658.14
(075.8)
Ֆ-30

Վ. Ա. ՎԱՐԴԱՆՅԱՆ

ՄԵԾԱՄԵՏԹ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ

Ուսումնական ձեռնարկ

Վ. Ա. Վարդանյան

Ֆինանսական մենեջմենթ

Ուսումնական ձեռնարկ

Փողի տնտեսագիտությունը
ինչպես փողով փող աշխատել,
ինչպես դառնալ միլիոնատեր
կամ փող աշխատելու արվեստը

Շրջանառության համար
փողի ընդհանուր քանակը՝

$$Q_{փ} = [(U_{ք} \bullet G_{ա}) - U_{պ} + Վ - Φ_{վ}] : Φ_{շ}$$

Մենեջմենթի հիմունքներ
Ձեռներեցության հիմունքներ
Բանկային բիզնես
Ֆինանսական մարքեթինգ
Ֆինանսներ եւ վարկ

Հիշիր ձեռներեց՝
Բիզնես-ծրագիրը քո ուղեցույց աստղն է,
Քո գործունեության հաջողության բանալին:
Վ. Վարդանյան

Նույնիսկ սերը այնքան
հիմարներ չի ստեղծել,
որքան փողի մասին մտորումները
Վ. Գլեդսթոուն, 1844 թ.

Միլիոնատեր դառնալու համար հարկ է կիրառել նրա ոսկյա բանալին, որ բաղկացած է հինգ բառից. «Գտնել պահանջմունքները եւ բավարարել այն»:

Բեռնարդ Բարուխ, ԱՄՆ-ի նախագահի նախկին
խորհրդական ֆինանսների գծով, միլիոնատեր

Անցավ ասպետների ժամանակաշրջանը, հիմա տնտեսագետների եւ հաշվապահների դարաշրջան է:

Ալեքսանդր Բյորկ, 1900 թ.

Երեւան-1998

ԴՏՀ 336 (07)
ԳՄԴ 65.9(2) 26y73
Վ 301

Հրատարակվում է ՀՀ Գյուղնախարարության գիտության եւ կրթության գլխավոր վարչության երաշխավորությամբ եւ Երեւանի բանկային տնտեսագիտական ինստիտուտի, կիրառական բիոտեխնոլոգիայի ինստիտուտի, Մ. Խորենացու անվան համալսարանի եւ նրանց տնտեսագիտական ֆակուլտետների գիտական խորհուրդների որոշմամբ:

Գրախոսներ՝ ՀԳԱ-ի պրոֆեսորներ, ԳԳԱ-ի թղթակից-անդամ Գ. Վ. Դավթյան,
դոկտոր-պրոֆեսոր Գ.Գ.Հայրումյան,
Լ. Լ. Հակոբյան (Գյուղէկոնոմիկայի գ/հ ինստիտուտի բաժնի վարիչ, տ.գ.թ., ավագ գիտաշխատող)

Մասնագիտական գլխավոր խմբագիր՝
պրոֆեսոր Ս. Ս. Ավետիսյան
ՀԳԱ-ի պրոֆեսորներ՝ Ս. Ե. Հախվերդյան, (Ընդհանուր մենեջմենթի հիմունքներ, գլ.1),
Ա. Հ. Բայադյան (Ֆինանսների կառավարում, Ֆինանսներ եւ վարկ, գլ. 2-5),
Կ. Ա. Գրիգորյան (Մարքեթինգի բաժին).

Վարդանյան Վ. Ա.
Վ 301 Ֆինանսական մենեջմենթ.: Ուս. ձեռնարկ.- Եր., Արտագերս, 1999 թ.

Սույն ձեռնարկում պարզաբանված են մենեջմենթի էությունը՝ ֆինանսների կառավարման եւ բանկային համակարգում: Այն նախատեսվում է պետական եւ ոչ պետական բուհերի, քոլեջների, տեխնիկումների «Ֆինանսներ եւ բանկային գործ», «ֆինանսներ եւ վարկ» մասնագիտությունների ուսանողների համար: Սակայն օգտակար կլինի նաեւ «էկոնոմիկա եւ կառավարում», «Հաշվապահական հաշվառում եւ աուդիտ», ինչպես նաեւ տնտեսագիտական այլ մասնագիտությունների սովորող ուսանողների, դասախոսների, բանկային համակարգի եւ ֆինանսական մասնինների աշխատողների, ձեռնարկությունների ղեկավարների ու մասնագետների (կադրերի որակավորման բարձրացման ունկնդիրների), անհատ ձեռներեցների համար:

ԳՄԴ 65.9(2)2y73
© «Հայինֆո» գործ.

© Վ. Վարդանյան

Ձեռնարկի 1-ին գլխում խորությամբ պարզաբանված են մենեջմենթի հիմունքները (էությունը, եռաչափ նմուշօրինակը, մենեջմենթի տեսությունները կապված մարդկանց խառնվածքի եւ բնավորության հետ, ըստ թեստերի մենեջերի կառավարիչի կողմից նրանց որոշման կարգը, կառավարման ոճը եւ նրա տեսակները, մաքիավելիզմը: Երկրորդ գլխում ցույց է տրված ֆինանսական մենեջմենթի էությունը որպես «Ընդհանուր մենեջմենթի հիմունքներ»-ի բաղկացուցիչ մաս (համակարգի էությունը, կառուցվածքը, պետական կարգավորումը, փողի տնտեսագիտությունը ծագումը, էվոլյուցիան փոփոխական զարգացումը, գործառույթները, փողի շուկան, ինչպես փողով փող ստեղծել՝ ինչպես դառնալ միլիոնատեր կամ փող աշխատելու արվեստը):

Ձեռնարկի հաջորդ երկու գլուխներում ցույց է տրված դրամատնային համակարգը որպես ֆինանսական մենենջմենթի հիմք (ձեռնարկատիրական դրամական տեսությունը, դրամատների դասակարգումը եւ գործառույթները, բանկային բիզնեսը), ինչպես նաեւ պարզաբանված են ֆինանսական համակարգի կառավարման հարցերը, (բիզնես-ծրագիրը եւ նրա մշակման կարգը, ֆինանսական մարքեթինգի էությունը, խնդիրները եւ ծրագիրը, ռիսկը եւ նրա տեսակները, ֆինանսական ռիսկի մեղմացման եւ տնտեսավարող սուբյեկտները ֆինանսական սնանկացումից փրկելու ուղիները, ֆինանսական ռիսկի իրավիճակներ եւ ապահովագրական համակարգը):

Ձեռնարկի վերջին գլխում տրված են ֆինանսների կառավարման հարցերի պարզաբանումը եւ մասնավորապես, ֆինանսական պլանավորումը, ֆինանսական եւ հարկային քաղաքականությունը ՀՀ 1998թ. պետբյուջեն եւ կատարման ընթացքը, ԿԲ-ի ֆինանսական գործառույթները, ինչպես նաեւ համաշխարհային եւ հայկական ֆինանսական շուկան եւ նրա գործիքները (դեպոզիտներ, վարկեր, մուրհակներ, արժեթղթեր, բաժնետոմսեր, կտրոններ, վայուտա, վարկային պլաստիկ քարտեր եւ այլն):

Նշված հարցերը խորությամբ պարզաբանված են շուկայական տնտեսության տնտեսագիտության ընդհանուր եւ ֆինանսական մենեջմենթի, ձեռներեցության եւ մարքեթինգի հիմունքների համաշխարհային փորձի հիման վրա՝ հաշվի առնելով ՀՀ տնտեսավարող սուբյեկտների, ֆինանսական եւ բանկային համակարգի առանձնահատկությունները եւ տնտեսա-ֆինանսական գործունեության ցուցանիշները:

Նվիրում եմ կնոջս՝
Հաշվապահ Արեւին,
Եվ իմ երեք որդիներին՝
Տնտեսագետ-հաշվապահներին՝
Լյովային, Արմենին, Արթուրին

Հեղինակ

Հեղինակի մասին

Ստանալով տնտեսագիտական բարձրագույն կրթություն, իսկ մինչ այդ հաշվապահի որակավորում՝ երկար տարիներ աշխատել է արտադրության մեջ՝ սկզբում շինարարության մեջ եւ շինանյութերի արդյունաբերության ճյուղում որպես հաշվապահ, տնտեսագետ), այնուհետեւ՝ գյուղատնտեսական պետական ձեռնարկություններում որպես գլխ. տնտեսագետ, ապա ձեռնարկության տնօրեն, իսկ մինչ այդ սովորել եւ ավարտել է Երեւանի երեկոյան համալսարանի տնտեսագիտական ֆակուլտետը ապա տնտեսագիտական ինստիտուտի ասպիրանտուրան՝ պաշտպանելով ատենախոսություն՝ «Ինքնարժեքի իջեցման, շահույթի ավելացման եւ շահութաբերության բարձրացման ուղիներ»-ի վերաբերյալ՝ 1976 թ. ստանալով տնտեսագիտության թեկնածուի գիտական աստիճան, իսկ հետագայում՝ դոցենտի կոչում: 1982 թ. անցել է գիտամանկավարժական աշխատանքի՝ սկզբում նախկին Միութենական հողային ռեսուրսների գիտահետազոտական ինստիտուտի հայկական մասնաճյուղում (որպես ավագ գիտաշխատող), իսկ 1985 թվականից՝ ագրոարդյունաբերական համալիրի նախկին կառավարման բարձրագույն դպրոցում (որպես ավագ դասախոս, այնուհետեւ դոցենտ): 1982-1989 թթ. միաժամանակ, համատեղությամբ աշխատել է նախկին գյուղատնտեսական ինստիտուտում՝ դասավանդելով «Կառավարում» եւ «Կազմակերպում» դասընթացները: 1990 թ. որպես դասախոս, երեք ամսով վերապատրաստվել է Մոսկվայի Տիմիրյազեւի անվան Ակադեմիայում, որը ինչպես եւ բուհը, ասպիրանտուրան ավարտել է գերազանց առաջադիմությամբ: Միաժամանակ ավարտել է մենեջմենթի ու բիզնեսի դպրոցը եւ ինքնաուսուցմամբ խորացել համաշխարհային մենեջմենթի, մարքեթինգի ու ձեռներեցության հիմունքներ դասընթացների ուղղությամբ եւ այդ առարկաները 1990-1991 ուս. տարվանից մինչեւ հիմա դասավանդել ու դասավանդում է հանրապետության տարբեր բուհերում (1993-1994 թթ. Գործնական հոգեբանության եւ սոցիոլոգիայի համալսարանում, Արտաքին տնտեսական կապերի եւ կառավարման ինստիտուտում, նրա մագիստրատուրայում, «Հայբուսակ» ինստիտուտում) եւ աշխատանքի հիմնական վայրում՝ կառավարման բարձրագույն դպրոցում, ապա վերջինիս հիման վրա կազմակերպված հանրապետական ուսումնամեթոդական կենտրոնում (կադրերի որակավորման բարձրացման դասընթացներ), ուր սկզբում աշխատել է որպես մենեջմենթի եւ բիզնեսի կազմակերպման ամբիոնի վարիչ, ապա ամբիոնի վերակազմավորման կապակցությամբ որպես որակավոր-

ման բաժնի վարիչ: Հեղինակ է 120 գիտական աշխատանքների, այդ թվում մի քանի գրքերի ու գրքույկների, ինչպես նաեւ նախկին Միութենական ամսագրերում գիտական 12 հոդվածների: Նրա ծննդյան հոբելյանական 50-ամյակին՝ 1990 թվականին անդրադարձել է նախկին «Ագրոարդյունաբերության աշխատող» շաբաթաթերթը: 1992-1994թթ. որպես կառավարման բարձրագույն դպրոցի դոցենտ, գործուղվել եւ ակտիվորեն մասնակցել է հողի սեփականաշնորհման գործընթացին:

Ներկայումս հրատարակության պատրաստ է նրա կողմից գրված մի շարք ուսումնական ձեռնարկներ՝ մենեջմենթի, մարքեթինգի եւ ձեռներեցության հիմունքների վերաբերյալ, որի համար պահանջվում է հովանավորներ, առանձնաշնորհ (գրանտ) կամ ֆինանսավորում՝ որեւէ կազմակերպության կողմից:

Սույն ուսումնական ձեռնարկի հրատարակման համար անհրաժեշտ միջոցները հատկացրել են Երեւանի կիրառական բիոտեխնոլոգիայի ինստիտուտը եւ Մովսես Խորենացու անվան համալսարանը, որի համար հեղինակը, որպես իրենց դասախոսի, խորին գոհունակությամբ շնորհակալություն է հայտնում ռեկտորներ՝ դոկտոր-պրոֆեսոր, ՄԱԻ ակադեմիկոս Լ. Ազիզբեկյանին եւ դոցենտ Ա. Աղաբաբյանին, մանավանդ, որ այս ուսումնական ձեռնարկին անհամբերությամբ սպասում են ոչ միայն այդ, այլեւ մյուս բուհերի տնտեսագիտական ֆակուլտետների ուսանողները, որոնք սովորում են «Ֆինանսներ եւ բանկային գործ», «Ֆինանսներ եւ վարկեր», «Հաշվապահական հաշվառում եւ աուդիտ», ինչպես նաեւ տնտեսագիտական այլ մասնագիտությամբ: Այն, միաժամանակ, խիստ օգտակար է «Մակրոտնտեսագիտություն», «Տնտեսագիտության տեսություն», «Ձեռներեցության հիմունքներ», մարքեթինգի հիմունքները եւ այլ տնտեսագիտական դասընթացները ուսումնասիրողների համար, քանի որ նրա որոշակի մասը համապատասխանում է նաեւ այդ դասընթացների ուսումնական ծրագրերին: «Ֆինանսական մենեջմենթ» դասընթացից լրիվ ծրագրով խորացված ուսուցում կազմակերպելու համար, մեր կարծիքով անհրաժեշտ է ոչ թե 68, այլ նվազագույնը 136 ժամ, ընդ որում, սույն ուսումնական ձեռնարկը հիմք է հանդիսանում «Ֆինանսներ եւ բանկային գործ» մասնագիտության ուսուցման հետագա դասընթացների (կադրային մենեջմենթ՝ 68 ժամ, փողի տնտեսագիտություն՝ 68 ժամ, ֆինանսներ եւ վարկ՝ 102 ժամ, բանկային գործ՝ 238 ժամ (մասնակիորեն), արժեթղթերի շուկա՝ 68 ժամ, ինվեստիցիաներ՝ 68 ժամ, ինչպես նաեւ «Մակրոտնտեսագիտություն» ժասընթացի (մասնակիորեն) ուսուցման համար:

Հեղինակը միաժամանակ շնորհակալություն է հայտնում «Հայինֆո» գործակալության ղեկավարությանը եւ ամբողջ կոլեկտիվին՝ սույն ձեռնարկի հրատարակության գործում իրենց բարեխիղճ եւ որակով աշխատանքի, մատչելի ձեւով ծառայությունների համար: Հեղինակը միաժամանակ երախտապարտ կլինի այն արհեստավարժ մասնագետներից, դասախոս-գիտնականներից, որոնք իրենց առաջարկությունները եւ դիտողությունները կհայտնեն հեղինակին, եւ որը հաշվի կառնվի հետագա հրատարակության ընթացքում:

ԲԱՆԿԱՅԻՆ ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ ԻՆՍՏԻՏՈՒՏ

Երեւան, Պուշկինի 25, I մուտք Հեռ.՝ 534396, 538607

Ռեկտոր՝ Էդուարդ Գասպարյան

Ինստիտուտը հիմնվել է 1991 թվականին:

Ինստիտուտում գործում են հետեւյալ ֆակուլտետները.

ԲԱՆԿԱՅԻՆ ՄԵՆԵՋՄԵՆԹԻ ԵՎ ՄԱՐՔԵԹԻՆԳԻ (մենեջեր-մարքեթոլոգ մասնագիտացմամբ)

ՖԻՆԱՆՍՆԵՐ ԵՎ ՎԱՐԿ (տնտեսագետ մասնագիտացմամբ)

ԲԱՆԿԱՅԻՆ ՀԱՇՎԱՌՄԱՆ ԵՎ ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅԱՆ (տնտեսագետ, հաշվապահ մասնագիտացմամբ):

Ուսուցումը՝ ցերեկային, մեկ տարվա ուսման վարձը՝ 450 ԱՄՆ դոլարին համարժեք դրամ: Վճարումը կատարվում է ըստ կիսամյակների: Ուսման տեւողությունը՝ 4 տարի:

Ինստիտուտ կարող են ընդունվել միջնակարգ կրթություն ունեցող մինչեւ 45 տարեկան անձինք: Բոլոր ֆակուլտետներում դիմորդները ընդունելության քննություններ են հանձնում՝ մաթեմատիկա (բանավոր), հայոց լեզու (գրավոր):

Ինստիտուտում գործում են նախապատրաստական դասընթացներ:

Լրացուցիչ տեղեկությունների համար զանգահարել՝ 53-43-96 եւ 53-86-07

ԵՐԵՎԱՆԻ ԿԻՐԱՌԱԿԱՆ ԲԻՈՏԵԽՆՈԼՈԳԻԱՅԻ ԻՆՍՏԻՏՈՒՏ

ՀՀ Գյուղատնտեսության Նախարարության Երեւանի «Կիրառական բիոտեխնոլոգիայի» ինստիտուտը (ԵՐԿԲԻ) պետականորեն արտոնագրված բարձրագույն ուսումնական հաստատություն է, որը գործում է 1992 թ-ից Հայկական Գյուղատնտեսական Ակադեմիայի տարածքում:

ԲՈՒՀ-ի ռեկտորն է տեխնիկական գիտությունների դոկտոր, պրոֆեսոր, ՄԱԻ ակադեմիկոս՝ Լ.Հ. Ազիզբեկյանը:

Ինստիտուտի նպատակն է ներդնել սննդի, թեթեւ արդյունաբերության, բուժասանիտարական եւ տնտեսաիրավաբանական համակարգում գործող նոր տեխնոլոգիաներ, որոնք կխթանեն արտադրության զարգացումը:

ԲՈՒՀ-ում գործում են անվճար համակարգչային դասընթացներ եւ նախապատրաստական բաժանմունք: Նախապատրաստական դասընթացները հաջողությամբ ավարտած ունկնդիրները մրցույթից դուրս (առանց ընդունելության քննությունների) հրամանագրվում են ինստիտուտի 1-ին կուրս իրենց նախընտրած մասնագիտությամբ:

ԲՈՒՀ-ում գործում են 3 ֆակուլտետներ: Դրանցից է տնտեսագիտական-իրավագիտական ֆակուլտետը:

ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ-ԻՐԱՎԱԳԻՏԱԿԱՆ ՖԱԿՈՒԼՏԵՏ

- Ֆինանսներ եւ բանկային գործ
- Իրավագիտություն

ՄՈՎՍԵՍ ԽՈՐԵՆԱՑՈՒ ԱՆՎԱՆ ՀԱՄԱԼՍԱՐԱՆ

Երեւան, Տերյան-105, ՀՊՃՀ (պոլիտեխնիկական ինստիտուտ), 1-ին մասնաշենք (քիմիական դեպարտամենտի մասնաշենք), 4-րդ հարկ, 405 սենյակ, հեռ. 56-58-15

Ռեկտոր՝ Արթուր Աղաբաբյան, դոցենտ

Համալսարանը հիմնվել է 1997 թվականին, որն արտոնագրված է պետության կողմից:

Համալսարանում գործում են 6 ֆակուլտետներ, որոնցից է մեկը տնտեսագիտականն է.

Ֆակուլտետները	Մասնագիտությունները	Քննությունները	Տարեկան վարձը
ՏՆՏԵՍԱԳԻՏԱԿԱՆ	➢ Համաշխարհային տնտեսագիտ-ն ➢ Միջազգային տնտ. հարաբեր-ներ ➢ Ֆինանսներ եւ բանկային գործ ➢ Շուկայագիտություն (մարքետինգ) ➢ Ձեռնարկ. կառավ.-ում (մենեջմենք) ➢ Հաշվապահ. հաշվառում եւ աուդիտ	1. Մաթեմատիկա (գրավ.) 2. Հայոց լեզու (թելադր.)	350$

Փաստաթղթերն ընդունվում են հետեւյալ հասցեով.
ք. Երեւան, Տերյան փող. 105, ՀՊՃՀ (քիմիական դեպարտամենտի մասնաշենք) 4-րդ հարկ, 405 սենյակ, հեռ. 56-58-15:

ՆԱԽԱԲԱՆ

Անկախություն ստացած Հայաստանի հանրապետությունն ընտրեց տնտեսական մի նոր համակարգ, որը հիմնված է շուկայական տնտեսության վրա: Վերջինիս բնորոշ է ոչ միայն տնտեսական կառավարման գիտության, այլեւ մենեջմենթի նվաճումները՝ կապված ֆինանսների կառավարման (Ֆինանսական մենեջմենթ) եւ մարդկային ու աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթի, կառավարման հոգեբանության եւ մենեջմենթի տեսությունների հետ: Վերջինիս հիման վրա բնութագրվում են կառավարման կադրերը, որոշվում նրանց խառնվածքն ու բնավորությունը, որը հիմք է հանդիսանում ղեկավար-ենթակա համակարգում մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերությունների հաստատման համար: Դա առավել կարեւոր է ներկայումս, երբ պահանջվում է զարգացնել ձեռնարկատիրական գործունեությունը: Տնտեսապես զարգացած երկրների պատմական փորձը ցույց է տալիս, որ մենեջմենթ-մարքեթինգ-բիզնես շղթայի միածույլ օգտագործումը երկրի տնտեսության ճյուղերում, ձեռնարկություններում անշուշտ, կնպաստի շուկայական հարաբերությունների զարգացմանը եւ տնտեսական աճի ապահովմանը: Սակայն դրա հետ մեկտեղ, կարեւոր խնդիր է համարվում պետական եւ ոչ պետական բուհերում, քոլեջներում նոր կադրերի պատրաստումը (արտադրության մենեջեր, հոգեբան-մենեջեր, ֆինանսիստ-մենեջեր, մարքեթագետ), ինչպես նաեւ կառավարման բոլոր օղակների անձնակազմի որակավորման բարձրացման դասընթացների կազմակերպումը՝ նպատակ ունենալով բարձր տեխնոլոգիայի (արագացված սպասարկման) ուսուցման հետ միասին կազմակերպել նաեւ խոր ուսուցում «Մենեջմենթի հիմունքներ», «Մարքեթինգի հիմունքներ», «Ֆինանսական մենեջմենթ», «Ֆինանսական մենեջմենթ՝ բանկային մարքեթինգի հիմունքներով», «Ձեռներեցության հիմունքներ» եւ այլ տնտեսագիտական դասընթացների ուղղությամբ: Ընդ որում, բուհերում եւ քոլեջներում «Ֆինանսներ եւ բանկային գործ» մասնագիտության ուսանողներին ուսումնական ծրագրով դասավանդվում է «Ֆինանսական մենեջմենթ՝ բանկային մարքեթինգի հիմունքներով» դասընթացը, սակայն մինչեւ հիմա համալիր ձեւով, առավել եւս մայրենի լեզվով չկա համապատասխան ուսումնական ձեռնարկ: Այդ նպատակով ձգտել ենք մշակել ուսմնական համապատասխան ձեռնարկ, որի դասախոսության նյութերը մատչելի լինեն տվյալ մասնագիտության դասախոսների եւ ուսանողների համար: Այն նախատեսվում է նաեւ դրամատների եւ ձեռնարկությունների (անկախ սեփականության ձեւից) ղեկավար անձնակազմի ու մասնագետների որակավորման բարձրացման, անհատ ձեռներեցների ինքնաուսուցման համար: Ուսումնական ձեռնարկը բաղկացած է երեք բաժնից (5 գլուխներից): Առաջին բաժնում ընդհանուր կարգով (գլուխ 1) պարզաբանված է «Մենեջմենթի հիմունքները», որտեղ տրված է մենեջմենթի էությունը, բնորոշումը, խնդիրները, մենեջմենթի եռաչափ մոդելը (նմուշօրինակը), սկզբունքները, գործառույթները, մենեջմենթի տեսությունները եւ դրանց վերաբերյալ բերված են միջազգային չափանիշներով կառավարման հոգեբանության մի շարք թեստեր, որով որոշվում են մարդկանց խառնվածքը եւ բնավորութ-

յունը, ընդունակությունները, ստեղծագործական եւ կազմակերպչական ունակությունները եւ այլն: Պարզաբանված են կառավարման ենթակայության համակարգերը, ձեռնարկությունների, կազմակերպությունների, այդ թվում դրամատների կազմակերպական եւ կառավարման կառուցվածքները, նրանց սխեմաները (ուրվագծերը), ինչպես նաեւ ղեկավարների, մասնագետների կառավարման ոճը, նրա տեսակները եւ մաքիավելիզմը ու թեստ՝ մաքիավելիզմի աստիճանը որոշելու վերաբերյալ:

Երկրորդ բաժնում (գլուխ 2-4)՝ «Ֆինանսական մենեջմենթը» որպես «Մենեջմենթի հիմունքների» բաղկացուցիչ մաս, ցույց են տրված ֆինանսների կառավարման խնդիրները, ՀՀ ֆինանսական համակարգը եւ նրա կառուցվածքը, փողի ծագումը եւ նրա էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացումը, փողի քաղաքականությունը, փողի տնտեսագիտությունը եւ գործառույթները, փողի շուկան, ինչպես դառնալ միլիոնատեր կամ փողով փող ստեղծել, այսինքն փող աշխատելու արվեստը: Միաժամանակ խորությամբ պարզաբանված են դրամատնային համակարգը որպես ֆինանսական մենենջմենթի հիմք, տրված են դրամատների դասակարգումը ըստ գործունեության բնույթի (խմբերի), դրամատների տեսակները եւ գործառույթները, ինչպես նաեւ պարզաբանված են կոմերցիոն (առեւտրագործարքային) դրամատների խումբը, խնայբանկերը եւ արդյունաբերական-շինարարական բանկերը (դրամատները), ինվեստիցիոն (ներդրումային) բանկերը: Այդ նույն բաժնում (գլուխ 4) պարզաբանված են նաեւ ֆինանսական համակարգի եւ ֆինանսների կառավարման հարցերը, բիզնես-ծրագիրը, նրա բաժինների բովանդակությունը եւ մշակման կարգը, մարքեթինգի էությունը, ծրագիրը եւ նրա մշակման կարգը, ֆինանսական մարքեթինգը եւ ֆինանսական սնանկացումից ձեռնարկություններին փրկելու ուղիները, ռիսկի տեսակները եւ ֆինանսական ռիսկի մեղմացման ուղիները, ինչպես նաեւ թեստ՝ աշխատողի (ուսանողի) ֆինանսական ռիսկի ընդունակությունները որոշելու վերաբերյալ: Ձեռնարկի հինգերորդ գլխում ցույց է տրված ՀՀ, 1998 թ. պետբյուջեն եւ կատարման ընթացքը, ԿԲ-ի, ֆինանսական գործառույթները, ինչպես նաեւ խորությամբ պարզաբանված են ֆինանսական շուկան (համաշխարհային եւ հայկական), ֆինանսական շուկայի գործիքները (դեպոզիտներ, վարկ, մուրհակներ, գանձապետական պարտավորություններ, արժեթղթեր, վալյուտա՝ ազգային եւ համաշխարհային, վարկային պլաստիկ քարտեր եւ այլն):

ԳԼՈՒԽ 1

ԸՆԴՀԱՆՈՒՐ ՄԵՆԵՋՄԵՆԹԻ ՀԻՄՈՒՆՔՆԵՐԸ

1.1. Մենեջմենթի բնորոշումը, էությունը եւ էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացումը

Մենեջմենթի էությունը եւ բնորոշումը.-

Մենեջմենթը մարդկային գործունեության հատուկ տեսակ է, որն անկազմակերպ մարդկային բազմությունը փոխարինում է արդյունավետ նպատակաուղղված եւ արտադրողական խմբի:

«Մենեջմենթը» անգլերեն բառ է, որ նշանակում է «կառավարում»: Սակայն մենեջմենթը էությամբ տարբերվում է «տնտեսական կառավարումից», թեեւ վերջինս հանդիսանում է նրա հիմքը: Մենեջմենթը որպես մարդկային գործունեության հատուկ տեսակ, իրականացնողը հանդիսանում է մենեջերը:

«Մենեջեր» անգլերեն բառ է, որ նշանակում է «կառավարիչ»:

Մենեջմենթը՝ ինտելեկտուալ (մտավոր), հումքային, նյութական, ֆինանսական ռեսուրսների (պաշարների) գիտական եւ արդյունավետ կառավարման արվեստ է, որի նպատակն է ապահովել բիզնեսի (գործարարության) փիլիսոփայության սկզբունքը՝ այն է՝ բավարարել սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները եւ ապահովել շահույթ:

Մենեջմենթը լինելով մարդկային (աշխատանքային), նյութական եւ ֆինանսական ռեսուրսների խնայողաբար, արդյունավետ կառավարման արվեստ, իրենից ներկայացնում է տնտեսագիտական մի շարք հարակից գիտությունների նվաճումների գործնական կիրառման արվեստ:

Մենեջմենթի էությունը կարելի է բնութագրել մեր կողմից առաջարկվող հետեւյալ բանաձեւով.

$$Մ=Կ_տ+Ա_կ+ԱԳԿ+Ա_{կպ}+Կ_հ+Կ_ա+Կ_ն+Գ_կ+Մ_գ,$$ որտեղ

Մ-ն՝ մենեջմենթ,

$Կ_տ$-ն՝ տնտեսական կառավարում (տնտեսության ճյուղերի եւ ձեռնարկությունների կառավարում),

$Ա_կ$ - աշխատանքի կազմակերպում,

ԱԳԿ - աշխատանքի գիտական կազմակերպում,

$Ա_{կպ}$ - արտադրության կազմակերպում եւ պլանավորում,

$Կ_հ$ - կառավարման հոգեբանություն,

$Կ_ս$ - կառավարման սոցիոլոգիա,

$Կ_ն$ - կոնֆլիկտաբանություն (գիտություն՝ զգացմունքային եւ աշխատանքային վեճերի մասին),

$Գ_կ$ - բիզնեսի (գործարարության) կազմակերպում, այլ կերպ՝ ձեռներեցության հիմունքներ ($Ձ_հ$)

$Մ_գ$ - մարքեթինգային գործունեություն:

Մենեջմենթի առաջին չորս բաղկացուցիչ մասերը որպես առանձին տնտեսագիտական դասընթացներ, դասավանդվել եւ կիրառվել է նաեւ նախկին հասարակարգի ժամանակ, որոնք էությամբ տարբերվում են շուկայական տնտեսության համապատասխան դասընթացներից:

Կառավարման հոգեբանությունը կապված է մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթի հետ, որը մենեջմենթի հիմնական եւ բաղկացուցիչ մասն է կազմում (կադրային մենեջմենթ): Կառավարման սոցիոլոգիան տնտեսական երեւույթների եւ բնակչության սոցիալական (ընկերային) վիճակի ուսումնասիրումն է եւ կոլեկտիվի հասարակական կարծիքի ձեւավորումը՝ կառավարչական այս կամ այն որոշում կայացնելու՝ պետության կողմից շուկան կարգավորելու նպատակով: Կոնֆլիկտաբանությունը գիտություն է զգացմունքային եւ աշխատանքային վեճերի եւ նրանց հաղթահարման ուղիների մասին, որը կապված է մենեջմենթի սոցիալ-հոգեբանական մեթոդների գործնական կիրառման եւ մեծ ու փոքր կոլեկտիվներում, մարդկանց խմբերում բարոյա-հոգեբանական առողջ մթնոլորտ ստեղծելու հետ: Դրանում իր մեծ դերն ունի «Մենեջմենթի հիմունքներ»-ի բաղկացուցիչ մասը կազմող «Մենեջմենթի տեսությունները», որի հիման վրա մենեջերները՝ տնտեսական ղեկավարները՝ անկախ կառավարման մակարդակից կոլեկտիվներում ապահովում են մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ:

«Մենեջմենթ-մարքեթինգ-բիզնես» շղթան շուկայական տնտեսության պայմաններում կիրառվում է միաձույլ կարգով: Հետեւապես, բիզնեսը եւ մարքեթինգը նույնպես համարվում են մենեջմենթի բաղկացուցիչ մաս, մանավանդ որ մարքեթինգը հանդիսանում է շուկայական տնտեսության կառավարման մեթոդ եւ արեւմտյան Եվրոպայի երկրների համալսարաններում մարքեթինգը ներառված է մենեջմենթի ամբիոնի (դեպարտամենտի) ծրագրում: Այսպիսով, մենեջմենթը գիտական կառավարում է տնտեսական կառավարման զուգակցում, կառավարման սոցիոլոգիայի եւ կառավարման հոգեբանության սկզբունքների եւ մեթոդների հետ, որը կիրառվում է մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերություններում: Մենեջմենթը հանդես է գալիս որպես մարդկային գործունեության հատուկ տեսակ, որպես ձեռնարկության ֆունկցիոնալ (կենսագործունեության) օրգան եւ որպես ֆունկցիա (գործառույթ):

Տնտեսապես զարգացած երկրներում ընդունված է գործող ձեռնարկությունների (ֆիրմաներ, ընկերություններ, կորպորացիաներ) առաջատարության հասկացությունը: ԱՄՆ-ի «Ֆորչուն» ամսագրում տարեկան բերվում է 500 առաջատար ձեռնարկությունների ցանկը: Եվ, այսպես, մենեջմենթը կոմերցիոն (առեւտրա-գործարքային) ֆիրմայի հատուկ ֆունկցիոնալ օրգան է: Եթե Արեւմուտքի երկրներում խոսք է բացվում ինչ-որ ձեռնարկության առաջատարության մասին, օրինակ, գերմանական ավտոմոբիլային ֆիրմայի՝ «Մերսեդես-Բենցի» կամ ամերիկյան «Ֆորդ-մոտորզ» կամ ճապոնական «Տոյոտա», «Սոնի» ֆիրմաների մասին, ապա առաջին հերթին հասկացվում է մենեջմենթի մասին, այսինքն, տվյալ ձեռնարկության ղեկավարությունը (կառավարման գլխավոր օղակը - Ton Managment), քանի որ նրանք են ներկայացնում ձեռնարկությունը: Եվ նշանակում է, որ կառավարման գլխավոր օղակը լավ է կառավարում: Հետեւապես, գործարար ձեռնարկությունը կարող է գործել միայն իր կառավարման օրգանի՝ մենեջմենթի միջոցով: Ցանկացած ձեռնարկություն՝ անկախ սեփականության իրավական ձեւից, ունենում է ղեկավարություն, որոնք էլ զբաղվում են մենեջմենթով, այսինքն գիտական արդյունավետ կառավարմամբ՝ որպես արվեստի: Բայց ղեկավարություն կա նաեւ իշխանության տարբեր մակարդակներում, կառավարություններում ու նրա նախարարություններում եւ եկեղեցում: Բայց գործարար ձեռնարկությունների մենեջմենթը խիստ տարբերվում է կառավարման մյուս տեսակներից նրանով, որ ձեռնարկության, կազմակերպության նպատակը եւ հետեւաբար, նրա կառավարման խնդիրները հանդիսանում է ապրանքների արտադրությունը, ծառայությունների մատուցումը, սպասարկումները, այլ կերպ ասած սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքների բավարարումը եւ նախատեսված շահույթի ապահովումը: Դա հանդիսանում է

բիզնեսի փիլիսոփայության սկզբունքը եւ «Մենեջմենթ-մարքեթինգ-բիզնես» շղթայի վերջնական նպատակը:

Մենեջմենթի հիմնական օբյեկտները հանդիսանում են երկրի տնտեսության տնտեսավարող սուբյեկտները (անկախ սեփականության ձեւից), իսկ կոնկրետ օբյեկտը՝ մարդն է՝ աշխատողը իր առօրյա հոգսերով: Վերջինս անսահմանափակ է, իսկ տնտեսա-ֆինանսական պաշարները՝ սահմանափակ (սակավության օրենք): Դա էլ հարկադրում է, որ եղած պաշարները օգտագործվեն խնայողաբար եւ արդյունավետ՝ բավարարելով սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները եւ ապահովելով շահույթ:

Մենեջմենթի խնդիրն է ապահովել մարդկային, աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ կոլեկտիվներում, ապահովել բարոյահոգեբանական առողջ մթնոլորտ, ստեղծել համերաշխ կոլեկտիվ:

Մենեջմենթի գլխավոր երեք խնդիրներն են. առաջին, իր առջեւ դնել նպատակ, որը համապատասխանի ձեռնարկության շահերին, այսինքն առաջադրել ձեռնարկության ստրատեգիան (մարտավարությունը)՝ «Խնդրի առաջադրման մենեջմենթ»:

Երկրորդ, ստեղծել շահութաբեր ձեռնարկություն՝ նյութական, ֆինանսական եւ մարդկային ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործման հիման վրա: Ձեռնարկությունը պետք է ի վիճակի լինի արտադրելու եւ վաճառելու բարձր որակի ապրանք, բնակչությանը, տնտեսավարող սուբյեկտներին մատուցելու լավ ծառայություններ, կատարելու արագացված եւ վարվելակերպային սպասարկման աշխատանքներ, քան նրա մրցակիցները:

Երրորդ, ընդհանրապես, ձեռնարկությունը, կազմակերպությունը՝ դրանք ամենից առաջ մարդիկ են: Այստեղից բխում է մենեջմենթի երրորդ հասկացության բնորոշումը եւ խնդիրը.

Մենեջմենթը մարդկանց աշխատանքի կազմակերպումն է: Ձեռնարկության հաջողությունները եւ անհաջողություններն առաջին հերթին մենեջմենթի անհաջողությունները եւ հաջողություններն են:

Այսպիսով, մենեջմենթ նշանակում է կոլեկտիվի աշխատանքի կազմակերպում: Ընդ որում, աշխատանքը հարկ է այնպես կազմակերպել, որպեսզի այն առավելագույն չափով համապատասխանի աշխատակազմի պահանջմունքներին եւ հնարավորություն տա բարձրացնել աշատանքի ակտվիությունը եւ արդյունավետությունը:

Կառավարչական ցանկացած որոշում պետք է մշտապես ապահովի ոչ միայն ձեռնարկության բարձր շահութաբերությունը, այլեւ աշատակազմի ապրելակերպի հիմնահարցերը, սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները: Մենեջմենթի մյուս կարեւոր խնդիրը հանդիսանում է ձեռնարկության կենսագործունեության ապահովումը շուկայում: Այդ կապակցությամբ երկարաժամկետ մարտավարական պլանավորմանը՝ «Խնդրի առաջադրման մենեջմենթ», մեծ ուշադրություն է դարձվում: Մենեջմենթի ամենակարեւոր խնդիրներից մեկը հանդիսանում է նոր շուկայի ստեղծումը եւ շուկայի սոցիալական (ընկերային) ոլորտի բոլոր տեսակի փոփոխությունների արագ կողմնորոշումը: Մեծ է մենեջմենթի դերը շուկայի դիրքերի ամրապնդման գործում: Ի տարբերություն մյուս կազմակերպությունների (կառավարություն, բանակ, եկեղեցի), արտադրական, առեւտրական, ծառայությունների մատուցման ձեռնարկությունների, կազմակերպությունների մենեջմենթը իր բոլոր որոշումներով ղեկավարվում է տնտեսագիտական մտահղացումներով: Նրա գոյությունը եւ իմիջը (հեղինակությունը) հիմնվում է գործունեության տնտեսագիտական արդյունքների (շահույթի կենտրոն՝ շահույթի ապահովման խնդիր) վրա: Հետեւապես, մենեջմենթը հանդիսանում է տնտեսագիտական, կառավարման օրգան, որը գործում է քաղաքակիրթ ձեռնարկատիրական հասարակություններում:

Մենեջերների (կառավարիչներ, տնտեսական ղեկավարներ) կողմից ընդունված ցանկացած կառավարչական որոշում ապահովում է ձեռնարկության տնտեսա-ֆինանսական, ձեռնարկատիրական գործունեության հաջողությունները եւ շուկայական հարաբերությունների պայմաններում փրկում ֆինանսական սնանկացումից:

Մենեջմենթի մյուս խնդիրն է (խնդրի առաջադրման մենեջմենթ) ստեղծել շահութաբեր ձեռնարկություն՝ մարդկային, նյութական, ֆինանսական պաշարների արդյունավետ օգտագործման հիման վրա:

Ձեռնարկության խնդիրն է՝ արտադրել ու վաճառել բարձրորակ ապրանք, մատուցել ծառայություններ, կատարել բարձրորակ սպասարկում, քան իր մրցակիցը: Սա է շուկայական հարաբերությունների պայմաններում մրցակցության եւ մրցունակության ապահովման խնդիրը: Ընդհանրապես, ձեռնարկությունը, կազմակերպությունը առաջին հերթին մարդիկ են՝ կառավարման կոնկրետ օբյեկտը: Այստեղից բխում է մենեջմենթի հաջորդ բնորոշումը մե-

նեջմենթը մարդկանց, աշխատակիցների աշխատանքի կազմակերպում է: Մարդիկ հանդիսանում են արտադրության կարեւոր գործոնը: Դրա համար էլ Արեւմուտքում մեծ տեղ են տալիս «մարդկային ռեսուրսների կառավարմանը»՝ որպես գիտություն, եւ «կառավարման հոգեբանությանը»:

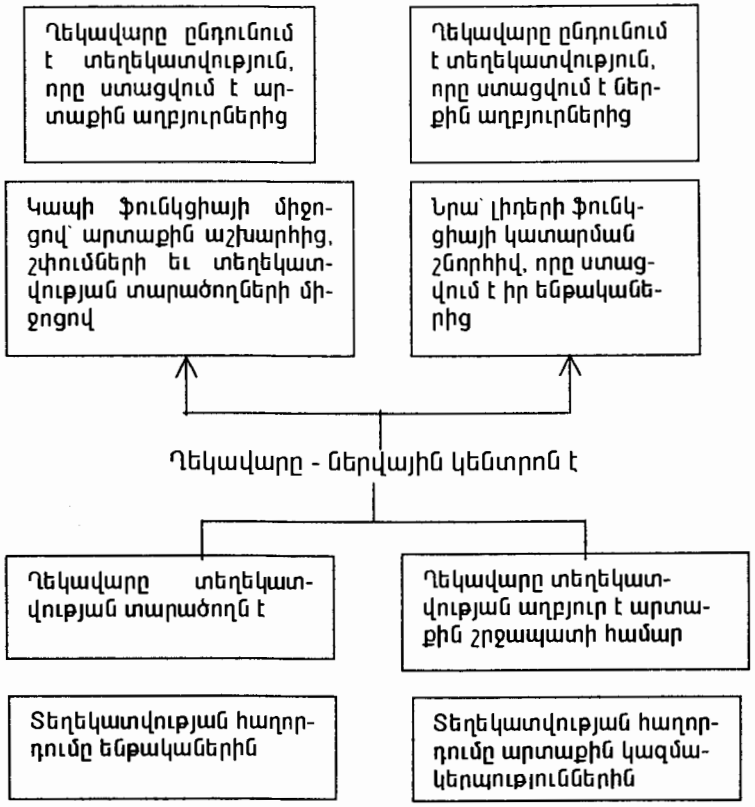
Նոր ինվեստիցիաների համար ծառայում է կապիտալը՝ ֆինանսական միջոցները (ֆինանսական կապիտալ): Դժվարը իրավասու աշխատակիցներն են, որ այդ միջոցները օգտագործեն նպատակային եւ հասնեն տնտեսական մեծ արդյունավետության: Դեռեւս հին հունական փիլիսոփա Պլատոնն է նկատել, որ լավ հասարակությունը՝ դա մեծ է, քան նրա առանձին մասերի գումարը:

Արեւմուտքում հաճախ են խոսում, որ ձեռնարկության խնդիրը հանդիսանում է նոր շուկաներ որոնելը, յուրացնելը եւ բավարարել սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները: Միաժամանակ, այն հանդիսանում է մենեջմենթի խնդիրը: Ձեռնարկության հաջողությունները եւ անհաջողությունները մենեջմենթինն է: Եթե ձեռնարկությունը վատ է աշխատում, ապա Արեւմուտքում նրա սեփականատերը ոչ թե բանվորներին է փոխում, այլ մենեջերին: Մենեջմենթը որպես կառավարման գիտություն, ելնում է նրանից, որ աշխատակազմը հանդիսանում է մարդկային էակներ (մարդկային ռեսուրսներ) եւ որպես այդպիսին, մեկը մյուսից տարբերվում են իրենց խառնվածքով, հոգեբանական բնավորությամբ, ընդունակություններով, հմտություններով եւ թերություններով: Հետեւաբար, ընդունելով ցանկացած կառավարչական որոշում, մենեջերները առաջին հերթին նկատի են ունենում աշխատողների հիմնահարցերը, սոցիալական (ընկերային) պայմանները, սպառողների (հաճախորդների) հոգսերը, առանց որի չի կարող գոյություն ունենալ ձեռնարկությունը, ապա վերջինիս շահութաբեր գործունեությունը: Այսպիսով, ձեռնարկության գոյության ապահովումը հանդիսանում է մենեջմենթի գլխավոր խնդիրը, որ մշտապես կարողանա ոչ միայն փրկել նրան՝ բավարարելով սպառողների պահանջմունքները, այլեւ ապահովել շահութաբեր գործունեությունը եւ պահպանել ֆիրմայի վարկը (հեղինակությունը): Ըստ ամերիկյան ժամանակակից մենջմենթի հիմնադիր Փիթեր Դրաքերի[1], կառավարումը մարդկային գործունեության հատուկ տեսակ է, որը

[1] Փիթեր Դրաքեր - Ձեռնարկիչը եւ նորի ստեղծումը (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1993:

փոխարինում է արդյունավետ նպատակաուղղված եւ արտադրողական խմբի: Կառավարումը որպես այդպիսին, հանդիսանում է նաեւ խթանող տարր սոցիալական (ընկերային) փոփոխությունների համար: Եվ վերջապես, հենց կառավարումն է, որ մեծ չափով, քան ինչ-որ այլ գիտություն, բացատրում է մեր դարաշրջանի ամենանշանակալի սոցիալական արտակարգ երեւույթը:

Հենրի Մինցբերգը առաջարկում է կառավարման հետեւյալ ուրվագիծը (ուրվագիծ - 1).



(Ուրվագիծ -1) - Ղեկավարը որպես տեղեկատվության մշակման համակարգ՝ ըստ Հենրի Մինցբերգի, 1973թ.:

Մենեջմենթը նպատակին հասնելու կարողություն է, մարդկանց վերաբերմունքի, գործելակերպի նկատառումներ: Մենեջմենթը դա մարդկանց ղեկավարելու, գործունեության ֆունկցիա է (գործառույթ): Մենեջմենթը նաեւ մարդկանց գիտակցության բնագավառ է (սկսած 70-ական թվականներից «տնտեսագիտական մարդ», «մենեջեր», «սպիտակ վերնաշապիկավորներ» ամերիկյան հասկացությամբ): Մենեջմենթը մարդկային գիտելիքների բնագավառ է, որն օգնում է իրականացնել նրա ֆունկցիաները: Եվ վերջապես, մենեջմենթը դա որոշակի խմբի արհեստավարժ մարդիկ են (կառավարման արհեստավարժ մասնագետներ), ովքեր իրականացնում են կառավարման գործունեությունը: Կառավարումը նպատակադրված ղեկավարման գործունեություն է, որը համաձայնեցնում, կարգավորում, միավորում է մարդկանց համատեղ աշխատանքը վերջնական արդյունքին հասնելու համար: Կառավարման գործընթացը արվեստ է, որի էությունը կառավարման գիտության շնորհիվ իրական վիճակի արտացոլումն է, աշխատողին ըստ իրավասության, պատասխանատվության եւ կազմակերպչական ընդունակությունների օգտագործումը: Այսպիսով, մենեջմենթ նշանակում է կոլեկտիվի աշխատանքի կազմակերպում: Ընդ որում, կառավարման արդյունավետ ոճի ղեկավարը (մենեջերը) իր աշխատանքի ընթացքում հաշվի է առնում իրավիճակային տարբերությունները եւ գործում է առաջընթացով կանխատեսելով ապագան եւ պատրաստվելով նրան եւ ոչ թե կանխորոշվում է հետին թվով, ինչպես նախկին խորհրդային հասարակարգում[1]:

Որպեսզի կազմակերպությունը հասնի հաջողության, նրան պետք է կառավարել: Կազմակերպությունը պետք է ունենա ռեսուրսներ (պաշարներ)՝ մարդկային, նյութական, ֆինանսական (կապիտալ), տեխնոլոգիական եւ տեղեկատվական: Հետեւապես, կառավարումը՝ դա պլանավորման գործընթաց է, կազմակերպում, շարժառիթ եւ վերահսկում, որն անհրաժեշտ է ձեռնարկության առջեւ դրված խնդիրներին հասնելու համար:

Մենեջմենթը ինքնուրույն գործունեության տեսակ է, որը նպատակաուղղված է տնտեսավարմանը, գործում է շուկայական տնտեսության պայմաններում (ի տարբերություն համայնավարական)՝ բոլոր տեսակի ռեսուրսների (ինտելեկտուալ, նյութական, ֆինանսական) խնայողաբար, արդյունավետ օգտագործման հիման վրա, նախատեսված փիլիսոփայական սկզբունքին հասնելու համար:

[1] М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоуры - Основы менеджмента, М. 1994.

«Մենեջմենթ» հասկացությունը օգտագործվում է ֆիրմայի (ձեռնարկության, կազմակերպության) սոցիալ-տնտեսական գործընթացների կառավարման իմաստով, որը գործում է շուկայական տնտեսության պայմաններում: «Մենեջմենթ» հասկացությունը ունի ամերիկյան ծագում, թեեւ բառը անգլիական է: Անգլիայում այն օգտագործվում է տնտեսաֆինանսական գործունեության կառավարման իմաստով: Երբեմն «մենեջմենթ» հասկացությանը ավելացվում է «բիզնես» տերմինը, որը նշանակում է «տնտեսաֆինանսական գործունեության կառավարում», իսկ ոչ կենդանի բնության կառավարման համար օգտագործվում է "Control" - ստուգում տերմինը, օրինակ, «պետական կառավարում»: Արժեքների նկատմամբ մարդկանց վարքագծի փոփոխությունը մի տեխնոլոգիա է, որը կոչվում է մենեջմենթ: Ձեռնարկչական տնտեսության առաջացումն ԱՄՆ-ում հնարավոր դարձավ միայն մենեջմենթի նոր դրսեւորումների շնորհիվ: Մենեջմենթը կիրառելի է ոչ միայն գործող ձեռնարկություններում: Փոքր ձեռնարկությունների օրինակը ցույց տվեց, որ մենեջմենթը «թափով տղերքի» գործարար մարդկանց, ձեռներեցների գործն է: Մինչդեռ, ոչ գործարարական, ոչ տնտեսական շահավետ գործունեության ոլորտներում (առողջապահություն, կրթություն, գիտություն, մշակույթ) եւս կիրառվում է մենեջմենթ: Ինչ վերաբերում է բանկերին (դրամատներ), ապա նրանց գործունեությունը եւս հիմնված է բիզնեսի տնտեսական շահավետ գործունեության վրա եւ կիրառվում է եւս ձեռնարկչական մենեջմենթ, ըստ որի կառավարում են կապիտալը՝ ֆինանսական միջոցները: Մենեջմենթը կիրառվում է նաեւ սպասարկման ոլորտում:

Մենեջմենթը ոչ միայն ռեսուրսների, մարդկանց կառավարում է, այլեւ այն հանդիսանում է նպատակի կառավարում, ծրագրավորված կառավարում, իրավիճակի եւ փոփոխությունների կառավարում եւ վերջապես ըստ արդյունքի կառավարում:

Մենեջմենթը որպես հատուկ գործունեություն, նպատակաուղղված է գործող ձեռնարկությունների հիվանդությունների ախտորոշմանը եւ բուժմանը: Բանն այն է, որ ինչպես կենդանի օրգանիզմները (բույսերը, կենդանիները, մարդը) հիվանդանում են եւ նրանց բուժման համար կան համապատասխան մասնագետներ՝ գյուղատնտեսներ, անասնաբուժներ, բժիշկներ, այնպես էլ ձեռնարկությունը եւս հիվանդանում է եւ հարկ է լինում բուժել:

Այդ ֆունկցիան (գործառույթը) կատարում է մենեջերը (տնտեսական ղեկավար, կառավարիչ), որը ըստ էության հանդիսանում է վիրաբույժ բժիշկ: Դեռ ավելին, եթե վիրաբույժը մարդու՝ կատարում է վիրահատություն՝ ուրիշների կողմից ախտորոշման հիման վրա, ապա մենեջերը՝ եւ ախտորոշում է, եւ վիրահատում,

եւ առողջացնում ձեռնարկությանը: Վերջինիս հիվանդությունները ընդհանրապես, կապված են սխալ կառավարչական որոշման ընդունման եւ կենսագործման հետ, կառավարչական տեխնիկային ու տեխնոլոգիային, կազմակերպական ու կառավարման կառուցվածքներին, (արտադրության մենեջմենթ) կադրերի ոչ ճիշտ հավաքագրմանը, ընտրությանը եւ տեղաբաշխմանը, նրանց հետ տարվող աշխատանքին (կադրային մենեջմենթ), կոլեկտիվում մարդկային եւ աշխատանքային ոչ նորմալ փոխհարաբերությունների (փոխհարաբերությունների մենեջմենթ), միջանձնական վերաբերմունքին, կառավարման ոճին եւ այլն:

Թվարկված հիվանդությունների ախտորոշողը, վիրաբույժը հանդիսանում է մենեջերը, այսինքն ձեռնարկությունների կառավարման արհեստավարժ մասնագետը: Նույն գործունեությունը կապված է բոլոր տեսակի ռեսուրսների (մարդկային, նյութական, ֆինանսական) խնայողաբար արդյունավետ օգտագործման հետ: Ֆինանսական կապիտալի, այսինքն, ֆինանսական միջոցների արդյունավետ կառավարումը եւս արվեստ է, որը մենեջերի (կառավարիչի) հիմնական խնդիրն է: Նրա շնորհիվ է, որ իրականացվում է բոլոր տեսակի ռեսուրսների, մարդկանց ճիշտ կառավարում, որի շնորհիվ ապահովվում է շահութաբեր աշխատանքը եւ գործող ձեռնարկությունը, կազմակերպությունը փրկվում է ֆինանսական սնանկացումից: Սակայն դրա համար մենեջմենթը նոր մտահղացումների, նորաստեղծության, փոփոխությունների, իրավիճակի կառավարում է: Այսպես, ենթադրենք սեղանին դրված է իրար նման արտաքին տեսքով (նույն դիզայնով) եւ նույն չափսով (սթայլինգ) երկու բաժակներ, որոնց մեջ լցված է կիսով չափ ջուր: Դրանց բնութագրման համար հերթականորեն հարցնենք գեղանկարիչին, մաթեմատիկոսին, ֆիզիկոսին, նախկին խորհրդային տնտեսագետին (ինչու չէ՝ նաեւ ներկայիս ՀՀ-ի տնտեսագետին) եւ ապա մենեջերին:

Պատասխանները, անշուշտ, կլինեն հետեւյալը.

Նկարիչ - երկու բաժակներն էլ իրար նման են՝ թե արտաքին տեսքով եւ թե չափսով,

Մաթեմատիկոս - երկու բաժակների մեջ պարունակված հեղուկները (ջուրը) իրար չափ են,

Ֆիզիկոս - առաջին բաժակի հեղուկի ծավալը հավասար է երկրորդ բաժակի հեղուկի ծավալին:

Անշուշտ, այս պատասխանները ճիշտ են իրենց տեսակետից, բայց ոչ լրիվ մենեջերի տեսանկյունից:

Սակայն տնտեսագիտական մտահղացմամբ հարցնենք տնտեսագետներին եւ մենեջերներին:

Նախկին խորհրդային տնտեսագետ - երկու բաժակներն էլ իրար նման են, բաժակների չափսերը եւ նրանցում պարունակվող հեղուկը հավասար են իրար:

Մինչդեռ այլ մտահղացումով եւ ճիշտ կպատասխանի մենեջերը.

Մենեջեր - առաջին բաժակը լցված է կիսով չափ, իսկ երկրորդ բաժակը դատարկ է կիսով չափ:

Հետեւապես, փոխհարաբերական առումով եւ տնտեսագիտական մտածելակերպով դա կնշանակի. առաջին դեպքում, երբ բաժակը լցված է կիսով չափ, ձեռնարկության գործունեությունը կազմակերպվում է նորմալ, կատարված կառուցվածքային փոփոխությունները տալիս են իրենց դրական արդյունքը՝ ռեսուրսները արդեն օգտագործվում են արդյունավետ, կոլեկտիվում ապահովվում է մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ, աստիճանաբար ավելանում է արտադրանքի արտադրության (ծառայությունների մատուցման) եւ վաճառքի ծավալները, կրճատվում են ծախսերը միավորի հաշվով, ավելանում է շահույթը, բավարարվում սպառողների պահանջմունքները եւ հույս կա, որ առաջիկայում բաժակը կլցվի, այսինքն տնտեսական ցուցանիշները կբարելավվ են:

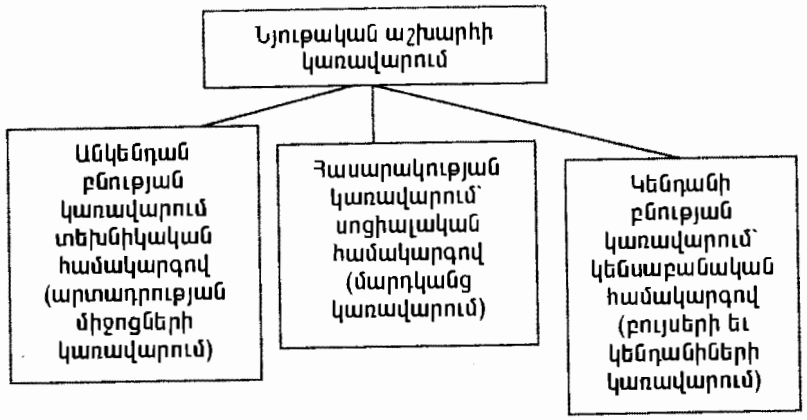
Երկրորդ, երբ բաժակը դատարկ է կիսով չափ, դա նշանակում է, որ եթե մենեջերը ձեռնարկությունում չկատարի կառուցվածքային փոփոխություններ, չհամալրվի բոլոր տեսակի ռեսուրսները եւ չբարձրացվի նրանց օգտագործման արդյունավետությունը, եթե չստեղծվի համերաշխ կոլեկտիվ եւ նրանում չպահպանվի բարոյահոգեբանական լավ մթնոլորտ, ապա տնտեսական անկում տեղի կունենա, որի պատճառով ձեռնարկությունը կհայտնվի ֆինանսական սնանկացման եզրին եւ եթե մենեջերը միջոցներ չձեռնարկի, ապա ձեռնարկությունը կհայտնվի սնանկացման վիճակում: Ինչպես նկատում ենք, մենեջերը (կառավարման արհեստավարժ մասնագետը) հանդիսանում է ձեռնարկության, կազմակերպության վիրաբույժ-բժիշկը, որը եւ ախտորոշում է հիվանդությունը, կատարում վիրահատություն եւ ապահովում նրա առողջացումը, այլապես ձեռնարկությունը կենթարկվի ֆինանսական սնանկացման: Ինչպես են մտածում մերօրյա շատ տնտեսական ղեկավարներ: Իհարկե, նախկին մտածելակերպով եւ հոգեբանությամբ, վերաբերմունքով, գործելակերպով: Նրանց ինչ-որ չափով հետաքրքրում է միայն շահութաբեր աշխատանքը, իսկ աշխատողը՝ իր հոգսերով, կարիքներով եւ պահանջմունքներով մնում է նրա տեսադաշտից դուրս, այսինքն դեռեւս չի իրականացվում մենեջմենթի եւ բիզնեսի (գործարարության) փիլիսոփայական սկզբուն-

քը՝ բավարարել սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները եւ ապահովել շահույթ: Ներկայումս այդ պահանջները չեն բավարարում նաեւ ՀՀ շատ ձեռներեցներ՝ (տրանսպորտի, կապի, առեւտրի սպասարկման, ծառայությունների մատուցման եւ այլ բնագավառներում, որովհետեւ նրանց նպատակը միայն շահույթ, եկամուտ ստանալն է: Սպառողը, հաճախորդը մնում է խաղից դուրս վիճակում, մանավանդ որ դեռեւս բացակայում է «Պետական ծառայողների մասին» եւ «Սպառողների շահերի պաշտպանության մասին» ՀՀ օրենքները:

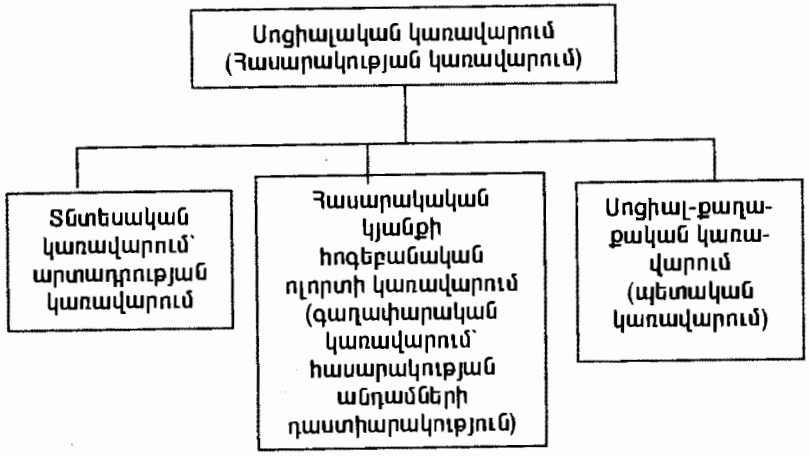
1.2. Մենեջմենթի էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացումը

Մենեջմենթի հիմքը հանդիսանում է տնտեսական կառավարումը: Կառավարումը որպես մարդկային գործունեության հատուկ տեսակ ծագել եւ մեծ դեր է կատարում՝ կապված ապրանքների զանգվածային արտադրության կազմակերպման ու զարգացման հետ: Արտադրության կառավարումը եւ աշխատանքի կազմակերպումը հանդես են եկել կոլեկտիվ, համատեղ աշխատանքի կառավարման պահից սկսած: Իր բնույթով աշխատանքը միշտ կրում է համատեղ բնույթ, հետեւապես այն պահանջում է որոշակի կազմակերպում, այսինքն ինչ-որ մեկը պետք է խմբի, փոքր, մեծ կոլեկտիվի առջեւ դնի որոշակի խնդիր, նպատակ, տեղաբաշխի ուժերը, հետեւի նրանց կատարումը, կարգավորի, կոորդինացնի աշխատանքը, համաձայնեցնի աշխատողների գործողությունները, որպեսզի կատարվի առաջադրված խնդիրները: Այսպիսով, աշխատանքի բաժանման ու կոոպերացման պայմաններում արտադրական կոլեկտիվի գործունեությունը ապահովելու համար անհրաժեշտ է աշխատանքային տարբեր խմբերի, կոլեկտիվի եւ առանձին աշխատողների գործունեության սերտ միավորում, նրանց ջանքերի նպատակամղում՝ կոլեկտիվի առջեւ դրված խնդիրների կատարման համար:

Հետեւապես, կոլեկտիվ համատեղ աշխատանքի պայմաններում կառավարումը օբյեկտիվ անհրաժեշտություն է: Կառավարումը հատուկ գործունեության տեսակ է, մշտական կրկնվող գործընթաց, որը հատուկ է հասարակությանը՝ նրա զարգացման տարբեր փուլերում: Նյութական աշխարհին հայտնի է կառավարման երեք տեսակ, որը կարելի է պատկերել հետեւյալ սխեմայով (ուրվագիծ-2).



Կառավարման նշված բոլոր տեսակների մեջ վճռական դերը պատկանում է մարդկային գործոնին: Կառավարման այս երեք տեսակներից առավել բարդը հանդիսանում է սոցիալական (ընկերային) համակարգով կառավարումը, այսինքն մարդկանց աշխատանքային գործունեության վրա ներգործությունը, մարդիկ, որոնք միավորված են տարբեր խմբերում, մեծ ու փոքր կոլեկտիվներում եւ որոնք ունեն տարբեր հոգեբանություն՝ խառնվածք ու բնավորություն եւ տարբեր վերաբերմունք արտադրության միջոցների ու աշխատանքի նկատմամբ: Սոցիալական կառավարումը իր հերթին բաժանվում է կառավարման երեք տեսակների՝ տնտեսական, պետական եւ գաղափարական: Կառավարման այդ երեք տեսակները սխեմայով (ուրվագիծ-3) կարելի է պատկերել այսպես.



Կառավարման այս երեք տեսակներից առավել բարդը հանդիսանում է հասարակական արտադրության կառավարումը, այսինքն տնտեսական կառավարումը: Ըստ էության վերջինս իրենից ներկայացնում է երկրի տնտեսության, նրա ճյուղերի եւ ձեռնարկությունների կառավարումը: Ընդհանրապես, կառավարումը հատուկ է արտադրության բոլոր եղանակներին, սակայն նրա բնույթը, նպատակը, խնդիրները, մարտավարությունը եւ գործելակերպը որոշվում է արտադրության միջոցների (ֆիզիկական կապիտալ) սեփականության ձեւով, տնտեսական հարաբերությունների բնույթով եւ տնտեսական (տնտեսագիտական) օրենքների պահանջներով: Նախկին հասարակարգերում, սեփականատերը կառավարել է իր եւ ուրիշների փորձով: Սակայն, արտադրողական ուժերի եւ արտադրության զարգացման հետ մեկտեղ զարգացել է եւ կառավարման գիտությունը: Վերջինիս մասին մտքերի արտահայտություն կարելի է գտնել ամենավաղ պատմական փաստաթղթերում: Դեռեւս հին հունական փիլիսոփա Պլատոնը հիմնավորել է աշխատանքի բաժանման եւ նրա մասնագիտացման (ըստ գործառույթների բաշխման) եւ կոոպերացման առավելությունը: Ամերիկյան ներկայիս կառավարման ուսումնական ձեռնարկներում բերվում են օրինակներ «պատասխանատվության վերաբերյալ», որը վերցված է Բիբլյայից (հին հանրագիտարանից): Կառավարման փորձի ընդհանրացման եւ գիտության ձեւավորման մասին նշված են 19-րդ դարի սկզբին գրված աշխատություններում գիտատեխնիկական հեղաշրջման դարաշրջանում, երբ մանուֆակտուրային փոխարինելու եկավ ֆաբրիկան, այսինքն, երբ փոքր ձեռնարկությունների հետ մեկտեղ կազմակերպվեցին միջին եւ խոշոր ձեռնարկություններ: Աշխարհում առաջին երկիրը, որ սկսել է տնտեսական կառավարման տեսության մշակումը, հանդիսացել է Անգլիան, որը տվյալ ժամանակ առաջատար երկիր էր: Կառավարման գիտությունը ծագել է անմիջականորեն կապիտալիստական ձեռնարկությունների ղեկավարման գործնական պահանջներից: Ձեռնարկությունների կառավարման մասին առաջին ձեռնարկը գրել է անգլիացի գիտնական Չարլզ Բեբիջը 1832թ., որն անվանել է «Մեքենաները եւ արտադրության էկոնոմիկան»: Նրանում նա բացահայտել է աշխատանքի կազմակերպման եւ արտադրության կառավարման հիմնահարցերը, մեքենաների դերը աշխատանքի բաժանման գործում եւ այլ հարցեր: Փաստորեն դա եղել է արդյունաբերական ձեռնարկությունների եւ ընդհանրապես կառավարման գծով առաջին ուսումնական ձեռնարկը: Բեբիջը կառավարման բնագավառում առաջ է քաշել տարբեր գաղափարներ, որոնք հետագայում մանրակրկիտ մշակվել եւ զարգացվել են:

նա հաստատել է աշխատանքի բաժանման անհրաժեշտությունը ոչ միայն արտադրության մեջ, այլեւ կառավարման բնագավառում:

Նրանում բովանդակում են մտքեր, փոխհարաբերություններ տնօրենի եւ բանվորների միջեւ, ինչպես նաեւ աշխատանքի խրախուսման ձեւերի մասին: 1822 թվականին նա մշակել է անալիտիկ մեքենաների ծրագրային կառավարման մոդել(նմուշօրինակ):

Կառավարման գիտության մասին ոչ քիչ մտքեր, գաղափարներ են արտահայտել նաեւ 19-րդ դարի ուտոպիստ (երազող) սոցիալիստները (Ռոբերտ Օուեն), ժամանակակից տնտեսագիտության հիմնադիր Ադամ Սմիթը («Ազգերի հարստությունը», 1776 թ.): Օրինակ, նա պնդում էր, որ խմբի կազմակերպած աշխատանքի արդյունքը մեծ է, քան առանձին-առանձին աշխատելու դեպքում: Ռոբերտ Օուենը 1800 թ. աշխատելով ԱՄՆ-ի թղթի արտադրության խոշոր ձեռնարկությունում որպես սեփականատեր-տնօրեն (գործարանում աշխատում էր 2 հազ. մարդ), ձգտել է գործնականում կիրառել իր գաղափարները կառավարման բնագավառում: Ըստ Օուենի, աշխատանքի կազմակերպումը եւ արտադրության կառավարումը պետք է բացառեն աշխատանքային վեճերը բանվորների եւ ձեռնարկատերերի միջեւ: Նա իր ֆաբրիկայում կատարել է տնտեսափորձեր բարձրացնելով արտադրության եւ կառավարման արդյունավետությունը: Հինգ տարվա ընթացքում նա կարողացավ թուլացնել բանվորների կողմից իր նկատմամբ անվստահությունը: Օուենը ձեռնարկատերերին կոչ էր անում կենդանի մեքենաներին, այսինքն բանվորներին, այնպես ուշադրություն դարձնել, ինչպես ոչ կենդանի բանվորներին (մեքենաներին): Միայն այդ դեպքում հնարավոր է ապահովել բարձր փոխհատուցում:

Բայց դրանք միայն կառավարման առանձին դրույթներ էին, մենեջմենթի սաղմ, որ պահանջում էր ապահովել կոլեկտիվում մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ բացառելով վեճերը եւ ստեղծել համերաշխ կոլեկտիվ, որտեղ տիրի բարոյա-հոգեբանական առողջ մթնոլորտ: Դրա հետ մեկտեղ արտադրողական ուժերի զարգացումը պահանջում էին կառավարման առավել գործուն սկզբունքներ, մեթոդներ եւ կառավարման ոճ: Այդ պահանջից ելնելով մշակվեց կառավարման կազմակերպական մի շարք համակարգեր: Այն մշակել է դասական մենեջմենթի հիմնադիր՝ ամերիկացի ճարտարագետ Ֆրեդերիկ Թեյլորը (1856-1915 թթ)[1]: Նրա հուշարձանին փորագրված է. «Գիտական կառավարման հայր»: Նա ունենալով իրավաբանական բարձրա-

[1] Фредерик Тейлор – Научные принципы менеджмента (перевод с англ.), М., 1991.

գույն կրթություն, հրաժարվել է փաստաբան աշխատելուց եւ գործարանում անցել է աշխատանքի որպես վարպետի աշակերտ եւ տասը տարվա ընթացքում սեւագործ բանվորից դարձել է հսկա գործարանի գլխավոր ճարտարագետ: Այդ ընթացքում զբաղվելով ինքնաուսուցմամբ, հանձնել է քննությունները եւ ստացել «ճարտարագետ մեքենայացման գծով» մասնագետի դիպլոմ: Նա եղել է աշխատանքի եւ արտադրության հմուտ կազմակերպիչ, նորարար եւ գյուտարար, ստացել է ավելի քան 100 աշխատանքների հեղինակային իրավունք (արտոնագիր): Նա մշակել է արտադրության կառավարման լավ եղանակներ, որոնք բարձրացրել են աշխատանքի արդյունավետությունը: Նա մշակել է կառավարման որոշ սկզբունքներ եւ մասնավորապես, դեմոկրատական (ժողովրդավարական) սկզբունքը, ինչպես նաեւ մշակել է կառավարման հիմնական ֆունկցիաները (գործառույթները):

Ինչպես հետագայում հայտարարել է ամերիկյան ժամանակակից մենեջմենթի հիմնադիր Փիթեր Դրաքերը. «Ամբողջ ժամանակակից կառավարման գիտությունը, գործնական հետազոտությունները, համակարգերի վերլուծությունը, եւ անպատճառ մարդկային փոխհարաբերությունները, հանդիսանում են թեյլորյան տեսությունը: Թեյլորի տեսությունը մի շինարարական հարթակ է, որի վրա պահպանում ենք մեր կարգապահությունը»[1]: Թեյլորը աշխատանքը կազմակերպում էր հաշվարկներով, գիտական սկզբունքներով: Նա մշակել է աշխատանքի կազմակերպման մի շարք ձեւեր, արտադրության կառավարման մեթոդներ, որոնք դրվել են գիտական կառավարման հիմքում: Ըստ ֆրանսիական հայտնի ֆիզիկոս Լե Շատելյեյի, Թեյլորը մաթեմատիկան օգտագործել է աշխատանքի կազմակերպման, արտադրության կառավարման բնագավառում: Նա է առաջին անգամ մշակել արտադրամասի մակարդակով կազակերպական կառուցվածքը, ձեռնարկության կառավարման կառուցվածքը՝ ենթակայության համակարգը, կառավարման ֆունկցիաները(գործառույթները), տնտեսական եւ սոցիալ-հոգեբանական ներգործության մեթոդները, աշխատանքի վարձատրության համակարգերը, աշխատաժամանակի ուսումնասիրման մեթոդները (խրոնոմետրաժ), աշխատանքի նորմավորման (չափավորման) մեթոդները (օրվա աշխատանքի ծավալի սահմանման կարգը), որոնց գործնական կիրառման շնորհիվ բարձրացել է աշխատանքի արտադրողականությունը, արտադրության եւ կառավարման արդյունավետությունը:

[1] Փիթեր Դրաքեր-Ձեռնարկիչը եւ նորի ստեղծումը (թարգմ. անգլերենից), Երեւան,1993:

Ըստ Թեյլորի խոսքերի, գիտական կառավարման առաջին քայլը հանդիսանում է այն, որ տնօրենները բանվորներից վերցնեն բոլոր արհեստավարժ գաղտնիքները: Թեյլորի մշակած այդ համակարգում նկատվում են տնօրենների եւ բանվորների շահերի միասնության սաղմեր: Նա հիմնավորում էր իր կողմից մշակված համակարգի էությունը. «Առաջարկվող համակարգի շնորհիվ կբարձրանա աշխատանքի արտադրողականությունը, որը անխուսափելիորեն կբերի նյութական առատություն տնօրենների եւ բանվորների համար: Եվ քանի որ դա այդպես է, ապա երկու կողմերն էլ միատեսակ բավարարված կլինեն իրենց վիճակից: Բայց դրա համար անհրաժեշտ է նաեւ մեծ հեղաշրջում մարդկային հոգեբանության մեջ թե' տնօրենների եւ թե' բանվորների մոտ: Այդպիսի հեղաշրջումը կարող է կատարել գիտական կառավարումը (մենեջմենթը), որը կբերի իսկական դեմոկրատիա»[1]:

Որպեսզի կյանքում կենսագործել դեմոկրատական (ժողովրդավարական) սկզբունքները, Թեյլորը գործարանի արտադրամասերի վարպետներից պահանջում էր հաշվի առնել բանվորների բողոքները եւ կարծիքները, ավելի ուշադիր լինել նրանց պահանջմունքներին, խնդրանքներին, հնարավորություն ընձեռնել, որ նրանք անվախ կերպով հայտնեն իրենց ցանկությունները: Թեյլորի մշակած համակարգերը սկսեցին կիրառել ձեռնարկություններում եւ նրա ուսմունքը պատմության մեջ մտավ որպես Թեյլորիզմ: Այն ձեռնարկություններում, որտեղ անցկացվել են տնտեսափորձեր Թեյլորի համակարգերի ներդրման ուղղությամբ, աշխատանքի արտադրողականության մակարդակը երեք տարվա ընթացքում բարձրացել է կրկնակի անգամ: 1900-1930թթ. լայնորեն տարածվեց նրա համակարգերի կիրառումը (Գերմանիայում, Անգլիայում, Ֆրանսիայում, Շվեդիայում եւ այլ երկրներում) աշխատանքի գիտական կառավարման դրոշի ներքո: Թեյլորը հայտարարել է. «Մշակած համակարգերի նպատակն է առավելագույն չափով նպաստել շահույթի ավելացմանը»: Հետագայում Թեյլորի համակարգերը կատարելագործվել են ԱՄՆ-ում եւ այլ երկրներում, որին մասնակցել են ճարտարագետներ, տնտեսագետներ, հոգեբաններ, հոգեբան-մենեջերներ, սոցիոլոգներ: Թեյլորի մոտ օգնականը Հանտը (1861-1919 թթ.) մշակել է յուրակերպ գրաֆիկ (ժամկետացույց), որի միջոցով յուրաքանչյուր բանվոր կարող էր իմանալ իր աշխատանքի արդյունքները եւ աշխատավարձի չափը: Ժամկետացույցում արտացոլվում էին նաեւ արտադրական ծրագրի բաժինների միջեւ ժամանակավոր տնտեսական կապերը եւ առաջա-

[1] Фредерик Тейлор – Научные принципы менеджмента (перевод с англ.), М., 1991

դրանքի կատարման ընթացքը: Դա հեղափոխություն առաջացրեց կառավարման մեջ, նշում են ամերիկացի գիտնականներ Կունցը եւ Օդոնելը: Այդպիսի ժամկետացույցը դրվեց ձեռնարկության օպերատիվ կառավարման հիմքում, ինչպես նաեւ ցանցային գրաֆիկների հիմքում, որոնք մշակվել եւ 60-ական թվականներից կիրառվում էին հատկապես շինարարության մեջ: Թեյլորի ժամանակակից Չիլբերտը (1868-1924 թթ.) հանդիսանում է խրոնոմետրաժի հիմնադիրը: Աշխատաժամանակի բաժանումը առանձին տարրերի, գործողությունների եւ նրա ուսումնասիրումը խրոնոմետրաժի միջոցով առաջին անգամ կատարել է Թեյլորը, սակայն Չիլբերտը այն կատարելագործել է: Սկսած 1910-ական թվականներից, տնտեսական կառավարման հենքի վրա, սկսեցին կատարել տնտեսափորձեր, որով սկիզբ դրվեց կառավարման հոգեբանությանը, սոցիոլոգիային, կոնֆլիկտաբանությանը եւ համալիր ձեւով նոր տնտեսագիտական գիտության մենեջմենթի ձեւավորմանը:

Այսպես, սոցիոլոգ Ֆոլլերը (1868-1933 թթ.) գլխավորապես զբաղվել է ձեռնարկություններում կոնֆլիկտների (զգացմունքային եւ աշխատանքային վեճերի) առաջացման եւ նրանց հաղթահարման հարցերով, ինչպես նաեւ կառավարման ոճով (լիդերի տեխնիկայով): Հարվարդի (ԱՄՆ) համալսարանի պրոֆեսոր Մյուստենբերգը (1868-1916 թթ.) ցույց է տվել աշխատանքի արտադրողականության կախվածությունը մարդու հոգեբանական գործոններից: Նա է եղել ճարտարագիտական հոգեբանության առաջին թեստի հեղինակը: Նա է տվել պրոֆեսիայի (արհեստ, մասնագիտություն) ընտրության գիտական հիմունքները, որը հետագայում կատարելագործվել է: Աշխատանքի արդյունքի, նրա արտադրողականության բարձրացման գործում մեծ է հոգեբանական գործոնների ազդեցությունը, որը կապված է մենեջմենթի կարեւոր բնագավառի՝ մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների հետ:

Նման տնտեսափորձ կատարել է պրոֆ. հոգեբան Էլտոն Մեյոն՝ ԱՄՆ-ի Չիկագո քաղաքին մոտ բնակավայրում (Խոտոռնե) 1926 թվականին, որը պատմության մեջ մտել է որպես «Հրաշք Խոտոռնեում»: Եվ այսպես, ե՞րբ եւ որտե՞ղ է բացահայտվել մարդը իր աշխատատեղում: Դրա տեղը եւ ժամանակը գրանցված է 72 տարի առաջ, երբ մարդը հայտնաբերվել է իր աշխատատեղում: Խոտոռնե բնակավայրում էր գտնվում ամերիկյան «Վեսթերն էլեկտրիկ» ընկերության հեռախոսային սարքավորումների գործարանը: Այդ գործարանում աշխատում էին 29 հազ. բանվորներ: Այնտեղ է դրվել մենեջմենթի եւ ինդուստրիալ սոցիոլոգիայի հիմքը, որոնց ստեղծողները խոստացել էին վերջակետ դնել դասակարգային պայքարին: Գործարանի ղեկավարությունը հոգեբանների,

սոցիոլոգների հետ միասին մշակել են մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթի մեթոդները նախորոք աշխատատեղերում կատարելով տնտեսափորձեր: Գործարանի ճարտարագետները կիրառելով Թեյլորի եւ Մյուստենբերգի համակարգերը, սկսեցին պարզել, թե ինչպես է ազդում մարդու հոգեբանական տարբեր վիճակը եւ ֆիզիկական տարբեր գործոնները, աշխատանքի պայմանները (աշխատատեղի լուսավորություն, ջեռուցում, օդափոխություն) աշխատանքի արտադրողականության վրա: Այդ գործում մեծ օգնություն ցույց տվեց հոգեբան, պրոֆ. Մեյոն (1880-1949 թթ.): Նա իր աշխատակիցների խմբով կատարել է տնտեսափորձեր՝ սոցիոլոգիական հետազոտություններ ընտրելով գործարանում աշխատող վեց աղջիկների: Նրանց նախօրոք պարզաբանվել է տնտեսափորձի էությունը եւ կատարվել աշխատանքի բաժանում: Կազմակերպել են առանձին փոքր արտադրամաս եւ հանձնարարել, որ հավաքեն հեռախոսի ռելեներ, (30 փոքր պահեստամասերից): Ընդ որում, մեկը ապահովել է պահեստամասերը, մնացած հինգ աղջիկները հավաքել են ռելեները: Խմբի աշխատանքի աշխատակարգը անընդհատ փոփոխել են (աշխատանքային օրվա տեւողությունը, ավելի հաճախակի ու երկար ընդմիջումներ, լուսավորություն, ջեռուցում, օդափոխության պայմաններ), տրվել է անվճար սնունդ՝ փոփոխվել են աշխատանքի վարձատրության եւ նյութական խրախուսման պայմանները: Աշխատանքի ղեկավար չեն նշանակել (արտադրամասի պետ, վարպետ), այլ ստեղծել են ազատ պայմաններ, որպեսզի իրենք խմբում ապահովեն առաջադրանքի կատարումը, աշխատանքի կազմակերպումը, խմբի կառավարումը եւ մարդկային ու աշխատանքային փոխհարաբերությունները: Ղեկավարները նախկինում պատրաստ էին խառնվել արտադրության գործընթացին: Նրանց փոխարեն նշանակել են միայն դիտորդներ, որոնք հետեւել են աշխատողների գործելակերպին, վերաբերմունքին, գրանցել են նրանց խոսակցությունների բովանդակությունը, իրականացրել բժշկական հետազոտություններ: Երկուսուկես տարի հետո աշխատողների ժամային արտադրողականությունը միջին հաշվով բարձրացել է 40 տոկոսով: Այնուհետեւ, աշխատանքային օրվա տեւողությունը դարձրել են նախկինի չափ, փոփոխել են աշխատանքի մյուս պայմանները, վերացրել անվճար սնունդը, վատացրել լուսավորությունը: Եվ ահա տեղի է ունցել «տնտեսական հրաշք», որը հետագայում պատմության մեջ մտել է «Հրաշք Խոտոռնեում» անվանումով: Չնայած, աշխատանքի ֆիզիկական եւ նյութական պայմանների վատացմանը, արտադրողականությունը նախկինի նման մնացել է բարձր եւ նույնիսկ շարունակել է աճել:

Կարեւորը, ըստ հոգեբան Մեյոյի կարծիքի, հանդիսացել է այն, որ խմբում եւ նրա շրջապատում ծագել են ոչ սովորական

փոխհարաբերություններ: Ստեղծվել է ազատ, ոչ հարկադրական մթնոլորտ: Աշխատողները բարեկամություն, ընկերություն են հաստատել միմյանց հետ: Նրանք կարողացել են ազատ զրուցել աշխատանքի ժամանակ: Նրանք չեն եղել խիստ աշխատակարգի հսկողության ներքո, բացակայել է ղեկավար-ենթակա փոխհարաբերությունները եւ ղեկավարների անհարկի միջամտությունները, պահանջները եւ վերահսկողությունը աշխատանքի ծավալի ու որակի նկատմամբ: Այդպիսի բարոյահոգեբանական գործոնը ավելի ուժեղ է ներգործել աշխատանքի արդյունքի վրա, քան նյութականը: Այդ տնտեսափորձի արդյունքների հիման վրա պրոֆ. Մեյոն հանգել է փիլիսոփայական խոր եզրահանգումների.

առաջին, եթե աշխատանքային պայմանների փոփոխությունը ազդեցություն է ունեցել փոքր խմբի վրա, ապա ինչու՞ չկիրառել մեծ խմբերի, կոլեկտիվների վրա եւ հասնել բարձր արդյունքների.

երկրորդ, եթե դա հնարավոր է կիրառել արտադրամասերում, մեծ ու փոքր կոլեկտիվներում, ապա վերջ կտրվի դասակարգային պայքարին, կոնֆլիկտներին (զգացմունքային եւ աշխատանքային վեճերին)՝ պահպանելով կապիտալիզմը.

երրորդ, հոգեբանական գործոնի ազդեցությունը բարձր է նյութականից մանավանդ, որ բարձրանում է աշխատանքի արտադրողականությունը:

Թեյլորի եւ Մեյոյի նպատակը եղել է միեւնույնը՝ հասնել բարձր փոխհատուցման: Բայց Մեյոն քննադատել է Թեյլորին այն բանի համար, որ նա ուշադրություն չի դարձրել աշխատողների անհատականությանը, ազատությանը, հոգեբանական գործոնին, այլ աշխատանքի բարձր արտադրողականության հասնում էր աշխատանքի գիտական կազմակերպման հարկադրական ձեւերով՝ «քրտինք քամելու» համակարգով:

Պրոֆ. Մեյոն իր տնտեսափորձերով հիմնավորել է, որ փողը չի ստեղծում լսող եւ նվիրված աշխատողներ, այլ այն, որ նա առաջին հերթին, հանդիսանում է կոլեկտիվի անդամ եւ պետք է բավականություն զգա աշխատանքից: Հետեւապես, կառավարիչները պետք է հասկանան իրենց սեփական շահերը, տիրապետեն «մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների» արվեստին, եւ ընդհանրապես կառավարման արվեստին հրաժարվելով կառավարման բյուրոկրատական, ինքնիշխան ոճից եւ կամավոր համագործակցեն աշխատողների հետ: Կատարելով այդ եզրակացությունը, Մեյոն հաստատեց, որ սոցիալական (ընկերային) հիմնահարցերը կարող են լուծվել ամեն մի ձեռնարկությունում անկախ հասարակական սոցիալ տնտեսական կառուցվածքից: Պրոֆ. Մեյոյի տնտեսափորձերի արդյունքները հրատարակվել են 1929-1933 թթ. գործարարության պարբերաշրջանների ժամանակ, բայց նրա տեսության ծաղկումը՝ մենեջմենթը որպես գի-

տություն բացի «տնտեսական կառավարումից», նաեւ «մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերություններ»-ի մասին լրիվ ձեւավորվել ու սկսել է գործնականում կիրառվել 1950-1960-ական թվականներից:

Ներկայումս հետազոտվում է մարդու համապատասխանելիության հիմնահարցը այս կամ այն մասնագիտությանը, մեքենաների եւ սարքավորումների հարմարվողականությանը մարդու հոգեբանական-ֆիզիկական հնարավորություններին (էրգոնոմիկա): Ֆրանսիայում գիտական կառավարման զարգացման գործում մեծ աշխատանքներ է կատարել լեռնային ճարտարագետ Լե Շատելլեն (1850-1936 թթ.), որը գրել է «Թեյլորի համակարգի փիլիսոփայությունը» գիրքը:

Կառավարման գիտության զարգացման գործում Ռուսաստանում մեծ դեր է կատարել ճարտարագետ Ադամեցկին (1866-1933 թթ.), որը 1919 թվականից ապրել է Լեհաստանում: Նա մշակել է գիտական կառավարման տարրերը մետալուրգիական գործարաններում, այդ թվում աշխատանքների պլանավորումը ոչ միայն աշխատատեղերում, այլեւ արտադրամասերում: Այն տեսությունը, որը հիմնավորել է «մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունները» սկսեց տարածում ստանալ եւ հանդիսացավ մենեջմենթի բաղկացուցիչ մասը: Խոշոր ֆիրմայի կառավարման ընդհանուր սկզբունքները մշակել է ֆրանսիացի Հանրի Ֆայոլը (1841-1925 թթ.), որը հանդիսանում էր Թեյլորի ժամանակակիցը: 1916 թ. նա հրատարակել է «Ընդհանուր եւ արդյունաբերության կառավարումը» գիրքը: Նա 30 տարի եղել է խոշոր լեռնա-հանքային մետալուրգիական ընկերության գլխավոր տնօրենը, որը ձեռնարկությունը փրկել է ֆինանսական սնանկացումից: 1918 թվականին այդ ընկերությունը ֆինանսական տեսակետից դարձել է ամենաուժեղը:

Ըստ Հանրի Ֆայոլի, կառավարել, նշանակում է ձեռնարկությանը հասցնել առաջադրված նպատակին, խնդիրների կատարմանը, ձգտելով խնայողաբար եւ արդյունավետ ձեւով օգտագործել նրա ռեսուրսները (պաշարները), ապահովել կառավարման ֆունկցիաները, որը մշակվել է իր կողմից:

Ըստ նրա կառավարել նշանակում է.

առաջին, կանխատեսել, այսինքն ուսումնասիրել վիճակը, կանխատեսել ապագան եւ սահմանել գործողությունների ծրագիր.

երկրորդ, կազմակերպել, այսինքն կառուցել ձեռնարկության կրկնակի օրգանիզմ՝ նյութական եւ սոցիալական (ընկերային),

երրորդ, կարգադրություններ կատարել (հրամայել, հանձնարարել, տնօրինել),այսինքն գործողության մեջ դնել ձեռնարկության անձնակազմին, որ յուրաքանչյուրը բարեխղճորեն կատարի իր պարտականությունները,

չորրորդ, համաձայնեցնել, այսինքն կապակցել, միավորել, հաշվի առնել բոլոր գործողությունները, պայմանները եւ համաձայնեցնել փոխգործողությունները,

հինգերորդ, վերահսկել, այսինքն հետեւել, որպեսզի ամբողջ գործողությունը ընթանա սահմանված կարգով եւ տրված կարգադրությամբ, հանձնարարությամբ:

Հանրի Ֆայոլի կողմից մշակված կառավարման ֆունկցիաները եւ սկզբունքները վերաբերում են բոլոր ձեռնարկություններին ու կազմակերպություններին՝ ակախ նրանց գործունեության բնույթից եւ սեփականության ձեւից:

20-րդ դարի առաջին քառորդում արտադրության գիտական կառավարումը լայնորեն սկսեց կիրառվել գործնականում: Այդ գործում առաջատար դերը պատկանում է ամերիկացի Էմիրսոնին, որը մասնակցություն է ունեցել ԱՄՆ-ում, Մեքսիկայում եւ Ալյասկայում խոշոր ճարտարագիտական եւ լեռնային կառուցվածքների շինարարությանը: Նա գրել է «Արտադրողականության տասներկու սկզբունքները» գիրքը, որը հրատարակվել է 1911 թվականին:

Ժամանակակից մենեջմենթը ձեւավորվել է 1950-60-ական թվականներին: Այն գիտական կառավարում է տնտեսական կառավարման զուգակցում կառավարման հոգեբանության սկզբունքների ու մեթոդների հետ, որը կիրառվում է մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերություններում: Մենեջմենթը ձեւավորվել է 1910-1960 թվականներին եւ որպես զարգացած գիտություն համալիր ձեւով կիրառվում է 1960-ական թվականներից: Այն ընդգրկում է հետեւյալ ուղղությունները.

առաջին, տնտեսական կառավարում, այսինքն բոլոր տեսակի ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործում.

երկրորդ, կառավարման կադրերի հետ տարվող աշխատանքը (հավաքագրում, ընտրություն եւ տեղաբաշխում), այսինքն անձնակազմի կառավարում (կադրային մենեջմենթ).

երրորդ, մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթ, որը հիմնված է մենեջմենթի տեսությունների վրա.

չորրորդ, մարքեթինգային գործընթացը որպես շուկայական տնտեսության կառավարման մեթոդ.

հինգերորդ, ձեռնարկատիրական մենեջմենթ, որն ընդգրկում է ազատ տնտեսական շահավետ գործունեությունը եւ հիմնված է իրավիճակային փոփոխությունների եւ ծրագրավորված, նպատակային կառավարման վրա.

վեցերորդ, ֆինանսական մենեջմենթ, որն իրենից ներկայացնում է ֆինանսական միջոցների (ֆինանսական կապիտալի) կառավարումը (փողով փող ստեղծելու արվեստը, ֆինանսների կառավարումը, բանկային մենեջմենթը, մարքեթինգը եւ բիզնեսը):

Սկսած 20-ական թվականներից, Արեւմուտքում սկսում է զարգանալ կառավարման այնպիսի կոնցեպցիան (ստեղծագործական հիմնական միտք, հայացքների համակարգ), ինչպիսինն են Թեյլորի «Գիտական մենեջմենթի սկզբունքները», Մեյոյի հոգեբանական ներգործության տնտեսափորձերը, Հանրի Ֆայոլի «Արդյունաբերության եւ ընդհանուր կառավարման փորձը», դրանք խաղացել են իրենց դերը մենեջմենթի գիտության զարգացման եւ գործնական կիրառման գործընթացում: Բայց, ինչպես ցույց է տալիս պատմական փորձը, դա եղել է կառավարման մեջ ռացիոնալացման (նպատակահարմարեցման) խստագույն դարաշրջանը: Եվ 50-60-ական թվականներից կառավարումը աստիճանաբար փոխարինվեց մենեջմենթով՝ հիմնված արտադրության տնտեսական կառավարման, աշխատանքի գիտական կազմակերպման, կառավարման հոգեբանության, մարդկային ռեսուրսների, ֆինանսների կառավարման եւ մենեջմենթի տեսությունների վրա: Դրանց հիման վրա կիրառվել եւ կիրառվում են կառավարման արվեստի նոր մոտեցումներ, որոնց հիմքը դրվել է դասական մենեջմենթի հիմնադիրներ Ֆրեդերիկ Թեյլորի, Ուոթերմենի, Անսոֆի, Մեյոյի, Չարլզ Բեբիջի, Հանրի ֆայոլի, Հերցբերգի, Մյուստենբերգի, Մակ-Գրեգորի, Ավրաամ Մասլոուի, Փիթեր Դրաքերի, Մացուսիտայի, Հենրի Ֆորդ ավագի, Թոմաս Ուոթսոն ավագի, Լի Յակոկկայի եւ այլոց կողմից: Ընդ որում, դասական, մենեջմենթի ներկայացուցիչների կողմից իրականացվել է «խաղաղ կառավարչական հեղափոխություն»:

Հետպատերազմյան ժամանակաշրջանում սկսեցին կառավարման բնագավառում ակտիվորեն օգտագործել համակարգված մոտեցումը, քանի որ լայն տարածում ստացան մաթեմատիկական-տնտեսագիտական մեթոդները եւ կառավարչական աշխատանքի կոմպյուտերացումը, կառավարման տեխնիկական միջոցների օգտագործումը, տեղեկատվության մեքենայական մշակումը ԷՀՄ-ով, կառավարչական օպտիմալ (լավագույն) որոշումների ընտրությունը:

Այսպես, ամերիկյան ընկերությունները կառավարման կադրերի աշխատատեղերը ապահովեցին ինքնաշխատ տեխնիկական միջոցներով (APM), համակարգիչներով եւ կապ՝ կենտրոնական ԷՀՄ-ի հետ: Այդ աշխատանքների մեքենայացումը եւ ավտոմատացումը հնարավորություն տվեց ինքնաշխատ կերպով խմբագրել տեքստեր, ընդունել եւ հաղորդել զանազան տեղեկատվություններ, որոնք պահվում են ԷՀՄ-ի համակարգիչների հիշողության բանկում: Դրանով բարձրացվում է կառավարչական աշխատանքի գործելակերպը եւ արդյունավետությունը:

70-ական թվականներից կառավարման մեջ սկսեցին օգտագործել նաեւ «իրավիճակային մոտեցումը», որի շրջանակներում

ցույց է տրվում կառավարման տարբեր համակարգերի իրավասությունը, կիրառման տնտեսական հիմնավորվածությունը:

80-ական թվականներին միտում է նկատվել կառավարման կենտրոնացումը խոշոր ֆիրմաներում: Դա տեղի է ունեցել դիսպետչերական ծառայության, կառավարման ինքնաշխատ համակարգերի, անհատական եւ ընդհանուր օգտագործման կոմպյուտերների (համակարգիչների) լայնորեն կիրառման շնորհիվ, որոնք հնարավորություն են տալիս կատարելագործել կառավարչական որոշումների ընդունումը:

Երկրորդ համաշխարհային պատերազմից հետո ԱՄՆ-ի Հարվարդի համալսարանի պրոֆեսորներ Բ.Սքիները եւ Ջ. Բրյուները մշակեցին եւ փորձարկեցին «Մենեջմենթի հիմնական տեսություններ»-ի ուսուցման ծրագիրը:

Շուկայական տնտեսության փոխադրվելը պահանջում է կառավարման խնդիրների փոփոխություն ձեռներեցության զարգացում: Ձեռներեցությունը նշանակում է նոր գործարքների իրականացում արտադրության մեջ, առեւտրում, սպասարկման ոլորտում, շարժում դեպի նոր շուկաներ, նոր արտադրատեսակի արտադրություն (նոր ծառայությունների մատուցում) եւ այլն:

Այդ առումով համաշխարհային տնտեսության զարգացումը պահանջում է կառավարման նոր փիլիսոփայություն, որը հիմնվում է համակարգային մոտեցման, իրավիճակի վերլուծության մեթոդների վրա:

Սկսած 70-ական թվականներից Ֆինլանդիայում պլանավորումը (ծրագրավորումը), կանխատեսումը կատարում են էՀՄ-ով, իսկ սկսած 80-ական թվականներից կիրառվում է ստրատեգիական (մարտավարական) կառավարում, ըստ որի ֆիրմաները բացահայտում են իրենց գործունեության ուժեղ եւ թույլ կողմերը եւ այն օգտագործում են արդյունավետ: Կառավարման արվեստը կադրերի հետ տարվող աշխատանքն է եւ կառավարման իրավիճակին տիրապետելն ու դրանից ելնելով լավագույն կառավարչական որոշման ընդունումն ու կենսագործումը: Դրա շնորհիվ Ֆինլանդիայում կառավարումն իրականացվում է ըստ արդյունքների:

50-60-ական թվականներից անցում է կատարվում դեպի ժողովրդավարություն եւ ժամանակակից մենեջմենթի ամերիկյան հիմնադիր Փիթեր Դրաքերը 1954 թ. գրել է «Տարանջատման դարաշրջան» գիրքը, որով հիմնավորում է, որ նախկին հասարակարգի փոխարեն կազմավորվել է ժողովրդավարական, ձեռնարկատիրական հասարակարգ, լրիվ հրաժարում տնտեսության մեջ վարչահրամայական մեթոդներից եւ անցում քաղաքակիրթ շուկայական տնտեսության, որի դեպքում «մենեջմենթ-մարքեթինգ-բիզնես» շղթան օգտագործվում է տնտեսության մեջ միաձույլ կերպով նպատակ ունենալով բավարարել սպառողների պահանջ-

մունքները եւ ապահովել շահույթ: Ընդ որում, դեռեւս 30-ական թվականներից զգացվում էր, որ արտադրության եւ մարդկանց կառավարումը դարձել է պրոֆեսիա (արհեստավարժ մասնագիտություն) գիտելիքների եւ գործնական վերաբերմունքի բնագավառ, իսկ այն իրականացնող սոցիալական խավը (մենեջերների խումբը) ազդեցիկ հասարակական ուժ: Այդ հասարակական ուժը իրականացրել է մենեջերների հեղափոխություն, որի ժամանակ կազմակերպվել են լայնամաշտաբ ռեսուրսներով ու հնարավորություններով խոշոր ձեռնարկություններ (միավորումներ, ընկերություններ, ֆիրմաներ, կորպորացիաներ, բանկեր), որոնք կազմում են մեծ ազգերի քաղաքական եւ տնտեսական զարգացման հիմքը: Նրանցից կախված է տվյալ երկրի կառավարությունը, մանավանդ, որ շատերը ունեն տրանսազգային բնույթ (տրանսազգային կորպորացիաներ) սփռելով իր արտադրական, սպասարկող, ծառայություններ մատուցող եւ տեղեկատվական ցանցը ամբողջ աշխարհով մեկ: Մենեջերների դերը չի սահմանափակվում միայն այդ խոշոր ֆիրմաների, կորպորացիաների կառավարումով: Ներկայիս քաղաքակիրթ շուկայական տնտեսության մեջ այն ընդգրկում է նաեւ մեծ ու փոքր բիզնեսը (գործարարությունը տնտեսական շահավետ գործունեությունը): Անշուշտ, խոշոր ֆիրմաների, կորպորացիաների, բանկերի տնտեսաֆինանսական գործունեությունը եւս բիզնես է: Հետեւապես, մենեջմենթը բիզնեսի գործունեության կազմակերպում է, կառավարում: Մենեջմենթը գյուտարարության, նորարարության, նորաստեղծության, փոփոխությունների, իրավիճակի եւ ըստ արդյունքների կառավարման ռազմավարություն է: Հմուտ կառավարել փոքր բիզնեսում, նշանակում է գոյատեւել, աճել: Դա եւս արդյունավետ մենեջմենթի խնդիրն է: Այսպես, գործարար մարդ, անհատ ձեռներեց նշանակում է կապիտալի տեր, որի միջոցով նա իրականացնում է առեւտրային տնտեսական գործունեություն: Նա իր կապիտալը դնում է շրջանառության մեջ եւ ստանում եկամուտ: Գործարար մարդը այն մարդն է, որ փողով փող է ստեղծում, որի ենթակայության տակ ոչ ոք չկա կամ խոշոր սեփականատեր է, որը ֆիրմայում չի զբաղեցնում որեւէ պաշտոն, բայց հանդիսանում է նրա բաժնետոմսի տերը: Մինչդեռ, մենեջերը պարտադիր կարգով որեւէ ֆիրմայում զգաղեցնում է պաշտոն, նրա ենթակայության ներքո գտնվում են շատ մարդիկ:

Գյուղատնտեսության մեջ մեկ մենեջերը սպասարկում է տասնյակ ֆերմերերային (ագարակային) տնտեսությունների(առավելագույնը 50 տնտեսություն): Մենեջմենթի նկատմամբ հասարակական հետաքրքրությունը սկսեց մեծանալ բիզնեսի, մարքեթինգի մենեջմենթի դպրոցների կազմակերպումով, որոնք ավելի

շատ տարածված են ԱՄՆ-ում, Անգլիայում, Ճապոնիայում եւ այլ երկրներում, որոնք հանդիսանում են կառավարման ինֆրակառուցվածքները: Մենեջմենթը որպես գործունեության կառավարում, ֆունկցիոնալ մարմին, գիտելիքների բնագավառ եւ արհեստավարժ մասնագիտություն, դառնում է միջազգային: Այնուամենայնիվ, թեեւ տնտեսապես զարգացած 24 երկրների մեջ հայտնի է ամերիկյան, ճապոնական, ֆիննական, շվեդական եւ այլ երկրների մենեջմենթը, բայց ամերիկյան մենեջմենթը եղել եւ մնում է ամենահզորը կառավարման քաղաքակրթության եւ ժողովրդավարության մեջ:

50-60-ական թվականներից սկսեց բուռն կարգով զարգանալ մենեջմենթի գիտությունը, մանավանդ, որ միայն տնտեսական կառավարումով, կառավարման հին՝ իր դարն ապրած վարչահրամայական մեթոդներով այլեւս հնարավոր չէր կառավարել տնտեսությունը (թեեւ ՀՀ-ում դեռեւս շատերը չեն ձերբազատվել դրանից) եւ սկսվեց ուշադրություն դարձվել մենեջմենթի կարեւոր կողմերին՝ մարդկային ու աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթին եւ ֆինանսների կառավարմանը (ֆինանսական մենեջմենթ): Դա ոչ միայն կազմակերպական կողմի, այլեւ դեմոկրատական (ժողովրդավարական) կառավարման տարբեր կողմերին ուշադրություն դարձնելն էր, բոլոր աշխատողների մասնակցությունը ձեռնարկության կառավարման, որոշումների կայացմանը (այդ առնչությամբ ՀՀ կառավարությունը որոշում կայացրեց, որ մինչեւ 1997 թ. դեկտեմբերի վերջը բյուջետային բոլոր կազմակերպությունները վերակազմավորվեն փակ բաժնետիրական ընկերությունների եւ սեփականաշնորհվեն բաժնետոմսերի միջոցով): Այդ գաղափարները դեռեւս ծնունդ են առել 1930-ական թվականներին, կառավարման տեսաբանների կողմից զարգացվել են 1950-1960 թթ.՝ ամերիկյան մենեջմենթի գործնական կիրառումով: Դրանով ամերիկյան մենեջմենթը տարբերվում է եվրոպական եւ հատկապես ճապոնական մենեջմենթից: Արդեն համաշխարհային լայն ճանաչում է ստացել ամերիկյան, եվրոպական եւ ճապոնական մենեջմենթը՝ կառավարման դեմոկրատացումը (ժողովրդավարացումը): Ապագան պատկանում է դրան: Առավել այժմեական ու կարեւոր է դարձել շուկայական ազատ տնտեսավարման պայմաններում բիզնեսի էթիկան (գործարարության բարոյականությունը), այսինքն բարեխիղճ, ազնիվ մրցակցությամբ բիզնեսի կազմակերպումը քաղաքակիրթ ձեւով: Եվ վերջապես, 90-ական թվականների մենեջմենթի, կառավարման մտքի առանձնահատկությունները՝ դա կառավարման միջազգային բնույթի ուժեղացումն է:

1. 3. Մենեջմենթի եռաչափ մոդելը (նմուշօրինակը)

Մենեջմենթը հանդիսանալով կառավարչական հատուկ գործունեություն (տնտեսական կառավարում, ֆինանսների կառավարում, մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների կառավարում) նպատակաուղղված է որոշումների կենսագործման միջոցով որոշակի արդյունքներ ձեռք բերելուն: Այդ գործունեության, ինչպես նաեւ ձեռներեցության, մարքեթինգային գործունեության ընդհանուր նպատակներն ուղղված են բիզնեսի (գործարարության) փիլիսոփայության սկզբունքի իրականացմանը, այսինքն բավարարել սպառողների (գնորդների, հաճախորդների) պահանջմունքները եւ ապահովել շահույթ:

Մենեջմենթը իրենից ներկայացնում է ձեռնարկատիրական գործունեության հասարակական տեխնոլոգիա: Մենեջմենթի տեխնոլոգիան իր մեջ ընդգրկում է ֆիրմայի (ձեռնարկության) ընդհանուր եւ առանձնահատուկ նպատակները: Ձեռնարկության ընդհանուր նպատակներն են.

առաջին, սպառողների, հաճախորդների պահանջմունքների բավարարումը,

երկրորդ, օպտիմալ (անհրաժեշտ) շահույթի ապահովումը,

երրորդ, ձեռնարկության տնտեսական, ֆինանսական վիճակի կայունության ապահովումը,

չորրորդ, տնտեսական զարգացման նոր ուղղությունների մշակումը եւ գործունեության նոր տեսակների կազմակերպումը:

Նպատակներին հասնելու համար հարկ է մշակել տնտեսական, ֆինանսական քաղաքականություն: Վերջինս մշակվում է տեղեկատվության, հետազոտության արդյունքների, տնտեսաֆինանսական գործունեության կառավարման ու մարքեթինգային իրավիճակների վերլուծության հիման վրա:

Ընդհանուր եւ առանձնահատուկ նպատակներին հասնելու համար գոյություն ունեն տարբեր ուղիներ: Այդ ուղիները կոչվում են մարտավարություն (ստրատեգիա), իսկ նպատակին հասնելու այլընտրանքային ուղին՝ գործելակերպ (տակտիկա): Առանձնահատուկ նպատակները կապված են ձեռնարկության կառուցվածքային ստորաբաժանումների, մասնաճյուղերի եւ դուստր ձեռնարկությունների նպատակների հետ:

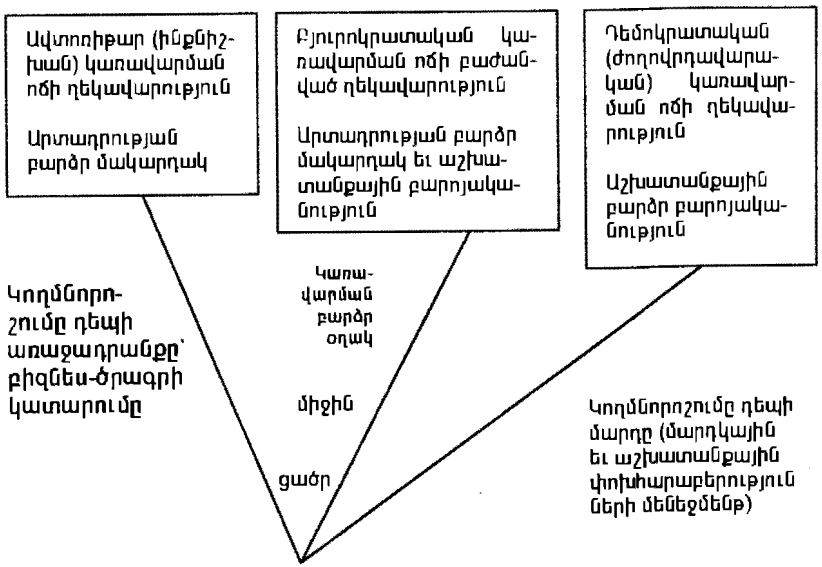
Մենեջմենթը լինելով նպատակային, իրավիճակային եւ ծրագրավորված, համակարգված մոտեցմամբ կառավարչական հատուկ գործունեություն, հիմնված է մտածողության, նորաստեղծության, փոփոխությունների զարգացման վրա:

Գոյություն ունի եռաչափ կառավարչական մտածողություն, որը հիմնված է.

առաջին, ուշադրություն մարդու նկատմամբ, այսինքն մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների ապահովում,

երկրորդ, ուշադրություն ձեռնարկության գործունեությանը (տնտեսական, ֆինանսական կառավարում),

երրորդ, ուշադրություն ձեռնարկության խնդիրների նկատմամբ, այսինքն գործունեության արդյունավետության ապահովում: Ըստ ֆիննական մենեջմենթի[1], ձեռնարկությունների, ֆիրմաների գործունեության կառավարումը, իրականացվում է ըստ արդյունքների՝ կախված ղեկավարի կառավարման ոճից, որը կարելի է գծապատկերի վրա պատկերել այսպես (ուրվագիծ-4).



Տվյալ ղեկավար աշխատողի կողմնորոշումը դեպի մարդը գնահատվում է 25 միավոր, այսինքն բարձր է, որը բնորոշում է մենեջերին (կառավարիչին), իսկ կողմնորոշումը դեպի ֆիրմայի ծրագրերի կատարումը գնահատվում է 7 միավոր, որը բնորոշում է տնտեսական ղեկավարին:

Մենեջմենթը որպես կառավարչական գործունեություն, ունի նաեւ մարտավարության եւ գործելակերպի եռաչափ մոդել (նմուշօրինակ), որը կարելի է պատկերել, կառավարման գործընթացով (ուրվագիծ-5).

[1] Тимо Санталайнен и др. – Управление по результатам (перевод с финского), М. 1988.

1. Կառավարման հիմնական ուղղությունները
1.1. Կառավարչական որոշման ընդունում
1.2. Հիմնախնդիրների լուծում
1.3. Կոլեկտիվի անդամների միջեւ փոխհարաբերությունների ապահովում
1.4. Խոսակցությունների վարում
1.5. Տեղեկատվության արդյունավետ փոխանակում
1.6. Սոցիալական (ընկերային) եւ էկոլոգիական իրավասություն եւ պատասխանատվություն

2. Կառավարման գործառույթային (ֆունկցիոնալ) տեսակները
2.1. Տնտեսական քաղաքականության մշակում
2.2. Ընդհանուր հարցերի լուծում
2.3. Արտադրության կազմակերպում
2.4. Աշխատանքների կազմակերպում
2.5. Մարքեթինգային գործունեության եւ ձեռներեցության կազմակերպում
2.6. Ֆինանսների կառավարում
2.7. Կադրերի կառավարում (կադրային մենեջմենթ)
2.8. Կադրերի ուսուցում, վերապատրաստում եւ որակավորման բարձրացման կազմակերպում
2.9. Սպառողների (հաճախորդների) սպասարկում
2.10.Հետազոտական աշխատանքների կատարում
2.11.Ներքին եւ արտաքին տեղեկատվության փոխանակում եւ տեղեկատվության մեքենայական մշակում

3. Կառավարման գործընթացը
3.1. Պլանավորում (բիզնես-ծրագրի, այդ թվում մարքեթինգի ծրագրի մշակում)
3.2. Կազմակերպում (խնդրի առաջադրում, կանխատեսում, տնտեսական քաղաքականության մշակում)
3.3. Կարգավորում, կոորդինացում, օպերատիվ կառավարում,
3.4. Գործունեության վերլուծություն (հաշվառման, կառավարման, բիզնեսի, մարքեթինգային, աուդիտ)
3.5. Հաշվառում, հաշվետվություն եւ աուդիտ
3.6. Վերահսկողության ապահովում
3.7. Մարքեթինգային գործառույթ
3.8. Ձեռներեցության գործառույթ

Ուրվագիծ – 5. Մենեջմենթի եռաչափ մոդելը (նմուշօրինակը)

Մենեջմենթի եռաչափ մոդելով կառավարումը՝ դա կառավարում է ըստ իրավիճակի եւ համակարգված մոտեցմամբ: Այս դեպքում կառավարման լավ ձեւը ընտրվում է մենեջերի կողմից՝ հաշվի առնելով տվյալ իրավիճակը: Օրինակ, բանակում կառավարումը խաղաղ ժամանակներում եւ պատերազմի ժամանակ իրարից խիստ տարբերվում է: Այդպես է նաեւ ըստ իրավիճակի կառավարման դեպքում: Արդյունավետ կառավարումը այն է, որ տվյալ գործի կազմակերպման ժամանակ տեղում է ղեկավարը, ինչպես մարտի ժամանակ՝ հրամանատարը: Այն ղեկավարը, որին հետաքրքրում է արդյունավետության բարձրացումը, չի մտածում ամեն մի մանրուքի համար՝ նա կողմնորոշվում է դեպի վերջնական արդյունքը, այսինքն իրականացնում է կառավարումը ըստ արդյունքի (ֆիննական մենեջմենթ): Այս դեպքում մենեջերը չի իրականացնում վերահսկողություն մանրուքներում, այլ ուշադիր հետեւում է հանձնարարության կատարմանը եւ վերջնական արդյունքին:

Գոյություն ունեն կառավարման հետեւյալ համակարգերը.

առաջին, տնտեսական կառավարում՝ մարդ-մեքենա, մարդ-բույս, մարդ-կենդանի համակարգերով,

երկրորդ, մարդ-մարդ համակարգ, որը վերաբերում է մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթ,

երրորդ, ըստ արդյունքի կառավարում՝ մարդ-մեքենա, մարդ-արդյունք համակարգով, որը հանդիսանում է արդյունավետ կառավարում:

1.4.Մենեջմենթի ընդհանուր եւ կոնկրետ օբյեկտները: Կառավարող եւ կառավարվող համակարգեր

Մենեջմենթի ընդհանուր օբյեկտները հանդիսանում են երկրի տնտեսության կազմակերպական-տնտեսական միավորները (ձեռնարկությունները եւ կազմակերպությունները՝ անկախ սեփականության ձեւից), որոնց գործունեությունը կարգավորվում է «Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին» ՀՀ օրենքով (հաստատված 14.03.1992թ.), իսկ բանկերինը (դրամատներ)՝ «ՀՀ Կենտրոնական բանկի» եւ «Բաժնետիրական բանկերի մասին» օրենքներով (30.06.1996թ.):

Մենեջմենթի կոնկրետ օբյեկտը մարդն է, աշխատողը՝ իր հոգսերով, կարիքներով, պահանջմունքներով: Այդ կապակցությամբ մենեջերը (կառավարիչը, տնտեսական ղեկավարը) կոլեկտիվում ապահովում է մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունները:

Մենեջմենթը որպես կառավարչական գործունեություն, բաղկացած է մի շարք համակարգերից, կառավարման օղակներից:

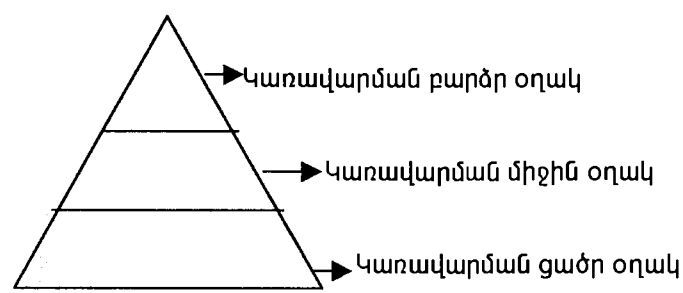
Ըստ ամերիկյան հասկացության, մենեջմենթի գործունեության իրականացնողը՝ մենեջերը, հանդիսանում է «տնտեսագիտական մարդ», որի խնդրի մեջ մտնում է կոնկրետ կառավարման աշխատակազմի աշխատանքի կազմակերպումը՝ աշխատողների որոշակի թվով շրջանակի սահմաններում, որոնք ենթարկվում են նրան: Եվ այսպես, ձեռնարկություններում, կազակերպություններում, այդ թվում դրամատներում տարբերվում են.

առաջին, Top managment, այսինքն կառավարման բարձր օղակ (բարձր օղակի ղեկավարություն), կամ նախագահ, փոխնախագահներ, կառավարիչ, փոխկառավարիչներ եւ այլն),

երկրորդ, Migie managment, այսինքն կառավարման միջին օղակ, որտեղ աշխատում են միջին օղակի ղեկավարները եւ ինքնուրույն վարչությունների, բաժինների, ծառայությունների ղեկավարները,

երրորդ, lover managment, այսինքն, կառավարման ցածր օղակ, որտեղ աշխատում են կրտսեր մենեջերները՝ ենթաբաժինների եւ կառուցվածքային այլ ստորաբաժանումների ղեկավարները:

Կառավարման օղակները կարելի է պատկերել բուրգի ձեւով.



Ուրվագիծ - 6. Մենեջմենթի օղակները

Կառավարման օղակները կազմակերպվում են հերարխիականության (աստիճանական ենթակայության) սկզբունքով: Հետեւապես, կառավարման ցածր օղակը համարվում է կառավարվող օղակ՝ բարձր եւ միջին օղակների նկատմամբ: Կառավարման

բարձր օղակը հանդիսանում է կառավարող օղակ, իսկ միջին եւ ցածր օղակները նրա համար որպես կառավարվող օղակներ (համակարգեր): Նույն կերպ, կառավարման միջին օղակը հանդիսանում է կառավարող համակարգ ցածր օղակի համար:

Կառավարման մակարդակները բուրգի ձեւով են ցույց տրվում նրա համար, որ յուրաքանչյուր հաջորդ կառավարման մակարդակում գտնվում են ավելի քիչ մարդիկ, քան նրա հաջորդում:

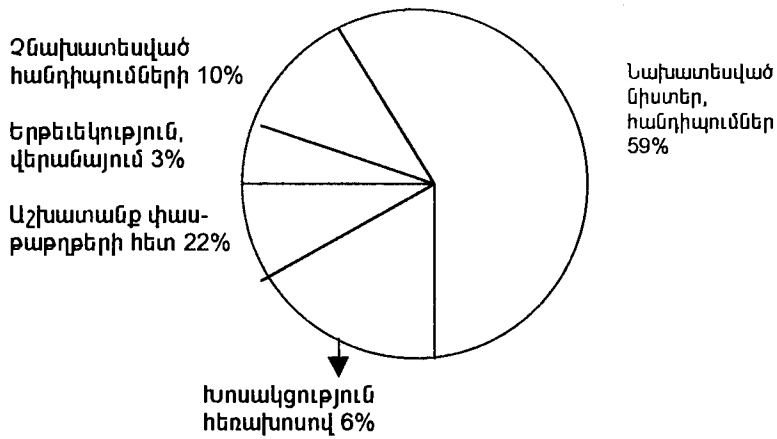
Միջին օղակի կառավարումը իր հերթին ունի երկու մակարդակ՝ միջին օղակի բարձր մակարդակ եւ երկրորդը՝ ցածր: Այսպիսով, ձեւավորվում է կառավարման չորս մակարդակ՝ բարձր, միջին օղակի բարձր, միջին օղակի ցածր եւ կառավարման ցածր մակարդակ:

Միջին օղակի ղեկավարների ֆունկցիաների մեջ 80-ական թվականներին կատարվել են զգալի փոփոխություններ շնորհիվ անհատական կոմպյուտերների լայնօրեն օգտագործման: Բարձր օղակի ղեկավարությունը շատ տեղեկատվություններ սկսել են ստանալ անմիջապես առաջին ձեռքերից՝ արտադրությունից, որն էլ ավելի է բարձրացնում տեղեկատվության հավաստիությունը եւ կառավարման արդյունավետությունը:

Բարձր կազմակերպական մակարդակը՝ բարձր օղակի ղեկավարներն են, որը փոքրաթիվ է մյուս օղակների համեմատությամբ: Եթե «Ար-ՍԻ-էյ» ֆիրմայի բարձր ղեկավարությունը վճռում է կորպորացիան փոխադրել կոմպյուտերների արտադրությանը եւ մշտապես մրցակցել «Այ-Բի-էՄ»-ի հետ, ապա միջին եւ ցածր օղակի ղեկավարները քիչ բան կարող են անել արգելակելու իմաստով: Մեծ բան է կախված բարձր օղակի ղեկավարի եւ հատկապես ֆիրմայի նախագահի անհատականությունից (օրինակ, բրազիլական «Վելասկիս» ֆիրման, որը արտադրում էր նավեր՝ Գասպարի, Վիտտորի եւ Դավիի ժամանակ) կամ «Կրայսլեր» ֆիրմայի օրինակը, երբ նախագահ էր աշխատում Լի Յակոկկան: Նա հայտնի մենեջեր էր: Լի Յակոկկան «Կրայսլեր» ֆիրման ոչ միայն փրկեց ֆինանսական սնանկացումից, այլեւ դարձրեց առաջատար: «Ֆորդ մոտորզ» ֆիրմայի նախագահներ Ֆորդ ավագի եւ Ֆորդ կրտսերի մասին՝ առաջինը կառավարման բյուրոկրատական, ինքնիշխան ոճով, երկրորդը՝ դեմոկրատական (ժողովրդական): Դրա համար էլ հաջողությամբ գործող ֆիրմաների բարձր օղակի ղեկավարները լավ են գնահատվում իրենց հեղինակության համար եւ բարձր էլ աշխատավարձ են ստանում (օրինակ, Էնդրյու Քարնեգին, որը հայտնի մենեջեր էր մի ֆիրմայում եւ տարեկան ստանում էր $ 1 մլն.-ից ավելի աշխատավարձ): Բայց եւ դժվար է այդ պաշտոնը, մանավանդ որ նա միայնակ է այդ պաշտոնում եւ որոշումները

ինքն է կայացնում: Ուսումնասիրելով հինգ այդպիսի ղեկավարների աշխատանքը, Մինցբերգը եկել է հետեւյալ եզրակացության. աշխատանքի ծավալը, որը պետք է կատարի խոշոր կազմակերպության ղեկավարը օրվա ընթացքում, շատ մեծ է, իսկ նրա տեմպը շատ լարված է: Եվ երկար ու լարված աշխատանքային ժամից հետո ղեկավարը ի վիճակի չէ գնալ իր միջավայրից ոչ ֆիզիկապես (քանի որ ճանաչում է հեղինակությունը եւ պաշտոնի կարգավիճակը), ոչ իր մտքերով, որը լցված է տեղեկատվության անընդմեջ որոնումներով) (ուրվագիծ-7).

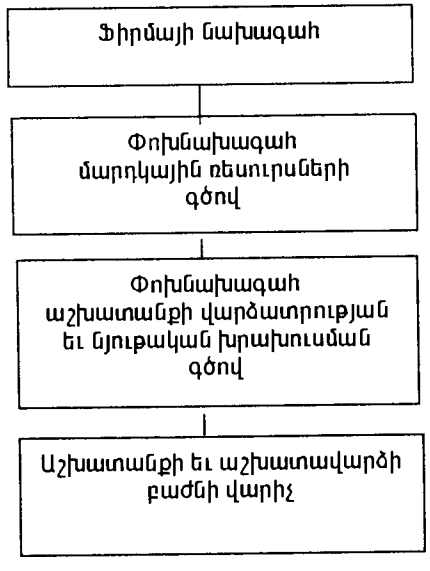
Ինչպե՞ս են ղեկավարները (մենեջերները) ծախսում իրենց ժամանակը



Սա Հենրի Մինցբերգի ուսումնասիրությունն է՝ 1973 թվականին:

Ղեկավարի լարված աշխատանքի տեմպը եւ ծավալը հանդիսանում է փաստ, որ բարձր օղակի ղեկավարի աշխատանքը չունի հստակ ավարտ: Քանի որ ֆիրմայի աշատանքի հաջողությունը կախված է նաեւ մեծ չափսով արտաքին միջավայրից, ապա միշտ գոյություն ունի անհաջողության ռիսկ: Վիրաբույժը կարող է ավարտել վիրահատությունը եւ հաշվել իր գործը կատարված, բայց բարձր օղակի ղեկավարը՝ մենեջերը, միշտ էլ զգում է, որ ինչ-որ բան էլ պետք է կատարի: Ղեկավարի աշխատանքային շաբաթը 60-80 ժամ է: Այդ ժամանակի ծախսը երեւում է վերոհիշյալ ուրվագծի:

Ինչպես արտադրության մեջ, այնպես էլ վարչական ապարատում (աշխատակազմում) կատարվում է աշխատանքի բաժանում հորիզոնական եւ ուղղահայաց կարգով: Աշխատանքի հորիզոնական բաժանում է առանձին ստորաբաժանումների (ծառայությունների) ղեկավարների տեղաբաշխումը օրինակ, մենեջմենթի բաժին, մարքեթինգի բաժին, հաշվապահություն, ֆինանսական բաժին եւ այլն: Որպեսզի ձեռնարկությունը հասնի հաջողության, հարկ է, որ կոորդինացվի նրանց աշխատանքը: Աշխատանքի հորիզոնական բաժանումը հասցնում է կառավարման մակարդակի ձեւավորմանը: Արեւմտյան Եվրոպայի երկրներում ֆիրման ղեկավարում են երկու ղեկավարներ. տնօրենների խորհրդի նախագահը (գործադիր տնօրեն) եւ նրա նախագահը: Տնօրենների խորհրդի նախագահը ֆիրմայի սեփականատերերի առջեւ պատասխանատվություն է կրում կոնկրետ աշխատանքի համար: Բարձր օղակի ղեկավարությունը կառավարում է միջին օղակի ղեկավարներին, նրանք էլ ցածր օղակի ղեկավարներին եւ վերջիններս էլ արտադրության աշխատողներին: Աշխատանքի այդպիսի բաժանումը ուղղահայաց բաժանում է եւ դրա արդյունքով ձեւավորվում է կառավարման մակարդակները (ուրվագիծ-8).



Սովորաբար ձեռնարկությունում կարելի է որոշել, թե այս կամ այն ղեկավարը կառավարման ո՞ր մակարդակում է գտնվում

մյուսների համեմատությամբ: Դա կարելի է որոշել պաշտոնների միջոցով:

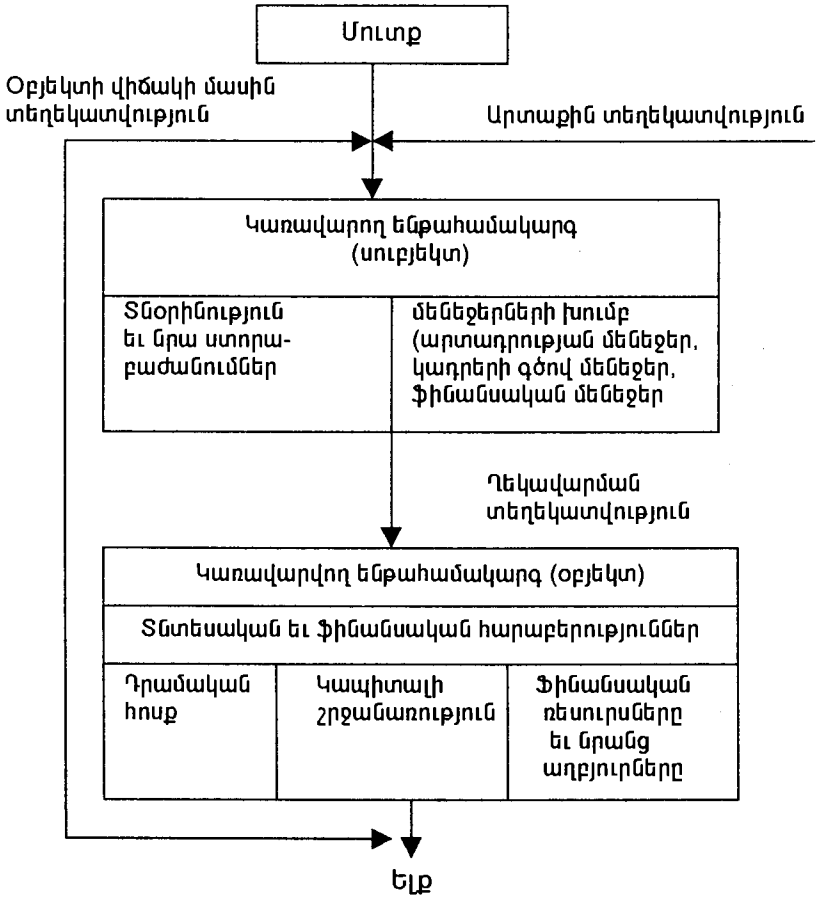
Ձեռնարկության չափը որոշվում է կառավարման առկա մակարդակների թվով, որն անհրաժեշտ է օպտիմալ (լավագույն) արդյունքների հասնելու համար: Գործնականում գոյություն ունի շատ օրինակներ, երբ խոշոր կազմակերպությունները ունեն փոքր թվով կառավարման մակարդակներ: Այսպես, Հռոմի կաթոլիկ եկեղեցին եւս կազմակերպություն է, որն ունի կառավարման չորս մակարդակ՝ Հռոմի Պապի եւ սուրբ լուսավորիչների միջեւ: Մանրածախ առեւտրի խոշոր կազմակերպություններ՝ ամերիկյան «Սիրսը» եւ ճապոնական «Մացուսիտան» ունեն նույնպես ոչ մեծ թվով կառավարման մակադակներ՝ այլ առաջատար կազմակերպությունների համեմատությամբ: Անկախ կառավարման մակարդակից, ղեկավարներին բաժանում են երեք կարգի, ելնելով նրանց ֆունկցիաների (գործառույթների) կատարումից (հետազոտությունը կատարել է սոցիոլոգ Տալկոտ Պարսոնսը): Տեխնիկական մակարդակ, կառավարչական մակարդակ եւ ինստիտուցիոն մակարդակի ղեկավարներ: Տեխնիկական մակարդակի աշխատողները ամենօրյա գործողություններ կատարողներն են, որն ապահովում է ձեռնարկության արդյունավետ աշխատանքը առանց արտադրանքի արտադրության (ծառայության մատուցման) խափանումների: Այն անձինք, որոնք զբաղված են կառավարչական մակարդակում, կատարում են կառավարման աշխատանք, կոորդինացնում են կազմակեպության ներքին աշխատանքը: Ինստիտուցիոն կառավարման մակարդակի ներքո հասկացվում է սոցիալական ընկերային կառուցվածքների մակարդակը, ինչպիսինը պետությունն է, կրոնը, բիզնեսը, որոնք կատարում են որոշակի հասարակական գործառույթներ: Ձեռնարկության (կազմակերպության) ինստիտուցիոն մակարդակի աշխատողները զբաղված են երկարատեւ (հեռանկարային) պլանների մշակմամբ, նպատակների ձեւակերպմամբ, զանազան փոփոխություններին կազմակերպության հարմարվելու (ադապտացիայի) պայմանները, արտաքին միջավայրի եւ կազմակերպության միջեւ փոխհարաբերությունների կառավարմամբ:

Ընդհանուր մենեջմենթը, այդ թվում նաեւ ֆինանսական մենեջմենթը որպես կառավարման համակարգ, բաղկացած է երկու ենթահամակարգերից.

առաջին, կառավարվող ենթահամակարգերից կամ կառավարման օբյեկտից,

երկրորդ, կառավարվող ենթահամակարգերից կամ կառավարման սուբյեկտից:

Այն կարելի է ներկայացնել հետեւյալ սխեմայով (ուրվագիծ-9).



Ուրվագիծ – 9, Ընդհանուր եւ ֆինանսական մենեջմենթի կառավարող եւ կառավարվող ենթահամակարգեր

Կառավարման օբյեկտը ֆինանսական մենեջմենթում հանդիսանում է ջանքերի համընդհանրությունը՝ դրամական հոսքի իրականացման, արժեքի շրջապտույտի, ֆինանսական ռեսուրսների շարժի եւ տնտեսավարող սուբյեկտների ու նրանց ստորաբաժանումների միջեւ տնտեսական գործընթացում իրականացվող

տնտեսական, ֆինանսական հարաբերությունները: Կառավարման սուբյեկտը՝ դա մարդկանց հատուկ խմբեր են, փոքր կոլեկտիվներ, տնօրինությունը՝ որպես կառավարման անձնակազմ եւ արտադրական, ֆինանսական, անձնակազմի գծով մենեջերները՝ որպես կառավարիչներ, որոնք կառավարչական ներգործության տարբեր ձեւերի միջոցով իրականացնում են կառավարման օբյեկտի նպատակաուղղված կենսագործունեությունը.

առաջին, կառավարման ցանկացած օբյեկտ, ցանկացած գործընթաց իրենից ներկայացնում է համակարգ: Համակարգի անվան ներքո հասկացվում է փոխգործակցող տարրերի համընդհանրությունը, որոնք ամբողջություն են կազմում: Օրինակ, ֆինանսական համակարգը ներառվում է սոցիալ-տնտեսական համակարգը: Սոցիալ-տնտեսական համակարգերի գլխավոր հատկանիշը հանդիսանում է այն, որ նրա հիմքում դրված է մարդկանց շահերը: Պետական, հանրային, կոլեկտիվ եւ անձնական շահերը ազդեցություն են ունենում համակարգերի վիճակի եւ նրա զարգացման վրա:

Համակարգի տարրը իրենից ներկայացնում է այնպիսի ենթահամակարգերը, որը տվյալ հետազոտման պայմաններում պատկերվում է անբաժանելի ձեւով: Հետեւաբար, համակարգի տարրերը միշտ հանդիսանում են ցանկացած համակարգի բաղկացուցիչ մասը: Օրինակ, ֆինանսական համակարգը ամբողջությամբ՝ որպես համակարգի տարր, ներառում է ֆինանսական ֆոնդերը՝ հիմնադրամները (հիմնական եւ շրջանառու ֆոնդերը, շրջանառության ֆոնդերը, կանոնադրական հիմնադրամը): Տնտեսավարող սուբյեկտի ֆինանսների համար որպես համակարգի անբաժանելի տարր դիտարկվում է այդ սուբյեկտի կառուցվածքային ստորաբաժանման ֆինանսները: Տնտեսավարող սուբյեկտի ստորաբաժանման ֆինանսների համար որպես համակարգի անբաժանելի տարր դիտարկվում են ֆինանսական ռեսուրսները,

երկրորդ, սուբյեկտիվ ազդեցությունը կառավարման օբյեկտի վրա, այսինքն, հենց կառավարման գործընթացը կարող է իրականացվել միայն կառավարող եւ կառավարվող համակարգերի տեղեկատվական շրջանառու հոսքի պայմաններում: Կառավարման գործընթացը՝ անկախ նրա կոնկրետ բովանդակությունից, միշտ էլ ենթադրում է տեղեկատվության ստացումը, հաղորդումը, մշակումը եւ օգտագործումը,

երրորդ, տնտեսական եւ ֆինանսական համակարգերը հանդիսանում են բարդ փոփոխվող եւ բաց համակարգեր:

1.5 Մենեջմենթի սկզբունքները

Մենեջմենթը գործնականում կիրառվում է որոշակի սկզբունքներով: Դրանք ընդհանուր են տնտեսության բոլոր ճյուղերի ձեռնարկությունների (կազմակերպությունների) համար անկախ սեփականության ձեւից: Մենեջմենթի սկզբունքներ ասելով հասկացվում է տնտեսավարող սուբյեկտների ղեկավարման այն կանոնները, հիմնական դրույթները եւ վարվելաձեւի չափանիշները, որով ղեկավարվում են կառավարման բոլոր մարմինները, օղակները եւ կառավարչական անձնակազմը: Վերջիններս այն իրականացնում են իրենց աշխատանքային գործունեության ընթացքում: Արտադրության (ծառայությունների, սպասարկման) կառավարման սկզբունքներում իր արտացոլումն է գտնում այն հիմնական պահանջները, որը պետք է համապատասխանի կառավարման արդյունավետ կառուցվածքին եւ ֆունկցիաներին, այսինքն կառավարման աշխատակազմի պարտականություններին եւ իրավասություններին: Մենեջմենթի սկզբունքները՝ դրանք ընդհանուր օրինաչափություններ են, որոնց շրջանակներում, կառավարման համակարգերում իրացվում են փոխհարաբերությունները, կապերը՝ կառավարման տարբեր կառուցվածքների, օղակների միջեւ: Մենեջմենթի սկզբունքները արտացոլում են կառավարման գործնական խնդիրների լուծման վարվելակարգը:

Կառավարման սկզբունքները մշակվել են դասական մենեջմենթի հիմնադիրներ՝ ամերիկացի Ֆրեդերիկ Թեյլորի, Հենրի Ֆորդ ավագի, Թովմաս Ուոթսոն ավագի, Փիթեր Դրաքերի, ֆրանսիացի Հանրի Ֆայոլի, անգլիացի Չարլզ Բեբիջի, ճապոնացի Մացուսիտայի (ճապոնական մենեջմենթի հիմնադիր) եւ այլ գիտնականների կողմից: Ընդ որում, ղեկավարման սկզբունքները դրվել են տնտեսական կառավարման հիմքում, այն ենթարկվել է էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացման, կատարելագործվել եւ կիրառվում է ժամանակակից կառավարման (մենեջմենթի) ժամանակ: Նախքան մենեջմենթի սկզբունքներին եւ նրանց էության - պարզաբանմանը անդրադառնալը, նկարագրենք նրանց սկզբնավորման եւ էվոլյուցիոն զարգացման ընթացքը: Դեռեւս 19-րդ դարի կեսերին անգլիացի Չարլզ Բեբիջը արդյունաբերական ձեռնարկությունների կառավարման վերաբերյալ ձեռնարկով մշակել է աշխատանքի կազմակերպման, արտադրության կառավարման, ծախսերի վերահսկման որոշակի սկզբունքներ, որոնք դրվել են տնտեսական կառավարման հիմքում: Այսպես, նա հաստատել է աշխատանքի բաժանման անհրաժեշտությունը ոչ միայն արտադրության մեջ, այլեւ կառավարման գործում: Նրա ձեռնարկում

հանդիպում են մտքեր՝ մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների սկզբունքներ՝ տնօրենների եւ բանվորների միջեւ, ինչպես նաեւ աշխատողների նյութական խրախուսման մասին: Կառավարման որոշակի սկզբունքներ է մշակել եւ գործնականում կիրառել Ռոբերտ Օուենը: Ըստ նրա, աշխատանքի կազմակերպումը եւ արտադրության կառավարումը պետք է բացառեն կոնֆլիկտները (զգացմունքային եւ աշխատանքային վեճերը՝ բանվորների եւ տնօրենների միջեւ): Դրանց անհրաժեշտությունը նա հիմնավորել է տնտեսափորձերով: Բայց դրանք միայն կառավարման առանձին դրույթներ էին: Դրա հետ մեկտեղ, արտադրողական ուժերի զարգացումը պահանջում էին կառավարման դեմոկրատական (ժողովրդական), կոլեգիալ ղեկավարման սկզբունքների մշակումը եւ գործնական կիրառումը: Այն մշակել է ամերիկացի ճարտարագետ Ֆրեդերիկ Թեյլորը: Նա մշակել է աշխատանքի կազմակերպման եւ արտադրության կառավարման գիտական սկզբունքները, որոնք 20-րդ դարի սկզբին դրվել են տնտեսական կառավարման հիմքում: Այսպես, Թեյլորը հիմնավորում էր իր մշակած համակարգի էությունը: «Առաջարկվող համակարգի շնորհիվ կբարձրանա աշխատանքի արտադրողականությունը եւ կառավարման արդյունավետությունը, որը, անխուսափելիորեն, կբերի նյութական առատություն, տնօրենների եւ բանվորների համար: Եվ քանի որ դա այդպես է, ապա երկու կողմերն էլ միատեսակ բավարար կլինեն իրենց վիճակից»:

Բայց դրա համար, հաստատում էր Թեյլորը. «Անհրաժեշտ է նաեւ մեծ հեղաշրջում հոգեբանության մեջ թե տնօրենների եւ թե բանվորների մոտ: Այդպիսի հեղաշրջումը կարող է կատարել գիտական կառավարումը (մենեջմենթը), որը կբերի իսկական դեմոկրատիա»[1]: Որպեսզի կյանքում կենսագործել մենեջմենթի դեմոկրատական (ժողովրդավարական, կոլեգիալ կառավարման) սկզբունքները, Թեյլորը գործարանի արտադրամասերի վարպետներին հանձնարարել է հաշվի առնել բանվորների բողոքները: Թեյլորի ժամանակակից Ջիլբերտը մշակել է աշխատատեղի արդյունավետ կազմակերպման սկզբունքները: Ամերիկյան մի ընկերության կառավարիչ Վոլֆը մտցրել է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման ուղղությամբ աշխատողների նյութական խրախուսման եւ ձեռնարկության կառավարմանը նրանց մասնակցության նոր ձեւեր: Այսպիսով, թե Թեյլորը եւ թե նրա շատ ժամանակակիցներ, աշխատանքի վարձատրությունը եւ նյութական խրախուսումը կախման մեջ են դրել արտադրության վերջնա-

[1] Фредерик Тейлор Научные принципы менеджмента, М. 1991

կան արդյունքներից, որը համապատասխանում է շուկայական տնտեսության պայմաններին:

Գիտական կառավարման սկզբունքների մշակման գործում մեծ աշխատանքներ է կատարել ֆրանսիացի լեռնային ճարտարագետ Լե Շատելլեն (1850-1936 թթ.), որը գրել է «Թեյլորի համակարգի փիլիսոփայությունը» գիրքը), ինչպես նաև Լեհաստանում ռուսական էմիգրանտ ճարտարագետ Ադամեցկին, որը մշակել է գիտական կառավարման (մենեջմենթի) տարրերը, այդ թվում աշխատանքների պլանավորման անհրաժեշտությունը:

«Աշխատանքը Ամերիկայում» գրքի հեղինակ Օ' Թոզը (1973թ.) պնդում էր, որ եթե չվերակառուցվի աշխատանքի կազմակերպման եւ արտադրության կառավարման սկզբունքները, ապա տնտեսական համակարգը կենթարկվի կործանման:

Խոշոր ֆիրմաների կառավարման սկզբունքները մշակել է ֆրանսիացի գիտնական, տնտեսական ղեկավար Հանրի Ֆայոլը: Նա 1916 թ. գրել է «Ընդհանուր եւ արդյունաբերության կառավարումը» ձեռնարկը, որը Ռուսաստանում հրատարակվել է 1924 թվականին: Նա մշակել է կառավարման հինգ սկզբունքներ (կանխատեսել, կազմակերպել, կարգադրություններ կատարել, համաձայնացնել, վերահսկել) եւ վեց ֆունկցիաներ, որոնք մինչեւ հիմա դրված են արտադրության գիտական կառավարման հիմքում: Այդ գործում առաջատար դեր է պատկանում նաեւ ամերիկացի գիտնական Էմիրսոնին, որը 1911թ. գրել է «Արտադրողականության տասներկու սկզբունքները» գիրքը, որը ռուսերեն հրատարակվել է 1922, ապա 1972 թվականներին:

Նա նշել է, ոչ միայն ձեռնարկությունների, այլեւ երկրի տնտեսության առումով արդյունավետ կառավարման անհրաժեշտության մասին:

Գիտական կառավարման դեմոկրատական (ժողովրդավարական) սկզբունքների առումով ԱՄՆ-ում տնտեսափորձեր է կատարել հոգեբան, պրոֆ. Մեյոն, որը, ի տարբերություն Թեյլորի համակարգի՝ հիմնված խստության (վարչական մեթոդներ) վրա, տնտեսափորձը հիմնված էր բարի դրացիական (տնտեսական եւ սոցիալ-հոգեբանական մեթոդներ) մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերությունների, կոլեգիալ կառավարման սկզբունքների կիրառման վրա: Ամերիկյան ժամանակակից մենեջմենթի հիմնադիր Փիթեր Դրաքերը 1960 թվականին գրած իր «Տարանջատման դարաշրջանը» գրքում ցույց է տվել, որ կառավարման վարչական մեթոդների եւ սկզբունքների դարաշրջանը անցել է եւ հարկ է կիրառել գիտական կառավարման (մենեջմենթի) սկզբունքները, որոնք հիմնված են ժողովրդավարության եւ ձեռներեցության, կառավարման կոլեգիալ սկզբունքների վրա: Այնուհանդերձ, կառավարման բնագավառում, շատ երկրներում, այդ

թվում Հայաստանում, դեռեւս մնացել է դեսպոտական (վարչական մեթոդներ) իշխանությունը ոչ միայն երկրի տնտեսության մեջ, այլեւ պետական կառավարման մարմիններում: Մինչդեռ, հարկ է անցնել կառավարման ժողովրդավարական եւ կոլեգիալ եւ ոչ թե ինքնիշխան (ավթոռիթար) սկզբունքների ու ոճի: Դրան անցնելու հիմք է հանդիսանում մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթը եւ մենեջմենթի տեսությունները, կառավարման հոգեբանության սկզբունքները եւ մեթոդները, այդ թվում աշխատողների թեստավորման եղանակը ըստ միջազգային չափանիշների: Այսպես, 1960-ական թվականներին, աշխատողների աշխատանքի նյութական եւ բարոյական խրախուսման կոնցեպցիան (ստեղծագործական միտքը) առաջ քաշեց ամերիկյան հոգեբան-մենեջեր Հերցբերգը, որը գրել է «Աշխատանքի խրախուսումը», «Աշխատանքը եւ մարդու բնությունը» գրքերը, որոնց մանրամասն անդրադարձել ենք «մենեջմենթի տեսություններ»-ի հարցում: Ընդ որում, ամերիկյան «էմպիրիկ դպրոցի հիմնադիր Փիթեր Դրաքերի գլխավորությամբ 60-70-ական թվականներին առաջ քաշվեց կարգախոս. «Հետ դեպի Թեյլորը», «Մարդկային ռեսուրսների հատուկ կառավարում», «Համակարգված մոտեցում աշխատուժի օգտագործմանը», «Մարդկային կապիտալի կոնցեպցիան» եւ այլն: Դրանք ուղղված են ժողովրդավարական սկզբունքներով կառավարմանը եւ համերաշխ, բարոյա-հոգեբանական լավ մթնոլորտով կոլեկտիվների ստեղծմանը՝ հիմք ընդունելով մենեջմենթի տեսությունների գործնական կիրառումը: 1970-ական թվականներին ամերիկյան ձեռնարկություններում անցկացվել են միջոցառումներ՝ կառավարման նոր սկզբունքների ներդրման ուղղությամբ, որի կարգախոսն էր «Աշխատանքային կյանքի որակը», «Որակի վերահսկման խմբեր», «Շահույթի կենտրոն», «Բանվորական խմբեր», «տնօրենների խորհուրդ» եւ այլն: Դա ամերիկյան ժողովրդավարության ձեւ է, միտք, որը իմիջիայլոց, փոխառնված է ճապոնական մենեջմենթի գործնական սկզբունքներից: 1984 թվականին, ԱՄՆ-ի 800 ընկերություններում կիրառվեց մենեջմենթի մեկ սկզբունք՝ կապված ժողովրդավարության եւ կոլեգիալ կառավարման հետ: Ո'րն է դրա էությունը: Ժամանակ առ ժամանակ որակյալ բանվորներին եւ վարպետներին աշխատանքի ժամին հավաքում էին ժողովի, որպեսզի քննարկեն, թե ինչպիսի բարելավում մտցնել արտադրության (ծառայությունների մատուցման) գործընթացում: Բանվորները կատարում են առաջարկություններ: Դրա շնորհիվ իջնում է խոտանը, պարապուրդները եւ բարձրանում աշխատանքի արտադրողականությունը եւ կառավարման արդյունավետությունը: Ամերիկյան «Ֆորչուն-500» ամսագրում նշվել է, որ մենեջերները «Ֆորդ մոտորզ» ֆիրմայում բացահայտել են, որ արտադրամասի բանվորները ունեն ոչ միայն

ձեռքեր, այլեւ գլուխ եւ, եթե հաշվի առնեն նրանց արժեքավոր առաջարկությունները, ապա նրանց մոտ կառաջանա հոգեբանական հսկա բարձունք: Կառավարման նման սկզբունքները կիրառվում են նաեւ եվրոպական երկրներում: Դրանից ելնելով, սկսած 60-70-ական թվականներից, համալսարաններում դասավանդում են «Մենեջմենթի հիմունքներ» դասընթացը, այդ թվում նաեւ «Մարդկային ռեսուրսների կառավարում», «Կառավարման հոգեբանություն», «Կառավարման սոցիոլոգիա», «Կոնֆլիկտաբանություն» դասընթացները: Կիրառվում է նաեւ աշխատանքի կազմակերպման հետեւյալ սկզբունքները:

- Ճապոնիայում՝ «Մեկը բոլորի համար, բոլորը մեկի համար, ինչպես դա օգտագործվում էր ուղղակի որպես կարգախոս նախկին Խ. Միությունում,

- ԱՄՆ-ում՝ «Յուրաքանչյուրն իր համար»: Ընդ որում, ԱՄՆ-ի կորպորացիաներում, ֆիրմաներում փորձում են ներդնել ճապոնական մենեջմենթի սկզբունքները եւ մեթոդները, բայց դեռեւս չի հաջողվում, քանի որ ցածր է աշխատողների կրթական մակարդակը (բնակչության 25%-ը անգրագետ են):

Ֆիրմայի կազմակերպման սկզբունքները մշակել է ամերիկացի Թովմաս Ուոթսոն ավագը (1914 թ.), որը առաջին առեւտրական ֆիրման ստեղծել է 1908 թվականին եւ ինքն էլ հանդիսացել է նրա նախագահը: Ֆիրմայի կազմակերպման սկզբունքներն են.

առաջին, ամեն մարդ արժանի է հարգանքի, երկրորդ, ամեն մարդ արժանի է ամենաարագ եւ վերաբերմունքային (կուլտուրական) սպասարկման, երրորդ, ամեն ինչ պետք է հասցնել կատարելության:

Ճապոնիայում 1946թ. «Մացուսիտա էլեկտրիկ» կորպորացիայի նախագահ Մացուսիտայի կողմից ստեղծվել է «Փի-էյչ-փի» համալսարանը, որը պատրաստում է մենեջերներ: Աշխարհի տարբեր երկրներից այդտեղ տարեկան պատրաստում են հազար մենեջերներ: Ընդ որում, ղեկավարվում են «Խաղաղություն եւ երջանկություն՝ ծաղկման միջոցով» կարգախոսով: Համալսարանը թողարկում է 10 ամսագիր եւ տարեկան հրատարակում է 300 գիրք: Գլխավոր մենեջերն է Կացունիկան: Հիմնական նպատակն է՝ ուսանողներին ուսուցանել, որ նրանք մտածեն, թե ինչպես կառավարել ձեռնարկությունը, որ այն բավարարի աշխատողների պահանջմունքները, ինչպես աշխատողներին դարձնել երջանիկ (ազատություն, արեւ եւ մեկ ծաղիկ): Դրանումն է ճապոնական մենեջմենթի սկզբունքների գործնական կիրառման նպատակը:

Ճապոնական մենեջմենթի եւ Մացուսիտա-էլեկտրիկ» ֆիրմայի հիմնադիր Մացուսիտայի կողմից մշակվել է մենեջմենթի հետեւյալ սկզբունքները.

առաջին, ժողովրդին ծառայելը,

երկրորդ, արդարություն եւ ազնվություն,

երրորդ, համաձայնություն եւ համագործակցություն,

չորրորդ, պայքար գիտատեխնիկական առաջընթացի («Նոու-հաու») համար,

հինգերորդ, հարգալից վերաբերմունք եւ համեստություն,

վեցերորդ, բնական օրենքների պահանջների հաշվառում,

յոթերորդ, շնորհալիություն:

Այս սկզբունքները գործնականում կիրառվում է ճապոնական ֆիրմաներում, ընկերություններում, որպես մենեջմենթի սկզբունքներ: Բացի նշված մարդկային վերաբերմունքի սկզբունքներից, կիրառվում է նաեւ մենեջմենթի ընդհանուր եւ կազմակերպական-քաղաքական սկզբունքներ:

Կառավարման սկզբունքները կիրառվում են կազմակերպական-քաղաքական եւ սոցիալ-տնտեսական խնդիրների լուծման ժամանակ: Ելնելով դրանից, տարբերվում են կառավարման կազմակերպական-տեխնիկական (մասնակի) եւ կազմակերպական-քաղաքական (ընդհանուր) սկզբունքներ:

Կազմակերպական-քաղաքական սկզբունքները կազմակերպական-տեխնիկականի համեմատությամբ հանդես են գալիս որպես որոշիչ սկզբունքներ: Կազմակերպական-քաղաքական սկզբունքները կազմում են ամբողջությամբ վերցրած արտադրության կառավարման համակարգերի հիմքը, անկախ գործունեության ոլորտից եւ տեսակից:

Կառավարման ընդհանուր, այսինքն կազմակերպական-քաղաքական սկզբունքներին վերաբերում են.

առաջին, քաղաքական եւ տնտեսական ղեկավարման միասնությունը.

երկրորդ, դեմոկրատական կենտրոնացվածություն.

երրորդ, միանձնյա ղեկավարում եւ կոլեգիալություն,

չորրորդ, կադրերի հավաքագրում, ճիշտ ընտրություն եւ տեղաբաշխում.

հինգերորդ, պլանայնություն.

վեցերորդ, գիտականություն.

յոթերորդ, պատասխանատվություն.

ութերորդ, բարոյական եւ նյութական շահագրգռվածություն:

Կառավարման կազմակերպական-տեխնիկական կամ մասնակի սկզբունքները համարվում են.

առաջին, աշխատանքի բաժանումը եւ կոոպերացումը,

երկրորդ, գլխավոր օղակի սկզբունքը,

երրորդ, արդյունավետություն եւ օպտիմալություն (համաչափություն),

չորրորդ, տեղաբաշխման միասնություն,

հինգերորդ, կոնկրետություն, օպերատիվություն,

վեցերորդ, կատարման ստուգում եւ վերահսկողություն:

Կառավարման կազմակերպական-տեխնիկական կամ մասնակի նշված վեց սկզբունքները հանդիսանում են կառավարչական աշխատակազմի գործունեության կանոնները:

Ներքոհիշյալ չորս սկզբունքները ցույց են տալիս կառավարչական աշխատակազմի տեղաբաշխման կանոնները: Դրանք են.

յոթերորդ, տարածքային սկզբունք,

ութերորդ, տարածքային-արտադրական սկզբունք,

իններորդ, ճյուղային սկզբունք,

տասներորդ, ֆունկցիոնալ սկզբունք:

Կառավարման սկզբունքների համակարգի սխեման պատկերվում է հետեւյալ կերպ (ուրվագիծ-10).

Այժմ անդրադառնանք այդ սկզբունքների էության պարզաբանմանը:

1.1. Կառավարման կարեւոր սկզբունքներից է քաղաքական ու տնտեսական ղեկավարման միասնության սկզբունքը, որը պահանջում է ընթացիկ տնտեսական աշխատանքների ճիշտ զուգակցումը զանգվածների մեջ տարվող քաղաքական աշխատանքի հետ: Քաղաքական եւ տնտեսական ղեկավարման միասնական սկզբունքը նշանակում է իշխանության եւ կառավարության քաղաքական գիծը պետք է արտացոլի արտադրության կոնկրետ պայմանները, հասարակության տնտեսական հնարավորությունները եւ պահանջմունքները եւ իր հերթին, տնտեսական վերափոխումների ընթացքում այդ քաղաքական գիծը պետք է կենսագործվի: Քաղաքականությունը հանդիսանում է էկոնոմիկայի (տնտեսության) խտացված ձեւը եւ հետեւապես տնտեսական հարցերի լուծման ժամանակ կարեւոր է քաղաքական մոտեցման կարեւորությունը: Տնտեսական ղեկավարները եւ մասնագետները ցանկացած տնտեսական հարցի լուծման ժամանակ պետք է հաշվի առնեն նրա ազդեցությունը ձեռնարկության սոցիալ-տնտեսական զարգացման, նրա առաջընթացի վրա, հաշվի առնեն քաղաքական հետեւանքները, որոնք կապված են աշխատավորական կոլեկտիվների բարեկեցության բարձրացման, նրանց շահերի հետ: Ընդ որում ղեկավարման ընթացքում միշտ պետք է հաշվի առնել պետական, հասարակական եւ անձնական շահերի ճիշտ զուգակցումը:

1.2. Կառավարման գլխավոր սկզբունքներից է դեմոկրատական կենտրոնացումը, որը նշանակում է տնտեսության կենտրոնացված պետական ղեկավարության ճիշտ զուգակցում տեղական նախաձեռնության եւ աշխատավորական լայն զանգվածների ստեղծագործական ակտիվության հետ (ֆիրմայի բարձր օղակի ղեկավարության ճիշտ զուգակցումը միջին եւ ներքին օղակների հետ): Դեմոկրատական կենտրոնացվածության սկզբունքը հանդիսանում է տվյալ պետության եւ բոլոր ձեռնարկությունների (կազմակերպությունների) գործունեության հիմքը:

Այս սկզբունքի իրականացումով աշխատավորական զանգվածները ակտիվ մասնակցություն են ունենում արտադրության կառավարմանը, հատկապես բաժնետերերը բաժնետիրական փակ կամ բաց ընկերություններում, պահպանվում է տնտեսական եւ քաղաքական ղեկավարման ինքնուրույնությունը, վերանում են մայր ձեռնարկությունների (գլխամասային) կողմից իրենց ենթակա դուստր ձեռնարկությունների նկատմամբ վարչարարության տարբեր դրսեւորումները:

Կառավարման մեջ կենտրոնացման եւ ապակենտրոնացման օպտիմալ (լավագույն) զուգակցման սկզբունքը հանդիսանում է ըստ ընդունված որոշումների իրավասությունների բաշխումը եւ կառավարման ենթակայության հերարխիականությունը: Լավագույն տարբերակը հանդիսանում է այն մոտեցումը, երբ կենտրոնացված է հանդիսանում կառավարչական որոշումը, որը վերաբերում է տնտեսական քաղաքականության մշակմանը, իսկ ապակենտրոնացվածը որոշումներ, որոնք վերաբերում են օպերատիվ կառավարմանը: Ապակենտրոնացման անվան ներքո հասկացվում է կառավարչական որոշման ընդունման իրավունքի վերապահումը կառավարման ցածր օղակին: Դա ենթադրում է կառավարման բոլոր մակարդակներում ձեռնարկության եւ նրա ստորաբաժանումների գործունեության կոորդինացման բարձր աստիճան, որոնք հանդես են գալիս որպես միասնական մի ամբողջություն: Կենտրոնացման եւ ապակենտրոնացման զուգակցման սկզբունքը մենեջմենթում ենթադրում է հմուտ օգտագործել միանձնյա ղեկավարումը կոլեգիալության հետ, որոշման ընդունման իրավասության տրամադրում մենեջմենթի միջին եւ ցածր օղակներին, որոնք իրավասու լինեն կառավարչական այս կամ այն որոշումը ընդունելու, կենսագործելու եւ դրա համար կրելու պատասխանատվություն:

1.3. Կառավարման դեմոկրատական կենտրոնացման սկզբունքը անմիջականորեն կապված է կառավարման միանձնյա ու կոլեգիալ ղեկավարման սկզբունքի հետ: Արտադրության կառավարման մեջ միանձնյա ու կոլեգիալ ղեկավարման սկզբունքի էությունը կայանում է նրանում, որ կառավարման կոնկրետ օբյեկտի ղեկավարը օգտվում է հարցերի լուծման, իր ֆունկցիայի իրականացման ընթացքում միանձնյա ղեկավարման իրավունքով, որը մտնում է իր իրավասության մեջ եւ անձնական պատասխանատվություն է կրում գործի իրավիճակի համար: Միանձնյա ղեկավարման սկզբունքը չի կարելի շփոթել զուտ վարչարարության եւ վերահսկողության բացակայության հետ, որ, իբր, տվյալ ղեկավարը ինչպես կամենա, այնպես էլ կվարվի, որոշումներ կընդունի եւ այլն: Կառավարմանը մասնակցություն են ունենում նաեւ աշխատավորական կոլեկտիվները, հասարակական կազմակերպությունները (արհմիություններ եւ այլն), բաժնետիրական ընկերության խորհուրդը, որի շնորհիվ որոշումները կայացվում են կոլեգիալ կարգով: Դրա համար հարցերը քննարկվում են արտադրական խորհրդակցություններում, ժողովներում, դիսպետչերական խորհրդակցություններում եւ այլուր, ապա կայացվում որոշում, որը կենսագործում է գործադիր տնօրենը: Ղեկավարները եւ մասնագետները կառավարման գործընթացում ղեկավարվում են այդ որոշումներով: Ադմինիստրացիան (վարչական աշխատակազմը) պետք է հաշվի առնի կոլեկտիվի հասարակական կարծիքը, ժողովների, խորհրդակցությունների որոշումները եւ կենսագործի այն: Կոլեգիալությունը դա դեմոկրատիզմ է (ժողովրդավարության ուղի), իսկ միանձնյա ղեկավարումը կենտրոնացման ձեւ է: Այդ երկու սկզբունքները կառավարման ընթացքում պետք է ճիշտ զուգակցվեն իրար հետ: Կոլեգիալություն նշանակում է կոլեգիալ կարգով որոշման ընդունում, որը պետք է ճիշտ զուգակցվի միանձնյա ղեկավարման հետ: Դրա տարատեսակը հանդիսանում է կոլեկտիվ կարգով (բաժնետիրական ընկերության խորհուրդ, տնօրենների խորհուրդ, աշխատավորական կոլեկտիվի խորհուրդ, կորպորացիայի՝ միավորման վարչություն եւ այլն) որոշման ընդունում, հետեւապես եւ կոլեկտիվ պատասխանատվության ապահովում:

1.4. Կարեւոր է կադրերի հավաքագրման, ճիշտ ընտրության եւ տեղաբաշխման սկզբունքը հաշվի առնելով, կատարելագործել կառավարման կադրերին, ղեկավար անձնակազմին ներկայացվող պահանջները:

1.5. Կառավարման գործում կարեւոր դեր է խաղում պլանայնության սկզբունքը, քանի որ կառավարման գործընթացում հիմնվում են նախօրոք մշակված բիզնես-ծրագրի վրա, որին կանդրադառնանք ձեռնարկի երրորդ բաժնում:

1.6. Գիտականությունը արտադրության կառավարման կազմակերպական-քաղաքական կարեւոր սկզբունքներից է: Դրա էությունը կառավարման բոլոր օրինաչափությունների եւ օբյեկտիվ փոփոխությունների հաշվառումն է՝ կառավարչական հարցերը լուծելիս: Այս հարցում կարեւոր է պայքարը շաբլոնականության եւ սուբյեկտիվիզմի դեմ: Յուրաքանչյուր ղեկավար պարտավոր է բարձրացնել իր որակավորումը եւ իմանալ հարակից գիտությունների հիմնական դրույթները :

Դա հնարավորություն կտա օբյեկտիվորեն գնահատել իրադրությունը եւ ճիշտ, օբյեկտիվ, գիտականորեն հիմնավորված որոշումներ ընդունել:

1.7. Կազմակերպական-քաղաքական մյուս սկզբունքը հանդիսանում է պատասխանատվությունը: Կառավարման հիմնական սկզբունքներից մեկը հանդիսանում է կառավարման կադրերի, աշխատակազմի կատարողների՝ պատասխանատվությունը հանձնարարված գործի նկատմամբ: Այս սկզբունքի ապահովումը ենթադրում է կառավարման արդյունավետ կառուցվածք, ինչպես նաեւ պարտականությունների, իրավունքների եւ պատաս-

խանատվության սահմանում ըստ կառավարման կադրերի, որոնք իրենց արտահայտությունն են գտնում պաշտոնային սահմանված հրահանգներում եւ կառավարման ենթակայության համակարգում:

1.8. Բարոյական եւ նյութական շահագրգռվածության սկզբունքը հանդիսանում է ամենակարեւոր սկզբունքը: Դրան համապատասխան պետությունը եւ կառավարությունը կազմակերպում է սոցիալական ոլորտի աշխատանքը, ձեռնարկությունները (կազմակերպությունները) ապահովում են աշխատողների պահանջմունքների բավարարումը ըստ նրանց կողմից ծախսած աշխատանքի քանակին եւ որակին համապատասխան:

2.1. Կառավարման տեխնիկական-կազմակերպական սկզբունքներից է աշխատանքի բաժանումը եւ կոոպերացումը, որը դրված է աշխատանքների կազմակերպման հիմքում:

Ձեռնարկություններում կազմակերպվում են տարբեր ստորաբաժանումներ, ծառայություններ, ստրատեգիական տնտեսական ստորաբաժանումներ (ՍՏՍ) եւ այլն:

2.2. Գլխավոր օղակի սկզբունքի էությունը.

Կառավարումն իրականացվում է ըստ կառավարման օղակների, որոնց գործընթացին անդրադարձել ենք առաջին բաժնի երկրորդ հարցում: Ըստ կառավարման օղակների իրականացվում է ենթակայության համակարգը:

2.3. Արդյունավետության եւ օպտիմալության (համաչափության) սկզբունք.

Կառավարչական որոշումները պետք է կայացվի այն հաշվով, որ ապահովի կառավարման աշխատանքի արդյունավետությունը: Որոշումների կայացման ժամանակ հիմք պետք է ընդունել առավել օպտիմալ (լավագույն) տարբերակը:

2.4. մասնագիտացման եւ տարածքային տեղաբաշխման սկզբունք.

Արտադրության կառավարման էական սկզբունքներից է տնտեսական օրգանների արտադրական մասնագիտացումը եւ տարածքային (ըստ համայնքների) տեղաբաշխումը: Ընդ որում, տվյալ տարածքում գործող ձեռնարկությունների, կազմակերպությունների ղեկավարումը իրականացվում է տարածքային (մարզային, համայնքային) սկզբունքով, եթե նրանք կազմակերպված են պետական սեփականության հիման վրա:

2.5. Օպերատիվ կառավարման սկզբունք.

Կառավարումը պետք է իրականացվի կոնկրետ կարգով, օպերատիվ ձեւով, ընթացիկ հարցերը լուծվեն արագ եւ ժամանակին: Կառավարման, ինչպես նաեւ արտադրության գործընթացը անընդհատ կրկնվող գործընթաց են, կառավարչական որոշումների ընդունումը պետք է լինի կոնկրետ եւ ընթացիկ գործունեությունը իրականացվի օպերատիվ կառավարման հիման վրա:

2.6. Իրավունքի պատասխանատվության եւ ֆունկցիաների (գործառույթների, պարտականությունների) ճիշտ զուգակցման սկզբունք.

Դա արտացոլվում է պաշտոնային հրահանգներում, որտեղ ցույց է տրվում իրավասությունը (ընդհանուր դրույթներ), ֆունկցիաները, իրավունքները եւ պատասխանատվությունը (պաշտոնային հրահանգներ), ինչպես բանվորների համար տարիֆա-որակավորման տեղեկատուն:

Ամերիկյան ֆիրմաներում օգտագործվում է խմբի միասնության սկզբունք: Մենեջերները, սովորաբար, իրականացնում են իրենց տնտեսական-ֆինանսական կապերը կառավարման մեկ մակարդակ բարձր կամ մեկ մակարդակ ցածր: Ամեն մի ենթակա պետք է կատարի նրան առաջադրվող խնդիրները եւ պարբերաբար հաշվետու լինի նրան:

2.7. Կառավարման դեմոկրատացումը (ժողովրդավարացումը).

Կառավարման կազմակերպական կառուցվածքը համարվում է կենտրոնացված, եթե ֆունկցիոնալ ստորաբաժանումները մեծ դեր ունեն, քան արտադրական բաժանմունքները, եթե կան բավականին թվով ֆունկցիոնալ ծառայություններ, եթե հետազոտական ստորաբաժանումները գտնվում են մայր ֆիրմայի ենթակայության ներքո: Դեմոկրատական (ժողովրդավարական) սկզբունքի մասին է վկայում նաեւ աշխատողների մասնակցությունը կառավարմանը տարբեր խմբերի եւ հասարակական կազմակերպությունների միջոցով:

1.6. Մենեջմենթի ընդհանուր ֆունկցիաները (գործառույթները)

Մենեջմենթի հիմքը տնտեսական կառավարումն է: Ընդ որում, կառավարման գործընթացը արտադրության (ծառայությունների, սպասարկման) հետ կապված, ունի մշտական բնույթ: Կառավարման գործընթացը սկսվում է խնդրի առաջադրումով, որից հետո պլանավորվում, կազմակերպվում, կարգավորվում է նրա կատարումը, վերահսկողության է ենթարկվում այդ գործընթացը եւ ավարտվում գործունեության արդյունքների հաշվառումով, վերլուծությամբ եւ աուդիտով: Արտադրական գործընթացի վերաբերյալ տեղեկատվության հիման վրա կատարվում է գործունեության եւ կառավարման ու մարքեթինգային իրավիճակի վերլուծություն,

առաջադրվում նոր խնդիրներ եւ կառավարման գործընթացը նորից կրկնվում է: Այսպիսով, կառավարման ամբողջ գործընթացը մասնատվում է փոխադարձաբար իրար հետ կապված ֆունկցիաների (գործառույթների): Կառավարման ֆունկցիաները իրենց բնույթով եւ նշանակությամբ կառավարման որոշակի աշխատանքների, մշտապես կատարվող գործողությունների տեսակներն են, որոնք փոխադարձաբար կապված են իրար հետ եւ պայմանավորվում են մեկը մյուսով:

Կառավարման ֆունկցիաները ունեն օբյեկտիվ բնույթ եւ ընդհանուր են տնտեսավարող բոլոր սուբյեկտների համար (անկախ սեփականության ձեւից), միայն տարբեր են ֆունկցիաների կատարման ծավալները, ձեւերն ու մեթոդները:

Մենեջմենթը նպատակին հասնելու կարողություն է, մարդկանց վերաբերմունքի, աշխատակիցների գործելակերպի նկատառումներ:

Մենեջմենթը՝ դա մարդկանց ղեկավարելու, ձեռնարկությունների գործունեությունը կառավարելու ֆունկցիա է: Սակայն, իր հերթին, մենեջմենթը որպես մարդկային գիտակցության բնագավառ եւ արհեստավարժ գործունեության հատուկ տեսակ, իրականացվում է ընդհանուր ֆունկցիաների (գործառույթների) միջոցով: Մենեջմենթի հիմքը հանդիսանում է տնտեսական կառավարումը: Հետեւապես, նրա ընդհանուր ֆունկցիաների մասին առաջինը նշել է, անգլիացի գիտնական Չարլզ Բեբիջը՝ իր «Մեքենաների եւ արտադրության էկոնոմիկա» գրքում (1832 թ.), որը եղել է կառավարման գծով առաջին ձեռնարկը: Նա առանձնացրել է ծրագրային կառավարման, հաշվառման եւ նյութական խրախուսման, կազմակերպման ու վերահսկողության, խնդրի առաջադրման ֆունկցիաները, որոնք հետագայում մշակվել եւ զարգացվել են: Մենեջմենթի ընդհանուր ֆունկցիաների մասին ոչ քիչ մտքեր է արտահայտել դասական մենեջմենթի հիմնադիր Ֆրեդերիկ Թեյլորը: Նրա կողմից առաջին հերթին առանձնացվել է «Աշխատանքի կազմակերպման» ֆունկցիան, նկատի ունենալով, ոչ միայն կազմակերպել գիտական մեթոդներով՝ տնտեսագիտական հաշվարկներով: Նա է առաջին անգամ մշակել ձեռնարկության ստորաբաժանման (արտադրամասի) մակարդակով եւ ֆունկցիաների կատարման նպատակով, կազմակերպական եւ կառավարման կառուցվածքները, ինչպես նաեւ պլանավորման (օրվա, շաբաթվա, ամսվա) հաշվով առաջադրանքներ ունենալու անհրաժեշտությունը: Թեյլորը մշակել է կառավարման չորս խումբ ֆունկցիաներ: Դրանք են.

առաջին, նպատակի ընտրություն, այսինքն պլանավորում,

երկրորդ, միջոցների ընտրություն, այլ կերպ՝ բոլոր տեսակի ռեսուրսների եւ մարդկանց կառավարում, այսինքն աշխատանքի կազմակերպում,

երրորդ, միջոցների գնահատում, այսինքն հաշվառում եւ վերլուծություն,

չորրորդ, արդյունքների նկատմամբ վերահսկողություն:

Վերջինիս անհրաժեշտության մասին նշել է նաեւ Հենրի Հանտը, որը հայտնի է «Հանտի գրաֆիկ» կամ «ցանցային պլանավորում» անվանումով: Այն մինչեւ հիմա էլ օգտագործվում է հատկապես շինարարության մեջ: Կառավարման ընդհանուր ֆունկցիաները ընդհանրացրել եւ մշակել է ֆրանսիացի գիտնական Հանրի Ֆայոլը, որն էլ դրվել է ժամանակակից տնտեսական կառավարման հիմքում: Հանրի Ֆայոլն առանձնացրել է կառավարման վեց խումբ ֆունկցիաներ.

առաջին, տեխնիկական,

երկրորդ, կոմերցիոն (առեւտրա-գործարքային), այսինքն հումքի եւ նյութերի, ապրանքի գնման, փոխանակման եւ իրացման,

երրորդ, ֆինանսական, այսինքն կապիտալի հայթայթում եւ ֆինանսների կառավարում (ֆինանսական մենեջմենթ),

չորրորդ, ունեցվածքի պահպանում, այսինքն գույքագրում եւ վերահսկողություն,

հինգերորդ, հաշվառում, այսինքն ձեռնարկության (կազմակերպության) գործունեության հաշվառում, վերլուծություն եւ աուդիտ,

վեցերորդ, վարչական, այսինքն խնդրի նախատեսում, կազմակերպում, կարգադրություն, հանձնարարություն, համաձայնեցում եւ կոորդինացում (կարգավորում):

Այս նույն ֆունկցիաները ներկայումս դրված են տնտեսական կառավարման հիմքում: Այսպիսով, տնտեսական կառավարման ընդհանուր ֆունկցիաները հանդիսանում են.

առաջին, պլանավորում, այսինքն մշակվում է ձեռնարկության ստրատեգիական (մարտավարական) կարճաժամկետ (1-3 տարվա) եւ երկարաժամկետ (5-10 տարվա) պլաններ: Յուրաքանչյուր տարվա հաշվով մշակվում է բիզնես-ծրագիր, այդ թվում մարքեթինգի ծրագիր, որոնց էությանը կանդրադառնանք ձեռնարկի երրորդ բաժնում: Բացի ձեռնարկության գործունեության պլանավորումից, մշակվում է նաեւ ըստ նրա ստորաբաժանումների եւ կառավարման օղակների աշխատանքային եւ ըստ առանձին աշխատակիցների՝ անհատական աշխատանքային պլաններ, աշխատանքային ժամկետացույցեր եւ այլն:

Պլանավորումը ֆինանսական մենեջմենթում խաղում է էական դեր: Չէ՞ որ, որպեսզի հանձնարարություն տալ, նախ հարկավոր է կայացնել ֆինանսական լավագույն որոշում, հարկ է կազմել բիզնես-ծրագիր, որի համար էլ մշակվում է ֆինանսական միջոցառումների ծրագիրը (բիզնես-ծրագրի բաժիններից մեկը), եկամուտների ստացումը, ֆինանսական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործումը: Կառավարման ֆունկցիան՝ ֆինանսական պլանավորումը ընդգրկում է միջոցառումների համալիր ծրագիր՝ կապված ոչ միայն բիզնես-ծրագրի, վարկային ծրագրի մշակման, այլեւ նրանց գործնական կենսագործման հետ: Ֆինանսական պլանավորումը իրենից ներկայացնում է մարդկանց կողմից ֆինանսական միջոցառումների կոնկրետ ծրագրերի կազմում, այսինքն ֆինանսիստների, տնտեսագետների, հաշվապահների, ֆինանսիստ-մենեջերի գործունեության տեսակ: Որպեսզի այդ գործունեությունը լինի առավել արդյունավետ, մշակվում է ֆինանսական ծրագրերի մշակման մեթոդոլոգիա եւ մեթոդիկա: Ֆինանսական մենեջմենթում լայնորեն տարածված է նաեւ կանխատեսումը (հունական prognosis) բառից, որը նշանակում է երկարաժամկետ հեռանկարի հաշվով ամբողջ օբյեկտի կամ նրա առանձին մասերի առումով ֆինանսական վիճակի փոփոխությունը: Կանխատեսումը, ի տարբերություն ֆինանսական պլանավորման, իր առջեւ խնդիր չի դնում անմիջականորեն իրականացնել գործնականում մշակված կանխատեսումները: Այդ կանխատեսումներն իրենցից ներկայացնում են համապատասխան փոփոխությունների կանխատեսումը: Կանխատեսման առանձնահատկությունը այլընտրանքային տարբերակն է, որը կապված է ֆինանսական ցուցանիշների, դրամական հոսքի, սղաճի, գնաճի, տնտեսական աճի, փողի ինֆլյացիայի (արժեզրկման), փողի կուրսի եւ ընդհանրապես կառավարման օբյեկտի ֆինանսական վիճակի կանխատեսման հետ: Կանխատեսումը կարող է իրականացվել ինչպես անցյալի, այնպես էլ ապագայի վերաբերյալ տնտեսական, ֆինանսական փորձնական գնահատականի հիման վրա, ինչպես նաեւ փոփոխությունների ուղղակի կանխատեսման միջոցով: Այս գործում մեծ է ֆինանսական մենեջերի դերը, ինչպես արտադրության մենեջերի դերը տնտեսական գործընթացում եւ հոգեբան-մենեջերի, անձնակազմի գծով մենեջերի դերը՝ մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերությունների ապահովման գործում:

Երկրորդ, կազմակերպման ֆունկցիա.- Ըստ Հանրի Ֆայոլի, կազմակերպել, նշանակում է կառուցել ձեռնարկության եւ սոցիալական (ընկերային), այլ կերպ, ապահովել ձեռնարկության սոցիալ-տնտեսական զարգացումը: Մենեջմենթում կազմակերպման

ֆունկցիայի էությունը հանգում է մարդկանց միավորմանը, աշխատանքի կազմակերպմանը, որոնք համատեղ իրականացնում են բիզնես-ծրագրի, այդ թվում ֆինանսական պլանի գործնական կենսագործումը՝ որոշակի կանոնների եւ աշխատակարգի հիման վրա: Վերջիններիս վերաբերում են կառավարման օրգանների եւ կառավարման աշխատակազմի կառուցվածքի ստեղծումը, փոխգործողությունների կառավարման սահմանումը ստորաբաժանումների միջեւ:

Ընդհանրապես, կառավարումը եւս պահանջում է որոշակի կազմակերպում: Հարկ է ոչ միայն կազմակերպել բոլոր տեսակի ռեսուրսների կառավարումը, այլեւ մարդկանց աշխատանքը: Հենց աշխատանքի կազմակերպման նպատակին են ծառայում արհեստավարժ կառավարիչները (մենեջերները, տնտեսական ղեկավարները)՝ անկախ կառավարման մակարդակից (ստորին, միջին, բարձր):

Երրորդ, աշխատանքների կոորդինացում, կարգավորում, համաձայնեցում, որը ըստ Հանրի Ֆայոլի նշանակում է կարգադրություններ կատարել, հանձնարարություններ տալ, հրամայել, տնօրինել, կոորդինացնել (կարգավորել), այսինքն գործողության մեջ դնել ձեռնարկության անձնակազմին, որ յուրաքանչյուր աշխատող կատարի իր պաշտոնական պարտականությունները (ֆունկցիաները), որոնք նախատեսված են ղեկավար անձնակազմի եւ մասնագետների (աշխատակազմի) պաշտոնային հրահանգներով: Կարգավորել՝ նշանակում է համաձայնեցնել, այսինքն կապակցել, միավորել, կարգավորել աշխատանքի կազմակերպման հետ կապված բոլոր գործողությունները:

Կարգավորումը (անգլերեն regulate – որոշակի կարգին, աշխատակարգին, կանոններին ենթարկվելը) մենեջմենթում, իրենից ներկայացնում է ներգործություն կառավարման օբյեկտի վրա, որի միջոցով ձեռք է բերվում տնտեսական, ֆինանսական համակարգի կայունություն: Կարգավորումը, գլխավորապես, ընդգրկում է ընթացիկ միջոցառումները, որոնք կապված են նախատեսված ծրագրերից շեղումների ծագման, նրանց վերացման հետ:

Կոորդինացումը (անգլերեն՝ conc – միասին + ordinatio – կարգ ու կանոնում որոշակի տեղ) ընդհանուր եւ ֆինանսական մենեջմենթում իրենից ներկայացնում է աշխատանքների կատարման փոխհամաձայնեցնումը կառավարման համակարգի բոլոր օղակների միջեւ, կառավարման անձնակազմի եւ մասնագետների միջեւ:

Կոորդինացումը ապահովում է կառավարման օբյեկտների, սուբյեկտների, անձնակազմի եւ առանձին աշխատողների միջեւ փոխհարաբերությունների միասնությունը:

Չորրորդ, հաշվառում եւ հաշվետվություն, այսինքն ձեռնարկության եւ նրա ստորաբաժանումների տնտեսաֆինանսական գործունեության հաշվառում եւ ներքին տեղեկատվության ապահովում հաշվետվությունների միջոցով:

ՀՀ տնտեսավարող սուբյեկտների (անկախ սեփականության ձեւից) գործունեության հաշվառումը իրականացվում է ՀՀ կառավարության 1993թ. հունիսի 3-ի թիվ 292 որոշմամբ՝ «Հաշվապահական հաշվառման եւ հաշվետվությունների նոր կարգը», որը գործողության մեջ է դրվել տվյալ տարվա հուլիսի 1-ից: Ընդ որում, դրամատներում հաշվապահական հաշվառումը իրականացվում է առանձին հաշվային պլանով:

Հինգերորդ, ձեռնարկությունների գործունեության վերլուծություն, այսինքն տնտեսական-ֆինանսական վերլուծության ապահովում: Բացի այդ, կազմակերպվում է կառավարման, մարքեթինգային եւ բիզնեսի իրավիճակների վերլուծություն, ինչպես նաեւ աուդիտի կազմակերպում, այսինքն հաշվապահական հաշվեկշռի տվյալների հավաստիության, արժանահավատության ստուգում:

Վեցերորդ, վերահսկողություն, այսինքն ընթացիկ վերահսկողության ապահովում՝ կապված բոլոր տեսակի պաշարների խնայողաբար, նպատակային եւ արդյունավետ օգտագործման, ինչպես նաեւ աշխատանքի ու ապրանքի որակի եւ ընդհանրապես՝ գործունեության բոլոր կողմերի նկատմամբ վերահսկողության ապահովում՝ վերահսկման, վերաստուգման միջոցով: Սակայն մենեջմենթի ֆունկցիաները հանդիսանում են ոչ միայն տնտեսական կառավարման նշված վեց ֆունկցիաները, այլեւ ներառվում են.

յոթերորդ, մարքեթինգի ֆունկցիա, այսինքն շուկայական տնտեսության կառավարում, որն ընդգրկվում է մարքեթինգային ամբողջ գործընթացը: Վերջինիս կանդրադառնանք ձեռնարկի երրորդ բաժնում:

ութերորդ, բիզնեսի, ձեռնարկչատիրական մենեջմենթի ֆունկցիա, այսինքն տնտեսական շահավետ գործունեության կազմակերպում, որն ապահովի սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները եւ օպտիմալ (անհրաժեշտ) շահույթը:

Մենեջմենթի նշված բոլոր ութ ֆունկցիաները իրականացնում են ձեռնարկությունները եւ տնտեսական կազմակերպությունները (անկախ սեփականության ձեւից): Դրա համար էլ անվանվում են ընդհանուր ֆունկցիաներ (գործառույթներ):

1.7-Մենեջմենթի մասնակի ֆունկցիաները (գործառույթները)

Գոյություն ունեն մենեջմենթի ընդհանուր եւ մասնակի ֆունկցիաներ (գործառույթներ): Մենեջմենթի ֆունկցիաները իրենց բնույթով եւ նշանակությամբ կառավարման որոշակի գործողություններ են, որոնք փոխադարձաբար կապված են իրար հետ: Սակայն, եթե ընդհանուր ֆունկցիաները իրականացվում են տնտեսավարող սուբյեկտների (երկրի տնտեսության կազմակերպական-տնտեսական միավորներ) առումով (անկախ սեփականության ձեւից), ապա մասնակի ֆունկցիաները կապված են գործունեության բնույթի հետ:

Մենեջմենթի մասնակի ֆունկցիաները հանդիսանում են.

առաջին, ընդհանուր-գծային ղեկավարման ֆունկցիա, որն ընդգրկում է ձեռնարկության եւ նրա ստորաբաժանումների ռիթմիկ գործունեությունը ապահովող օբյեկտիվորեն անհրաժեշտ համալիր աշխատանքները:

Դրան են վերաբերվում ստրատեգիական (մարտավարական) հեռանկարային հարցերի լուծումը, բիզնես-ծրագրերի կազմակերպական-տնտեսական միջոցառումների ընդհանուր ղեկավարումը եւ վերահսկողությունը, կառավարման օղակների (ստորին, միջին, բարձր) գործունեության կոորդինացումը (կարգավորումը, համաձայնացումը), ժողովների եւ արտադրական խորհրդակցությունների անցկացումը, պետական, աշխատանքային եւ տեխնոլոգիական (արտադրական) կարգապահության ամրապնդումը, աշխատողների աշխատանքային դաստիարակությունը եւ որակավորման բարձրացումը, ինչպես նաեւ նրանց սոցիալական(ընկերային) պայմանների (բնակարանային, կենցաղային եւ այլն) բարելավման հարցերը: Այդ ֆունկցիաները իրականացվում են ձեռնարկությունների, տնտեսական կազմակերպությունների ղեկավարները (կառավարման միջին եւ բարձր օղակի ղեկավարությունը) եւ նրանց ստորաբաժանումների ղեկավարները (կառավարման ներքին օղակ):

երկրորդ, տեխնոլոգիական (մասնագիտական) ղեկավարման ֆունկցիա, որն ընդգրկում է արտադրության՝ (ծառայությունների, սպասարկման), տեխնոլոգիական նախապատրաստման, հետեւողականորեն անցկացման եւ վերահսկողության աշխատանքները: Այդ ֆունկցիան իրականացնում են կառավարման օղակների (բաժիններ, ծառայություններ) եւ ձեռնարկության ստորաբաժանումների ղեկավարները, որոնք հանդես են գալիս որպես տեխնոլոգ մարտարագետներ: Սակայն որպես տեխնոլոգներ հանդես են գալիս նրանց մասնագետները:

երրորդ, կադրերի հավաքագրման, ընտրության եւ տեղաբաշխման ֆունկցիա, որն ընդգրկում է բանվորական կադրերի եւ

արհեստավարժ մասնագետների ընտրության ու տեղաբաշխման, կադրերի պատրաստման եւ որակավորման բարձրացման, ինչպես նաեւ կադրերի հետ տարվող աշխատանքները (կադրային մենեջմենթ):

Այդ ֆունկցիաները կատարում են կադրերի գծով մենեջերները (ինչպես տնտեսապես զարգացած երկրների ֆիրմաներում), կամ կադրերի բաժինները, տեսուչները (ինչպես հիմա ՀՀ-ում):

Չորրորդ, արտադրության (ծառայությունների, սպասարկման) օպերատիվ կառավարում:

Այս ֆունկցիան ընդգրկում է կառավարման ընթացիկ հարցերը ընթացիկ աշխատանքների կազմակերպումը, օրացույցային պլանավորումը եւ վերահսկողությունը, որոնք կատարում են տնտեսավարող սուբյեկտների ղեկավարները, կառավարման բոլոր օղակների (ստորին, միջին, բարձր) ղեկավարները, մասնագետները:

Հինգերորդ, հաշվառման, ֆինանսների կազմակերպման եւ վերլուծության ֆունկցիա:

Յուրաքանչյուր տնտեսավարող սուբյեկտում իրականացվում է սկզբնական, հաշվապահական եւ վիճակագրական, ինչպես նաեւ օպերատիվ հաշվառում, հաշվետվության եւ գործունեության վերլուծություն: Միաժամանակ իրականացվում է հաշվապահական հաշվեկշռի վերլուծություն եւ աուդիտ:Այս ֆունկցիաները կատարում են տնտեսագիտական (այդ թվում հաշվապահական, վիճակագրական) ծառայությունների աշխատողները:

Վեցերորդ, տեխնիկա-տնտեսական պլանավորման եւ աշխատանքի վարձատրության ու նյութական խրախուսման ֆունկցիա:

Յուրաքանչյուր տնտեսավարող սուբյեկտ մշակում է ստրատեգիական (մարտավարական) կարճաժամկետ եւ երկարաժամկետ (հեռանկարային) պլաններ, տարեկան բիզնես-ծրագրեր, եւ տարվա ընթացքում իրականացնում է նրա օպերատիվ կառավարման, վերահսկողության ֆունկցիան, ինչպես նաեւ աշխատակազմի աշխատանքի վարձատրության եւ նյութական խրախուսման աշխատաքները:

Այս ֆունկցիան կատարում են տնտեսագիտական ծառայությունները (փոքր ձեռնարկություններում հաշվապահական հաշվառման եւ ֆինանսների կազմակերպման ծառայությունը):

Յոթերորդ, նյութատեխնիկական մատակարարման եւ արտադրանքի (ծառայության) իրացման կամ մարքեթինգային գործունեության ֆունկցիա:

Այս ֆունկցիայով զբաղվում են ձեռնարկությունների ղեկավարները, պահեստապետները, գործակալ-գնորդները, դիլերները, իրացման բաժնի աշխատողները: Շուկայական տնտեսության պայմաններում այս ֆունկցիան պետք է կատարեն մարքեթինգի

բաժինը (ծառայությունը), մինչդեռ ՀՀ-ի շատ ձեռնարկություններում կառուցվածքային նման փոփոխություններ դեռեւս չեն կատարվել, որն էլ արգելակում է տնտեսական զարգացումը:

Իմիջիայլոց, այդպես է նաեւ արհեստավարժ կառավարման մասնագետների (մենեջերների) հաշվով, երբ ձեռնարկություններում գոյություն չունի արտադրության գծով մենեջերի, հոգեբան-մենեջերի, կադրերի գծով մենեջերի, մարքեթինգի գծով մենեջերի հաստիքներ եւ փաստացի աշխատողներ:

Մինչդեռ, տնտեսապես զարգացած երկրների խոշոր ֆիրմաները, ընկերությունները կառավարում են մենեջերների խումբը: Թեեւ Հայաստանը անցում է կատարել շուկայական տնտեսության, բայց կառուցվածքային նման փոփոխություններ դեռեւս չի կատարվել տնտեսություններում: Առայժմ մենեջերների (կառավարիչների) պարտականությունը կատարում են տնօրենները (տնտեսական ղեկավարները), որոնք կառավարման արհեստավարժ մասնագետներ չեն: Դա նույնպես խիստ կարգով արգելակում է տնտեսական զարգացումը, մանավանդ որ ՀՀ-ում չի իրականացվում կադրային ճիշտ քաղաքականություն: Ժամանակն է կառավարությունը եւ նրա նախարարություններն ապահովել արհեստավարժ մասնագետներով եւ ոչ թե կիրառել կադրերի ընտրության ծանոթության սկզբունքը եւ աշխատողներին հարկ է աշխատանքի ընդունել կառավարման հոգեբանության միջազգային ընդունված թեստերով ստուգելով նրանց գիտելիքները:

Ութերորդ, տեխնիկայի նորոգման եւ էներգետիկ սպասարկման ֆունկցիա.

Այս ֆունկցիայի իրականացման նպատակն է մեքենաները, սարքավորումները, էներգետիկ միջոցները պահպանել եւ շահագործել սարքին վիճակում եւ իրականացնել արտադրության մեքենայացման,տեղեկատվության մեքենայական մշակման աշխատանքները եւ բարձրացնել աշխատանքի արտադրողականությունը:

Այս ֆունկցիան կատարում են համապատասխան մասնագիտությունների ճարտարագետները, աշխատանքի պաշտպանության եւ տեխնիկայի անվտանգության (կենսագործունեության անվտանգություն) գծով ճարտարագետները, ճարտարագետ-էլեկտրիկները:

Բացի նշված ֆունկցիաներից, դրամատները կատարում են նաեւ տեխնոլոգիական ֆունկցիաներ կապված կապիտալի հավաքագրման, ներդրումների կատարման, բանկային ֆինանսական գործարքների հետ, որոնց կանրադառնանք ձեռնարկի երկրորդ բաժնում:

ԱՆՁՆԱԿԱԶՄԻ ԿԱՌԱՎԱՐՈՒՄ (ԿԱԴՐԱՅԻՆ ՄԵՆԵՋՄԵՆԹ)

1. 8. Մենեջմենթի տեսությունները: Կառավարման անձնակազմի խառնվածքը, բնավորությունը եւ մենեջերի խնդիրները

Մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների ապահովումը կոլեկտիվում հանդիսանում է մենեջերի (տնտեսական ղեկավարի, կառավարիչի, արհեստավարժ կառավարման մասնագետի) հիմնական գործառույթներից մեկը: Դա հանդիսանում է մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթի բնագավառը: Ըստ բնույթի մենեջերի աշխատանքը հանդիսանում է աշխատողների գործողությունների, աշխատանքի կառավարում կոնկրետ արդյունք ստանալու համար: Մարդկանց կառավարելու աշխատանքը որպես արվեստ, ենթադրում է, որ մենեջերը լավ է ճանաչում իրեն եւ ենթականերին ներվային համակարգի խառնվածքը, բնավորությունը, սովորությունը, հակումները, շարժառիթները (մոտիվացիան), նախասիրությունները, կազմակերպչական ունակությունները, հմտությունները, ընդունակությունները, մասնագիտությունը, կրթությունը, հեղինակությունը կոլեկտիվում, ինչպես նաեւ իր կազմակերպչական ընդունակությունը եւ կառավարման ոճը: Ինչքան լավ ճանաչի ղեկավարը իր ենթականերին համատեղ աշխատանքում եւ նրանից դուրս, որքան լավ իմանա նրանց հոգսերը, կարիքները, սոցիալական (ընկերային) պայմանները, այնքան լավ հաջողության կհասնի աշխատանքում: Ղեկավարի աշխատանքը կայանում է նրանում, որ սոցիալ-հոգեբանական եւ մյուս մեթոդների, ինչպես նաեւ մենեջմենթի տեսությունների հիման վրա կարողանում է ճանաչել մարդկանց ու ներգործել անհատի, խմբի, կոլեկտիվի վրա եւ հասնել արդյունքների:

Մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ ապահովելու գործում մենեջերը օգտագործում է «Մենեջմենթի տեսությունները», որոնք հնարավորություն են տալիս լավ ճանաչել մարդկանց եւ ներգործել նրանց վրա, որպեսզի բարեխղճորեն կատարեն իրենց վրա դրված պարտականությունները: Մենեջմենթի տեսությունները կառավարման հոգեբանության ուսմունքներ են, որոնք հոգեբան-մենեջերների կողմից մշակվել են 1920-1980-ական թվականներին: Այդ տեսությունների հիման վրա ղեկավարը կարողանում է ճանաչել աշխատողներին անցկացնելով նրանց հետ կառավարման հոգեբանական թեստեր, որով ճանաչում են մարդու խառնվածքը, բնավորությունը, կազմակերպչական

ընդունակությունը, մասնագիտական ունակությունը, հմտությունը, ստեղծագործական ունակությունը եւ այլն:

Մենեջմենթի տարբեր դպրոցները (ըստ ուսմունքների) 1920-1980թթ. հիմնվել են մի քանի տեսությունների վրա, որոնք ներկայումս դրված են մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթի հիմքում: Այդ տեսություններն են.

1. Դուգլաս Մակ-Գրեգորի (ԱՄՆ) x (իքսի) եւ y-ի (իգրեկի) տեսությունը.-Այն մշակվել է 1957 թվականին այն երկու հետեւյալ դրույթների վրա, որոնք բնութագրում են մենեջերի հանդես գալը որպես ղեկավարի եւ աշխատողների վերաբերմունքը աշխատանքի նկատմամբ: Ըստ այդ տեսության, բոլոր մարդիկ բաժանվում են երկու խմբի.

1.1. «Իքսի տեսություն»,-որոշ անհատներ բթամիտ են, ծույլ, ձգտում են հենց առաջին հնարավորության դեպքում խուսափել աշխատանքից (ղեկավարվելով «ծույլի համար կա յոթ պատճառ, միշտ անպատճառ» ասացվածքի սկզբունքով): X խմբում ընդգրկված մարդը դիտվում է որպես նախանձ էակ, որը զրկված է նախաձեռնությունից, պատրաստ է աշխատել միայն ծայրահեղ դեպքերում, սակայն չունի պատասխանատվության զգացում: Այս տեսությանը համապատասխան, ղեկավարի հանձնարարությունը, վերահսկողությունը պետք է իրականացվի դրսից, այսինքն ղեկավարը վերահսկողություն իրականացնի նման աշխատողների վրա, մանավանդ որ, օրինակ, առեւտրական գործակալներին ուղեկցում է ժլատությունը, վախը, հարկադրումը, երբ կատարում է առեւտրա-գործարքային միջնորդական աշխատանք եւ այդպիսի մարդը միշտ պետք է գտնվի վերահսկողության ներքո: Այս խմբի մարդիկ նախընտրում են, որ իրենց ղեկավարեն: Սովորաբար անբարեխիղճ են, անկարգապահ, անազնիվ են եւ վախկոտ, մտահոգ սեփական անվտանգության համար: Դրանց նկատմամբ միշտ պետք է ապահովել արտաքին վերահսկողությունը, վատ արարքի համար պատիժն է արդարացնում եւ հարկ է խիստ պահանջկոտ լինել նման մարդկանց նկատմամբ, պարբերաբար ստուգել տրված հանձնարարության կատարման ընթացքը, քանի որ նման մարդիկ աշխատանքը չեն կատարում մինչեւ վերջ:

1.2. Y (իգրեկի) տեսություն.- Այս խմբի մեջ ընդգրկվող մարդիկ ունեն պատասխանատվության մեծ զգացում, աշխատասեր են, կարգապահ, բարեխիղճ, ազնիվ եւ համառ: Նրանք սկսած գործը հասցնում են մինչեւ վերջ, բարեխղճորեն կատարում են իրենց պարտականությունները նույնիսկ ղեկավարի բացակայության պայմաններում եւ հետեւապես, պետք չէ նրանց նկատմամբ արտաքին վերահսկողությունը, այսինքն ղեկավարների կողմից

հսկողությունը: Նման մարդիկ ընդունակ են նաեւ ինքնավերահսկման, մանավանդ, որ ձգտում ունեն հասնելու նպատակին: Այս խմբի մեջ ընդգրկվող մարդիկ, ի տարբերություն x խմբի, ենթադրում են, որ աշխատանքը համարվում է բնական պահանջ, մարդու բնական վիճակի պահպանման միջոց, որ ընդունակ լինի ապահովել բավարարվածություն: Այնուհետեւ, այդ տեսությունը ցույց է տալիս, որ մարդը կարող է իրականացնել ինքնակառավարում եւ ինքնավերահսկողություն, եթե նա ընդունում է այն նպատակները, որին ձգտում է այն կազմակերպությունը, որում ինքն աշխատում է: Այս խմբի մեջ ընդգրկված մարդիկ կարող են իրենց վրա վերցնել որոշում կայացնելու եւ կենսագործելու պատասխանատվությունը, որոնք էլ նպաստում են կոլեկտիվի առջեւ դրված նպատակների իրականացմանը:

Մակ-Գրեգորի տեսությունը՝ գիտական մոտեցումները մենեջերներին, տնտեսական ղեկավարներին հնարավորություն է տալիս ընդունել կառավարչական ճիշտ, հիմնավոր եւ արդյունավետ որոշումներ՝ ժամանակի եւ արդյունավետության տեսանկյունից՝ ելնելով x-ի եւ y-ի խմբի տարրերից:

2. «A» եւ «B» **տիպի** անհատականություն.- Այս տեսությունը մշակել են ամերիկյան հոգեբան-սրտաբաններ Մեյեր Ֆրիդմանը եւ Ռեյ Ռոզենմանին.

«A» տեսակի անհատականությունը իր գործին նվիրված աշխատող է, աշխատասեր, բարեխիղճ եւ բանիմաց: Այս անհատականությունը աշխատանքում աչքի է ընկնում բարձր ստեղծագործականությամբ, աշխատանքի արտադրողականությամբ, մրցելու մեծ եռանդով, խանդավառությամբ, նախաձեռնությամբ եւ գործին նվիրվածությամբ, պատասխանատվության բարձր զգացումով, որը աշխատաժամանակը օգտագործում է մեծ արդյունավետությամբ՝ զգալով, որ իրոք, ժամանակը փող է: Նա հարձակողական է, անհամբեր, համառ, բայց շատ աշխատունակ, հնարամիտ, օժտված կազմակերպչական ունակությամբ, ձգտում է հնարավորին չափ կարճ ժամանակի ընթացքում հնարավորին չափ շատ եւ արդյունավետ աշխատանք կատարել:

«B» տիպի անհատականություն-ծույլ, ոչ աշխատասեր, գործին չնվիրված, աշխատանքը մինչեւ վերջ չկատարող մարդիկ են, որոնց գործունեության նկատմամբ անհրաժեշտ է ղեկավարի հսկողությունը, ինչպես ըստ Մակ-Գրեգորի տեսության x-ի խմբի մեջ ընդգրկվող մարդիկ:

«B» տիպի անհատականություն- համապատասխանում է Մակ-Գրեգորի x-ի, իսկ «A» տիպը՝ y-ի տեսությանը:

3. Ռ.Դրակերտի անհատականության տեսություն[1] - Ըստ այդ տեսության, բոլոր մարդիկ բաժանվում են երկու խմբի:

Առաջին խմբի մեջ ընդգրկվում են այն մարդիկ, որոնք վստահ են իրենց ուժերին, իրենց ամենագետ են կարծում եւ կյանքում դժվար է լինում նրանց համագործակցությունը այլ մարդկանց, աշխատող գործընկերների, խմբի, կոլեկտիվի հետ, համեստ չեն, եսասեր են, տաքարյուն, դյուրագրգիռ, անհամբերատար, սակայն ուժեղ են՝ ունեն կազմակերպչական մեծ ընդունակություն, կողմնակից են լավ փոփոխությունների, հնարամիտ են, նախաձեռնող, սկսած գործը կատարում են մինչեւ վերջ: Այս խմբի մեջ ընդգրկված մարդիկ սովորաբար ունենում են խոլերիկ եւ մելանխոլիկ խառնվածք, որին կանդրադառնանք առանձին:

Երկրորդ խմբի մեջ ընդգրկվում են այն մարդիկ, որոնք, ընդհակառակը, վստահ չեն իրենց ուժերին, իրենց թույլ մասնագետ են կարծում, համեստ են, համբերատար եւ որպես կանոն, նրանց գործը կյանքում հաջողություններ է ունենում, որովհետեւ լավ համագործակցում են այլ անհատների, խմբերի հետ եւ հասնում իրենց նպատակին: Այս խմբի մարդիկ չեն անհանգստանում այն բանի համար, որի վիճակը իրենք չեն կարող փոխել: Այս խմբի մարդիկ, որպես կանոն, եսասեր չեն: Սովորաբար, այս խմբի մեջ ընդգրկվում են ֆլեգմատիկ եւ սանգվինիկ խառնվածքի տեր անձիք, որին կանդրադառնանք առանձին:

4. Ֆ. Հերցբերգի մոտիվացիայի (շարժառիթների, դրդապատճառների) տեսություն.- Այս տեսության հիմքում դրված է աշխատանքից բավականություն ստանալու հիմնադրույթը, որը նպաստում է մարդկանց առողջությանը: Մոտիվացիան (շարժառիթը) աշխատողին համոզելու գործընթաց է՝ անձնական եւ ընդհանուր նպատակներին հասնելու համար: Մեկ հազար տարի առաջ, երբ մոտիվացիա բառը սկսվեց օգտագործվել խոսակցության մեջ, հաջողությամբ ներգործություն է ունենում ֆիրմայի, ձեռնարկության կազմակերպության առջեւ դրված խնդիրների կատարման վրա: Մոտիվացիան իրենից ներկայացնում է.

Առաջին, ինչ-որ մեկի կամ խումբ մարդկանց համոզման, խրախուսման գործընթաց՝ ձեռնարկության առջեւ դրված խնդիրներին հասնելու համար.

Երկրորդ, մոտիվացիայի տարբեր մեթոդները կարող են արդյունավետ լինել նույնիսկ այն ժամանակ, երբ նրանք չեն հենվում օրինակի վրա (օրինակ, Ադամ Սմիթի «Տնտեսագիտական մարդը»):

---

[1] Ռ. Դրակերտ – Քննախոսության մասին (թարգմ. ֆրանսերենից), Երեւան, 1969

Երրորդ, մոտիվացիայի ժամանակակից տեսությունը հիմնված է հոգեբանական հետազոտությունների վրա:

Հոգեբանության տարրերը մտցվել է պրոֆ. էլտոն Մեյոյի կողմից, որը հանդիսացել է մենեջմենթի կառավարման տեսության, մարդկային եւ աշխատանքային վերաբերմունքի դպրոցի հիմնադիր.

Չորրորդ, մոտիվացիայի բոլոր ժամանակակից տեսությունները հիմնական շեշտը դնում են մարդկանց պահանջմունքների անվանացանկի վրա եւ պատահական չէ, որ մենեջմենթի, մարքեթինգի եւ բիզնեսի ընդհանուր նպատակը բիզնեսի փիլիսոփայության սկզբունքի ապահովումն է՝ բավարարել սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները եւ ապահովել շահույթ:

Հերցբերգը եկավ այն եզրակացության, որ այն գործոնները, որոնք ազդում են աշխատանքի գործընթացի վրա, ազդում են նաեւ մարդկանց՝ աշխատողների պահանջմունքների վրա:

Հիգիենիկ գործոնները (աշխատավարձի չափը, աշխատանքի պայմանները, միջանձնական փոխհարաբերությունները եւ վերահսկման բնույթը) պետք է նպաստեն աշխատանքում բավարարվածության զգացմունքի դրսեւորմանը:

Դրան նպաստում է աշխատողների մասնագիտական վարժվածության աճը, ծառայական սանդուղքով առաջքաշումը, հեղինակության, նորաստեղծության, նախաձեռնության ճանաչումը, աշխատանքային հաջողությունները, պատասխանատվության աստիճանը, զարգացածության, կրթվածության, մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունները եւ այլն: Սոցիալ-հոգեբանական հետազոտությունները ցույց են տվել, որ ճապոնական ֆիրմաների, ընկերությունների, կորպորացիաների աշխատողների 75% -ը բավարարված են իրենց աշխատանքով, գոհ են շնորհիվ ճապոնական մենեջմենթի հասարակ մեթոդների՝ 1970-1980 թթ. ներդրման, մինչդեռ ԱՄՆ-ում՝ 25%-ն է բավականություն ստանում աշխատանքից.

Օրինակ, ճապոնական խոշոր ձեռնարկություններում («Տոյոտա», «Սոնի» եւ այլ ֆիրմաներ, ընկերություններ) հոգեբան-մենեջերները առավոտյան հսկում են, թե աշխատանքի ներկայացողներից ո՞վ է գտնվում ստրեսային վիճակում, եւ այդպիսիններին չեն թույլատրում աշխատանքի, բայց օրենսդրությամբ սահմանված կարգով կատարում են գրանցում եւ պահպանում են նրանց տվյալ օրվա միջին աշխատավարձը, քանի որ, եթե ջղայնացած, ստրեսային վիճակում գտնվող անձը ներկայանա աշխատանքի, ավելի շատ վնաս կկրի ֆիրման, քանի որ կիջնի ոչ միայն տվյալ անձի, այլեւ նրա գործընկերների աշխատանքի արտադրողականությունը:

5. Ավրաամ Մասլոուի պահանջմունքների հերարխիական տեսությունը.-

Ամերիկյան հոգեբան՝ Ա. Մասլոուն 1954 թ. գրել է «Շարժառիթը եւ անհատը» գիրքը, որտեղ առաջարկել է անհատի նպատակների դասակարգումը եւ խմբավորումը՝ ըստ հերարխիականության կարեւորության աստիճանի: Ընդ որում, մարդու պահանջմունքները փոփոխվում են եւ անսահմանափակ են, իսկ ինտելեկտուալ (մտավոր), հումքային, նյութական, ֆինանսական ռեսուրսները (պաշարները) սահմանափակ (Սակավության օրենքի համաձայն): Հեղինակը առանձնացրել է մարդու պահանջմունքների հինգ տեսակ, որոնք հերարխիական են աստիճանական հերթականության: Այդ պահանջմունքներն են.

առաջին, ֆիզիոլոգիական պահանջմունք, այսինքն հիմնական պահանջմունք մարդու գոյատեւման համար (սնունդ, հագուստ, աշխատանք, հանգիստ եւ այլն): Այս պահանջմունքները բավարարելուց հետո մարդը մտածում է հաջորդ պահանջմունքը բավարարելու համար:

Եվ այսպես, երկրորդ պահանջմունք - կյանքի անվտանգության պահանջմունք,

երրորդ, սոցիալական (ընկերային) խմբի (գյուղացի, բանվոր, ծառայող՝ մտավորական) պատկանելիության պահանջմունք,

չորրորդ, իրեն հարգելու պահանջմունք:

հինգերորդ, ինքնահաստատման պահանջմունք:

Ա. Մասլոուն նշել է, որ մարդիկ «անկուշտ էակ են , ագահ, որոնք խրախուսվում են չբավարարված պահանջմունքների բավարարման ձգտումով:

6. Ռոբերտսոն- Կուպերի մոտիվացիայի (շարժառիթների) տեսությունը.-

Մոտիվացիան ուղղակի կապ ունի լիդերության (ղեկավար, առաջնորդ) լինելու եւ աշխատողների հետ՝ շփման առումով:

Ինչպե՞ս հասնել նպատակին՝ դա տեղիք է տալիս մոտիվացիայի (շարժառիթի): Մոտիվացիան հանդիսանում է որպես այն բանի որոշում, թե ինչպես հասնել առավելագույն փոխհատուցման՝ ենթակաների գործողությունների ձեւերի հասկացման, նրանց շարժառիթների, լավ կամ վատ աշխատանքի պատճառների բացահայտման միջոցով, ենթակաների նկատմամբ մի շարք համոզման եղանակների եւ տեղեկատվության օգտագործումը հասնելու աշխատանքի առավել բարձր արտադրողականության: Այլ կերպ արտահայտած, մոտիվացիան դա այն բանի որոշումն է, թե ի՞նչ է ուզում կատարել աշխատողը: Ա. Ռոբերտսոնը եւ Կուպերը հաշվում են, որ հիմնահարցերը եւ մոտիվացիան մեծ նշանակություն ունեն ֆիրմայի համար: Թեեւ մոտիվացիան, երբեմն ունե-

նում է անհատականության բնույթ, բայց եւ այնպես, եւ մյուս գործոնները՝ անբավարար ուսուցումը, աշխատանքի ստաժը (փորձը), անհատի խառնվածքը, բնավորությունը, ձեռնարկության անկատար կազմակերպական եւ կառավարման կառուցվածքները կամ անբավարար վերահսկողությունը նույնպես նշանակություն ունեն մոտիվացիայի առումով: Մոտիվացիան մարդու վերաբերմունքն է, հակումը դեպի աշխատանքը, մարդկանց նկատմամբ ունեցած վերաբերմունքը, նվիրվածությունը, աշխատանքի նկատմամբ բավարարվածությունը եւ այլն: Մեծ նշանակություն են ձեռք բերում սոցիալ-հոգեբանական մոտեցումները: Վերջիններս մարդկանց դիտում է որպես «հասարակական կենդանիներ» հարմարեցված ընդհանուր ձեւերին եւ վարվելակերպի կարգին (օրինակ, մարդկանց ձգտումը սոցիալական այս կամ այն խմբին պատկանելությունը, ընտանիքը, մարդկանց խմբերը, մեծ եւ փոքր կոլեկտիվները): Մարդկանց պահանջմունքները եւ վերաբերմունքը ընդհանուր գծերով իրենց վրա թողնում են հետքեր, որն էլ ազդեցություն է ունենում մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների, կոլեկտիվում բարոյա-հոգեբանական լավ մթնոլորտ ստեղծելու եւ կոլեկտիվի առջեւ դրած խնդիրների կատարման վրա: Ըստ հեղինակների, մոտիվացիան կապված է այն բանի հետ, թե ինչպիսի՞ արդյունքների են սպասում մարդիկ իրենց վերաբերմունքով: Այս տեսությունը ենթադրում է, որ լարվածության ծավալը, որ մարդիկ պատրաստ են ծախսել այս կամ այն խնդրի կատարման վրա, կախված է երեք գործոններից.

առաջին, սպասումից, այսինքն թե ներդրված աշխատանքը, ջանքերը կտա՞, արդյոք իր սպասելիք արդյունքը եւ կբարձրացնի՞ այն աշխատանքի արտադրողականությունը,

երկրորդ, համագործակցությունից.- կազդի՞ արդյոք աշխատանքի բարձր արտադրողականությունը արդյունքի վրա, օրինակ ծառայական սանդուղքով բարձրանալուն,

երրորդ, նշանակությունը.- ձեռքբերված արդյունքը արդյո՞ք հանդիսանում է հետաքրքիր տվյալ աշխատողի համար, այն բավականությո՞ն է պատճառում:

7. Մակ-Կլելանդի մոտիվացիայի տեսությունը.-

Այս տեսությունը հիմնված է մոտիվների (շարժառիթների) կառուցվածքի ուսումնասիրության եւ նրանց ազդեցությունը մարդկանց վերաբերմունքի եւ անհատի վրա: Հեղինակը առանձնացնում է անհատի պահանջմունքները՝ անձնական ձգտումների, ընդունակությունների եւ իշխանության հասնելու առումով: Շատ մարդիկ այս կամ այն չափով զգում են մոտիվացիոն գործողություններ նշված բոլոր երեք տարրերի առումով, բայց նրանցից մեկը, սովորաբար լինում է գերակշռող: Հեղինակը, գլխավորապես, ուշադրությունը կենտրոնացրել է անձնական ձգտումների մոտիվացիայի վրա եւ սահմանել, որ այդպիսի պահանջմունքներ ունեցող մարդը խիստ ցանկություն է զգում հակադարձ կապի (իր վրա է ընդունում ռիսկը, իր առջեւ դնում համեստ նպատակներ, մրցում է ինքն իր, քան ուրիշների հետ եւ մշտապես ձգտում է ինքնակատարելագործման): Այդպիսի մարդիկ, հատկապես, ցանկանում են հասնել հաջողությունների, բայց հետաքրքիր է, որ փողը ընդունում է որպես իր հաջողությունների միակ չափանիշը: Թե ինչպես են փողով փող ստեղծում, կանդրադառնանք ֆինանսական մենեջմենթի բաժնում: Մոտիվների կառուցվածքի ուսումնասիրությունը մենեջերին հնարավորություն է տալիս առանձնացնել այն աշխատողներին, որոնք ընդունակ են ինքնամոտիվացիայի, եւ նրանց, ովքեր պահանջում են արտաքին հարկադրանքը, վերահսկողությունը:

8. Ֆրեյդի մոտիվացիայի տեսությունը.- Հեղինակը գտել է, որ մարդիկ հիմնականում չեն գիտակցում այն իրական հոգեբանական ուժերը, որոնք ձեւավորում են իրենց վերաբերմունքը, որ մարդու գիտակցությունը զարգանում է, մարդը աճում է: Գոյություն ունի մարդկանց հոգեբանական վարվելակերպի տարբեր ձեւեր:

8.1. Օրինակ, երիտասարդ եւ միջին տարիքի գնորդները հակադրվում են սեւ գույնի ապրանքին, պատճառաբանելով որ դա մեծահասակներին է սազական:

8.2. Տղամարդիկ ծխում են սիգարետներ որպես մեծահասակի այլընտրանք (երեխա ժամանակ մատն են ծծում): Նրանց հետաքրքրում է ուժեղ (թունդ) ներգործության սիգարետները, որն ընդգծում է նրանց տղամարդկության սկիզբը:

8.3. Կանայք նախապատվությունը տալիս են բուսական յուղերին, որովհետեւ մեղք են համարում կենդանիներին:

9. Զուգահեռ վերլուծության մեթոդ.- Այս մեթոդը առաջարկել է Բերնոմը 1956 թվականին: Դա ելնում է այն բանից, որ ամեն մարդ ունի իր «ես»-ի երեք վիճակ (երեխա, ծնող, ծեր մարդ) եւ նրա վերաբերմունքը: Հետեւապես, տվյալ մարդու մոտիվացիան կախված է այն բանից, թե դրանցից ո՞ր մեկն է գերակշռում: Սեփական «ես»-ի ընթացիկ գերակայող վիճակի սահմանումը հնարավոր է մարդկային եւ աշխատանքային վերաբերմունքի (փոխհարաբերությունների) տարբեր առանձնահատկություններով (կեցվածք, խոսք):

«Երեխային» հիմնականում իմանում են ըստ ֆիզիկական բնութագրերի մի շարք զգացմունքային երեւույթների միջոցով, օգտագործված բառերով, օրինակ, ածականի գերադասական աստիճանի օգտագործումով:

«Ծնողներին» հատուկ է արտահայտել ժեստերի, կեցվածքների (օրինակ, Բոնապարտ Նապոլեոնի կեցվածքը), ինչպես

նաեւ «միշտ», «երբեք», «չի կարելի» եւ մի շարք այլ արտահայտությունների օգտագործումը:

«Մեծահասակները» լսում եւ պատասխանում են դեմքի կենդանի արտահայտությամբ եւ բնութագրող գնահատականով:

Այս մոտիվների վերլուծության արդյունքների օգտագործումը օգնում է մենեջերին կատարելագործել ամենօրյա միջանձնական, մարդկային, աշխատանքային փոխհարաբերությունները, մոտիվացիայի ընթացքը եւ շփումները ի շնորհիվ այն բանի, որ մարդը հնարավորություն է ստանում գիտակցել սեփական «ես»-ի եւ այլ «ես»-ի վիճակը ու պատասխանել համապատասխան կերպով, այնպես, որ շփումը կարող է լինել ի շահ իրեն կամ հաջողությամբ վերջանա առանց ջղայնանալու:

10. Ստիրզայի եւ Պորտերի մոտեցումների տեսությունը.-

Այս տեսությունը սովորեցնում է տարբերել հիմնական շարժառիթները առանձին շարժառիթների կամ պահանջմունքների տեսակներից, հարմարեցնել աշխատանքների կատարման ընդհանուր վերաբերմունքին, որպեսզի ապահովել բավարարվածություն աշխատանքում: Դրա համար հարկ է մշակել մոտիվացիայի պլան: Ինչպես բոլոր մարդիկ ունեն կարճատեւ եւ երկարատեւ նպատակներ, այնպես էլ ձեռնարկությունը, (կազմակերպությունը) ունի համապատասխան ստրատեգիա մարտավարական նպատակներ: Եթե աշխատակիցը ընկալում եւ ընդունում է ձեռնարկության նպատակները, ապա նա կձգտի հասնել դրան, որովհետեւ այն կնպաստի հասնել նաեւ իր նպատակներին: Եթե աշխատողն ունի լավ վարվեցողության խոր զգացմունք եւ նա նվիրված է իր աշխատանքին, ապա նա նվիրված կլինի նաեւ ֆիրմային, նրա ապրանքներին ու ծառայություններին եւ նրանց մոտ կամրապնդվի հավատը եւ նվիրվածությունը դեպի ֆիրման. Հետեւապես, գոյություն ունի հպարտության զգացմունքի դաստիարակության անհրաժեշտություն:

Մենեջմենթի տեսությունների կիրառումը իր գործնական արտահայտությունն է գտնում կառավարման հոգեբանական թեստերի միջոցով, որով մենեջերը կարողանում է ճանաչել կոլեկտիվի անդամների խառնվածքը, բնավորությունը, ընդունակությունը, ստեղծագործական ունակությունը եւ այլն: Մարդկանց հոգեբանական վարժվածությունը իրականացվում է կառավարման հոգեբանության թեստերով՝ մարդու կամային հատկանիշների, ունակությունների, խառնվածքի, բնավորության եւ կառավարման ոճի բացահայտման թեստերով, որոնց կանրադառնանք առանձին: Սակայն մենեջմենթի տեսությունները ունեն գործնական կիրառման երկու հիմնական ուղղություն.

առաջին, մենեջմենթի տեսությունների գործնական կիրառումը մենեջերի կողմից՝ ձեռնարկության աշխատողներին ճանաչելու, նրանց խառնվածքը եւ բնավորությունը իմանալու, որպեսզի մարդկանց խմբում, փոքր եւ մեծ կոլեկտիվներում ապահովել մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ, համերաշխ, առողջ բարոյահոգեբանական մթնոլորտ, ինչպես նաեւ ղեկավար-ենթակա փոխհարաբերություններում դրսեւորել անհատական մոտեցում:

Դա վերաբերում է մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթի բնագավառին, որը մենեջերի (կառավարիչի, տնտեսական ղեկավարի անկախ կառավարման մակարդակից, օղակից) հիմնական խնդիրն է:

Երկրորդ, կառավարման արդյունավետությունը բարձրացնելու նպատակով անհրաժեշտ է բուժել նաեւ ձեռնարկության, կազմակերպության հիվանդությունը, անհրաժեշտության դեպքում կատարել եւ հիվանդության ախտորոշում եւ վիրահատություն: Դա հնարավոր է կատարել մենեջմենթի երկրորդ խմբի տեսությունների իմացությամբ եւ գործնական կիրառմամբ, որն էլ մենեջերի հիմնական խնդիրն է:

Մենեջմենթի տեսությունները, որոնք վերաբերում են ոչ թե անմիջական աշխատողներին (ինչպես առաջին խմբի տեսություններն են), այլ ձեռնարկությանը (կազմակերպությանը), հանդիսանում են.

11. Թ. Փիթերսի եւ Ռ. Ուոթերմենի 7C-ի, 7K-ի եւ նրանց միացյալ՝ «Նորացման օղակ»-ի տեսությունները: Ձեռնարկի ծավալի սղության պատճառով չենք անդրադառնում այդ տեսություններին[1]:

Մենեջմենթի 1-10-ը տեսությունները օգտագործվում են ձեռնարկությունների աշխատողներին ճանաչելու, իսկ 11-14-ը (7C-ի, 7K-ի եւ «նորացման օղակ»-ի տեսությունները)՝ ձեռնարկությունների հիվանդությունները իմանալու, հիվանդությունը ախտորոշելու եւ բուժումը կազմակերպելու համար:

ՄԵՆԵՋԵՐԻ ԿՈՂՄԻՑ ԱՇԽԱՏԱԿԱԶՄԻ ԽԱՌՆՎԱԾՔԻ ԵՎ ԲՆԱՎՈՐՈՒԹՅԱՆ ՈՐՈՇՄԱՆ ԿԱՐԳԸ

Ինչպես ճանաչել մարդկանց, իմանալ նրանց ներվային համակարգի խառնվածքը, բնավորությունը, որպեսզի մենեջերը կոլեկտիվում ապահովի մարդկային[2] եւ աշխատանքային նորմալ

---

[1] Т. Питерс, Р. Уотермен – В поисках эффективного управления: опыт лучших компаний (перевод с англ.), М. 1986.

[2] Դեյլ Քարնեգի- Ինչպես ձեռք բերել բարեկամներ եւ ազդեցություն ունենալ մարդկանց վրա, (թարգմ. անգլերենից) , Երեւան, 1991:

փոխհարաբերություններ[1], այսինքն բարոյահոգեբանական լավ, համերաշխ մթնոլորտ[2]:

Մարդը ունի «խառնվածք» եւ «բնավորություն»: Գոյություն ունի մարդկային խառնվածքի չորս եւ բնավորության 14 տեսակ:

Խառնվածքը՝ անձի անհատականության առանձնահատկության ընդունակությունն է, որը բնութագրում է մարդու գործունեության եւ վերաբերմունքի փոփոխական եւ զգացմունքային կողմը:

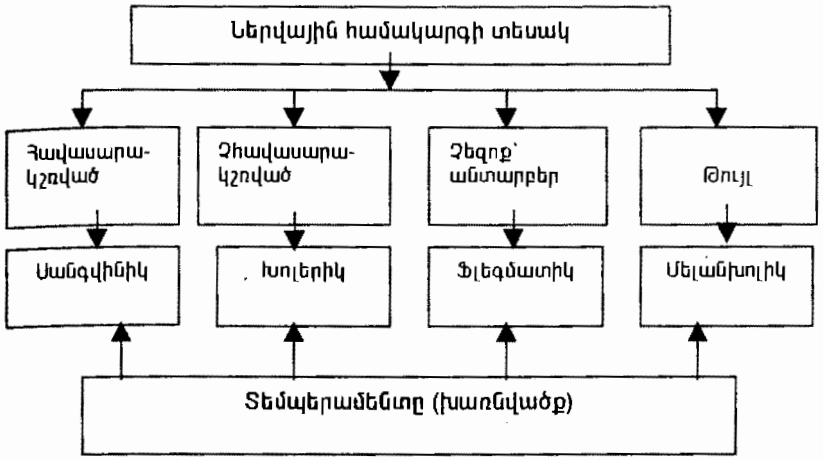
Ինչպես ճանաչել մարդկանց, ենթակա աշխատողներին, ինչպես իմանալ նրանց տեմպերամենտը (խառնվածքը) ըստ օրգանիզմի ներվային համակարգի, ինչպես իմանալ աշխատողի բնավորությունը, որպեսզի մենեջերը, տնտեսական ղեկավարը խմբում, մեծ եւ փոքր կոլեկտիվներում ապահովի մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ: Ղեկավարը, առավել եւս մենեջերը, պետք է լավ ճանաչի ենթականերին՝ նրանց խառնվածքը, բնավորությունը, այլապես, առանց դրա դժվար կլինի կազմակերպել աշխատանքը, արտադրությունը, սպասարկումը, ծառայությունների մատուցումը՝ կոլեկտիվի առջեւ դրված խնդիրները կատարելու համար, պահպանելով համերաշխ վիճակ, առողջ բարոյահոգեբանական մթնոլորտ:

Մարդկանց խառնվածքը եւ բնավորությունը ճանաչելու համար մենեջերները ենթակա աշխատողների հետ անցկացնում են կառավարման հոգեբանության թեստեր: Թեստը անգլերեն բառ է, որ նշանակում է ստուգում, փորձարկում: Արեւմուտքում տարածված է կառավարման հոգեբանական թեստերի անցկացումը՝ կապված մարդկանց խառնվածքի, բնավորության ճանաչման, նրանց ստեղծագործական եւ կազմակերպչական ընդունակությունների, հմտությունների, նախասիրությունների, մասնագիտական կողմնորոշման հետ: Կառավարման հոգեբանության առաջին թեստի հեղինակը եղել է ամերիկացի էմիգրանտ Մյուստենբերգը (1916թ.): Դրանից հետո Արեւմուտքի երկրներում առաջինն են մշակվել կառավարման եւ ընդհանուր հոգեբանության, ճարտարագիտական, մենեջմենթի տեսությունների վերաբերյալ թեստերը: Արեւմուտքում մարդկանց աշխատանքի են ընդունում թեստավորման միջոցով, որը գրեթե բացառում է կադրային ոչ ճիշտ քաղաքականությունը, որը ինչպես նախկին հասարակարգում, նույնպես եւ հիմա տարվում է Հայաստանում՝ կիրառելով ծանոթի սկզբունքը եւ այլ նեգատիվ վերաբերմունքը:

Մարդու խառնվածքը կախված է ներվային համակարգի տեսակից (ուրվագիծ - 11):

[1] М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – Основы менеджмента, М. 1994.

[2] Р. Шонбергер – Японские методы управления производством, М. 1988.



Սխեմա (ուրվագիծ-11) – մարդու խառնվածքի կախվածությունը ներվային համակարգի տեսակից

Ինչպես երեւում է մարդու խառնվածքի կախվածությունից, տարբերում են խառնվածքի 4 տեսակներ՝ սանգվինիկ, խոլերիկ, ֆլեգմատիկ եւ մելանխոլիկ, որոնք համապատասխանում են հավասարակշռված, չհավասարակշռված, անտարբեր եւ թույլ ներվային համակարգի տեսակներին: Ընդ որում, մարդու ներվային համակարգի եւ խառնվածքի միջեւ գոյություն ունի որոշակի հարաբերակցություն.

Ներվային համակարգի տեսակները	ուժեղ			Թույլ
	Անզուսպ	Կենդանի	չեզոք՝ անտարբեր	
Ուժեղ	Ուժեղ	Ուժեղ	Ուժեղ	Ուժեղ
Հավասարակշռված	Չհավասարակշռված	Հավասարակշռված	Հավասարակշռված	Չհավասարակշռված
Շարժունակ	Շարժունակ	Շարժունակ	Չեզոք	Շարժունակ կամ չեզոք
Խառնվածքը	Խոլերիկ	Սանգվինիկ	Ֆլեգմատիկ	Մելանխոլիկ

Ռուս գիտնական Ի. Պավլովը առանձնացրել է խառնվածքի երեք հիմնական հատկանիշներ.

առաջին, ուժը, այսինքն մարդու ներվային համակարգի ընդունակությունը, որը դիմանում է ուժեղ տատանումներին: Այն բնութագրվում է ներվային բջիջների աշխատունակությամբ,

երկրորդ, հավասարակշռվածությունը, որը բնութագրվում է ծագման եւ արգելակման գործընթացների հարաբերակցությունը,

Երրորդ, շարժողունակությունը, որը հանդիսանում է ծագման եւ արգելակման գործընթացների հերթականության արագության ցուցանիշ:

Ներվային համակարգի ուժեղ տեսակը կարող է լինել անզուսպ, կենդանի, անտարբեր եւ թույլ: Թույլ տեսակի դրական հատկանիշը բարձր զգացողությունն է: Մարդու խառնվածքը կախված է տվյալ մարդու հոգեբանական առանձնահատկություններից եւ պայմանավորված է արյան բաղադրությամբ:

Ըստ ներվային համակարգի, մարդու խառնվածքի մի շարք տեսակներ առանձնացրել է փիլիսոփա, գիտնական-բժիշկ Հիպոկրատը, դեռեւս մեր թվարկությունից առաջ՝ 5-րդ դարում: Հետագայում, Ի. Պավլովի կողմից առանձնացվել է հետեւյալ չորս տեսակները[1].

Խոլերիկ - հունարեն խոլեր բառից, որ նշանակում է դեղին լեղի,

Մելանխոլիկ - հունարեն մելանյե խոլե, որ նշանակում է սեւ լեղի,

Ֆլեգմատիկ - հունարեն ֆլեգմա բառից, որ նշանակում է լիմֆա, այսինքն սպիտակ արյուն՝ ավիշ,

Սանգվինիկ - հունարեն սանգվին բառից, որ նշանակում է կարմիր արյուն:

Հետեւապես, կախված տվյալ օրգանիզմի արյան բաղադրությունից, բնութագրվում է մարդու խառնվածքը:

Ընդ որում, մարդու խառնվածքը կախված է ոչ միայն օրգանիզմում պարունակվող արյան կազմից (ավիշ, արյուն, սեւ եւ դեղին լեղի), այլեւ, թե տարվա ո՞ր եղանակին, սեզոնում է ծնվել: Օրինակ, գարնան վերջին եւ ամռան սկզբին ծնվածները սանգվինիկ են, ամենալավ խառնվածքի տեր անձինք (22-ը մայիսի – 21-ը հունիսի): Սանգվինիկ են նաեւ աշնան ծնվածները (22-ը սեպտեմբերի – 23-ը հոկտեմբերի), ձմռան վերջում ծնվածները (21-ը հունվարի – 22-ը փետրվարի):

Ամռան ամիսներին՝ հունիս-հուլիս ժամանակահատվածում, աշնան վերջերին ծնվածները (24-ը հոկտեմբերի – 22-ը նոյեմբերի) եւ գարնան ամիսներին ծնվածները (21-ը փետրվարի – 20-ը մարտի), հանդիսանում են ֆլեգմատիկներ:

Ամռան ամենաշոգ եղանակին ծնվածները (22-ը հուլիսի – 22-ը օգոստոսի)՝ խոլերիկներ: Նման խառնվածք են ունենում նաեւ աշնան վերջին եւ ձմռան առաջին ամսում (23-ը նոյեմբերի – 21-ը

[1] М.В Гамезо, И.А Домашенко – Атлас по психологии, М. 1986

դեկտեմբերի), ինչպես նաեւ գարնան վերջի ամիսներին ծվածները (21-ը մարտի – 21-ը ապրիլի):

Աշնան սկզբին եւ ամառվա վերջին, ձմռան ընթացքում ծնվածները (22-ը դեկտեմբերի – 20-ը հունվարի) ունենում են մելանխոլիկ խառնվածք: Նման խառնվածք են ունենում նաեւ գարնան վերջին ծնվածները (21-ը ապրիլի – 21-ը մայիսի):

Այժմ բնութագրենք խառնվածքի վերը նշված չորս տեսակները:

Խառնվածքի բնութագրերը

1. *Խոլերիկը*՝ «անզուսպ», դյուրագրգիռ, խռովահույզ խառնվածք է, որին բնորոշ են գործողությունների արագ տեմպը, ակտիվությունը, ակտիվության նկատմամբ հակազդեցության գերակշռությունը (բռնկվածություն, անհամբերություն եւ այլն), վարքի որոշ անճկունություն, համառություն, հուզական խառն բռնկումների, տրամադրության սուր փոփոխությունների նկատմամբ հակումը: Նման խառնվածքով ղեկավարը նախաձեռնող, վճռական մարդ է, աշխատասեր, արմատական փոփոխությունների կողմնակից է, նորարար, գյուտարար, ունի կազմակերպչական մեծ ընդունակություններ, ընդունակ՝ մարդկանց, ոտքի հանել ցանկացած գործ կատարելու համար, խոսքը կրակոտ է, կրքոտ եւ այլն:

Խոլերիկ (արյան բաղադրության մեջ գերակշռում է խոլերը՝ դեղին լեղին, լորձունքը) դրա համար էլ դյուրաբորբոք է, տաքարյուն, համառ, որի պատճառով չճանաչողները երբեմն ճիշտ չեն հասկանում նրան, թեեւ բարի բնավորություն ունի, մարդամոտ է, շփվող, ունի մարդկային խիղճ, սիրում է ընտանիքում, հարեւանների, ընկերների շրջապատում եւ կոլեկտիվում ապահովել մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ:

Խոլերիկը՝ դյուրաբորբոք, տաքարյուն, խանդավառ, բարի բնավորություն ունեցող մարդ է, ընդունակ եւ աշխատասեր:

Խոլերիկին՝ չի կարելի պատժել, նրան խրախուսանքն է արդարացնում, նրանք հակում ունեն կարիերայի (հռչակ ձեռք բերելուն, պաշտոնին), սիրում են լինել ղեկավար (լիդեր), նավավար եւ ոչ թե ուղեւոր, դժվար են ենթարկվում ղեկավարին, սիրում են ազատությունը, անկախությունը, ինքնուրույնությունը, խստապահանջ են իր եւ ենթակաների նկատմամբ, կարգապահ են, ունեն պատասխանատվության բարձր զգացում, բարեխիղճ աշխատող են, հմուտ եւ գործարար ձեռներեց են, խնայող, որպես կարգ լավ ղեկավար են լինում (լիդեր՝ առաջնորդ):

Խոլերիկին բնորոշ են հետեւյալ հատկանիշները.

1. անհանգիստ է
2. անզուսպ է, բռնկվող

3. անհամբեր է
4. կտրուկ եւ շիտակ է մարդկանց հետ փոխհարաբերություններում (մարդակային եւ աշխատանքային)
5. վճռական է եւ նախաձեռնող
6. համառ է (դա ըստ մենեջմենթի գիտության սկսած 1950-ական թվականներից համարվում է ազնվականական հատկանիշ)
7. հնարամիտ է ընդհանրապես եւ վեճի մեջ՝ մասնավորապես
8. աշխատում է պոռթկումներով
9. հակված է ռիսկի
10. հիշաչար եւ նեղացկոտ չէ
11. խոսում է արագ եւ կրքոտ
12. անհավասարակշիռ է եւ հակված է տաքարյունության
13. կռվարար է, վիճող, ինչպես անգլիացի Ուիլյամ Ջեյը
14. անհանդուրժող է թերությունների նկատմամբ
15. ունի արտահայտիչ դիմախաղ
16. կարող է արագ գործել եւ որոշումներ ընդունել, սակայն երբեմն որոշումների ճիշտ ընդունումը ուշացնում է:
17. անընդհատ ձգտում է նորին, կողմնակից է արմատական կառուցվածքային փոփոխություններին, լավատես է (օպտիմիստ) եւ ուրախանում է լավով, հույսով է
18. ունի կտրուկ եւ սրընթաց շարժուձեւ
19. համառ է՝ առաջադրված նպատակներին հասնելու, նվաճելու մեջ (անձնական, ընտանեկան եւ ծառայական աշխատանքում)
20. Հակում ունի տրամադրության կտրուկ փոփոխությունների:

Աշխարհահռչակ խոլերիկներ են՝ Պետրոս Առաջինը, Սուվորովը, Ի. Պավլովը, ԱՄՆ նախագահ Բիլ Քլինթոնը, ՌԴ նախագահ Բորիս Ելցինը եւ հասարակ մահկանացուս՝ սույն ձեռնարկի հեղինակը:

Խոլերիկը՝ զեկուցման թուղթը, թերթը, ամսագիրը, գիրքը պահում է դեմքից հեռու (հեռատես է): Խոլերիկի՝ աշխատանքը ղեկավարի կողմից պետք է վերահսկել, բայց նրա հետ վարվել ոչ խիստ, լինել զուսպ, արդարացի եւ պահանջկոտ, ոչ թե պատժել, այլ խրախուսել, այլապես նա կարող է անկառավարելի դառնալ:

Խոլերիկները՝ ուժեղ կամքի տեր մարդիկ են, հոգով ուժեղներ, շարժունակ, սակայն չհավասարակշռված եւ անզուսպ: Տարբերվում է բարձր զգացմունքով եւ դյուրագրգռությամբ: Հասարակական շահերի տեսակետից նա նախաձեռնող է, էներգակիր, սկզբունքային եւ համառ: Այնտեղ, որտեղ չկա հոգեւոր կյանքի աշխուժություն, խոլերիկ խառնվածքով մարդը իրեն դրսեւորում է բացասական, որովհետեւ համամիտ չէ տախտկալի կյանքին, աշխատանքին եւ ստիպված դառնում է դյուրագրգիռ, տեղիք է տալիս աշխատանքային վեճերի, սակայն հիշաչար չէ, քանի որ ունի բարի բնավորություն, լավ լսողունակություն, ի վիճակի է մտնելու մարդկանց դրության մեջ, հասկանալու նրանց հոգսերը, պատրաստ է օգնելու նրանց, բարյացակամ է: Խոլերիկ խառնվածքի տեր մարդիկ աշխատասեր են, մեծ աշխատունակություն ունեն, գործի նկատմամբ՝ մեծ նվիրվածություն եւ պատասխանատվության բարձր զգացում, հակված է աշխույժ, մեծ զգացմունքների, որից էլ կախված փոխվում է նրա տրամադրությունը: Նրանք կամքից ուժեղ են, որն էլ ցանկություն է առաջացնում լինել միշտ ուրիշներից առաջ: Սիրում են բավականություն, խնդություն, գոհություն, հաճույք, հրճվանք եւ շատ անկախ են: Սիրում են առաջընթացը, գործարար մարդիկ են: Միտում ունեն հեշտությամբ ամեն ինչը չափազանցնել եւ անգիտակցաբար ստել: Չեն տիրապետում ոչ սառը բանականությանը, ոչ զգուշավորությանը եւ ոչ էլ խստորեն նախատեսված վերաբերմունքին: Ապրում են ամենից առաջ, ներքին մղումով, բարքերով եւ ցանկություն ունեն գործել եւ ղեկավարել բոլորին եւ ամեն ինչ, որը ոչ միշտ է բերում հաջողություն: Հմուտ, ճարպիկ, ճարտար, բազմակողմանի զարգացած, կրքոտ եւ աշխատասեր անձինք են: Խելքը դյուրին է ընկալում գիտելիքները: Գնահատում են անկախությունը եւ ազատությունը: Կամային են, որ, երբեմն, գործում են չմտածված, համառ կերպով, բայց եւ բաց պարզ եւ հստակ, առանց կեղծիքի: Շփվող են, սիրում են ուղեւորություններ: Հեշտությամբ համակերպվում են: Տիրապետում են մեծ տառապանքների եւ զբաղվում են բարեգործությամբ: Հարկ է վախենալ երեւույթները, իրադարձությունները չափազանցնելուց, քանի որ նման խառնվածքի տեր անձինք հակում ունեն չափազանցության նկատմամբ: Այնուհանդերձ, բնորոշ են գործողությունների արագ տեմպը, ակտիվության նկատմամբ ռեակտիվության գերակշռությունը, հակումը տրամադրության սուր փոփոխությունների նկատմամբ: Նման խառնվածքով ղեկավարը նախաձեռնող, վճռական, սկզբունքային մարդ է, ընդունակ՝ մարդկանց ոտքի հանել ցանկացած գործ կատարելու համար, խոսքը կրակոտ է, կրքոտ, օբյեկտիվ եւ արդար:

Մելանխոլիկը՝ մելամաղձոտ, «թույլ» խառնվածք է, որն ունեցողի հակազդեցության աստիճանը ցածր է, հեշտությամբ է ընկնում ուրիշի ազդեցության ներքո, վարքն անճկուն է, արագ վիրավորվող, աննշան անհաջողությունների նկատմամբ խոր ապրումներ է ունենում, սակայն արտաքնապես շրջապատին թույլ արձագանքող մարդ է, ամաչկոտ, մեկուսացած, իր ուժերին չի վստահում, նման ղեկավարի գործունեության տեմպը դանդաղ է, մի գործունեությունից մյուսին դժվար է անցնում, սակայն ձգտում է բարոյական մաքրության, անհաշտ է կեղծիքի նկատմամբ: Սա նյարդային համակարգի ամենավատ տեսակն է (ամենալավը հանդիսանում է սանգվինիկը), որի կրողը ոչ մի բանի չի հավատում, հույսը չի դնում ուրիշների վրա, ամեն ինչում տեսնում է միայն վտանգավոր ու բացասական հետեւանքներ, վատատես է:

Մելանխոլիկ խառնվածքի տեր մարդու հետ արտակարգ զգույշ պետք է վարվել, անթույլատրելի է խստությունը եւ կոպտությունը նրա նկատմամբ, խոսակցական բաձր տոնը, կծու ծաղրը, պետք է թերությունը ասել երես առ երես եւ գովել աշխատանքի համար: Մելանխոլիկին չի կարելի պատժել, խրախուսանքն է արդարացնում:

Մելանխոլիկին բնորոշ են հետեւյալ հատկանիշները.

1. ամաչկոտ ու ամոթխած է
2. շփոթվում է նոր պայմաններում
3. դժվարանում է կապ հաստատել անծանոթ մարդկանց հետ
4. չի հավատում իր ուժերին
5. թեթեւ է տանում միայնակությունը
6. անհաջողության դեպքում զգում է ճնշվածություն եւ շփոթվածություն
7. հակված է ամփոփվելու ինքն իր մեջ
8. արագ հոգնում է
9. խոսում է նվազ հանդարտ ձեւով, հաճախ շշուկով
10. անգամ հարմարվում է զրուցակցի բնավորությանը
11. մինչեւ արտասվելու աստիճան դյուրագրգիռ է
12. չափից դուրս զգայուն է գովասանքի եւ պարսավանքի նկատմամբ
13. բարձր պահանջներ է ներկայացնում ձեզ եւ շրջապատին
14. հակված է կասկածամտության
15. ունի հիվանդոտ ինքնասիրություն եւ շուտ է վիրավորվում
16. չափից շատ նեղացկոտ է
17. ծածկամիտ է եւ չշփվող, ոչ մեկի հետ չի կիսում իր մտքերը
18. քիչ շփվող է եւ երկչոտ
19. անտրտունջ հնազանդ է
20. հայցում է շրջապատողների կարեկցանքը եւ օգնությունը:

Աշխարհահռչակ մելանխոլիկները հանդիսանում են՝ Գոգոլը, Չայկովսկին:

Մելանխոլիկը կամքից ուժեղ է, հավասարակշռված, շարժունակ կամ չեզոք, նրանում գերակշռում է սեւ լեղին:

Մելանխոլիկը տպավորիչ մարդ է, խոր մտահոգվող, խոր ապրումներ ունեցող, բայց արտաքնապես շրջապատի նկատմամբ թույլ կարգավորվող, գործողությունների մտացածին կատարելով, նույնը խոսքի առումով: Նրա արտաքին արգելակումը ուժեղ է: Նա դժվար է ինչ որ բանի վրա կենտրոնանում: Ուժեղ ազդեցության երեւույթները առաջացնում են երկարատեւ արգելակային հակազդեցություն: Կյանքի նորմալ պայմաններում մելանխոլիկները խոր, բովանդակալից մարդիկ են: Անբարենպաստ պայմաններում մելանխոլիկները փակվում են, մեկուսանում, վախկոտ եւ տագնապալից դառնում: Նրանք լուրջ, աշխատասեր, մեծ համբերատարությամբ եւ առաջադրված նպատակներին հասնելու գործում համառ մարդիկ են: Հավասարակշռված եւ հպարտ են, չշփվող եւ անվստահելի: Սառը դատողության տեր մարդիկ են, ժլատ, խիստ դատող եւ առանց ներողամտության, հանդուրժողականության, զիջողականության, համբերատարության: Ոչ դյուրին են ներում եւ մոռանում նեղացածությունը, այսինքն հիշաչար են: Նրանք գնահատում են փողը եւ նյութական արժեքներն ընդհանրապես: Շատ մեծ ուշադրություն են դարձնում իրենց արտաքինի վրա: Իրենց էությամբ նյութապաշտ են, շատ եսասեր են, միշտ ունեն եսասիրական մտածելակերպ եւ վերաբերմունք: Վատատես են եւ փընթփընթան, մրթմրթան, քրթմնջացող տղամարդ: Սիրում են միայնակությունը: Շատ ինքնասեր են (էգոիստ): Իրատես, աշխատանքում համբերատար եւ համառ: Հավատարիմ են իրենց ընկերներին (թեւ քիչ ընկերներ են ունենում), հասկանում են ոչ միայն փողի, այլեւ սեփականության նշանակությունը: Կարող են ինչ-որ բան մտցնել իրենց գլուխը եւ այդ դեպքում ոչ մի ուշադրություն չեն դարձնում ոչ մեկի խորհրդին: Անվարանելի են, կասկածամիտ եւ խանդոտ: Չեն մոռանում նեղացկոտությունը, այսինքն հիշաչար են: Այդպիսի խառնվածքի տեր մարդիկ հաճախ անշրջելի են եւ նախանձկոտ, սիրում են ժառանգություն: Միշտ էլ համակրանք եւ հակում ունեն դեպի աշխատանքը, տնտեսավար են, խնայող: Միշտ հենվում են փաստերի, գործնական եւ առողջ դատողությունների վրա: Հաճախ զբաղվում են մանրուքներով, որով ժամանակ են վատնում, իսկ իրենք էլ տարվում անհաջողություններով: Հաճախ մանրախնդիր են, բծախնդիր, ինչպես նաեւ փափուկ, նրբանկատ, հակում ունեն արդուզարդի եւ օծանելիքի նկատմամբ, փսփսացող են, շշուկախոս: Այդ խառնվածքի տեր անձանց որոշակի մասը պետք է խուսափեն դատարկախոսությունից եւ ուրիշներին չդատապարտեն չափից ավելի խիստ կարգով՝ միշտ հիշելով ճապոնական հաշվապահների ասացվածքը. «Ամեն ինչ չափի մեջ է: Չափը խախտելը՝ չափին չհասնելու միջոց է»:

Մելանխոլիկը «թույլ» խառնվածք է, որն ունեցողի հակազդեցության աստիճանը ցածր է, հեշտությամբ է ընկնում ազդեցությունների ներքո, արագ վիրավորվող, աննշան անհաջողությունների նկատմամբ խոր ապրումներ է ունենում, սակայն արտաքնապես շրջապատին թույլ արձագանքող մարդ է, ամաչկոտ, մեկուսացված, իր ուժերին չի վստահում: Նման ղեկավարի գործունեության տեմպը դանդաղ է, մի գործողությունից մյուսին դժվար է անցնում, սակայն ձգտում է բարոյական մաքրության, անհաշտ է կեղծիքի նկատմամբ: Սա նյարդային համակարգի ամենավատ տեսակն է, որի կրողը ոչ մի բանի չի հավատում, հույսը ուրիշների վրա չի դնում, ամեն ինչում տեսնում է միայն վտանգավոր ու բացասական հետեւանքներ: Մելանխոլիկի նկատմամբ կատա-

ռելապես անթույլատրելի է ոչ միայն խստությունը, գրգռվածությունը, կոպտությունը, այլեւ խոսակցական բարձր տոնը, հեգնանքը, առավել եւս կծու ծաղրը: Նա ավելի է կարգապահ դառնում, երբ նրա կողմից թույլ տրված զանցանքի մասին խոսում են երեսառ երես, նրա նկատմամբ դրսեւորում են հատուկ վստահություն, ժամանակին գովում են ծառայությունների համար, աշխատանքում ցուցաբերած վճռականության եւ կամքի համար:

Ֆլեգմատիկը՝ «հանգիստ», ուժեղ, դանդաղկոտ կայուն ձգտումներով խառնվածք է, որն ունեցող մարդն աչքի է ընկնում հակազդեցության թուլությամբ, արտաքին հանդարտությամբ եւ մեծ ակտիվությամբ: Նա համառ է եւ ունի ինքնատիրապետման մեծ ընդունակություն, անվրդով է, երբեմն էլ կոշտ, դժվարությամբ է մոռանում նախկին տպավորություններն ու ընկերական կապերը, հետաքրքրություններն ու ձգտումները կայուն են: Նման խառնվածքով ղեկավարը (մենեջերը) խստորեն հետեւում է կյանքի՝ մշակված կանոններին, աշխատանքի մեջ՝ համակարգին, ինքնամփոփ է, ներողամիտ իր հասցեին արված դիտողությունների, կծու խոսքերի նկատմամբ, սակայն միշտ հավասարակշռված, կայուն աշխատող է: Ֆլեգմատիկները ունեն չեզոք, անտարբեր բնավորություն, ուժեղ են, հավասարակշռված: Նրանում գերակշռում է լիֆման (ֆլագմա): Ֆլեգմատիկը ունի կայուն ձգտում, գործողությունների հավասարակշռվածություն, նույնը եւ խոսքի, հոգու արտաքին թույլ արտահայտությամբ, մշտական խոր զգացմունքով: Ֆլեգմատիկի մոտ նոր ձեւերը, փոփոխությունները, տնտեսական, քաղաքական, սոցիալական (ընկերային) վերափոխումները դանդաղորեն են մշակվում, բայց դրանք կայուն են լինում: Սովորաբար նրանք հավասարակշռված են եւ հանգիստ, նրանք հազիվ են դուրս գալիս հավասարակշռությունից, հակում չունեն դեպի անախորժությունները, վեճերը (զգացմունքային, թե աշխատանքային): Ֆլեգմատիկը՝ զեկուցման թուղթը, թերթը, գիրքը ընթերցելիս այն պահում է աջ կողքին, մինչդեռ սանգվինիկը այն մոտեցնում է աչքերին (կարճատեսի նման), խոլերիկը՝ հակառակը՝ այն պահում է դեմքից հեռու (հեռատեսի նման), իսկ մելանխոլիկը՝ գոտկատեղի ուղղությամբ է պահում եւ նրան նայում է շեղ անկյան տակ:

Ֆլեգմատիկին պատիժը արդարացնում է: Ղեկավարը, երբ հանձնարարություն է տալիս ֆլեգմատիկին, պետք է կրկնել տա այդ հանձնարարությունը, համոզվելու համար, որ նա ընկալել է եւ շահագրգռել, որ այն կատարի:

Աշխարհահռչակ ֆլեգմատիկներ են. առակագիր Կռիլովը եւ զորավար Կուտուզովը: Ֆլեգմատիկին բնորոշ հատկանիշերն են՝

1. հանգիստ է եւ սառնարյուն
2. գործում է հետեւողական եւ բծախնդիր է
3. զգույշ է եւ լրջամիտ

4. կարողանում է սպասել
5. լռակյաց է եւ չի սիրում դատարկ շատախոսել
6. խոսում է հանդարտ, հավասարաչափ՝ առանց կտրուկ արտահայտված հույզերի եւ դիմախաղի
7. զուսպ է եւ համբերատար
8. սկսած գործը հասցնում է մինչեւ վերջ
9. անտեղի չի մատնում ուժերը
10. խստորեն հետեւում է կյանքում մշակված գործելակերպին
11. հեշտությամբ զսպում է պոռթկումը
12. շատ զգայուն չէ գովասանքի եւ պարսավանքի նկատմամբ
13. հիշաչար չէ եւ ներողամտորեն է վերաբերվում իր հասցեին ասված կծու խոսքերին
14. հետեւողական է մարդկանց հետ փոխհարաբերություններում եւ հետաքրքրություններում
15. դժվարությամբ է գործը սկսում եւ մի գործից անցնում մյուսին
16. բոլորի հետ փոխհարաբերություններում հավասար է,
17. սիրում է ճշմարտություն եւ կարգ ու կանոն ամեն ինչում
18. դժվարությամբ է հարմարվում նոր պայմաններին
19. չեզոք է, անտարբեր երեւույթների նկատմամբ, քիչ շարժուն է՝ ալարկոտ
20. տոկուն է:

Ֆլեգմատիկ՝ գերակշռում է արյան ավիշը (լիմֆա, ֆլեգմաարյան ավիշ), սառնարյուն, անտարբեր, ալարկոտ մարդ է: Ֆլեգմատիկը ըստ ներվային համակարգի տեսակի (տեմպերամենտի) չեզոք, անտարբեր, ուժեղ հավասարակշռված եւ ալարկոտ մարդ է: Նրանք ունեն փափուկ, մեղմ բնավորություն, զիջող են, տրվում են ուրիշի ազդեցությանը, ունեն թույլ կամք, խուսափում են առաջադրված որոշակի պարզ գործի առընչությամբ հակադրվելուց, շատ զգայուն են, համբերատար: Նրանք, ընդհանրապես, վստահություն չեն ներշնչում, ծառայում են եւ «ձերոնց» եւ «մերոնց»: Հաճախ զգացմունքներն առաջ են ընկնում գաղափարից: Սիրում են փոփոխությունները եւ բազմաձեւությունը: Նեղացկոտ են, բայց շուտ հաշտվում են: Մարդիկ տառապում են նրա սառնասրտությունից: Վշտակցում են ուրիշների ողբերգությանը եւ պատրաստ են օգնել նրանց:

Ունեն կամային բարձր հատկանիշներ, ուժեղ կամք եւ անկախության զգացմունք, կրքոտ, բորբոքուն, բուռն զգացմունքով: Դրա հետ մեկտեղ, նրանք բարի են, խղճով, չնայած թվացող չորությանը, կոշտությանը: Սկզբում անվստահելի են եւ հավասարակշռված: Ընդհանրապես, յուրակերպ են եւ ունեն հետաքրքիր բնավորություն: Հաճախ առեղծվածային են, անբացատրելի արարք են կատարում, ենթարկվում են ուրիշի կամքին: Նրանք առաջացնում են կոնֆլիկտներ՝ զգացմունքային եւ աշխատանքային

վեճեր, նախանձ, ատելություն, վրիժառություն, խստություն, ագրեսիվություն եւ չար նախանձ: Հոգեւոր զարգացման նկատմամբ ունեն ճանաչողական զգացմունք, խանդոտ են եւ կասկածամիտ: Ֆլեգմատիկը կայուն ձգտումներով խառնվածք է, որն ունեցող մարդը աչքի է ընկնում հակազդեցության թուլությամբ եւ ինքնատիրապետման մեծ ընդունակությամբ: Նման խառնվածքով ղեկավարը խստորեն հետեւում է կյանքի, մշակված կանոններին, համակարգված աշխատանքին, ինքնամփոփ է, ներողամիտ իր հասցեին արված դիտողությունների նկատմամբ: Ֆլեգմատիկները եւ սանգվինիկները այլ մոտեցում են պահանջում: Դրանց համար արժանի պատիժը կարող է դառնալ ստեղծագործական ջանքեր խթանող արդյունավետ միջոց, որը լուրջ վնաս չի հասցնի անձի դրական, անձնական հատկությունների զարգացմանը:

Դրանից հետեւում է, որ նյարդային գործունեության թույլ տեսակը, գործողությունների ու վարքագծի անհավասարակշռվածությունը պիտանի չեն ղեկավար աշխատանքի համար: Հետեւապես, մարդկային խմբի, կոլեկտիվի, փոխհարաբերությունների կառավարման ժամանակ հարկ է հաշվի առնվեն այս առանձնահատկությունները եւ միաժամանակ վերահսկեն նրանց գործունեությունը: Այսպես, ֆլեգմատիկի համար պետք է կրկնել առաջադրանքը, ձգտել բոլոր ուղիներով նրան ներգրավել ակտիվ գործունեության մեջ՝ շահագրգռելով: Միաժամանակ հարկ է նրա նկատմամբ ուշադիր վերաբերմունք՝ նկատի ունենալով, որ նա աշխատանքի մեկ տեսակից մյուսին դժվար է անցնում:

Սանգվինիկը՝ «աշխույժ», տաքարյուն խառնվածք է: Այդպիսի խառնվածք ունեցող մարդը ռեակտիվ է (հակազդող), տպավորվող, ակտիվ, եռանդուն, ունի հակազդման բարձր տեմպ, խոսքը եւ շարժումները շատ արագ են, վարքը ճկուն է, շրջապատող միջավայրին արագ արձագանքող, հավասարակշռված, անհաջողություններն ու տհաճությունները հեշտությամբ է տանում: Նա ինքնամոռաց եւ արդյունավետ է աշխատում, երբ գործը նրան հետաքրքրում է, կոլեկտիվի հետ արագ է հաղորդակցվում, իր բարյացկամությամբ ազդում է ուրիշների վրա: Սակայն, երբեմն հակվում է դեպի ինքնցիան, «սահում է մակերեսի վրայով», շեղվում է բուն գործից, լինում է թափթփված, որոշումներ կայացնելիս շտապում է, հետաքրքրությունների ու շահերի մեջ անկայուն է, առանձին դեպքերում էլ՝ տաղտկալի: Սանգվինիկը՝ մարդու խառնվածքից ամենալավն է, հաջորդը՝ խոլերիկն է, ապա ֆլեգմատիկը եւ ամենավատը՝ մելանխոլիկը:

Սանգվինիկը կենսուրախ խառնվածքի տեր անձ է, ունի բարի բնավորություն, ըստ ներվային խառնվածքի եւ արյան բաղադրության՝ գերակշռում է սանգվիան՝ լատիներեն կարմիր արյուն, ժրավյուն անձ է, շատ բարի եւ բարեխիղճ, կարգապահ եւ աշխատասեր, ունի պատասխանատվության բարձր զգացում, ինչպես խոլերիկները: Սանգվինիկը՝ ըստ ներվային համակարգի հավասարակշռված է, ուժեղ է, շարժունակ, կենդանի:

Սանգվինիկ՝ մարդ, որն ունի նշանակալի հոգեկան ակտիվություն, արագ է ընկալում շրջակա իրադարձությունները, որը ձգտում է տպավորությունների փոխանակմանը, համեմատաբար դյուրին է տանում անհաջողությունները եւ տհաճությունները, արտահայտված դիմախաղով եւ շարժվողականությամբ: Նա արագ կերպով հարմարվում է նոր պայմաններին, արագ հարմարվում է շրջապատի մարդկանց հետ, շփվող է, նրա մոտ զգացմունքը շուտ է ծագում եւ շուտ էլ փոփոխվում է, դիմախաղը հարուստ է: Ընդ որում, գոյություն ունի մարդու դեմքի միմիկայի (դիմախաղի) 12 տեսակ.

1. ժպիտ՝ սիրալիություն, բարյացկամություն
2. վախ
3. հարկադրված ժպիտ, անվստահություն
4. զարմանք
5. կասկածանք
6. սիրալիություն
7. տխրություն, տխուր զգացմունք
8. դժբախտություն
9. սարսափ
10. անակնկալ վախ
11. մահի զգացմունք
12. անզայրույթ զգացմունք:

Սանգվինիկ խառնվածքի տեր անձը ունի դեմքի ուժեղ արտահայտված դիմախաղ: Նրանք դյուրազգաց են, բնավորությունը փոփոխական է, մի կողմից երազկոտությունը, մյուս կողմից՝ էներգիան, խիզախումը, ակտիվությունը: Նրանք իրենց մարդկայնությամբ գրավիչ են: Նրանք ապրում են ուրիշի դժբախտությամբ եւ կատարում են ամեն ինչ, որպեսզի օգնեն դժբախտության մեջ ընկածներին: Նման մարդիկ երազկոտ են, ֆանտաստիկ (երեւակայող): Մարդասեր են եւ հավատարիմ ընկեր, բարեկամ: Տիրապետում են հոգու լավ հատկանիշներին, մտածում են տրամաբանորեն: Նրանք լավ են ճանաչում մարդկանց: Քիչ հակում ունեն հանկարծակի փոփոխությունների նկատմամբ: Տիրապետում են կենդանի մտքի եւ ընդունակ են հեշտ ոգեւորվել: Ամեն տեսակ վերափոխումների կողմնակիցներ եւ իրականացնողներ են:

Հարգանքով են, սիրալիր, բոլորի հետ հեշտությամբ բարեկամություն են անում: Բայց ոչ միշտ են կայուն, հատկապես, երբ խոսքը վերաբերում է ինչ-որ գաղտնիքի: Անհանգիստ են, փոփոխվող, կախված են տրամադրությունից: Հումորով են, հակում ունեն քննադատության նկատմամբ եւ առավելապես ցրված են: Նրանց

բնորոշ է հակումը հարմոնիայի եւ հավասարակշռվածության նկատմամբ, որի շնորհիվ խուսափում են կոպիտ կոնֆլիկտներից (զգացմունքային եւ աշխատանքային վեճերից): Նրբանկատ են եւ հոգով բարի: Շատախոս են, շուտ բռնկվում են, բայց եւ շոգ եղանակին իրականացնում են իրենց ծրագիրը: Ընդհանրապես, քիչ համբերություն, տոկունություն եւ ինքնազսպվածություն ունեցող անձինք են: Դրա համար էլ դժվար է նրանց վրա հույս դնել, հատկապես, երբ աշխատանքի կատարումը պահանջում է շատ ժամանակ եւ մեծ ջանքեր: Այնքան նախանձկոտ են եւ անշրջելի, որ չեն սիրում լարվել, միայն թե իրենց կատարած աշխատանքը ինչ-որ բանի նման լինի:

Սանգվինիկի առջեւ պետք է նոր խնդիրներ առաջադրել, նոր հանձնարարություններ տալ, վերահասկել, հատկապես նրա կատարած աշխատանքի որակը: Սանգվինիկի նկատմամբ պատիժը արդարացնում է եւ պետք է ղեկավարների կողմից միշտ վերահսկել նրա գործունեությունը:

Սանգվինիկը շատ ռեակտիվ է, տպավորվող, ակտիվ, եռանդուն, ունի հակազդման բարձր տեմպ, քանի որ խոսքը եւ շարժումները շատ արագ են, շրջապատող միջավայրին նույնպես արձագանքում է արագ, հավասարակշռված ձեւով: Նրանք հաջողությունները եւ անհաջողությունները հեշտությամբ են տանում: Աշխատում են ինքնամոռաց եւ արդյունավետ, երբ գործը հետաքրքրում է, խմբի, մեծ ու փոքր կոլեկտիվի հետ արագ է հաղորդակցվում, իրենց բարյացկամությամբ ազդում են ուրիշների վրա: Սակայն, երբեմն շեղվում են բուն գործից, լինում են թափթփված, որոշումներ կայացնելիս շտապում են, հետաքրքրությունների եւ շահերի մեջ անկայուն են:

Սանգվինիկի առաջ անհրաժեշտ է միշտ դնել նոր, ըստ հնարավորության հետաքրքիր խնդիրներ, որոնք պահանջում են մեծ ուշադրություն եւ լարվածություն, նրանց մշտապես ընդգրկել ակտիվ գործունեության մեջ:

Աշխարհահռչակ սանգվինիկներ են եղել Գերցենը, Լերմոնտովը, Բոնապարտ Նապալեոնը:

Յուրաքանչյուր անձի մեջ խառնվածքի այդ տեսակները հանդես են գալիս ոչ թե մաքուր ձեւով, այլ խառը՝ որեւէ մեկի գերակշռությամբ: Մարդու խառնվածքը բնածին հատկություն է եւ դժվար է փոփոխության ենթարկվում: Այն գնահատվում է այնքանով, որքանով խելացիորեն վերահսկվում է կամքի կողմից եւ ինչ-որ չափով ենթարկվում է բնավորությանը: Հետեւապես, մարդուն ղեկավար պաշտոնի նշանակելիս հարկ է հաշվի առնել խառնվածքի այնպիսի հատկանիշներ, որոնք նրա կյանքի ու գործունեության ընթացքում չեն վերացվում եւ դժվար կամ անբավարար են փոխհատուցվում հոգեբանական ուրիշ հատկություններով:

Խառնվածքն ազդում է մարդու արտաքին կերպարի վրա, բայց չի բնորոշում նրա բարոյական կերպարը: Մարդու խառնվածքը գնահատվում է այն չափով, որքանով այն խելացիորեն վերահսկվում է կամքի կողմից: Սակայն ենթակաների հետ փոխհարաբերությունների կազմակերպման գործում այն վճռական դեր է խաղում եւ պարտադիր կերպով պետք է հաշվի առնվի: Ղեկավարի գործունեության մեջ, առավելապես ենթակաների հետ փոխհարաբերություններում ավելի մեծ դեր է խաղում բնավորությունը:

Գործնականում պատահում են մենեջմենթի տարբեր օղակների ղեկավարներ (տնօրեն, բաժնի վարիչ, ծառայության ղեկավար եւ այլն), որոնք լավ մասնագետ են, սակայն չունենալով կազմակերպչական ունակություններ եւ ղեկավարին բնորոշ հատկանիշներ (սկզբունքայնություն, մարդկանց ճանաչելու կարողություն, վճռականություն, լսելու ունակություն, համոզելու եւ կոլեկտիվին իր հետեւից տանելու կարողություն եւ այլն), վատ է կառավարում արտադրությունը, կոլեկտիվին եւ ձախողվում է այդ աշխատանքում: Քիչ չեն նաեւ այն ղեկավարները, որոնք ունենալով ինքնիշխան, բյուրոկրատական ոճ, ենթականերին՝ աշխատողներին հանձնարարություններ են տալիս հրամանի, կարգադրության ձեւով: Մինչդեռ, ըստ խառնվածքի կան մարդիկ, որոնց պետք է հրամանը, կարգադրությունը, պահանջկոտությունը, վերահսկողությունը, եւ կան մարդիկ, որոնք խուսափում են ղեկավարի այդ վերաբերմունքից: Հետեւապես, ղեկավարը պետք է իմանա, թե՞ կառավարման, ղեկավարման ընթացքում ում հետ գործ ունի, ինչպիսի՞ խառնվածքով եւ բնավորությամբ մարդ է կանգնած իր առջեւ, այլապես անհարկի խստապահանջկոտություն ցուցաբերել՝ մեծ չափով վնասում է կոլեկտիվում համերաշխ մթնոլորտի ստեղծմանը: Դրա վառ օրինակներից մեկը 1926թ. հոգեբան պրոֆ. էլտոն Մեյոյի տնտեսափորձն է, որը պատմության մեջ հայտնի է «Հրաշք Խոտորնեում» անվանումով: Տնտեսական հրաշք է նաեւ ճապոնական մենեջմենթի մեթոդների գործնական կիրառումը, որի շնորհիվ այդ երկիրը իր զարգացման մակարդակով ներկայումս աշխարհում գրավում է 2-րդ տեղը եւ սպառնում ԱՄՆ-ին՝ դարավերջին գրավելու 1-ին տեղը:

Ուրեմն, իրենց գործարար եւ անձնական հատկանիշները լավ ճանաչելու եւ դրա հիման վրա դրանք բարելավելու գործում ղեկավարներին ու մասնագետներին մեծ օգնություն կարող են ցույց տալ կառավարման հոգեբանության եւ մենեջմենթի տեսությունները, թեստերը, թե ինչպես ճանաչել մարդուն, նրա խառնվածքը եւ բնավորության գծերը: Թեեւ մեր կողմից մշակված է մարդու խառնվածքի որոշման թեսթ՝ բաղկացած 181 հարցից, սակայն ձեռնարկի ծավալի սղության պատճառով մեջբերում չենք կատարում: Թերեւս կարելի է ըստ խառնվածքի տեսակներին բնո-

որոշ բերված 20-ական հատկանիշներով անցկացնել նման մի թեստ, նախորոք փորձարկվողին չհայտնելով խառնվածքի հատկանիշները:

Մենեջերը, տնտեսական ղեկավարը (անկախ կառավարման մակարդակից) ոչ միայն պետք է իմանա աշխատողի խառնվածքը, այլեւ բնավորությունը: Սակայն պետք է նկատի ունենալ, որ մարդու խառնվածքը հնարավոր չէ փոխել, քանի որ այն պայմանավորված է օրգանիզմում գտնվող արյան բաղադրությունից (դեղին լեղի, սեւ լեղի, սպիտակ արյուն՝ ավիշ եւ կարմիր արյուն): Մինչդեռ հնարավոր է կյանքի ընթացքում փոխել մարդու բնավորությունը (բացասական եւ դրական հատկանիշները) ընտանիքի, կոլեկտիվի, շրջապատի ազդեցության ներքո: Մարդու բնավորությունը ծագում եւ ձեւավորվում է հասարակության մեջ եւ ընտանիքում: Այն տարբեր ազդեցություն է ունենում տարբեր մարդկանց վրա՝ կախված նրանց շահերից, նախասիրությունից, հետաքրքրությունից, ընդունակությունից, զգացմունքներից, մոտիվացիայից (շարժառիթներից), որն էլ ստեղծում է անձի անհատականությունը: Եթե մարդու խառնվածքը լինում է կայուն, ապա բնավորությունը կարող է լինել փոփոխական եւ կայուն: Իրար հետ նույն ընտանիքում, հասարակական նույն միջավայրում ապրողների մոտ ձեւավորվում են բնավորության ընդհանուր գծեր, միաժամանակ ամեն մի անհատի մոտ իրեն բնորոշ բնավորության հատկանիշներ: Բնավորությունը չի կարելի նույնացնել խառնվածքի հետ: Դրա հետ մեկտեղ, նրանք սերտորեն կապված են միմյանց հետ: Բնավորությունը կարող է խոր ազդեցություն ունենալ խառնվածքի վրա: Այն փոխկապակցված է անհատականության այլ կողմերի հետ եւ մասնավորապես մարդու ինտելեկտից (մտավոր կարողությունից) եւ առանձնահատուկ ընդունակություններից: Մարդու բնավորության գծերը բազմազան են եւ բազմաբնույթ: Առանձնացվում են բնավորությունը բնութագրող մի խումբ բնորոշ գծեր:

Առաջին խմբին վերաբերում են այն գծերը, որոնք հանդես են գալիս գործունեության ընթացքում. նախաձեռնությունը, նախասիրությունը, աշխատասիրությունը, աշխատունակությունը, ընդունակությունը եւ այլն:

Երկրորդ խումբը կազմում են այն գծերը, որոնք հանդես են գալիս ուրիշների նկատմամբ. հարգալից վերաբերմունքը, հոգատարությունը, գործելակերպը, վարվելակերպը եւ այլն:

Երրորդ խումբը դա մարդու փոխհարաբերությունների համակարգն է ինքն իր նկատմամբ. ինքնաքննադատությունը, համեստությունը, հպարտությունը եւ այլն:

Չորրորդ խումբը ներառում է բնավորության այն գծերը, որոնք բնութագրում են անհատի հարաբերությունները իրերի

նկատմամբ, վարվեցողությունը, կոկիկությունը, խնայողունակությունը, շռայլությունը, ժլատությունը եւ այլն:

Բնավորությունը կապված է շրջապատի հետ փոխհարաբերությունների ձեւերի ընտրությունից, կախված է բնության, հասարակության եւ իր նկատմամբ վերաբերմունքից: Բնավորությունը դիտվում է որպես անհատ մարդու հոգեբանական պահեստ, որն արտահայտում է նրա ուղղվածությունը եւ կամքը: Վերջինս բնավորության կարեւոր կողմն է, նրա բնորոշ հատկանիշը: Ընդ որում, տարիքային տարբեր փուլերում ձեւավորվում են բնավորության այս կամ այն գծերը՝ կապված կյանքի պայմանների, փորձի, շրջապատի հետ շփվելու, գործունեության, դաստիարակության եւ ինքնադաստիարակության հետ: Բնավորությունը սկսում է ձեւավորվել մանկությունից եւ շատ բանով կախված է միկրոաշխարհից, որի հետ մարդը հանդես է գալիս փոխհարաբերություններում:

Գոյություն ունի բնավորության 14 տեսակ:

Դրանք են՝

1. Հիստերիկ բնավորություն,
2. Բարի,
3. Չար,
4. Դյուրագրգիռ, տաքարյուն բնավորություն,
5. Կենսուրախ խառնվածքի տեր անձ,
6. Սառնարյուն, անտարբեր, ալարկոտ,
7. Անհատականության ստեղծագործական տեսակ,
8. Բարոյական տեսակի անհատականություն,
9. Անհատականության ճանաչող տեսակ,
10. Անհատականության էսթետիկական (գեղագիտական) տեսակ,
11. Անհատականության ճահճացած տեսակ,
12. Թույլ կամային մարդ (անանկաստիկ),
13. Ջղաթուլագար անձ (նեւրասթենիկ),
14. Մելամաղձոտ մարդ:

Թեստ - Անհատականության զգացմունքային ուղղվածության վերաբերյալ (Ըստ Մակ-Գրեգորի «X»-ի եւ «Y»-ի - տեսության)

Թեստի հարցերը.

1. Դուք ըստ կամքի ուժե՞ղ, թե՞ թույլ մարդ եք:
2. Դուք պնդո՞ւմ եք Ձեր տեսակետը, թե՞ կասկածում եք նրանում: Դուք վստա՞հ եք Ձեր ուժերին:
3. Դուք ապրո՞ւմ եք արտաքին աշխարհով, թե՞ անտարբեր եք, չեզոք: Հաճախ առանձնանո՞ւմ եք միայնակ:

Թեստի հարցերին հարկ է պատասխանել այո (դրական իմաստով +1, բացասական իմաստով -1), չգիտեք 0 (զրո):

Սա բժշկական հոգեբանության թեստ է, որը մշակվել է հինգ տարվա ընթացքում: Այս թեստով ստուգվում են բժիշկները, մանկավարժները, դասախոսները, ուսանողները, ձեռներեցները եւ այլ անհատականություններ ու տարբեր մասնագիտությունների տեր մարդիկ: Այս թեստը ԱՄՆ-ում օգտագործվում է 1960 թվականից, կիրառվում է նաեւ ավտոմատացված (ինքնաշխատ) ուսումնական դասընթացներում:

Տարբերակները

Աղյուսակ1

թիվը ը/կ	Թեստի հարցերի պատասխանը			
	1	2	3	Բնավորության տեսակը
1.	1	0	0	Հիստերիկ
2.	1	1	0	Դյուրագրգիռ, տաքարյուն խանդավառ բնավորություն
3.	1	-1	1	Կենսուրախ խառնվածքի տեր անձ (սանգվինիկ) ժրավյուն անձ
4.	1	0	-1	Սառնարյուն, անտարբեր ալարկոտ (ֆլեգմատիկ)
5.	0	1	0	Անհատականության ստեղծագործական տեսակ
6.	0	-1	-1	Էթիկական (բարոյականության) անհատական տեսակ
7.	0	0	-1	Չար մարդ
8.	0	-1	0	Անհատականության ճահճացած տեսակ
9.	0	1	1	Անհատականության էսթետիկական (գեղագիտական) տեսակ
10.	0	-1	0	Բարի մարդ
11.	-1	1	-1	Անհատականության ճահճացած տեսակ
12.	-1	-1	0	Թույլ կամային մարդ (անանկաստիկ)
13.	-1	0	+1	Զղաթուլագար անձ, նյարդաթուլագար դեմք ունեցող անձ (նեւրասթենիկ)
14.	-1	0	0	Մելամաղձոտ մարդ, մռայլ տրամադրության մարդ (մելանխոլիկ)

Այն անձը, ով ըստ թեստի նշված բնավորության տեսակների մեջ չի մտնում (եթե, իրոք անկեղծորեն եւ ինքնուրույն պատասխանել է թեստի հարցերին), նա համարվում է ոչ ստանդարտ մարդ (կայուն բնավորության տեսանկյունից):

Մարդու բնավորությունը կարելի է որոշել նաեւ այլ ձեւերով: Օրինակ, մարդու աջ եւ ձախ ուսերին նստած են բարի եւ չար հրեշտակներ:

Աջ ուսին նստած է բարի հրեշտակը, ձախ ուսին՝ չարը: Եթե մարդու աջ ուսն ավելի ցածր է, քան ձախը, ապա այդ մարդը բարի է, այսինքն բարին նրա մոտ ավելի շատ է, քան չարը:

Եթե մարդու աջ ուսն ավելի բարձր է, քան ձախը, ապա այդ մարդը չար է, այսինքն չարը նրանում գերակշռում է: Եթե մարդու ուսերի բարձրությունը հավասար է, ուրեմն նրանում չարն ու բարին եւս հավասար են:

ՄԵՆԵՋԵՐԻ ԿՈՂՄԻՑ ԱՇԽԱՏՈՂՆԵՐԻ ՍՏԵՂԾԱԳՈՐԾԱԿԱՆ ՏԱՐԻՔԸ ՈՐՈՇԵԼՈՒ ԿԱՐԳԸ

Թեստ - Որոշեք Ձեր ստեղծագործական տարիքը (ինքնագնահատում): Օգտագործվում է մարդկանց աշխատանքի ընդունելիս:

Գիտական եւ պետական ու տնտեսական կառավարման շրջանակներում ստեղծվել է իրավիճակ եւ բավականին ամուր հայեցակետ է ամրապնդվել այն մասին, որ մարդկանց ստեղծագործական տարիքը ուղղակիորեն կապված է ֆիզիկական տարիքի հետ: Իրականում, որքան տարիքով մեծ է մարդը, այնքան փոքր է նրա հնարավորությունը ստեղծագործական փոխհատուցման ավելացման առումով եւ ընդհակառակը: Սակայն դա միայն իսկության մի մասն է: Մարդու տարիքը եւ ստեղծագործական հնարավորությունը գտնվում է առավել բարդ փոխգործողության մեջ: Ոչ հազվագյուտ առավելագույն ստեղծագործական ակտիվության հանդես գալը տեղի է ունենում այն ժամանակաշրջանում, երբ ֆիզիկական հնարավորություններն արդեն սպառման եզրին են կամ երիտասարդ մարդու ֆիզիկական եւ հոգեբանական հնարավորությունների ծաղկումը (զարգացումը) համընկնում է լրիվ կամ համարյա լրիվ ստեղծագործական ընդունակությունների հանդես գալու (դրսեւորելու) բացակայությամբ:

Հետազոտությունների արդյունքներով կատարվել է եզրակացություն այն մասին, որ հարկավոր է տարբերել օրացուցային տարիք (OS) եւ ստեղծագործական տարիք (US): US-ն մարդու ստեղծագործական տարիքի հոգեկան ֆիզիկական վիճակն է, նրա հնարավորությունները կամ ստեղծել նորը մարդու կյանքի ցանկացած ժամանակաշրջանում: US-ն կարող է համընկնել OS-ի (օրացուցային տարիքի) հետ եւ կարող է էականորեն տարբերվել նրանից:

Հրահանգ - 1.

Ստորև բերված են 20 հարցեր: Հետեւողականորեն ծանոթացեք նրանց հետ եւ ընտրեք այլընտրանքային պատասխանների 5 հարցերից մեկը: Նշեք Ձեր ընտրած պատասխանը շրջանակով գրանցման բլանկում, (հորիզոնական հարցի համարը՝ թիվը, իսկ ուղղահայաց՝ տառերը):

Հարցման թերթ

1. Դուք ավտոբուսի կանգառից գտնվում եք որոշակի հեռավորության վրա: Դուք շատ եք շտապում: Մոտենում է ավտոբուսը: Դուք ի՞նչ կձեռնարկեք:

ա. Կվազեմ, որպեսզի հասցնեմ նստել,

բ. Կգնամ, ինչքան հնարավոր է արագ,

գ. Կգնամ մի քիչ արագ, քան սովորաբար,

դ. Կգնամ նույն քայլքով, ինչպես գնում էի,

ե. Կնայեմ, չի գալիս արդյո՞ք հաջորդ ավտոբուսը, իսկ հետո կորոշեմ, թե ինչ անել:

2. Շփման (ծանոթանալու) առումով Ձեզ առաջարկում են անծանոթ մարդկանց 5 խումբ՝ տարբեր տարիքի: Նրանցից ո՞րը դուք կնախընտրեք:

ա. Երիտասարդների խումբը,

բ. Միջին տարիքի մարդկանցից բաղկացած խումբը,

գ. Տարեցների խումբը,

դ. Ծերերի խումբը,

ե. Ցանկացած խումբ:

3. Ձեր վերաբերմունքը նորաձեւության նկատմամբ.

ա. Ընդունում եմ նորաձեւությունը եւ ձգտում եմ նրան համապատասխանեցնել,

բ. Ընդունում եմ այն, ինչ ինձ սազում է,

գ. Չեմ ընդունում արտասովոր, տարօրինակ ժամանակակից նորաձեւությունը,

դ. Ժամանակակից նորաձեւությունը չեմ ընդունում ընդհանրապես,

ե. Ընդունում եմ եւ ժխտում՝ նայած տրամադրությանը:

4. Ձեր ազատ ժամանակը հաճույքով ինչո՞վ կզբաղվեիք.

ա. Ամբողջ ժամանակը կանցկացնեի ծանոթներիս, բարեկամներիս հետ,

բ. Կմտորեի գլուխկոտրուկների, ռեբուսների (նկարներով հանելուկներ), խաչբառերի վրա,

գ. Կկարդայի գեղարվեստական գրականություն,

դ. Կնայեի հեռուստացույց,

ե. Կզբաղվեի ինչով հարմար է, ցանկացած զբաղմունքով:

5. Դուք ընկել եք անհարմար վիճակի մեջ ինչ-որ սխալի պատճառով: Շրջապատը նայում է Ձեզ՝ ծիծաղելիորեն: Դուք ինչպե՞ս կվարվեք.

ա. Կծիծաղեմ ինքս ինձ վրա՝ մյուսների հետ միասին,

բ. «Չեմ նկատի» ծիծաղող հայացքները (կներշնչեմ ինձ, որ արտակարգ, արտասովոր ոչինչ չի պատահել),

գ. Կձգտեմ բացատրել, թե ինչպես դա ստացվեց,

դ. Կտամ խիստ պատասխան ծիծաղողներին կամ կձգտեմ տեսադաշտից հեռացնել իմ սխալի վկաներին,

ե. Բոլորը կախված է իրավիճակից:

6. Եթե Դուք ընտրելու հնարավորություն ունենայիք, ինչի՞ն առավելություն կտայիք.

ա. Ընկերներով կզբոսնեի փողոցում,

բ. Կգնամ կինոթատրոն, կրկես,

գ. «Երթ» դեպի բնություն,

դ. Հանգստանալու զբոսայգում՝ նստարանի վրա,

ե. Ամեն ինչ կախված է իրավիճակից եւ տրամադրությունից:

7. Ձեր աչքերի առաջ կատարվում է բացահայտ անարդարություն: Ինչպիսի՞ն է Ձեր ռեակցիան (հակազդեցությունը).

ա. Անմիջապես կձգտեի վերականգնել արդարությունը՝ ամեն մի հասանելի միջոցներով,

բ. Կկանգնեի տուժվողի կողմը եւ կձգտեի օգնել նրան,

գ. Կձգտեի վերականգնել արդարությունը օրենքների եւ կանոնների շրջանակներում,

դ. Կքննարկեի ինձ համար հերթական անարդարությունը եւ կշարունակեի իմ աշխատանքը,

ե. Կխառնվեի քննարկմանը՝ չարտահայտելով իմ կարծիքը:

8. Ձեզ առաջարկում են առավել հետաքրքիր, բայց ցածր վարձատրվող աշխատանք: Դուք ի՞նչ կձեռնարկեք.

ա. Կհամաձայնվեմ առանց տատանման,

բ. Կխորհրդակցեմ մարդկանց հետ, որպեսզի ստանամ պաշտպանություն իմ որոշմանը՝ փոխադրվելու ցածր աշխատանքի (ցածր պաշտոնի),

գ. Չեմ համաձայնվի, եթե հնարավոր հեռանկարի բացահայտումը կամ այլ (ոչ դրամական) առավելությունները նոր աշխատանքում դուրը չգա,

դ. Չեմ համաձայնվի,

ե. Կվարվեմ ըստ պայմանների:

9. Ինչպե՞ս դուք կվարվեք, երբ իջեցնում են (գցում են) Ձեր արժանապատվությունը.

ա. Չմտածելով պատասխանում եմ այդ նույն նեղացկոտությամբ,

բ. Չգտում եմ «չկորցնելով դեմքը», պատասխանել վիրավորողին արժանին,

գ. Իմ վերաբերմունքը կախված է այն բանից, թե ով է (ինչպիսի՞ մարդ, ինչպիսի՞ տարիքի, ի՞նչ դիրքով պաշտոնով, իրավասությամբ) դա կատարում:

դ. «Դեպի ստվերն եմ գնում», որպեսզի չվիրավորել ինձ լրացուցիչ կարգով,

ե. Կվարվեմ ըստ իրավիճակի (կամ անմիջապես կպատասխանեմ խռովարարին կամ «կգնամ ստվերը, այսինքն կհեռանամ այդտեղից):

10. Ինչպե՞ս դուք Ձեզ կպահեք, կդրսևորեք, երբ Ձեզ առաջարկեն գործունեության նոր մեթոդ (եղանակ).

ա. Կընդունեմ այն առանց մտորելու, քանի որ ամեն մի նորը լավ է հնից,

բ. Կընդունեմ նրան, երբ ինձ բացատրեն, թե ինչպիսի. առավելություն այն ունի,

գ. Չեմ ընդունի նոր մեթոդը (եղանակը, աշխատանքի նոր ձևը), եթե ինձ չներկայացնեն նրա օգտակարության բոլոր ապացույցները,

դ. Ես կողմնակից եմ ժամանակին ստուգված եւ հուսալի աշխատանքի մեթոդներին,

ե. Կվարվեմ կանոններին համապատասխան «կապրենք, կտեսնենք»:

11. Ինչպե՞ս եք դուք վերաբերվում ժամանակակից երաժշտությանը.

ա. Ես հրճվանքի մեջ եմ,

բ. Ստանում եմ բավականություն,

գ. Մտածում եմ, որ երիտասարդությունը դրան եւս պետք է երկրպագի,

դ. Չեմ ընդունի այդ աղմուկը, դղրդյունը,

ե. Հաշվում եմ, որ ճաշակին եւ գույնին ընկեր չկա:

12. Ինչպե՞ս եք դուք վերաբերվում Մայքըլ Ջեկսոնի ստեղծագործությանը.

ա. Ես հրճվանքի մեջ եմ,

բ. Ստանում եմ բավականություն,

գ. Միայն շատ քչերն են նրա ստեղծագործություններից առաջ բերում ինձ մոտ դրական զգացմունք,

դ. Կարծում եմ, որ (Մայքըլ Ջեկսոնի) ստեղծագործության նորաձեւությունը հավերժ չէ,

ե. Ես չեմ հրճվում եւ չեմ ժխտում:

13. Ձեզ համար ի՞նչն է կարեւոր ձեռնարկությունում, ֆիրմայում, նախարարությունում մարդկանց հետ հանդիպման ժամանակ.

ա. Հանդես բերել քեզ (ցուցադրել քո հնարավորությունները եւ ընդունակությունները),

բ. Վարվել այնպես, որ մարդիկ չմոռանան, թե ում հետ գործ ունեն,

գ. Պահպանել սովորությունները պատշաճորեն,

դ. Չառանձնանալ,

ե. Նայած հանգամանքներին:

14. Ինչպիսի՞ աշխատանք է Ձեզ դուր գալիս (հետաքրքրում).

ա. Անսպասելիության, ռիսկի, անորոշության տարրեր բովանդակող,

բ. Տարբեր (ոչ միանման),

գ. Հնարավորություն տա առավելագույն ձեւով օգտագործել իմ փորձը եւ գիտելիքները,

դ. Հնարավորություններին համապատասխան (ոչ դժվարին),

ե. Նայած տրամադրությանը:

15. Որքանո՞վ եք դուք լավատես.

ա. Ես հակում ունեմ խրվել գործի մեջ առանց նրա հետեւանքների գնահատման,

բ. Ենթադրում եմ սկզբում գործել, իսկ հետո արդեն քննարկել գործողությունները,

գ. Նախընտրում եմ չմասնակցել գործերին, մինչեւ որ չպարզաբանվեն, չբացահայտվեն թեկուզ եւ նրա հիմնական հետեւանքները,

դ. Նախընտրում եմ մասնակցել միայն այն գործերին, որոնք բացառում են անհաջողությունների ռիսկը,

ե. Իմ վերաբերմունքը գործերի նկատմամբ միեւնույնն է եւ կախված է իմ վիճակից:

16. Ձեր վերաբերմունքը կարգավորվող կանոնների նկատմամբ.

ա. Ոչ մի վատ բան չեմ տեսնում այն բանում, որ խախտում են այն կանոնները, որոնք խանգարում են,

բ. Չեմ կարծում, որ բոլոր կանոնները, որոնք գործում են հասարակության մեջ, նպատակահարմար են,

գ. Չգտում եմ չխախտել լուրջ կանոնները,

դ. Ցանկացած կանոն ինձ համար օրենք է, դրա համար էլ ես ձգտում եմ այն պահպանել,

ե. Նայած երբ, նայած ինչպիսի կանոններ են:

17. Ձեր սիրած գույնը.
ա. Կարմիր կամ մանուշակագույն,
բ. Դեղին,
գ. Կապույտ,
դ. Շագանակագույն կամ գորշագույն,
ե. Կանաչ:
18. Ձեր տրամադրությունը.
ա. Գերակշռում է լավատեսականը (օպտիմիստականը),
բ. Հաճախ լավատեսական,
գ. Հաճախ հոռետեսական (պեսիմիստական),
դ. Եվ լավատեսական եւ հոռետեսական՝ կախված իրադրությունից:
19. Դուք վստահելի՞ եք.
ա. Ես վստահում եմ մարդկանց,
բ. Ես վստահում եմ շատ մարդկանց,
գ. Շատ մարդկանց չեմ վստահում,
դ. Չեմ վստահում եւ ոչ մի մարդու,
ե. Միջինը՝ կիսով չափ:
20. Դուք ինչպե՞ս եք վերաբերվում կենցաղի անհարմարավետությանը.
ա. Ուշադրություն չեմ դարձնում,
բ. Հանգիստ եմ վերաբերվում, մինչեւ որ նա չխանգարի ազդել,
գ. Չեմ տանում անհարմարավետությունը, բայց քիչ չեմ զբաղվում, որ այն վերացնեմ,
դ. Հարմարավետությունը գնահատում եմ, բայց եթե այն չկա, առանձնապես չեմ ընկճվում եւ հատկապես չեմ լարվում, որպեսզի այն ապահովեմ:

ԳՐԱՆՑՄԱՆ ՄԱՏՅԱՆ[1]

Հարցերի համարները																				Գ	Մ	Ա	Սանդղակ, միավորը			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20				ե	Սե	Սժ	Աշ
ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե	ա բ գ դ ե				Երիտասարդություն - 20	Ստեղծագործական երիտասարդություն - 20-40	Սահման. ժամ. - 41-60	Աշուն. - 61-80
Ընդամենը																										

[1] Գործակից՝ «Գ», միավոր՝ «Մ», արդյունք՝ «Ա»

Հարցերի պատասխանների քանակը գրվում է «Գ» սյունակում:
«Մ»-ն՝ միավորների քանակն է ըստ թեստի տրված պայմանի, «Ա»-ն՝ արդյունքն է, որը ստացվում է այդ երկու սյունակի բազմապատիկով:

Հրահանգ - 2

1. Յուրաքանչյուր տողում (ա, բ, գ, դ, ե) ընտրված պատասխանների թիվը գումարեք եւ գրեք «Գ» սյունակում,
2. Յուրաքանչյուր տողում (ա, բ, գ, դ, ե) ընտրված պատասխանի թիվը բազմապատկեք Գ-ով (գործակցով), որը գրանցված է միավոր սյունակում եւ գրանցեք նրանց արդյունքը «Ա»-սյունակում:
3. Սյունակ «Ա»-ի արդյունքները գումարեք եւ գրեք հանրագումարը «ամբողջը» սյունակում.
4.Այդ միավորներով Ձեզ վերագրեք ստեղծագործական տարիքի որեւէ հասակին. «Երիտասարդություն-Ե», Ստեղծագործական երիտասարդություն «ՍԵ», «Սահմանային ժամանակաշրջան» - «ՍԺ» բեկման, ճգնաժամային, վտանգավոր տարիք, «Աշուն» - «Ա», տերեւաթափի ժամանակաշրջան է, ծերություն:
5. Գտնելով տեքստում համապատասխան նյութեր, ուշադիր ծանոթացեք նրա հետ եւ մի շտապեք անտեսել նրանից ինչ-որ բան, որը ձեզ դուր չի գալիս: Վերադարձեք ինքնագնահատման արդյունքներին մի քանի անգամ:
6. Ընդունեք որոշումը, թե դուք ստեղծագործական ո՞ր տարիքին եք համապատասխանում:

Թեստի բանալին

1. Այսպիսով, ըստ ա, բ, գ, դ, ե սյունակների որոշվում է փորձարկվողի (ուսանողի, ունկնդրի) կողմից պատասխանների թիվը:
2. Պատասխանների թիվը ըստ սյունակների բազմապատկվում է համապատասխան գործակցով, որը տրված է ըստ թեստի պայմանների:
3. Ստացված միավորների ընդհանուր քանակով որոշվում է փորձարկվողի (թեստավորվողի) ստեղծագործական տարիքը ըստ հետեւյալ սանդղակի:
1. «Երիտասարդություն» 1-20 միավոր
2.«Ստեղծագործական Երիտասարդություն» 21-40 միավոր
3. Սահմանային ժամանակաշրջան՝ 41-60 միավոր
4. Աշուն.....61-80միավոր:

Այսպիսով, աշխատելու, ստեղծագործելու համար ստեղծագործական լավ ժամանակաշրջան է «Երիտասարդական» եւ «Ստեղծագործական երիտասարդություն» տարիները, որը պարտադիր չէ համընկնի մարդու ֆիզիկական տարիքին:

Օրինակ, ըստ թեստի, տվյալ ձեռնարկի, հեղինակը հավաքել է 34 միավոր, 56 տարեկան է, բայց համապատասխանում է «Ստեղծագործական երիտասարդություն» տարիքին:

Մինչդեռ, առանց ատեստացիայի (որակավորման ստուգման) եւ թեստի անցկացման 50-անց մարդկանց շատ դեպքերում իշխանությունը ինչ-որ պաշտոններ չի վստահում մարդկանց:

«Երիտասարդություն» 1-20 միավոր ունեցողները

Արդյունքների ինքնագնահատումը 1-20 միավորով հանդիսանում է անհատականության բնորոշ հատկանիշների ավելացում կրկնապատկում, որը բնորոշ է «Երիտասարդություն» ստեղծագործական տարիքի համար միայն այն տարբերությամբ, որ երիտասարդությունը այդ խմբի ներկայացուցիչների մոտ դառնում է չնայած օրացույցային տարիքը, ամբողջ կյանքի էությունը եւ բովանդակությունը: Գերակշռող ձգտումը պահպանել երիտասարդությունը ինչպես ֆիզկուլտուրայի միջոցներով եւ սննդի ռեժիմով, հիգիենայով, այնպես էլ կոսմետիկայի, ինչպես նաեւ երիտասարդների վերաբերմունքի նմանակումով (իմիտացիա):

Ցանկությունը մնալ երիտասարդ երեւալ երիտասարդ գրեթե արտահայտվում է բոլոր գործողություններում, վերաբերմունքում, բոլոր գործերում, որ վերաբերմունքը ընդունվում է որպես արհեստական: Այդ նույն նպատակով նայել երիտասարդներին այդպիսի մարդը պատրաստ է ընդունել երիտասարդների ցանկացած հայեցակետ, նույնիսկ ամենածայրահեղը «արյունով հեղեղվող» ցանկացած երեւույթ.

«Ստեղծագործական երիտասարդություն» տարիքում գտնվող մարդը երիտասարդների մոտ կարող է առաջացնել այնպիսի շարժում, ձգտում, որոնք եւ նրանք հավանում են: Ամեն մի ձգտում երեւալ երիտասարդ, պատահում է, երբեմն թուլացնում է նրանց շփումը երիտասարդների հետ, քանի որ նրանց միշտ չէ որ հոգով, մտածելակերպով նմանվում են, դժվար է հոգով «մտնել» երիտասարդների տարիքը ցուցադրական միջոցներով եւ ձեւերով: Դրա հետ մեկտեղ երիտասարդության շատ ներկայացուցիչներ պահանջ են զգում լինել քննադատության հարվածների ներքո, ցանկանալով պայքարով հաստատել իրեն ուրիշների ուրիշ սերունդների աչքերում:

Տվյալ ստեղծագործական տարիքը կարող է դառնալ կառուցողական ստեղծագործական գործունեության համար հիմք, եթե կողմնորոշման գործընթացը դեպի ցուցադրությունը հեռուն չի գնացել այդ մարդուց: Եթե մարդը տիրապետում է կամքով, արժանի այն բանի համար, որպեսզի վերահսկել իրեն եւ իրեն հոգեկան կայունությունը, ապա նրա անցումը օպտիմալ (լավագույն) ստեղծագործական խումբը հնարավոր է անկախ ֆիզիկական տարիքից: Դա է հաստատում շատ գիտնականների, դասախոսների, քաղաքական գործիչների, արվեստագետ-ստեղծագործողների կյանքի փորձը:

2. «Ստեղծագործական երիտասարդություն» ստեղծագործական տարիք 21-40 միավոր

Ինքնագնահատման արդյունքները 21-40 միավորի սահմաններում հանդիսանում է ստեղծագործական երիտասարդության եւ էներգիայի առկայության վկայությունը, որոնք այնքան առավել բնորոշ են մարդու համար, որքան քիչ միավոր է հավաքել: Այս մարդկանց ոգեւորում է ամբողջ նորը, ուրախացնում է լավագույնը, նորաստեղծությունը, նորամուծությունը, նորաձեւությունը (թեեւ նա միշտ չէ, որ դառնում է նրա ստրուկը):

Տեղի ունեցող փոփոխություններն ընդունում է որպես իրեն անմիջականորեն վերաբերող եւ համարվող որպես ակտիվ եւ նախաձեռնող ստեղծագործող: Նրա վերաբերմունքը կյանքի տվյալ փուլի նկատմամբ պահանջները հիշեցնում է սպորտի նկատմամբ վերաբերմունքը: Այդպիսի մարդը ձգտում է դեպի երիտասարդությունը անկախ իր օրացույցային տարիքից: Նրանում «շրջանառում է երիտասարդի արյունը», որը մղում է դեպի մինչեւ ոչ ավարտը մտածված վերաբերմունքին: Նրան հրապուրում է զանազան աշխատանքները, որը պահանջում է ստեղծագործական մոտեցում: Նրան հետաքրքրում է աշխարհի հանելուկները այսինքն իրավիճակը եւ խնդիրները լուծելու միջոցները: Եվ, եթե հնարավորություն է ընձեռնվում, նա ընդգրկվում է գաղտնիքների հետեւից ընկնելու գործընթացին: Եթե համանման հնարավորությունները բացառվում են, նա սկսում է պայքարել այն բանի համար, որպեսզի նրանք հանդես գան: Տվյալ ստեղծագործական տարիքի ներկայացուցիչը հեշտությամբ դուրս է գալիս իր աշխատանքի տեղից շնորհիվ այն բանի, որ կարող է լինել նրա համար առավել հետաքրքիր գործունեություն: Նա շատ արագ կողմնորոշվում է իր նկատմամբ դրսեւորվող ցանկացած ամենաարդար վերաբերմունքին, կամ որպես նվազագույն ցավալիորեն (հիվանդագին) է այն տանում: Նա անհանգստանում է ժամանակակից երաժշտությամբ

եւ արվեստով, կամ նրանցից բավականություն է ստանում: Հակում ունի ինքնահաստատման ուրիշների աչքի առջեւ: Քննադատաբար է մոտենում կարգավորող (չափավորող) կանոններին, որոնք արգելակում են նրա ձգտումները դեպի անկախությունը, ազատությունը: Նրա տրամադրությունը կարելի է գնահատել հիմնականում որպես լավատեսական: Նա վստահելի է, նույնիսկ չափից ավելի: Նա հատուկ ուշադրություն չի դարձնում կենցաղային պայմաններին: Պատրաստ է հաճախ չմտածելով լավ փոխհարաբերությունների մեջ մտնել այն մարդու հետ, որի հետ վերաբերվել է անարդար: Եթե ըստ տարիների այդպիսի մարդը արդեն դուրս է եկել երիտասարդական տարիքից, միեւնույնն է նրա կյանքի ապրելակերպը, վերաբերմունքը եւ հիմնահարցերի նկատմամբ մոտեցումները հետաքրքրում են երիտասարդությանը: Նա ձգտում է դրան, նրա կյանքի փորձը զուգակցված երիտասարդականի հետ կրակոտ կերպով ոգեւորությամբ դառնում է լավ կերպար եւ արժանանում պաշտպանության արդար, օբյեկտիվ մարդկանց կողմից: Երիտասարդներին հատկապես խիստ տպավորություն է գործում, հարգանք, վստահություն ներշնչում այն, որ «Ստեղծագործական երիտասարդություն» տարիքում գտնվող մարդը նրանց վերաբերվում է առանց թույլտվության հանդուրժողականության, ներողամտորեն, զիջողաբար, բնականաբար, ուղղակիորեն եւ հավանելով գործողությունները (վերաբերմունքը), որոնք նրան հրապուրում են կամ չհավանելով գործողությունները, որոնք թվում են անընդունելի: Երիտասարդ մարդիկ հակում ունեն հաշվել նրան իրենցից մեծ, քան մի քանի հասակակցի միասին վերցված: Ինտելեկտուալ (մտավոր, բանական) փոխհարաբերություններում «Ստեղծագործական երիտասարդության» տարիքի ներկայացուցիչ մարդը ամենից հաճախ շատ արդյունք (արտադրանք) տվող է, աշխատում է բարձր արտադրողականությամբ, քանի որ իրեն, հաշվում է միջին տարիքի խելամիտ մարդ, որն ունի նախաձեռնություն, էներգիա, որն էլ բնորոշ է երիտասարդ սերնդին:

Սահմանային ժամանակաշրջան (Սժ)՝ բեկման տարիք, ճգնաժամային, վտանգավոր տարիք 41-60 միավոր:

Ինքնագնահատման արդյունքները 41-60 միավորի սահմաններում վկայում է այն մասին, որ տվյալ մարդու կարիերայի (ապագա հաջողության, հռչակ ձեռք բերելը՝ զբաղմունքը ծառայության մեջ) ժամանակաշրջանը թեւակոխել է սահմանային ժամանակաշրջան, այսինքն դեպի բեկման տարիք, ճգնաժամային, վտանգավոր ժամանակաշրջան, երբ նրանից հետո թեւակոխելու է աշունը՝ ծերության ժամանակաշրջանը:

Այդ ստեղծագործական տարիքում նվազում է մարդու ճկունությունը, աշխատասիրությունը, ունակությունը, կարողությունը՝ խնդիրների լուծման գործընթացում: Կուտակված փորձի հենակետը եւ սովորությունը ամեն տեղ օգտագործելու նրա դասերը փորձարկվողի համար դժվարանում է, եւ նույնիսկ, սովորաբար անհնարին է դառնում հիմնահարցի լուծումը, որը տարբերվում է անորոշության բարձր աստիճանով: Ստերիոտիպը (այլընտրանքը) հոգեբանության մեջ իշխում է եւ տվյալ մարդու գիտակցության մեջ այնքան է այն խորանում, որքան մոտենում է ինքնագնահատման 60 միավորի: Կուտակված գիտելիքները, ունակությունները նրա աշխատանքը դարձնում է ոչ դժվարին, եթե իրավիճակները նույնանման են (ստանդարտ): Սակայն նրանք էլ ոչ հազվագյուտ կարգով խանգարում են նոր բնականոն, ոչ ավանդական հիմնահարցերի լուծմանը:

Մտածողության իներցիան եւ հոգեբանական այլընտրանքը ավելի է զգացնել տալիս ոչ միայն նրա աշխատանքում այլեւ տխուր կյանքում, անձնական փոխհարաբերություններում: Նվազում է աշխատանքի ակտիվության հնարավորությունը: Նվազում է նախաձեռնությունը, հետաքրքրությունը, մարում որոշ ցանկություններ: Ընկնում է նախաձեռնությունը, ձեռներեցությունը, գործարարությունը եւ դրական փոփոխությունների նկատմամբ հակումը: Մեծանում է վախի լարվածությունը իր դիրքի, վիճակի համար եւ այդ կապակցությամբ աստիճանաբար «գոլորշիացվում է» ընդունակությունը՝ օբյեկտիվ գնահատել ծառայողական կոլեգիաների, աշխատակիցների աշխատանքը, որոնք համեմատաբար առավել երիտասարդ են, փորձարկվողների աչքերին դառնում են հակառակորդներ: Դրանից էլ մեծանում է աշխատանքային վեճերի (կոնֆլիկտների) թիվը ըստ շարժառիթների աշխատակիցների հետ, որոնք արդեն հեռու են գտնվում աշխատանքի շահերից: Գնալով կյանքում ավելի մեծ տեղ է սկսում գրավել տվյալ մարդու հոգսերը՝ սեփական առողջության մասին: Նախկինում ոչ նշանակալից եւ քիչ նշանակալից կողմնակի հանգամանքների, երեւույթների հասարակական դիրքի (պարգեւատրումներ, հրապարակային խրախուսանքներ, ծառայության վաստակ եւ այլն) ձեռք են բերում նրա համար ավելի մեծ նշանակություն: Այդպիսի մարդը հակված է (եւ կարողանում է) չարտահայտել իր կարծիքը տվյալ իրավիճակում, որոնք կարող են չընդունվել միանշանակ: Այդ բոլորը միասին վերցրած խորացնում է երիտասարդության հետ փոխհարաբերությունները, ստեղծում այդ առնչությամբ դժվարություններ, հակասություններ:

Այդպիսի մարդը իր հիմնահարցերը հակված է լուծել՝ կախված իրադրությունից. կամ մեկ կամ մյուս լուծման բանալու ուղիղ

հակադիր ձեւով: Այդ առանձնահատկությունները հանդես են գալիս այնքան սուր (հակասության մեջ), որքան մոտ է ինքնագնահատումը 60 միավորի: Տվյալ ստեղծագործական տարիքում դեռեւս պահպանվում է որոշ գործընթացների զարգացմանը ցանկալի ուղղություն տալու հնարավորությունը: Ստեղծագործական սկիզբը հոգեբանության մեջ, աստիճանաբար տեղի տալով այլընտրանքների (ստերիոտիպին), դեռեւս բավականին ուժեղ է ստեղծագործական հնարավորության առումով: Բայց մտքի ոսկրացման եւ ստանդարտացման վտանգավորությունը այնքան մեծ է, որ եթե ժամանակին գործնական միջոցառումներ չձեռնարկվի, ստեղծագործական հնարավորությունների պաշտպանությունը՝ աշխատանքի պատրաստակամության առումով, ապա կարելի է հայտնվել այնպիսի իրավիճակում, որ «արդեն կլինի ուշ» եւ թառամելով կմտնի ստեղծագործական «Աշուն» տարիքը՝ բարի ճանապարհ ասելով աշխատանքային գործունեությանը ընդհանրապես եւ պաշտոնին մասնավորապես:

«Աշուն»
Ստեղծագործական տարիք, 61-80 միավոր

61-80 միավոր հավաքած մարդուն հնարավոր չէ դասել «ստեղծագործական երիտասարդություն» տարիքի մեջ: Նույնիսկ այդ մարդը ինքն էլ չի ցանկանա դասվել այդ խմբին: Այդպիսի մարդը թեւակոխում է ստեղծագործական «Աշուն» տարիքը: Նա առավելություն է տալիս իր աշխատանքի փորձին, տեսածին, կատարման ձեւին, կառչում է հնից, չի տեսնում նորը, դեմ է գնում նոր ձեւերին, մեթոդներին, կատարելագործմանը, վատ փոխհարաբերություններ է պահպանում աշխատակիցների հետ եւ հնարավոր չէ նրա համատեղ աշխատանքը:

Միշտ էլ նորը կամ չի ընդունում, կամ ընդունում է մեծ դժվարությամբ եւ ոչ հաճելիորեն եւ որը իրեն բավականություն չի բերում: Երիտասարդ մարդուն չեն վստահում որպես «անվստահելի վերաբերմունք ունեցող»: Հակված է մտքով վերադառնալ «բարի, հին ժամանակներին»՝ ուրիշներին հիշեցնել իր արժանապատվության մասին: Հիվանդագին է հակազդում ներկայացված առաջարկություններին, փոփոխություններին, որոնք տեղի են ունենում նրա սեփական աչքերի առջեւ եւ ավելի շատ ժխտում է նրանց հավաստիությունը: Չի ընդունում ժամանակակից նորաձեւության «ծայրահեղականությունը եւ ոչ հազվագյուտ նաեւ «իրենց նոր նորաձեւությունը»: Բարձր է գնահատում հարմարավետությունը եւ իր ուժերի ներածին չափ ձգտում է պաշտպանել հանգիստը, քան շարժումը, մինչդեռ կյանքը շարժում է, ասել է հին փիլիսոփա

Արիստոտելը: Նա առավելություն է տալիս հանգստին, ուժերին ներածի չափ նաեւ աշխատանքին, ինչպես նաեւ այնպիսի աշխատանքին, որտեղ առանց հատուկ լարված աշխատանքի կարելի կլինի օգտագործել իր գիտելիքները է աշխատանքի փորձը: Ձգտում է պահպանել հասարակության մեջ լայնորեն ընդունված վերաբերմունքի կանոնները: Նրա մտքերը հաճախ վերադառնում են ապագային, իր առողջական վիճակին, որը, ինչպես իրեն թվում է, էլ չի թողնում հուսադրող հեռանկար: Երիտասարդությունը դա ընդունում է որպես պահպանողականություն, որը հաճախ բարձրացնում է սերունդների փոխադարձ հասկանալը եւ վատացնում նրանց հետ մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունները: Այն մարդը, որ հավաքում է ստեղծագործական տարիքի առավելագույն միավորին մոտ միավորներ, բնորոշ է նրա մոտ ֆիզիկական եւ հոգեբանական շատ գործընթացների մարում եւ ինքնապահովման եւ փոխզիջման գնացողների փնտրման պայքարում որոշակի ակտիվության բարձրացում: Նկտավում է նաեւ սոցիալական (ընկերային) կապերի պահպանում:

Եզրակացություն
Մենեջերի (դասախոսի) կողմից
(Կատարել թեստավորումը ավարտելուց հետո)

Հաշվի առնելով թեստի 1-20 հարցերի թեստավորվողի (փորձարկվողի) պատասխաններին, մենեջերը կորոշի այդ մարդուն տվյալ պաշտոնում աշխատանքի կամ ընդհանրապես աշխատանքի ընդունել, թե ոչ: Թեստի հարցերի այլընտրանքային պատասխաններում կան պատասխաններ, որով մենեջերը իմանում է, որ տվյալ մարդուն չի կարելի ընդունել կամ պահել այդ պաշտոնում.

Օրինակ.

Հարց.1- ին. -Կգնամ նույն քայլքով, ինչպես գնում էի:

Նշանակում է այդ մարդը անտարբեր է նրա համար ժամանակը նշանակություն չունի: Մինչդեռ, անտարբերությունը չարիք է հասարակության մեջ, իսկ ժամանակը՝ փող:

Հարց 2-րդ՝ Ծերերի խումբը. - այս խմբի մարդիկ պատկանում են ստեղծագործական տարիքի «Աշուն» խմբին, որոնք ի վիճակի չեն աշխատել, ընկել է նրանց աշխատունակությունը, ամեն ինչի նորին, փոփոխություններին դեմ է, խոսում է միայն իր արժանապատվության մասին, պահպանողական է, վատ փոխհարաբերությունների հակում ունի եւ դեմ է երիտասարդների գործելակերպին, վերաբերմունքին, առաջընթացին եւ այլն: Հետեւապես, հարմար չէ, որ զրուցակից դարձնել այդ խմբին, այլ այն խմբին, որոնք գտնվեն «երիտասարդ» եւ «ստեղծագործական երիտասարդութ-

յուն» ստեղծագործական խմբին (երիտասարդների խումբ, միջին տարիքի մարդկանց խումբ):

Հարց 3-րդ եւ ե. - Ժամանակակից նորաձեւությունը չեմ ընդունում ընդհանրապես, ուրեմն տվյալ անձը դեմ է փոփոխություններին, նորամուծությանը, շարժմանը, իսկ կյանքը շարժում է: Կամ ընդունում եմ եւ ժխտում՝ նայած տրամադրությանը: Նշանակում է այդ մարդը կայուն չէ, իսկ անկայունությունը, անսկզբունքայնությունը, անվճռականությունը վատ սկզբունքներ են ղեկավարի, մասնագետի համար:

Հարց 5-րդ - Կտամ խիստ պատասխան ծիծաղողներին կամ կձգտեմ տեսադաշտից վերացնել իմ սխալի վկաներին:

Նման մարդու հետ համատեղ աշխատելը դժվար է, որովհետեւ նա չի կարող պահպանել մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ:

Հարց 6.Ե-ամեն ինչ կախված է իրավիճակից եւ տրամադրությունից: Եթե աշխատանքը կախման մեջ դրվեր տրամադրությունից, ապա արդյունք չի ստացվի: Բացի այդ, անտրամադիր մարդը վատ է աշխատում, ապահովում է ցածր արտադրողականություն: Դրա համար էլ Ճապոնիայում, ԱՄՆ-ում առաջավոր ֆիրմաների հոգեբան-մենեջերները աշխատանքի ներկայանալու ժամանակ ստուգում են մարդկանց եւ անտրամադիր մարդկանց չեն թողնում ներկայանան աշխատանքի, բայց պահպանում են նրա այդ օրվա միջին աշխատավարձը: Որովհետեւ անտրամադիր մարդը ոչ միայն ինքն է վատ աշխատում, այլեւ գբաղեցնում է իր աշխատանքային ընկերներին եւ վերջապես վնաս է հասցվում ֆիրմային:

Հարց 7-ե - Կխառնվեմ քննարկմանը չարտահայտելով իմ կարծիքը.- Նշանակում է այդ անհատը անտարբեր է, իսկ անտարբերությունը չարիք է ֆիրմայի, հասարակության համար:

Հարց 8ա - Կհամաձայնվեմ առանց տատանման.-Նշանակում է տվյալ անձը չունի սկզբունքայնություն, այլ ուղղակի կամակատար է:

Հարց 9ա - Չմտածելով պատասխանում եմ այդ նույն նեղացկոտությամբ.-Մինչդեռ նայած ինչպես եւ ինչի համար են դիտողություն կատարում, ո՞վ է դիտողություն կատարողը ղեկավարը, կոլեգան, ընկերը, մեծահասակը, ծնողը, թե...

Հարց 10-ե - Կվարվեմ կանոններին համապատասխան «կապրենք, կտեսնենք»:

Հավատը եւ հույսը մարդու կյանքի պամաններն են եւ կյանքը, աշխատանքը չպետք է կապել պատահականության հետ:

Հարց 11 -դ .- Չեմ ընդունի այդ աղմուկը, դղրդյունը:

Մինչդեռ ուսումնասիրությունները ցույց են տալիս, որ երաժշտությունը բարձրացնում է մարդու տրամադրությունը, որը եւ նպաստում է աշխատանքի արտադրողականության բարձրացմանը:

Պատահական չէ, որ առաջատար ֆիրմաների ՍՏՍ-ներում ապահովում են մեղմ երաժշտություն:

Վերջերս նաեւ ՀՀ-ում՝առողջապահության բուժկետերում, երաժշտության միջոցով բուժում են հիվանդներին:

Բույսերը երաժշտության ներքո լավ են աճում, լավ պտղաբերում եւ այլն:

Հարց12- Ե - Ես չեմ հրճվում եւ չեմ ժխտում:

Նախ դա վկայում է տվյալ անձի բնավորության անտարբերության մասին, որի մասին նշեցինք: Մյուս կողմից, երաժշտությունը մարդու հոգեւոր պահանջներն է բավարարում, ինչպես կարելի է ապրել առանց երաժշտության:

Հարց 13-բ - Վարվել այնպես, որ մարդիկ չմոռանան, թե ում հետ գործ ունեն: Մարդիկ հայտնի են դառնում իրենց լավ եւ վատ գործերով: Մի քանի րոպեով գտնվելով ֆիրմայում, նախարարությունում, դուք չեք կարող այնպիսի լավ գործ կատարել, որ լավ տպավորություն գործեք, որ մարդիկ չմոռանան թե ում հետ գործ ունեն: Մինչդեռ, վայրկյաններ է անհրաժեշտ մարդկային եւ աշխատանքային վատ փոխհարաբերություններ ցուցաբերելու համար:

Հարց 14-ե - Նայած տրամադրությանը:

Ինչպես նշեցինք, չպետք է տրամադրությունով որոշվի:

Հարց 15-ե - Իմ վերաբերմունքը գործերի նկատմամբ միեւնույնն է եւ կախված է իմ վիճակից.- Նույնպես անտարբերության դրսեւորում:

Հարց 16- ե - Նայած երբ, նայած ինչպիսի կանոններ են.- դրսեւորվում է անսկզբունքայնություն:

Հարց 17 - Ճաշակին ընկեր չկա:

Հարց18-գ - Հաճախ վատատեսական, հոռետեսական:

Տնտեսությունում եւ հասարակական կյանքում կան եւ լավ, եւ վատ երեւույթներ, գործեր: Ինչպես կարելի է ամեն ինչի նկատմամբ լինել վատատես (պեսիմիստ):

Հարց 19-դ - Չեմ վստահում եւ ոչ մի մարդու.- Եթե դուք ոչ մեկի չեք վստահում, նշանակում է անվստահելին դուք եք եւ ունեք բնավորության վատ գծեր, վատատես եք ամեն ինչի նկատմամբ:

Հարց 20-ա - Ուշադրություն չեմ դարձնում.- Նշանակում է դրսեւորում է անտարբերություն:

1.9. Ձեռնարկությունների եւ բանկերի (դրամատների) կազմակերպական կառուցվածքը եւ նրանց սխեմաները (ուրվագծերը)

Ձեռնարկության կազմակերպական կառուցվածքը վճռական ազդեցություն է գործում փոխհարաբերությունների վրա; Ընդհանրապես, յուրաքանչյուր ձեռնարկություն (կազմակերպություն) ունի երեք տեսակի կառուցվածք՝ արտադրական, կազմակերպական եւ կառավարման:

Մենեջմենթը նաեւ կառուցվածքային փոփոխությունների կառավարում է: Հետեւապես, ձեռնարկության առջեւ դրված խնդիրների կատարումը ուղղակիորեն կախված է նրա ճիշտ կառուցվածքից:

Արտադրական կառուցվածքի հիմնական գործունեության ստորաբաժանումների (արտադրամաս, բրիգադա, ստրատեգիական տնտեսական ստորաբաժանում) ամբողջությունն է, որոնք իրենց տնտեսական գործունեությունը կազմակերպում են աշխատանքի բաժանման հիման վրա:

Արտադրական ստորաբաժանումների տեսակները պայմանավորված են տվյալ ձեռնարկության (կազմակերպության) գործունեության բնույթով: Օրինակ, մեր պայմաններում արդյունաբերության մեջ որպես արտադրական ստորաբաժանումներ հանդես են գալիս արտադրամասերը, իսկ Արեւմուտքի եվրոպական երկրներում, ԱՄՆ-ում՝ ստրատեգիական տնտեսական ստորաբաժանումները (ՍՍՍ): Ընդ որում, միջին հաշվով մեկ ֆիրման ունենում է 8-10, իսկ ամերիկյան «Ֆորդ-Մոտորզ» ֆիրման՝ 130 ՍՍՍ-ներ: Գյուղատնտեսության մեջ որպես այդպիսին, հանդես են գալիս բրիգադաները, ֆերմաները, շինարարությունում՝ աշխողեկությունները, տեղամասերը, առեւտրում՝ ֆիրմայի մասնաճյուղերը: Թեեւ բանկային համակարգում եւս զբաղվում են տնտեսական շահավետ գործունեությամբ, այնուհանդերձ, որպես արտադրական ստորաբաժանումներ հանդես են գալիս գործառնական տարբեր ծառայությունները: Սակայն, ձեռնարկությունների (կազմակերպությունների) տնտեսաֆինանսական գործունեությունը համաչափ ապահովելու նպատակով կազմակերպվում են նաեւ օժանդակ եւ սպասարկող ստորաբաժանումներ: Վերջինս կապված է ավտոմեքենայական, մեքենատրակտորային հավաքակայանների, նորոգման արհեստանոցի եւ այլ սպասարկող ստորաբաժանումների կազմակերպման եւ գործունեության հետ, առանց որի, հնարավոր չէ արտադրական (հիմնական) ստորաբաժանումների գործունեությունը: Կազմակերպական կառուցվածքը իրենից ներկայացնում է արտադրական, օժանդակ եւ սպասարկող ստորաբաժանումների ամբողջությունը, որոնք իրենց գործունեությունը իրականացնում են աշխատանքի բաժանման եւ կոոպերացման հիման վրա:

Արեւմուտքի եվրոպական երկրներում, ԱՄՆ-ում 80-ական թվականներին կատարվել է ձեռնարկությունների կազմակերպական կառուցվածքների փոփոխություն: Ըստ դրա, առանձնացվում են կազմակերպական կառուցվածքի հետեւյալ տեսակները (ինչպես մարքեթինգային ծառայությունների կազմակերպման կառուցվածքը).

առաջին, ֆունկցիոնալ (ըստ գործառույթների բնույթի եւ տեսակների),

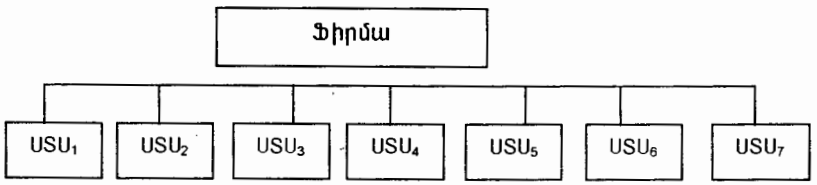
երկրորդ, ըստ ապրանքի (ծառայությունների սպասարկումների),

երրորդ, ըստ շուկաների կամ աշխարհագրական գոտիների՝ ըստ տարածքների,

չորրորդ, խառը կազմակերպական կառուցվածք:

Ըստ ապրանքի (ծառայությունների) կազմակերպական կառուցվածքի դեպքում կազմակերպվում են ինքնուրույն տնտեսական ստորաբաժանումներ (արտադրամասեր, ՍՍՍ-ներ, ծառայություն մատուցող, սպասարկում իրականացնող ստորաբաժանումներ), որոնք ունեն մարքեթինգային կողմնորոշում՝ ըստ խումբ ապրանքների կամ ըստ ապրանքների (ծառայությունների): Դա հանդիսանում է ապակենտրոնացված կազմակերպական կառուցվածք:

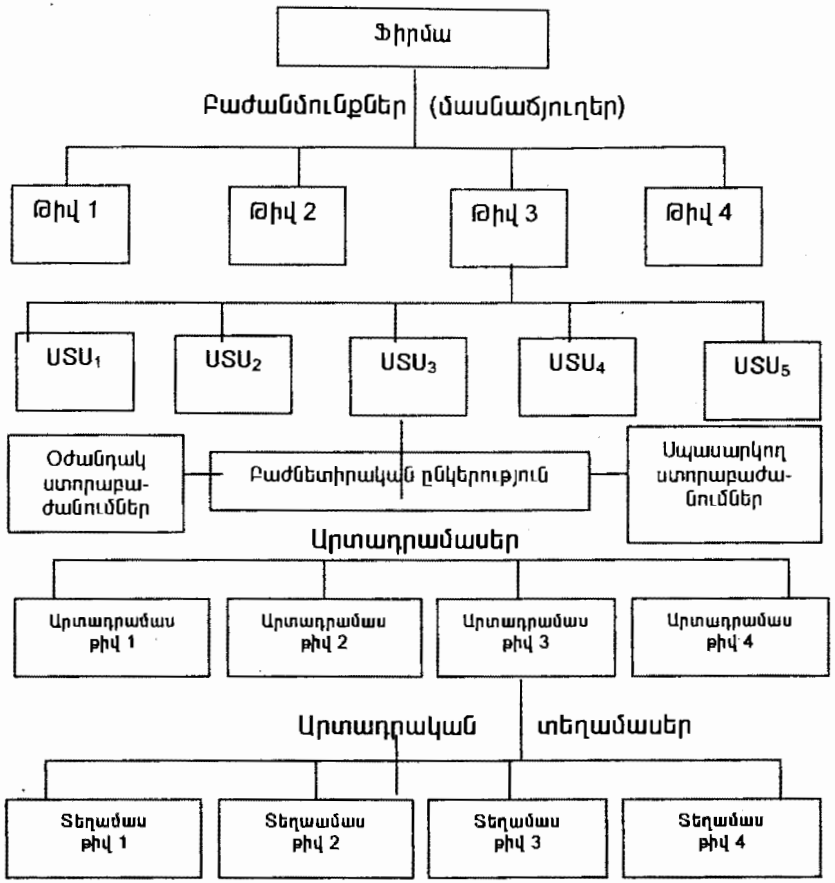
Կազմակերպական կառուցվածքը ուղղահայաց կարգով բաժանվում է աստիճանների: Վերջինիս կազմով որոշվում է աստիճանների թիվը, այսինքն կազմակերպական կառուցվածքի տեսակը: Այն կարող է լինել՝ երկաստիճան, եռաստիճան, քառաստիճան եւ խառը: Երկաստիճան կազմակերպական կառուցվածքի սխեման (ուրվագիծ 12)



Երկաստիճան կազմակերպական կառուցվածքի դեպքում որպես առաջին աստիճան հանդես է գալիս ձեռնարկությունը (ֆիրմա, գործարան եւ այլն), իսկ որպես երկրորդ աստիճան՝ նրա արտադրական ստորաբաժանումները (արտադրամաս, ՍՍՍ եւ այլն): Նույն կազմակերպական կառուցվածք ունեն նաեւ մեր երկրի արդյունաբերական ձեռնարկությունները (գործարան-արտադրամաս), ինչպես նաեւ սեփականաշնորհման հիման վրա կազմակերպված բաժնետիրական ընկերությունները (ՓԲԸ, ԲԲԸ):

Եռաստիճան կազմակերպական կառուցվածքի դեպքում ձեռնարկությունը ունենում է բաժանմունքներ (մասնաճյուղեր), որի ուրվագիծը կարող ենք պատկերել այսպես.

(Ուրվագիծ- 13)



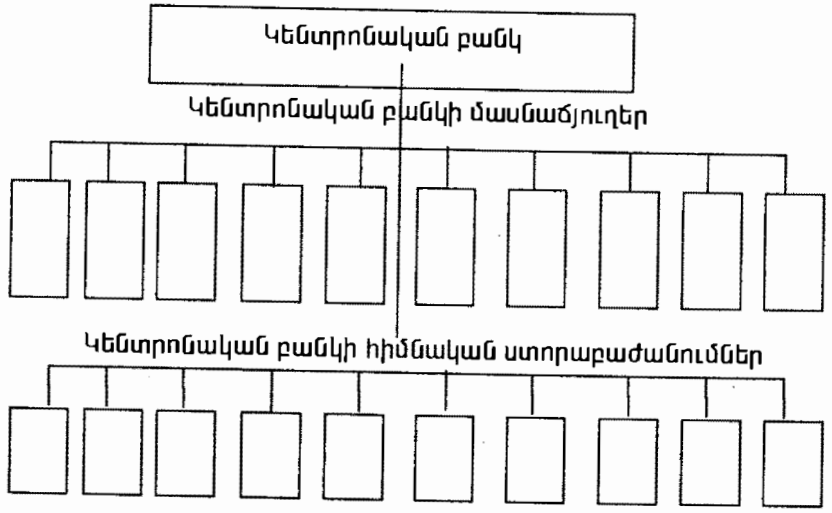
Եռաստիճան կազմակերպական կառուցվածքի դեպքում որպես առաջին աստիճան հանդես է գալիս ձեռնարկությունը, երկրորդը՝ բաժանմունքը (մասնաճյուղը), երրորդը՝ արտադրական ստորաբաժանումները (արտադրամաս, USU եւ այլն):

Տնտեսական շահավետ գործունեությամբ զբաղվում են ոչ միայն ձեռնարկությունները, այլեւ տնտեսական կազմակերպությունները եւ մասնավորապես բանկերը (դրամատները), որոնք եւս

ունեն կազմակերպական կառուցվածք: Դրամատները զբաղվում են վճարովի ծառայություններով եւ ստեղծում եկամուտ, այսինքն, փողով փող են ստեղծում, որը նույնպես կառավարման արվեստ է:

Հայաստանի հանրապետությունում որպես պետական դրամատուն հանդիսանում է Կենտրոնական բանկը, որը գործում է ՀՀ Սահմանադրությանը եւ օրենքներին համապատասխան[1]: Կենտրոնական բանկը միասնական կենտրոնացված համակարգ է, որը ներառում է բանկի գլխավոր գրասենյակը եւ տարածքային ստորաբաժանումները (մասնաճյուղը):

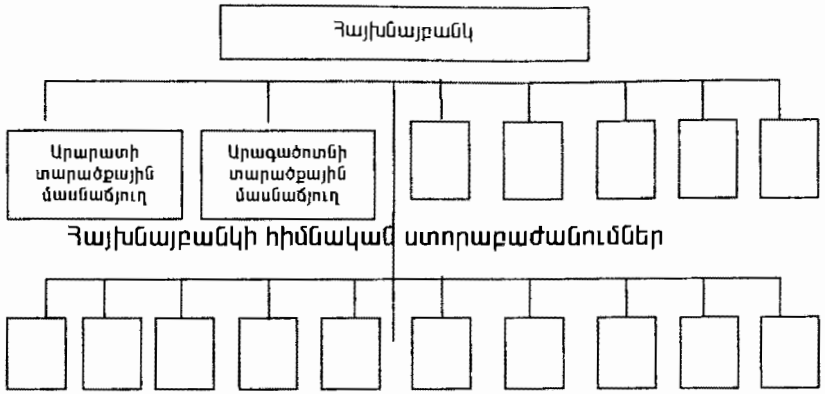
Կենտրոնական բանկի կազմակերպական կառուցվածքի ուրվագիծը կարելի է պատկերել այսպես (ուրվագիծ –14).



Ինչ վերաբերում է ոչ պետական բանկերին, ապա, օրինակ, առեւտրային բանկերը ունեն բաժնետիրական ընկերության կարգավիճակ: Հետեւապես, շատ բանկեր, ինչպիսին են Հայխնայբանկը, Արդշինբանկը ունեն իրենց մարզային մասնաճյուղերը եւ կազմակերպական կառուցվածքը, ինչպես եւ կենտրոնական բանկերը, կլինի եռաստիճան կազմակերպական կառուցվածք: Օրինակ,

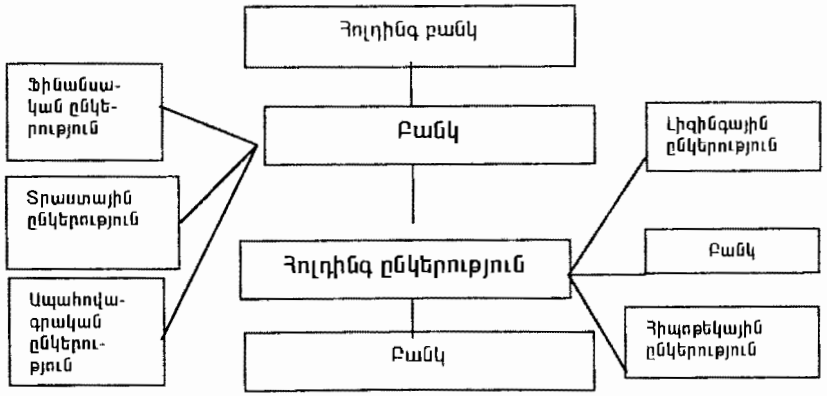
[1] ՀՀ Օրենքը կենտրոնական բանկի մասին (ՀՀ կենտրոնական բանկի տեղեկագիր, հատուկ թողարկում), Երեւան, 1997

Հայխնայբանկի կազմակերպական կառուցվածքի ուրվագիծը պատկերվում է այսպես (ուրվագիծ-15).



Ուրվագիծ – 16

Բանկային հոլդինգի ուրվագիծ



1.10. Կառավարման ենթակայության համակարգերը: Ձեռնարկությունների եւ դրամատների կառավարման կառուցվածքը եւ նրանց սխեմաները (ուրվագծերը)

Ձեռնարկությունները (կազմակերպությունները) կառավարելու համար ստեղծվում է նրա ադմինիստրացիան (վարչական աշխատակազմ) եւ նրանում կառավարման օղակներ (ըստ գործունեության բնույթի ծառայությունների), որտեղ, սովորաբար, աշխատում են արհեստավարժ ղեկավար անձնակազմ եւ մասնագետներ: Վարչական աշխատակազմը բաղկացած է.

առաջին, գծային անձնակազմից (տնօրեն, կառավարիչ, կառուցվածքային ստորաբաժանումների ղեկավարներ), որոնք իրականացնում են ձեռնարկության, մասնաճյուղի, արտադրամասի (USU) ընդհանուր ղեկավարությունը,

երկրորդ, ֆունկցիոնալ անձնակազմ, որոնք իրականացնում են արտադրության տեխնոլոգիական (մասնագիտական) ղեկավարությունը: Ընդ որում, ծառայության ղեկավարը իրականացնում է տեխնոլոգ-կազմակերպչի, իսկ մյուս աշխատողները՝ տեխնոլոգի ֆունկցիաները,

երրորդ, սպասարկող անձնակազմ, որոնք ապահովում են ընդհանուր (գծային) եւ ֆունկցիոնալ (տեխնոլոգիական) կառավարումն՝ անհրաժեշտ տեղեկատվությամբ եւ տեխնիկական սպասարկմամբ:

Նշված երեք խումբ անձնակազմի միջեւ աշխատանքային փոխհարաբերությունները կարգավորվում են կառավարման ենթակայության համակարգով (ղեկավար-ենթակա), որոնք իրենց արտացոլումն են գտնում վարչատնտեսական աշխատակազմի պաշտոնային հրահանգներում:

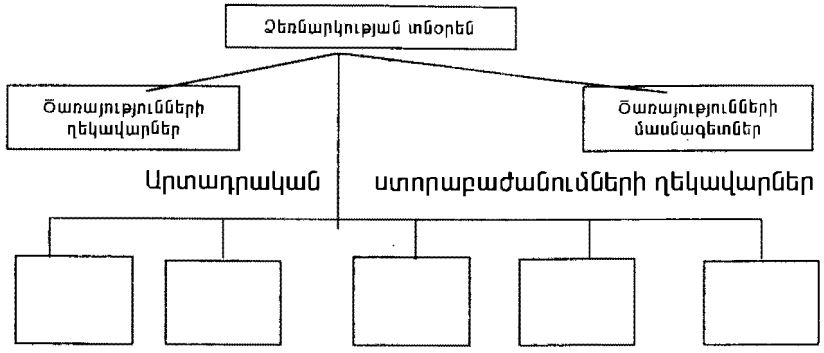
Կառավարման օղակը (ճարտարագիտական, հաշվապահական, տնտեսագիտական, տեխնոլոգիական, մարքեթինգային եւ այլն) հանդիսանում է ինքնուրույն կառուցվածքային ստորաբաժանումներ, վարչատնտեսական աշխատակազմի կառուցվածքում, որոնք կատարում են ընդհանուր գործառույթներ, առանձին գործառույթ կամ նրա մի մասը:

Ընդ որում, կառավարման օղակների միեւնույն կառուցվածքի դեպքում աշխատանքային փոխհարաբերությունների կարգը (ղեկավար-ենթակա) նրա ներսում կարող են լինել.

առաջին, կառավարման գծային համակարգ, որին համապատասխանում է գծային կառավարումը: Փոքր ձեռնարկություններում ընդհանուր ֆունկցիան կենտրոնացվում է նրա ղեկավարի (տնօրեն) մոտ եւ իրականացվում է անմիջականորեն նրա կողմից:

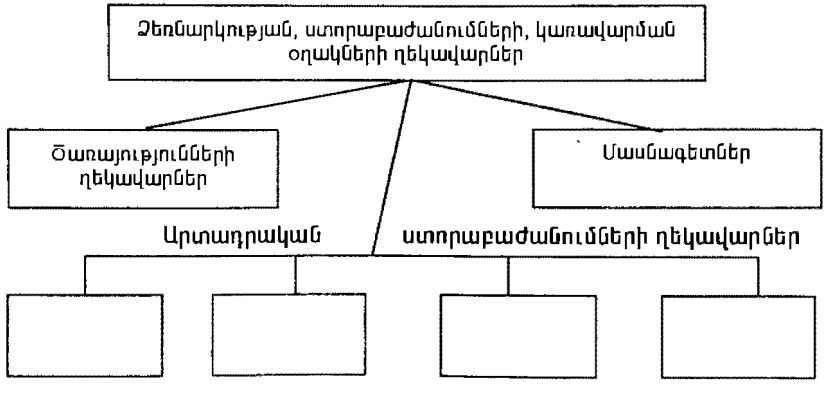
Գծային կառավարման կազմակերպման դեպքում աշխատանքային փոխհարաբերությունների (ենթակայության առումով) սահմանվում է հետեւյալ կարգը. ամեն մի աշխատակից ընդհանուր հարցերով ենթարկվում է միայն մեկ ղեկավարի, որից ստանում է հանձնարարությունը:

Գծային կառավարման սխեման (ուրվագիծ-17)



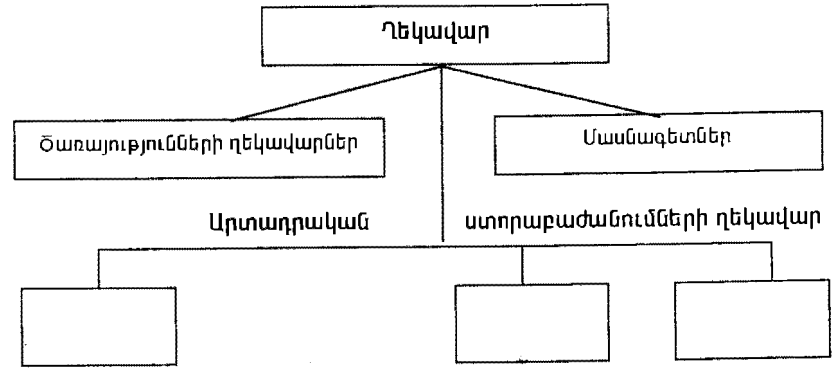
Երկրորդ, կառավարման ֆունկցիոնալ համակարգ. - Այս համակարգի էությունն այն է, որ կառավարման ֆունկցիան կատարում են մի քանի ղեկավարներ, որոնցից յուրաքանչյուրը իրականացնում է վարչատնտեսական աշխատանքի որեւէ բնագավառի ղեկավարումը, իսկ աշխատանք կատարողը ունի մի քանի ֆունկցիոնալ ղեկավարներ՝ հերարխիականության սկզբունքով, այսինքն կառավարման բարձր օղակի ղեկավարության հանձնարարությունը պարտադիր է ստորին օղակների աշխատողների համար:

Ֆունկցիոնալ կառավարման համակարգի սխեման (ուրվագիծ-18)



Երրորդ, գծային-ֆունկցիոնալ համակարգ.- Այս դեպքում կառավարումը իրականացվում է գծային եւ ֆունկցիոնալ կառավարման համակարգերի առավելությունների համատեղումով, այսինքն կոմբինացված (խառը) կարգով, որին անվանում են նաեւ մատրիցային (դրոշմամայր) համակարգ: Դրա էությունն այն է, որ վարչական հարցերով (ընդհանուր ղեկավարման, կարգապահության) հարցերով կառավարման աշխատակազմի յուրաքանչյուր աշխատակից ենթարկվում է միայն մեկ ղեկավարի, արտադրամասի պետը՝ գլխ. ճարտարագետին, իսկ վերջինս՝ տնօրենին կամ բաժնի մասնագետները՝ նրա վարիչին, իսկ վերջինս՝ տնօրենին:

Կառավարման ֆունկցիոնալ օղակը անմիջականորեն ղեկավարում, կազմակերպում է այն հարցերը, որոնք վերաբերում են իրենց իրավասությանը. ֆունկցիոնալ-գծային կառավարման համակարգի սխեման (ուրվագիծ-19)



Կառավարման գծային-ֆունկցիոնալ համակարգը հանդիսանում է վարչատնտեսական աշխատակազմի տեղաբաշխման հիմքը: Ընդ որում, կառավարման նշված համակարգերը (գծային, ֆունկցիոնալ, գծային-ֆունկցիոնալ) հիմք են հանդիսանում կառավարման կառուցվածքի համար: Կառավարման կառուցվածքի համար վճռորոշ նշանակություն ունի նաեւ կազմակերպական կառուցվածքը: Եթե վերջինս վերաբերում է ձեռնարկության կառուցվածքային ստորաբաժանումներին (արտադրամաս, բրիգադա, ՍՏՍ եւ այլն), ապա կառավարման կառուցվածքը վերաբերում է կառավարման օղակներին՝ վարչատնտեսական աշխատակազմին, քանի որ կառավարման կոնկրետ օբյեկտը մարդն է:

Կառավարման ընթացքում կառավարման օղակների եւ նրանց անձնակազմերի (գծային, ֆունկցիոնալ, սպասարկող) միջեւ ստեղծվում են որոշակի կապ՝ ըստ ենթակայության, որն իր արտացոլումն է գտնում կառավարման կառուցվածքի մեջ: Ձեռ-

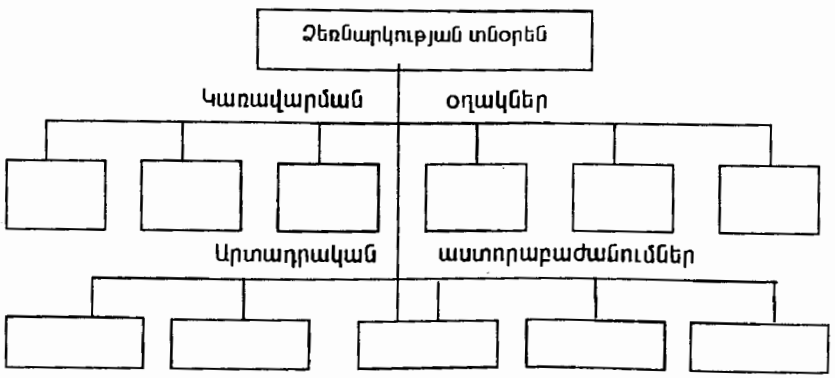
նարկությունների կառավարման կառուցվածքը որոշվում է նրա աստիճանների թվաքանակով: Կառավարման աստիճանը՝ դա կառավարման օղակների համընդհանրությունն է, որոնք գտնվում են կառավարման որոշակի մակարդակում (բարձր, միջին, ստորին), որով եւ արտացոլվում է նրանց ենթակայության հերարխիականությունը (հաջորդականությունը): Կառավարման առաջին աստիճանը համարվում են կառուցվածքային ստորաբաժանումները (արտադրամաս, բրիգադա, USU), որտեղ կառավարումը իրականացվում է տվյալ ստորաբաժանման ղեկավարի կողմից: Երկրորդ աստիճանը համարվում է բաժանմունքի, մասնաճյուղի ղեկավարությունը (կառավարման միջին օղակ) եւ երրորդ աստիճանը՝ բարձր օղակի ղեկավարությունը:

Այսպիսով, ձեռնարկության կառավարման կառուցվածքը հորիզոնական կարգով բաժանվում է կառավարման օղակների, իսկ ուղղահայաց կարգով՝ աստիճանների:

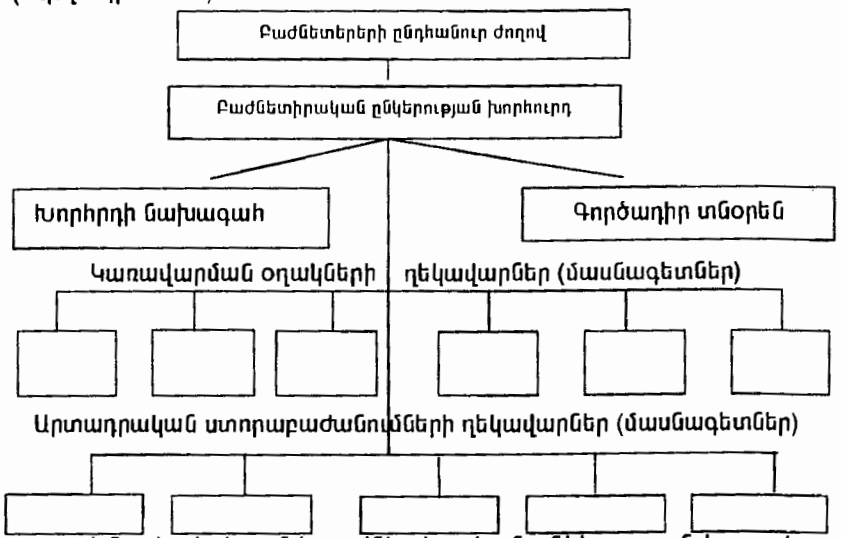
Կառավարման կառուցվածքը իրենից ներկայացնում է կառավարման օղակների ամբողջությունը, նրանց փոխադարձ կապը, որոնք իրենց արտահայտությունն են գտնում կառավարման ենթակայության համակարգում եւ վարչատնտեսական աշխատակազմի պաշտոնային հրահանգներում ու հաստիքային ցուցակներում:

Արեւմուտքի եվրոպական երկրներում, ԱՄՆ-ում 80-ական թվականներին կատարվել են ոչ միայն ձեռնարկությունների կազմակերպական, այլեւ կառավարման կառուցվածքի փոփոխություններ, որը հանդիսանում է թե՛ մենեջմենթի եւ թե՛ մենեջերների (կառավարիչների) հիմնական խնդիրներից մեկը, քանի որ կառավարման արդյունավետությունը զգալի չափով պայմանավորված է կազմակերպական եւ կառավարման կառուցվածքների ճիշտ հիմնավորմամբ:

Մեր երկրում կառավարման կառուցվածքի պարզագույն սխեման (ուրվագիծը-20) պատկերվում է այսպես.

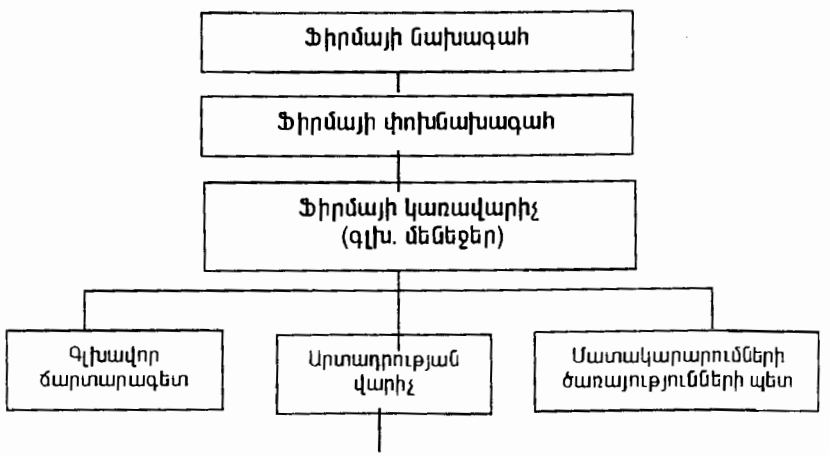


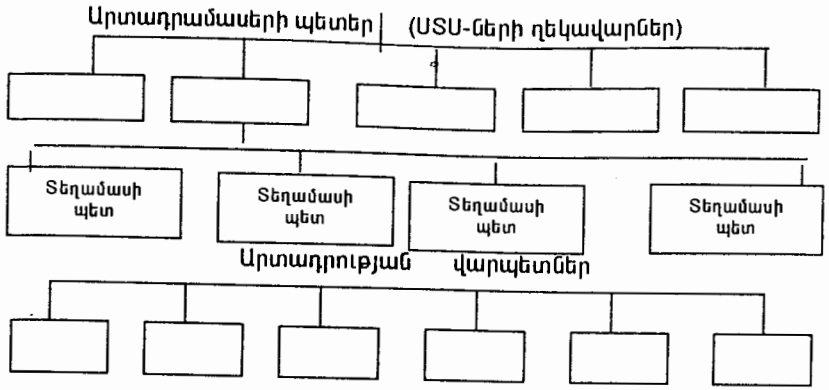
Սեփականաշնորհված ձեռնարկություններում, ուր կազմակերպվել են բաժնետիրական ընկերություններ (ՓԲԸ, ԲԲԸ, ՊՓԲԸ), կառավարման կառուցվածքը բնութագրվում է հետեւյալ սխեմայով (ուրվագիծ – 21).



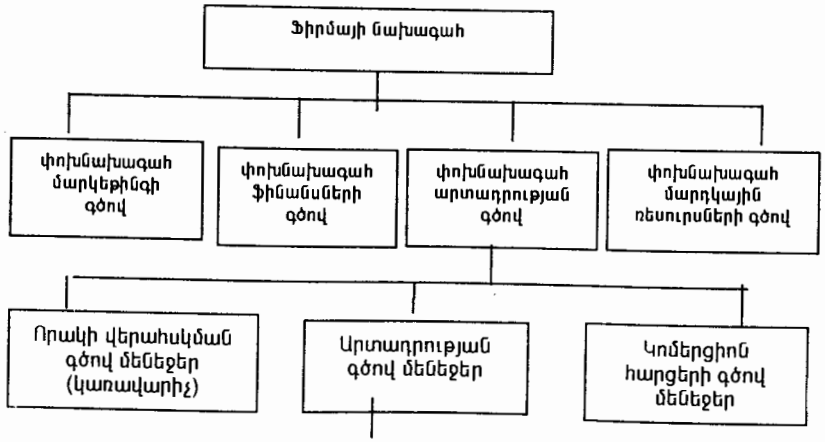
Ինչպես երեւում է բաժնետիրական ընկերության կառավարման կառուցվածքի ուրվագծից, բարձրագույն մարմինը (բարձր օղակը) համարվում է բաժնետերերի ընդհանուր ժողովը, որն ընտրում է խորհուրդ, նրա նախագահ եւ գործադիր տնօրեն:

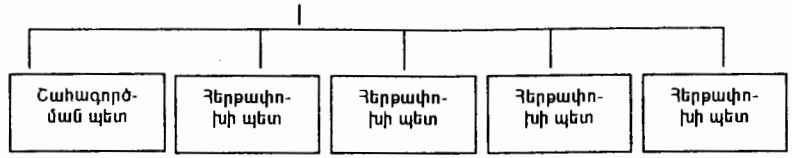
Կառավարման կառուցվածքը ամերիկյան ֆիրմաներում (ուրվագիծ - 22).



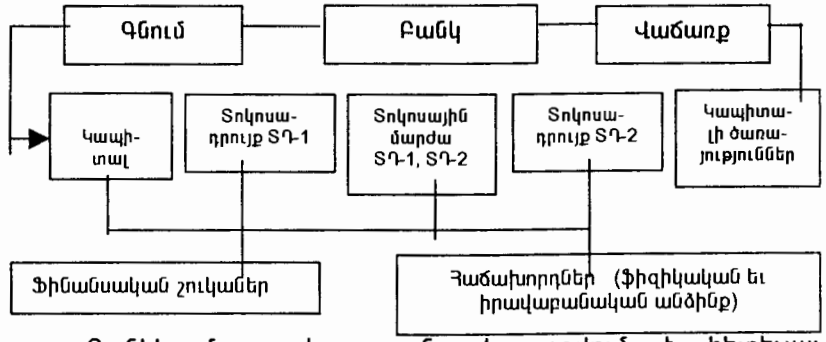


ԱՄՆ-ում խոշոր ֆիրմաների 25%-ը կիրառում է կառավարման ֆունկցիոնալ ենթակայության համակարգ: Գծային-ֆունկցիոնալ ենթակայության համակարգը ԱՄՆ-ում կոչվում է շտաբային (մարտավարական ղեկավար կենտրոն) կառավարում, երբ ենթական ուղիղ գծով ենթարկվում է մեկ ղեկավարի, իսկ տեխնոլոգիական (մասնագիտական) հարցերով՝ իրենից վեր կանգնած կառավարման օղակի ղեկավարին: Իմիջիայլոց, այդպես է նաեւ մեր երկրի միջին, եւ խոշոր ձեռնարկություններում (կազմակերպություններում):Անշուշտ, կախված կառավարման օղակների եւ արտադրական, սպասարկող ստորաբաժանումների թվաքանակից, արտադրության չափերից, աշխատողների թվաքանակից, մասնագիտացման մակարդակից եւ ֆիրմայի ու նրա մասնաճյուղերի տեղաբաշխվածությունից, կիրառվում են կառավարման տարբեր կառուցվածքներ (ուրվագիծ - 23).





Ազատ տնտեսական շահավետ գործունեությամբ (ձեռնարկչական մենեջմենթ) զբաղվում են նաեւ պետական եւ ոչ պետական բանկերը: Նրանց ստրատեգիան (մարտավարությունը) կառուցվում է փողով-փող ստեղծելու սկզբունքով: Բանկային գործարքների հիմնային սխեման (ուրվագիծ - 24) պատկերվում է այսպես.



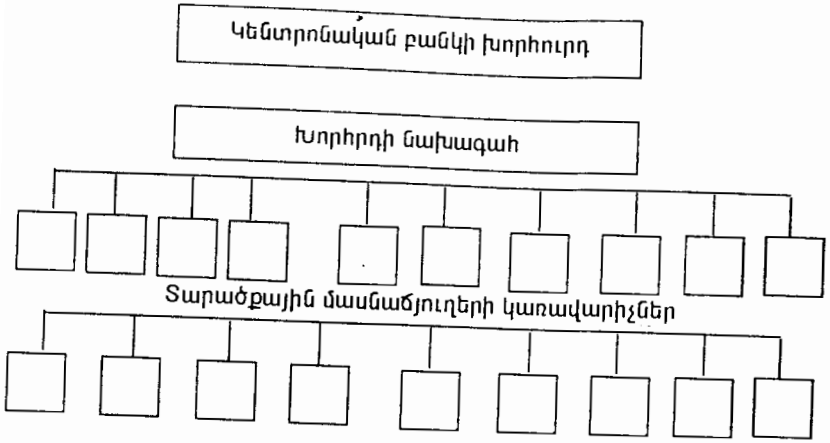
Բանկի մարտավարությունը կառուցվում է հետեւյալ սկզբունքով.

առաջին, որքան հնարավոր է՝ էժան ձեռք բերել կապիտալ, վճարել, որքան հնարավոր է ցածր տոկոս (տոկոսադրույք առաջին՝ ՏԴ-1),

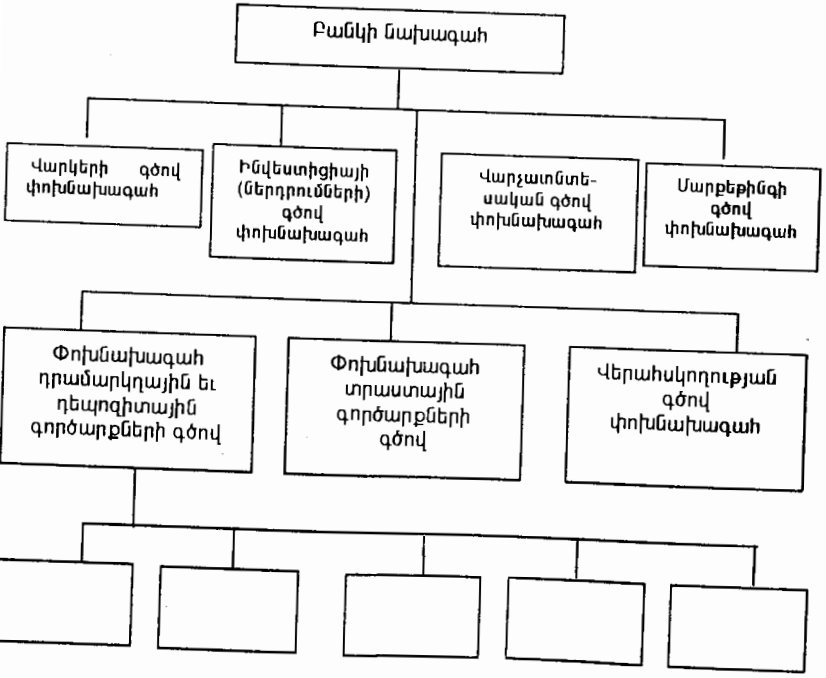
երկրորդ, կապիտալը վաճառել եւ կատարել վճարովի ծառայություններ՝ շահութաբերության նախատեսված չափով՝ ստանալ առավել բարձր տոկոսադրույք (տոկոսադրույք երկրորդ՝ ՏԴ-2),

երրորդ, իջեցնել ֆինանսական ռիսկը՝ հավաքելով հուսալի հաճախորդներ, ստանալ նրանցից երաշխավորություն, կատարել գործարքների դիվերսիֆիկացիա եւ որոնել փոխատվական կապիտալի տարբեր շուկաներ: Այս եւ մյուս հարցերի պարզաբանմանը կանդրադառնանք ձեռնարկի երկրորդ բաժնում:

Այժմ անդրադառնանք բանկերի կառավարման կառուցվածքին: ՀՀ Կենտրոնական բանկի կառավարման բարձրագույն մարմինը նրա խորհուրդն է: Կենտրոնական բանկի խորհուրդը կազմված է Կենտրոնական բանկի նախագահից, նրա տեղակալից եւ խորհրդի հինգ անդամներից: ՀՀ Կենտրոնական բանկի կառավարման կառուցվածքի ուրվագիծը կարելի է պատկերել հետեւյալ կերպ (ուրվագիծ - 25).



Ոչ պետական բանկերը հանդես են գալիս բաժնետիրական ընկերությունների ձեւով, որոնց կառավարման բարձրագույն մարմինը խորհուրդն է: Այդ բանկերի կառավարման ուրվագիծը պատկերվում է այսպես (ուրվագիծ -26).



1.11. Կառավարման ոճ: Ոճի տեսակները եւ նրանց բնութագիրը: Մաքիավելիզմ

Մարդկանց համատեղ աշխատանքի շնորհիվ ստեղծվում են խմբեր, փոքր եւ մեծ կոլեկտիվներ: Կոլեկտիվը նրա անդամների գաղափարական միասնության եւ ընկերական փոխօգնության եւ համագործակցության, մարդկային եւ աշխատանքային կանոնավոր փոխհարաբերությունների վրա հիմնված սոցիալ-կազմակերպական բարձրագույն ձեւ է, շարժունակ օրգանիզմ, որն ունի ընդհանուր նպատակներ: Այն պայմանավորված է արտաքին պայմաններով՝ տնտեսական, քաղաքական եւ գաղափարական գործոններով: Կոլեկտիվի աշխատանքի վրա ազդում է եւ սուբյեկտիվ գործոնը եւ մասնավորապես կոլեկտիվ կազմող մարդկանց հոգեբանությունը: Վերջինիս ազդեցությունը կոլեկտիվի ձեւավորման եւ աշխատանքի արդյունքի վրա, առաջին անգամ տնտեսափորձի արդյունքներով ցույց է տվել ամերիկյան հոգեբան՝ պրոֆ. Մեյոն, որին անդրադարձել ենք մենեջմենթի էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացման հարցի պարզաբանման ժամանակ (1926 թ., հրաշք խոտորնեում):

Կոլեկտիվը որպես կազմակերպություն, ներառում է իր անդամների քաղաքական, տնտեսական, բարոյական, մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների կառավարումը: Կառավարման գործընթացում մշակվում են կոլեկտիվի աշխատանքային ներքին կանոններ, ավանդույթներ եւ սովորույթներ: Կոլեկտիվում են ձեւավորվում նրա անդամների բանականությունը՝ գիտակցությունը, աշխատանքային ակտիվությունը, կազմակերպչական ընդունակությունը, հմտությունը, նախաձեռնությունը, աշխատանքի նկատմամբ նվիրվածությունը, նրանից բավականություն ստանալը, աշխատանքի նկատմամբ վերաբերմունքը, կառավարելու եւ ենթարկվելու հոգեբանությունը: Կոլեկտիվում են կազմավորվում նաեւ հոգեբանական մի շարք գործոններ, որոնք ազդում են կոլեկտիվի համերաշխ ստեղծագործական մթնոլորտի այնպիսի վիճակի վրա, ինչպիսիք են նրա կազմակերպվածության մակարդակը, տեղեկատվության փոխանակման ձեւերը, կառավարման տեխնիկական միջոցները, նախաձեռնության եւ ձեռներեցության աստիճանը, արհեստավարժության մակարդակը, ըստ ներվային համակարգի մարդկանց խառնվածքը եւ բնավորությունը: Աշխատանքային պայմանների հետ մեկտեղ, դրանք իրենց ազդեցությունն են ունենում կոլեկտիվում տիրող բարոյահոգեբանական մթնոլորտի վրա: Վերջինս պայմանավորված է մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերություններով, որի կարգավորումը մենեջմենթի կարեւոր բնագավառն է (կադրային մենեջմենթ) եւ մե-

նեջերի (կառավարիչ, տնտեսական ղեկավար) հիմնական խնդիրներից մեկը: Կոլեկտիվի կառավարման գործընթացում այդ գործոնների անտեսումը հանգեցնում է «հոգեբանական զանազան արգելքների» եւ պատճառ դառնում մի շարք կոնֆլիկտների (զգացմունքային եւ աշխատանքային վեճերի)՝ միջանձնական շատ ընդհարումների: Դրանց հաղթահարումը մենեջերի (կառավարիչի, տնտեսական ղեկավարի) անմիջական ֆունկցիան է՝ նրա սրբազան պարտականությունը, քանի որ միայն համերաշխ կոլեկտիվն է ի վիճակի բարեխղճորեն կատարել կոլեկտիվի առջեւ դրված նպատակները, որոնք ամփոփվում են սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքների բավարարման եւ շահույթի ապահովման փիլիսոփայական սկզբունքի մեջ: Շատ կարեւոր է, թե ինչպե՞ս է կազմակերպված խմբի, մեծ եւ փոքր կոլեկտիվի (բաժին, ծառայություն, արտադրական կոլեկտիվ) աշխատանքը, աշխատանքի պայմանները, որքանո՞վ է այն արտադրողական եւ ինչպե՞ս եւ ինչքա՞ն է վարձատրվում, խրախուսման պայմանները, ի՞նչ չափով են իրար հետ կապված աշխատանքի արդյունքները եւ աշխատողների պահանջմունքների բավարարման աստիճանը, ինչպե՞ս են իրականացվում մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունները՝ աշխատանքային գործընկերների, կառավարման բոլոր մակարդակների ղեկավարների եւ ենթակաների միջեւ, կառավարչական ամբողջ շղթայի օղակներում: Կոլեկտիվում եւ նրա անդամների միջեւ կազմավորվող միջանձնական փոխհարաբերությունները բաժանվում են պաշտոնական եւ ոչ պաշտոնական փոխհարաբերությունների: Ղեկավար-ենթակա կառավարման համակարգը հանդիսանում է մարդկանց անմիջական եւ միջնորդված փոխհարաբերությունների անմիջական կրողը: Մարդկանց խմբերում, մեծ ու փոքր կոլեկտիվներում մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների կառավարման գործում կարեւոր դեր են խաղում առաջին հերթին հոգեբանական հաղորդակցումը եւ նրա բաղկացուցիչ տարրերը՝ ներշնչումը, ընդօրինակումը, հոգեբանական ոգեւորվածությունը եւ այլն:

Ղեկավար-ենթակա փոխհարաբերությունը կարգավորվում է կառավարման ենթակայության համակարգով եւ վարչատնտեսական աշխատակազմի պաշտոնային հրահանգներով:

Ընդհանրապես, կոլեկտիվում տիրող բարոյահոգեբանական մթնոլորտը շատ բանով պայմանավորված է առաջին հերթին տնտեսական ղեկավարի աշխատանքի, այսինքն կառավարման ոճով:

Կառավարման ոճը՝ դա ղեկավարի վերաբերմունքի ձեւն է մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերություններում, որպեսզի ազդեցություն ունենալ նրանց վրա՝ կիրառելու իր իրավասությունը:

Տվյալ ղեկավարի (լիդեր՝ առաջնորդ, առաջատար) իշխանությունը օգտագործվում է ձեռնարկության (կազմակերպության), նրա ստորաբաժանումների առջեւ դրված խնդիրները կատարելու նպատակով: Ամեն մի ղեկավար անհատականություն է, որ տիրապետում է որոշակի կազմակերպչական ընդունակությունների:

1944 թ. Կ. Լեւինը առաջարկեց կառավարման ոճի հետեւյալ երեք տեսակները.

- ավտորիթար (ինքնիշխան) ոճ,
- լիբերալ (ազատ) ոճ,
- դեմոկրատական (ժողովրդավարական) ոճ:

Կառավարման ոճի այդ տեսակները մինչեւ հիմա օգտագործվում են կառավարման ընթացքում: Կառավարման ինքնիշխան ոճը ունի դարերի պատմություն, որը ձեւավորվել է մարդկանց վրա իշխելու ցանկությունից, որի մասին կանդրադառնանք մաքիավելիզմի պարզաբանման ժամանակ: Սակայն հարկ է նշել, որ «Մենեջմենթի հիմունքներ» գիտության զարգացումով առաջ եկավ նաեւ կառավարման ոճի չորրորդ տեսակը, որը կոչվում է «արդյունավետ ոճ»:

Կ. Լեւինը մշակել է նաեւ մենեջմենթի որոշ տեսություններ, ինչպես Մակ-Գրեգորի X-ի եւ Y-ի տեսությունը: Այսպես, Կ. Լեւինը հետազոտել է տասը տարեկան տղաներին (նախքան Մակ-Գրեգորի տեսությունը) եւ նրանց բաժանել է մի քանի խմբերի՝ տարբեր ակումբների միջեւ: Ամեն մի խմբի գլուխ կանգնած էր հասուն ղեկավար (ինքնիշխան, լիբերալ, դեմոկրատ կառավարման ոճով): Կառավարման արդյունավետ ոճը, որ վերջին երկու տասնամյակում է ձեւավորվել մենեջերների մոտ, դեռեւս ձեւավորված չէր: Լիբերալ՝ ֆրանսիական բառ է, որ նշանակում է ազատ: «Ձեռք մի տվեք, թողեք»: Լիբերալ ղեկավարը հենց ղեկավարվում է այդպես, այսինքն ազատություն է տալիս ենթակա աշխատողներին, որոնք էլ, երբեմն չարաշահում են նրա բարիությունը, միամտությունը: Ենթականերին ազատություն է տրվում՝ իրենց նպատակների եւ պաշտոնական իրավասության նկատմամբ: Սակայն որոշ ժամանակ հետո Բ. Լիկերտը առաջարկեց կառավարման ոճի հետեւյալ չորս տեսակները.

- անբաժան ինքնիշխան (ավտորիթար) ոճ,
- բարյացակամ ինքնիշխան ոճ,
- մեղմ ինքնիշխան ոճ,
- խորհրդակցական (կոլեգիալ սկզբունքով) կառավարման ոճ:

Կառավարման դեմոկրատական (ժողովրդավարական) ոճի դեպքում կատարվում է աշխատանքի բաժանում ըստ գործառույթների եւ աշխատողները մասնակցում են կառավարմանը: Ինքնիշ-

խան ոճի դեպքում ղեկավարը միանձնյա է իր իշխանությամբ: Նա որոշում է բոլոր խմբերի (ծառայությունների, բաժիններ) ստրատեգիան (մարտավարությունը) եւ խախտում է ենթակաների իրավասության իրավունքը, քանի որ կառավարման գործում ամբողջ իշխանությունը կենտրոնացնում է իր ձեռքում: Այնուհանդերձ, Կ. Լեւինը իր հետազոտություններով ցույց է տվել, որ կառավարման ինքնիշխան ոճի դեպքում ավելի մեծ չափով աշխատանք է կատարվում, քան դեմոկրատական (ժողովրդավարական) ոճի դեպքում:

Սակայն կառավարման ինքնիշխան ոճի դեպքում մարվում է ենթակաների նախաձեռնությունները, կոլեկտիվում տիրում է անհամերաշխ մթնոլորտ, քանի որ խախտվում է գործընկերության, բարեկամության սկզբունքները, մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունները, չափանիշները եւ հաճախ տեղիք է տրվում կոնֆլիկտների (ընդհարումների), այսինքն զգացմունքային եւ աշխատանքային վեճերի: Ինքնիշխան ոճի դեպքում բարձր է արդյունքը, ցածր՝ աշխատողների աշխատանքից բավարարվածության աստիճանը: Այսպես, 90-կան թվականների կատարված հետազոտության արդյունքներով ամերիկյան ֆիրմաների աշխատողների 25%-ն է բավարարված աշխատանքով, մինչդեռ Ճապոնիայում՝ 75 տոկոսը: Դա նշանակում է, որ ԱՄՆ-ի ձեռնարկություններում դեռեւս իշխում է կառավարման ինքնիշխան ոճը, շատ կան «սպիտակ վերնաշապիկավորներ» (այդպես են անվանում ինքնիշխան ոճով աշխատող ղեկավարներին, մենեջերներին), որոնք ենթակաների նկատմամբ զբաղվում են վարչարարությամբ, չեն նայում մարդկանց «հավասարը՝ հավասարին» սկզբունքով:

Ռենսիս Լայկերտը եւ նրա գործընկերները ԱՄՆ-ի Միչիգանի համալսարանում մշակել են կառավարման ոճի այլընտրանքային համակարգ՝ համեմատելով աշխատանքի բարձր արտադրողական խմբերը ցածր արտադրողական խմբերի հետ: Հետազոտությունը կատարվել է տարբեր ֆիրմաներում, ընկերություններում, կորպորացիաներում: Հետազոտողները եկել են այն եզրակացության, որ աշխատանքի արտադրողականության տարբեր մակարդակները պայմանավորված են կառավարման ոճով: Այդպես է նաեւ մենեջմենթի տեսություններով եւ մասնավորապես, Մակ-Գրեգորի X-ի եւ Y-ի տեսությամբ:

«Խնդրի առաջադրման մենեջմենթ»-ի սկզբունքով եւ «ղեկավար՝ աշխատանքի կողմնորոշումով» աշխատող ղեկավարը հոգում է առաջադրված խնդրի կատարման համար: Այդպիսի դասական ղեկավար է եղել «դասական մենեջմենթ»-ի հիմնադիր՝ Ֆրեդերիկ Թեյլորը:

Նա խնդիրը առաջադրել է տեխնիկական սկզբունքով, արդյունավետությամբ եւ խրախուսմամբ:

Ղեկավարի կողմնորոշումը դեպի մարդը.- Այս դեպքում մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների բարելավման միջոցով բարձրացվում է աշխատանքի արտադրողականությունը: Դա նման է կառավարման դեմոկրատական (ժողովրդավարական) ոճին: Այսպիսով, իր հետազոտությունների հիման վրա Լայկերտը եկել է այն եզրակացության, որ կառավարման ոճը կողմնորոշված պետք է լինի դեպի մարդը եւ դեպի աշխատանքը, որն էլ համապատասխանի մենեջմենթի փիլիսոփայության սկզբունքին՝ բավարարել աշխատողների (հաճախորդների) պահաջմունքները եւ ապահովել շահույթ: Եթե ղեկավարը ունենում է կողմնորոշում դեպի մարդը, ապա այդ դեպքում բարձր է լինում կառավարչական աշխատանքի արտադրողականությունը եւ արդյունավետությունը՝ շնորհիվ մարդկային եւ աշխատանքային լավ փոխհարաբերությունների: Լայկերտը առաջադրել է ղեկավարման (լիդերության) չորս համակարգեր.

- թիվ - 1 համակարգ - ինքնիշխան՝ շահագործող,
- թիվ - 2 համակարգ - ինքնիշխան կառավարման ոճի բարելավման հակում ունեցող ղեկավար,
- թիվ - 3 համակարգ - կոնսուլտատիվ-դեմոկրատական, այսինքն ժողովրդավարական-խորհրդատվական,
- թիվ - 4 համակարգ - հիմնված կառավարման մասնակցության վրա:

Առաջին համակարգի մեջ մտնող ղեկավարները լրիվ ինքնիշխան ոճ ունեն: Երկրորդ համակարգի դեպքում ղեկավարները պահպանում են ինքնիշխան փոխհարաբերությունները ենթակաների հետ, բայց նրանց, սահմանափակ ձեւով, թույլատրում են մասնակցել կառավարմանը՝ որոշումների ընդունման միջոցով: Մոտիվացիան (շարժառիթը) ստեղծվում է խրախուսմամբ, իսկ որոշ դեպքերում նաեւ պատժելու միջոցով: Ընդհանուր առմամբ, երկրորդ համակարգի դեպքում, ղեկավարները համապատասխանում են ինքնիշխան ոճի բարելավման հակում ունեցողներին:

Երրորդ համակարգի մեջ՝ մտնող ղեկավարները խորհրդակցող, ժողովրդավար ղեկավարներ են, ունենում են որոշակի վստահություն ենթակաների մոտ: Գոյություն ունի երկկողմանի շփում եւ որոշ չափով նաեւ վստահություն՝ ղեկավարների եւ ենթակաների միջեւ: Կառավարչական կարեւր որոշումները ընդունվում են կառավարման բարձր օղակում, մյուսները ենթակաների կողմից: Չորրորդ համակարգը ենթադրում է խմբակային կարգով որոշումների ընդունում եւ աշխատողների մասնակցությունը կառավարման գործընթացին: Ըստ Լայկերտի, այս համակարգը ամենաարդյունավետն է եւ գործողը: Այդպիսի ոճ ունեցող ղեկավարները վստահում են ենթականերին: Այս դեպքում ղեկավարի եւ ենթա-

կաների միջեւ պահպանվում է բարեկամական փոխհարաբերություններ եւ վստահություն: Կառավարման ոճի նման դասակարգումը մշակվել է ԱՄՆ-ի Օհայոյի նահանգի համալսարանում: Դրան նպաստել է մենեջմենթի տեսությունները եւ մասնավորապես Լայկերտի եւ Մակ-Գրեգորի տեսությունները: Սկսած 1945 թվականից «կողմնորոշումը դեպի մարդը» կառավարման ոճի ուսումնասիրություն է տարվել Օհայոյի համալսարանում: Թեեւ նույն ղեկավարը չի կարող կողմնորոշած լինել դեպի աշխատանքը եւ դեպի մարդը, սակայն նա կարող է հանդես բերել մեծ հոգատարություն նաեւ մարդկային ու աշխատանքային փոխհարաբերություններին: Կառավարման ընթացքում ղեկավարները կարող են իրենց վարվելաձեւով ու գործելակերպով կողմնորոշվել եւ դեպի մարդը, եւ դեպի աշխատանքը: Այդ համալսարանում մշակվել է կառավարման ոճի մի համակարգ, որի հիմքում դրվել է երկու չափանիշ՝ կառուցվածքը եւ ենթակաների նկատմամբ ուշադրությունը: Կառուցվածքի չափանիշը նկատի է առնվել ղեկավարի վերաբերմունքը:

Կառավարման ավտորիթար (ինքնիշխան) ոճի հիմքում դրված է այսպես կոչված մաքիավելիզմը: Կառավարման այդ ոճը անվանված է ի պատիվ Նիկոլո Մաքիավելիի, որը 1532 թվականին իր «Տիրակալը» գրքում (դասագիրք արքաների համար) առաջ է քաշել այն գաղափարը, որ տիրակալին պետք չէ անհանգստանալ միջոցների ընտրության հարցում, որը հանգեցնում է անհրաժեշտ վերջնական արդյունքների, քանի որ նպատակը արդարացնում է միջոցները:

Այժմ ցույց տանք ղեկավարի,մասնագետի, ձեռներեցի, մաքիավելիզմի (կառավարման ինքնիշխան ոճ) աստիճանը թեսթով որոշելու կարգը:

Կառավարման ավտորիթար (ինքնիշխան) ոճը.- Այս ոճի հիմքում դրված է մաքիավելիզմը: Կառավարման այդ ոճի անվանումը դրված է ի պատիվ Նիկոլլո Մաքիավելլու, որը 1532թ. գրել է «Տիրակալը» գիրքը, որում առաջադրել է մի գաղափար, ըստ որի տիրակալին (իշխան, ղեկավար) պետք չէ անհանգստանալ միջոցների ընտրության հարցում, որը կտանի անհրաժեշտ վերջնական արդյունքների, քանի որ միջոցները արդարացնում է նպատակը:

ԱՄՆ-ում մշակվել են տարբեր թեստեր, տարբեր տիպերի ղեկավարների կողմից մաքիավելիզմին հակումը որոշելու համար: Թեստում կատարվում է մարդկանց բաժանում ըստ «Մաքիավելիզմի բարձր աստիճան» եւ «Մաքիավելիզմի ցածր աստիճան» խմբերի կատեգորիաների): Այժմ ցույց տանք այդպիսի թեստերից մեկը:

Մաքիավելիզիմի աստիճանը որոշելու համար անհրաժեշտ է շրջանակով նշել հարցերի պատասխանը թվով (1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10): Պատասխանելով մյուս հարցերին, անհրաժեշտ է գնահատական, որը դուք ընտրել եք, փոխել հակառակի հետ, այսինքն 5 դառնում է 1,4, 2 եւ այլն: Ձեր միավորների գումարը պետք է բաղկացած լինի 10 հարցերի պատասխաններից: Մարդկանց հիմնական զանգվածները հավաքում են մոտ 25 միավոր: Որքան բարձր է միավորը, այնքան բարձր է հակումը դեպի մաքիավելիզմի բարձր աստիճանին: Թեստը անցկացնող դասախոսը թեստի բանալին նախօրոք չպետք է հայտնի ուսանողներին (ունկնդիրներին): Եթե Ձեզ մոտ միավորների գումարը 40 միավոր է, ապա ավելի լավ է դուք թաքցնեք այդ արդյունքը Ձեր ընկերներից: Բազմաթիվ հետազոտություններ վկայում են այն մասին, որ մաքիավելիզմի բարձր աստիճանի հակում ունեցող մարդիկ կառավարման, մարքեթինգային իրավիճակը վերլուծում եւ գնահատում են սառնասրտորեն եւ արդյունավետ կարգով, առանց ավելորդ զգացմունքների (էմոցիայի): «Մաքիավելիզմի ցածր աստիճան» ունեցող մարդիկ՝ սովորաբար «լավ տղաները», որոնք վստահում են ուրիշ մարդկանց, կարեկցության զգացմունքը (ափսոսանքը) այդպիսի մարդկանց չի տալիս ձեռնածվություն անել ուրիշներին (մեքենայություններ, բարդ գործողություններ կատարելու ձեռքի շարժումներ՝ մանիպուլյացիա-манипуляция):

Մաքիավելիզմի աստիճանը որոշելու թեստ

թիվ ը/կ	Դատողությունը	Համաձայն չէ		Ձեզոք վերաբերմունք	Համաձայն է	
		լրիվ	մասնակի		մասնակի	լրիվ
1	2	3	4	5	6	7
1.	Մարդկանց կառավարելու ամենանալավ եղանակը՝ դա ասել նրանց այն, ինչ ուզում են նրանք լսել	1	2	3	4	5
2.	Երբ դուք խնդրում եք ինչ որ մեկին, որ Ձեզ հետ ինչ-որ բան կատարել, ավելի լավ չէ՞ նրան ասել իրական պատճառը	1	2	3	4	5
3.	Ամեն մարդ, որ վստահում է ինչ-որ մեկին՝ բացի իրենից, հատուցում է իր նկատ-					

	մամբ վտանգ (հոգս, տհաճություն)	1	2	3	4	5
4.	Առաջ ընթանալ դժվար է առանց անկյունները կտրելու	1	2	3	4	5
5.	Անվտանգ է հաշվել, որ բոլոր մարդիկ հակում ունեն խոսքի արատի, պակասության, թերության, որը միեւնույնն է ինչ-որ ժամանակ հանդես կգա	1	2	3	4	5
6.	Մարդուն հարկավոր է նախընտրել ինչ-որ գործողություն միայն այն դեպքում, երբ լրիվ համոզված եք այդ գործողության բարոյականության իրավունքի մեջ:	1	2	3	4	5
7.	Մարդկանց մեծամասնությունը իրենց վերաբերմունքով բարի են եւ լավ	1	2	3	4	5
8.	Չի կարող լինել ոչ մի արգումենտ (փաստարկ) ի արդարություն այն բանի, որպեսզի ասել ինչ-որ մեկին ոչ ճշմարտությունը	1	2	3	4	5
9.	Շատ մարդիկ մեծ հեշտությամբ մոռանում են ծնողների մահվան մասին, քան իրենց սեփականության կորստի մասին	1	2	3	4	5
10.	Ընդհանրապես ասած, մարդիկ համառորեն չեն աշխատի, եթե նրանց չհարկադրեն դա կատարել	1	2	3	4	5

Լուծման եղանակը.- Օրինակ, առաջին հարցին ենթադրենք պատասխանել եք, որ լրիվ համաձայն եք (հորիզոնական 5-րդ սյունյակ), այս դեպքում միավորը կնշվի 5, սակայն մաքիավելիզմի գնահատականը կլինի նրա հակառակը՝ 1 միավոր (քանի որ 5-րդ սյունյակի հակադարձ ծայրից սյունյակը առաջինն է):

Եթե 3-րդ հարցին պատասխան եք տվել 4-րդ սյունյակի համաձայն (հորիզոնական), ապա կնշվի 4, սակայն գնահատականը կլինի նրա հակադարձ սյունյակը՝ 2-րդը, հետեւապես գնահատականը կլինի՝ 2 եւ այսպես շարունակ, բոլոր տասը հարցերի հաշվով:

Այս թեստը բնութագրում է ոչ միայն մաքիավելիզմի աստիճանը, կառավարման ոճը, այլ նրա մարդկային հատկանիշները, վերաբերմունքը այլ մարդկանց նկատմամբ, նրանց ով լինելը:

Գլուխ 2

Ֆինանսական մենեջմենթը որպես «մենեջմենթի հիմունքներ»-ի բաղկացուցիչ մաս

2.1-Ֆինանսների կառավարման խնդիրները

Ոչ մի ուսումնական ձեռնարկ,
որը նկարագրում է գիտելիքների որոշակի աղբյուր,
չի կարող երկարացնել մարդու ձեռքերը,
բայց նա կարող է ընդլայնել նրա հնարավորությունները,
բարձրացնելով մարդուն իր նախորդների ուսերին

Փիթեր Դրաքեր

Ժամանակակից ամերիկյան մենեջմենթի հիմնադիր

Ֆինանսական մենեջմենթը հանդիսանում է «մենեջմենթի հիմունքներ»-ի[1] բաղկացուցիչ մասը, որն ընդգրկում է ֆինանսների կառավարումը կապված բանկային բիզնեսի կազմակերպման փողով փող ստեղծելու, ինվեստիցիաների (կապիտալի երկարատեւ ներդրում) մարմիններում, դրամատներում (անկախ սեփականության ձեւից) կազմակերպության գործունեության կառավարման, մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթի հետ, որոնք հիմնված են մենեջմենթի տեսությունների վրա: Ֆինանսների անհրաժեշտությունը շուկայական տնտեսության ժամանակ պայմանավորված է ապրանքային արտադրության ու փողի, ինչպես նաեւ շուկայական ապրանքափողային հարաբերությունների գոյությամբ:

Բայց շուկայական տնտեսության պայմաններում ապրանքափողային հարաբերությունները ֆինանսների գոյության պատճառ են հանդիսանում:

Ձեռնարկատիրական հասարակության (այդպես է անվանվում տնտեսապես զարգացած երկրների ժողովրդավարական պետությունների հասարակությունը, որն ակտիվորեն զբաղվում է ազատ տնտեսական շահավետ գործունեությամբ) ֆինանսների անհրաժեշտությունը ու էությունը առավել լրիվ բացահայտվում է պահանջարկի եւ առաջարկի օրենքում, որը գործում է սերտորեն կապված մյուս տնտեսական օրենքների հետ, կարգավորվում է շուկայի միջոցով եւ որոշակի չափով պետական կարգավորմամբ:

[1] Майкл Мескон, Майкл Альберт, Франклин Хедоури – Основы менеджмента (перевод с англ.), М. 1994.

Ֆինանսները որպես շուկայական տնտեսության արտադրական հարաբերությունների ողջ համակարգի տարրերից մեկը, դրսեւորվում են ոչ թե նյութական եւ մարդկային ռեսուրսներում (պաշարներում), այլ ֆինանսական ռեսուրսներում, որոնք արտահայտվում են դրամի միջոցով, թեեւ ֆինանսները էությամբ դրամ չեն: Ֆինանսները տնտեսական հարաբերություններ են, որոնք հանդես են գալիս որպես փողային հարաբերությունների՝ ֆինանսավարկային համակարգ:

Ֆինանսները դրամական հարաբերություններ են, սակայն ոչ բոլոր դրամական հարաբերություններն են համարվում ֆինանսներ: Ֆինանսները դրամական հարաբերությունների բաղկացուցիչ մասն է, որը հանդիսանում է մի ամբողջական համակարգ՝ միայն իրեն յուրահատուկ հատկանիշներով: Դրամական հարաբերություններն ընդունում են իրենց դրսեւորման մի առանձին ձեւ, որոնք անվանվում են ֆինանսական հարաբերություններ: Ֆինանսների գործողության ոլորտը հանդիսանում է երկրի ամբողջ տնտեսությունը: Ձեռնարկությունը, որը բիզնես-ծրագրին համապատասխան զբաղվում է այս կամ այն ապրանքատեսականու արտադրությամբ, կամ ծառայությունների մատուցմամբ կամ սպասարկման աշխատանքներով, կատարում են որոշակի ծախսեր: Այն իր արտահայտությունն է ստանում ֆինանսական հատուկ ձեւ ընդունող ապրանքափողային հարաբերությունների ձեռնարկության ծախսերի մեջ: Ստեղծված արդյունքը հանդիսանում է ապրանք (ծառայություն, սպասարկում), որը ենթակա է իրացման (վաճառքի) կամ որպես արտադրական նշանակություն ունեցող արտադրանք, օգտագործվում է այլ ձեռնարկությունների կողմից կամ որպես ապրանք սպառվում է, այսինքն գնվում է սպառողների կողմից: Այդ գործունեության հետեւանքով առաջանում են ապրանքափողային հարաբերություններ եւ ստեղծվում է համախառն եկամուտ:

Ի հաշիվ համախառն եկամտի (որպես բոլոր տեսակի եկամուտների հանրագումար) փոխհատուցվում է կատարված ընթացիկ ծախսերը եւ տարբերությունը՝ մնացորդային ձեւով կազմում է շահույթը: Վերջինս հանդիսանում է այն հիմնական, բայց ոչ միակ աղբյուրը, որ ծառայում է կապիտալի երկարատեւ ներդրումների համար: Ֆինանսական հարաբերությունների մյուս համակարգը, որի կրողը հանդիսանում է պետությունը՝ հանձինս պետական իշխանության եւ պետական կառավարման մարմինների, առաջանում է սոցիալ-տնտեսական ծրագրերի կենսագործման ընթացքում:

Այդ հարաբերություններում իր արտահայտությունն է գտնում ոչ միայն պետության տնտեսական-կազմակերպական գործառույթը, այլեւ նրա գործունեությունը սոցիալական (ընկերային) ոլորտում, երկրի պաշտպանության եւ կառավարման բնագավառում:

Այդ գործառույթները իրագործելու համար անհրաժեշտ է, որ պետության տրամադրության ներքո գտնվեն ֆինանսական միջոցներ՝ պետբյուջեի (եկամուտներ եւ ծախսեր) տեսքով: Եվ այսպես, առաջանում է ֆինանսական հարաբերությունների մի ամբողջ համակարգ՝ պետության եւ ձեռնարկությունների (կազմակերպությունների) միջեւ, պետության եւ բնակչության միջեւ:

Երկրի տնտեսության զարգացման ու բնակչության կենսամակարդակի բարձրացման ուղղությամբ ներդրվող ծախսերը կատարվում են պետական բյուջեի ֆինանսավորմամբ, տնտհաշվարկային (կոմերցիոն հաշվարկ) ձեռնարկությունների եւ բնակչության աշխատունակ մասի ձեռնարկատիրական, այսինքն ազատ տնտեսական շահավետ գործունեությամբ: Հետեւապես, ֆինանսների կառավարման խնդիրները պայմանավորված են պետական ֆինանսների, ձեռնարկության ֆինանսների եւ բնակչության ավանդների, ինչպես նաեւ պետական, կառավարման ծախսերի կառավարման հետ: Ընդ որում, դրանից բխում է բանկային (դրամատնային) համակարգի խնդիրները:

Բանկը (դրամատունը) հիմնարկություն է, որն զբաղվում է բանկային բիզնեսով (տնտեսական շահավետ գործունեությամբ) եւ, ինչպես պետական ֆինանսական մարմինները, զբաղվում է ֆինանսների կառավարմամբ: Նա կառավարում է դրամական միջոցների հոսքը՝ Ակտիվ եւ Պասիվ գործառնությունների համակարգի հաշվին: Այդ գործառնություններն էլ հանդիսանում են նրա ֆինանսների կառավարման խնդիրները.

- դրամական միջոցների հավաքագրումը եւ պահպանումը իրավաբանական անձանց հաշիվներում,
- ավանդների հավաքագրումը եւ պահպանումը ավանդատուների հաշիվներում,
- վարկի (փոխատվության) տրամադրումը՝ գրավի սկզբունքով, ըստ բիզնես-ծրագրի (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձանց),
- անձնական հաշիվների սպասարկումը,
- անկանխիկ հաշվարկների սպասարկումը,
- տարադրամի փոխանակումը,
- բանկային արժեթղթերի թողարկումը,
- արժեթղթերի պահպանումը, առքն ու վաճառքը,
- էլեկտրոնային փոխանցումների համակարգի սպասարկումը,
- ֆինանսների եւ տարադրամի կուրսի (փոխարժեքի) մասին տեղեկատվության հավաքումը, վերլուծությունը եւ կառավարչական՝ ֆինանսական որոշման կայացումը,
- վերլուծական տեղեկանքների պատրաստումը,

- բաժնետոմսերի տոկոսադրույքի (շահադրույքի),տարադրամի փոխանակման կուրսի, վարկի տոկոսի կանխատեսումը եւ որոշման կայացումն ու կենսագործումը,
- ֆոնդային (արժեթղթերի) բորսաներում միջնորդական ծառայությունների կատարումը,
- լիզինգի, ֆակտորինգի, ապահովագրության, տրանսֆերտային գործարքների կատարումը,
- բանկային անձնակազմի վերապատրաստումը, կադրերի որակավորման բարձրացումը,
- բանկային գործառնությունների, ծառայությունների, սպասարկումների առումով խորհրդատվության կազմակերպումը ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձանց համար,
- տնտեսաֆինանսական գործունեության օպերատիվ կառավարումը (հաշվառում, հաշվետվություն, վերլուծություն, աուդիտ):

Նշված գործառնությունների տեսակները դրամատների համար հանդիսանում են եւ ֆինանսների կառավարման խնդիրներ (գործառույթներ): Ընդ որում, դրանց նպատակը բանկային բիզնեսի, այսինքն գործարարության, ձեռնարկատիրական գործունեության շահավետության ապահովումն է: Վերջինիս նպատակն արտահայտվում է բիզնեսի փիլիսոփայության սկզբունքի մեջ. այն է բավարարել հաճախորդների պահանջմունքները եւ ապահովել շահույթ:

Բանկերի այս խնդիրները, որոնք միաժամանակ հանդիսանում են ֆինանսների կառավարման խնդիրները, կարելի է խմբավորել չորս ուղղությունների մեջ.

առաջին, դրամական միջոցների պահպանման եւ ֆիզիկական ու իրավաբանական անձանց վճարումների գծով պասսիվ գործառնություններ,

երկրորդ, տեղեկատվական եւ խորհրդատվական ապահովում բանկի պոտենցիալ (հնարավոր) եւ գործող հաճախորդներին, միջբանկային ցանցի պաշտպանում, երկրի ֆինանսական վիճակի վերլուծություն եւ կանխատեսում:

երրորդ, բանկերի փոխհամագործակցության ապահովում պետական բանկային համակարգի եւ միջպետական վալյուտային ու ոչ պետական բանկերի միջեւ:

չորրորդ, բանկի ակտիվ տնտեսական, ֆինանսական գործառնություններ՝ դրամական միջոցների տեղաբաշխման ուղղությամբ՝ արժեթղթի գնման, վարկավորման, լիզինգային եւ այլ գործարքների իրականացմամբ:

Բանկը որպես դրամատուն գնում եւ վաճառում է փողը եւ ֆինանսական տեղեկատվությունը: Դրանով դրամատունը փողով փող է ստեղծում զբաղվելով տնտեսական շահավետ գործունեությամբ, այսինքն ձեռնարկատիրական գործունեությամբ: Դրամատե-

ների գործունեության առաջատարությունը որոշվում է հաճախորդների (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք) կազմով եւ թվաքանակով, ֆինանսական գործարքների ծավալով եւ կապիտալի չափով:

2.2. Ֆինանսական մենեջմենթի էությունը եւ տեխնոլոգիան

Ընդհանրապես «մենեջմենթ» հասկացությունը, ինչպես ցույց ենք տվել ձեռնարկի առաջին բաժնում, կարելի է դիտարկել երեք տեսանկյունից.

առաջին, որպես տնտեսական կառավարման համակարգ,

երկրորդ, որպես կառավարման օրգան (կառավարման աշխատակազմ),

երրորդ, որպես ձեռնարկատիրական գործունեության ձեւ:

Մենեջմենթը ընդհանուր ձեւով կարելի է բնութագրել որպես արտադրության տնտեսական կառավարման համակարգ, որը ներառում է կառավարման սկզբունքների, մեթոդների, ձեւերի եւ եղանակների, ինչպես նաեւ մարդկային ու աշխատանքային փոխհարաբերությունների (կադրային մենեջմենթ), ֆինանսների կառավարման (ֆինանսական մենեջմենթ) համընդհանրությունը: Ընդհանրապես, մենեջմենթին վերաբերում են տնտեսական կառավարման եւ մենեջմենթի տեսությունները, կառավարման հոգեբանությունը եւ կոնֆլիկտաբանությունը, ֆինանսների կառավարումը, ինչպես նաեւ արդյունավետ կառավարման գործնական ձեւերը, որի ներքո հասկացվում են կառավարման արվեստը: Մենեջմենթի այդ բաղկացուցիչ մասերը գործ ունեն կառավարման հետ որպես համալիր եւ կոնկրետ երեւույթ: Մենեջերը իր բոլոր որոշումներում ղեկավարվում է տնտեսագիտական մտահղացմամբ: Դրա համար էլ մենեջերի ցանկացած գործողություն տնտեսագիտական բնույթի միջոցառում է[1]:

Ֆինանսական մենեջմենթը որպես ընդհանուր մենեջմենթի բաղկացուցիչ մաս, նպատակաուղղված է առաջին հերթին դրամական հոսքի եւ շրջանառության միջոցների կառավարմանը: Դրա համար էլ ֆինանսական մենեջմենթը համեմատել միայն ինվեստիցիոն (ներդրումային) որոշումների հետ եւ դիտարկել նրան միայն գիտության նվաճումների դիրքից ֆինանսական որոշումների ընդունումով անհամաչափ կլինի:

Ֆինանսական մենեջմենթը դրամական հոսքերի, ֆինանսական ռեսուրսների (պաշարների) շարժի եւ ֆինանսական հարաբերությունների համապատասխան կազմակերպում է, կառավարման յուրահատուկ համակարգ: Ֆինանսական մենեջմենթը հարկավոր է դիտարկել որպես ինտեգրալ երեւույթ, որն ունի հանդես գալու տարբեր ձեւեր: Այսպես, գործառութային տեսանկյունից ֆինանսական մենեջմենթը իրենից ներկայացնում է տնտեսական կառավարման համակարգի, մարդկային եւ աշխատանքային փոխհարաբերությունների մենեջմենթի (կադրային մենեջմենթ) եւ ֆինանսների կառավարում: Ինստիտուցիոնալ տեսանկյունից, ֆինանսական մենեջմենթը հանդիսանում է կառավարման օրգան, այսինքն ֆինանսական եւ դրամատնային կազմակերպությունների կառավարման ապարատ (աշխատակազմ):

Կազմակերպական-իրավական տեսանկյունից ֆինանսական մենեջմենթը հանդիսանում է ձեռնարկատիրական գործունեության տեսակ, քանի որ ֆինանսական մարմիններում, պետական եւ ոչ պետական դրամատներում եւս իրականացվում է տնտեսական շահավետ գործունեություն, այսինքն դրանով ստեղծվում է փող շահադրույքի, տոկոսի, վճարովի սպասարկումների եւ ծառայությունների հաշվին՝ ստանալով շահույթ: Ֆինանսական մենեջմենթը հանդես գալիս նաեւ որպես կառավարման համակարգ: Ֆինանսական մենեջմենթը նպատակաուղղված է ֆինանսական ռեսուրսների շարժի եւ ֆինանսական հարաբերությունների կառավարմանը, որոնք ծագում են տնտեսավարող սուբյեկտների եւ պետության, ինչպես նաեւ միմյանց միջեւ: Այդ հարաբերությունները առաջանում են ֆինանսական ռեսուրսների շրջանառության ժամանակ: Թե ինչպե՞ս արվեստորեն, արհեստավարժ կերպով կատարել ֆինանսական ռեսուրսների (պաշարների) շարժը եւ ֆինանսական հարաբերությունները, կազմում է ֆինանսական մենեջմենթի բովանդակությունը: Ֆինանսական մենեջմենթն իրենից ներկայացնում է ֆինանսների կառավարման նպատակների մշակման գործընթաց եւ ազդում է նրանց վրա ֆինանսական մեխանիզմի լծակների եւ մեթոդների օգնությամբ: Դրա հետ մեկտեղ հարկ է կազմակերպել մարդկանց աշխատանքը, որոնք զբաղված են ֆինանսական մարմիններում, դրամատներում, այսինքն կառավարել նրանց եւ փոքր խմբերում, կոլեկտիվներում ապահովել մարդկային ու աշխատանքային լավ փոխհարաբերություններ:

Այսպիսով, ֆինանսական մենեջմենթը իր մեջ ընդգրկում է կառավարման մարտավարությունը եւ գործելակերպը: Մարտավարության անվան ներքո հասկացվում են ֆինանսական միջոցների օգտագործման ձեւերը եւ նրանց ընդհանուր նպատակաուղղվածությունը առաջադրված խնդիրների կատարման համար: Այդ ձեւին համապատասխանում է որոշակի կանոնների հավաքածու եւ կառավարչական որոշումների ընդունման կազմակերպում: Մարտավարությունը հնարավորություն է տալիս լարել ուժերը եւ կենտրոնացնել ջանքերը առավել օպտիմալ (լավագույն) տարբերակի մարտավարության ընդունման համար: Առաջադրված նպա-

[1] И.Т. Балабанов - Основы менеджмента. Учебное пособие, М. 1997.

տակին հասնելուց հետո, մարտավարությունը որպես նպատակաուղղվածություն եւ միջոց, դադարեցնում է իր գոյությունը: Նոր նպատակները խնդիր են առաջադրում՝ մշակել նոր մարտավարություն: Գործելակերպը՝ դա կոնկրետ մեթոդներ եւ եղանակ է առաջադրված խնդրին հասնելու համար: Կառավարման գործելակերպի խնդիրները համարվում են առավել լավագույն լուծումների ընտրությունը եւ տվյալ տնտեսական, ֆինանսական իրավիճակում առավել ընդունելի կառավարման մեթոդները եւ հմտությունները:

Ֆինանսական մենեջմենթը լինելով մենեջմենթի հիմունքների բաղկացուցիչ մասը, գործնականում կապված է զանազան ֆինանսական ակտիվների կառավարման հետ, որոնցից ամեն մեկը պահանջում է կառավարման համապատասխան մեթոդների, տեխնոլոգիայի օգտագործում՝ հաշվի առնելով ֆինանսական շուկայի համապատասխան օղակի առանձնահատկությունները: Դրա համար էլ ֆինանսական մենեջմենթը կարելի է դիտարկել որպես կառավարչական բարդ համալիր, որն իր մեջ ներառում է.

առաջին, ռիսկի մենեջմենթ[1],

երկրորդ, վարկային (փոխատվական) գործառնությունների մենեջմենթ,

երրորդ, արժեթղթերի գործառնությունների մենեջմենթ,

չորրորդ, վալյուտային գործառնությունների մենեջմենթ[2],

հինգերորդ, թանկարժեք մետաղների եւ թանկարժեք քարերի գործառնությունների մենեջմենթ[3],

վեցերորդ, անշարժ եւ շարժական գույքի գործառնությունների մենեջմենթ[4]:

Ֆինանսների կառավարումը իրականացվում է ըստ ժամանակի: Ժամանակի հատկանիշը ազդում է կառավարման նպատակների եւ ուղղվածության վրա: Ըստ ժամանակի հատկանիշի, ֆինանսական մենեջմենթը բաժանվում է.

առաջին, ստրատեգիական (մարտավարական) մենեջմենթ,

երկրորդ, օպերատիվ-տակտիկական (ընթացիկ-գործելակերպի) մենեջմենթ:

Ստրատեգիական (մարտավարական) մենեջմենթն իրենից ներկայացնում է ինվեստիցիաների (ներդրումների) կառավարում: Այն կապված է ընտրված մարտավարական նպատակների իրացման հետ: Մարտավարական ֆինանսական մենեջմենթն ամենից առաջ ենթադրում է.

[1] И.Т. Балабанов – Риск менеджмента, М. 1996.

[2] И.Т. Балабанов – Валютный рынок и валютные операции в России, М. 1994.

[3] И.Т. Балабанов – Драгоценные металлы и драгоценные камни, М. 1997.

[4] И.Т. Балабанов – Операции с недвижимостью, М. 1996.

առաջին, նախագծային ներդրվող կապիտալի ֆինանսական գնահատական,

երկրորդ, ներդրումային որոշումների ընդունման չափանիշների ընտրություն,

երրորդ, կապիտալի ներդրման առավել օպտիմալ (լավագույն) տարբերակի ընտրություն,

չորրորդ, ֆինանսական աղբյուրների որոշում:

Ներդրումների գնահատականը կատարվում է զանազան չափանիշներով, որոնք կարող են լինել բազմազան: Օրինակ, ֆինանսական կապիտալը արդյունավետ է ներդնել, եթե.

առաջին, նախագծով կապիտալի ներդրումից ստացված շահույթը գերազանցում է դեպոզիտներից (դրամատների ազատ ֆինանսական միջոցներից) ստացված շահույթից,

երկրորդ, ներդրումների շահութաբերությունը գերազանցում է ազգային վալյուտայի՝ դրամի արժեզրկման մակարդակը,

երրորդ, կապիտալի ներդրման նախագծի շահութաբերությունը (հաշվի առնելով ժամանակի գործոնը) բարձր է, քան այլ նախագծերի շահութաբերությունը:

Այսպիսով, բոլոր տեսակի ներդրումները կապված են ժամանակի հետ: Հետեւապես, մարտավարական մենեջմենթի համար կարեւոր է հաշվի առնել ժամանակի գործոնը.

- փողի արժեքը ժամանակի հետ իջնում է,
- որքան երկարատեւ է ներդրման ժամանակաշրջանը, այնքան բարձր է ֆինանսական ռիսկի աստիճանը:

Դրա համար էլ մարտավարական մենեջմենթում լայնորեն օգտագործվում են այնպիսի ձեւեր, հմտություններ, ինչպիսին են շահույթի կապիտալացումը, այսինքն շահույթի փոխարկումը կապիտալի, կապիտալի դիսկոնտիրովացումը (հաշվարկային գների բարձրացում կամ իջեցում), ֆինանսական ռիսկի աստիճանի իջեցումը:

Օպերատիվ-տակտիկական (ընթացիկ գործելակերպային) ֆինանսական մենեջմենթն իրենից ներկայացնում է փողի առկայության օպերատիվ կառավարումը: Փողի առկայության կառավարումը նպատակաուղղված է.

առաջին, առկա փողի այնպիսի գումարի ապահովմանը, որը բավականացնի ֆինանսական պարտավորությունների կատարմանը,

երկրորդ, առկա ժամանակավոր ազատ դրամական միջոցների օգտագործումից բարձր շահութաբերության ապահովումը:

Կարող է լինել փողի առկայության կառավարման երեք նպատակներ: Այդ նպատակներն են.

- առկա փողի մուտքի, հոսքի արագացում,
- դրամական վճարումների արագության իջեցում,

- առկա փողի ներդրումից առավելագույն փոխհատուցման ապահովում:

Յուրաքանչյուր նպատակի համար գոյություն ունի կառավարման իր մոտեցումը: Այսպես, առաջին նպատակի համար կիրառվում են կառավարման այն ձևերը, հմտությունները, որոնք հնարավորություն են տալիս արագ հավաքագրել դրամական միջոցներ, օրինակ, արտադրանքի (աշխատանքների, ծառայությունների) իրացման հաշվին կիրառելով հաշվարկների արդյունավետ ձևեր, դեբիտորներից փողի արագ ստացում եւ այլն: Ընդ որում, դեբիտորական պարտքերի կառավարումը ենթադրում է.

առաջին, միջոցների շրջանառելիության կառավարում, նպատակ ունենալով հաշվարկների արագացումը,

երկրորդ, վերահսկողության ապահովում, որպեսզի թույլ չտալ չարդարացված դեբիտորական պարտքեր, այսինքն նյութական պատասխանատու անձանց պարտքեր, արժեքների կորուստներ, միջոցների յուրացումներ,

երրորդ, դեբիտորական պարտքերի գումարի իջեցում:

Ի դեպ, կառավարման գործընթացում մեծ նշանակություն ունի թաքնված սպառողների (հաճախորդների) ընտրությունը եւ ապրանքների արժեքի վճարման համար պայմանների ու հաշվարկների լավագույն տարբերակի ընտրությունը (օրինակ, կանխավճարի ստացում, ակրեդիտիվի արդյունավետ տեսակներ, արագացված փոխանցումներ):

Հաճախորդների ընտրությունը (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ) կարելի է իրականացնել այնպիսի չափանիշներով, ինչպիսին են.

- անցյալում նրանց կողմից վճարային կարգապահության պահպանումը,
- նրանց ֆինանսական կայունության վիճակը,
- նրանց վճարողունակության մակարդակը եւ դինամիկան:

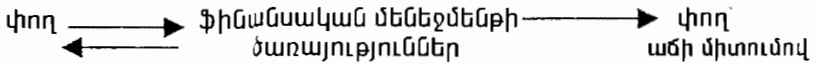
Երկրորդ, նպատակի կատարման համար անհրաժեշտ ձևերը, հմտությունները, որոնք հնարավորություն կտան հետաձգել վճարումները, որպեսզի պահպանվեն շրջանառության մեջ եղած դրամական միջոցները, որքան հնարավոր է երկար ժամանակ:

Երրորդ, նպատակի կատարման համար հարկ է օգտագործել դրամարկղային փողի առկայության կառավարման ձևը, որը հնարավորություն է տալիս նվազեցնել այն մինչեւ նվազագույնը եւ համապատասխանաբար ավելացնել դրամական միջոցների փոխանակումը ակտիվներում ներդնելու համար, որոնք կբերեն մեծ եկամուտներ:

Ֆինանսական մենեջմենթը հանդես է գալիս նաեւ որպես կառավարման օրգան: Այն իրենից ներկայացնում է կառավարման աշխատակազմը, այսինքն տնտեսավարող սուբյեկտի մի մասը: Ֆինանսական գործունեության կառավարման հիմնական դեմքը

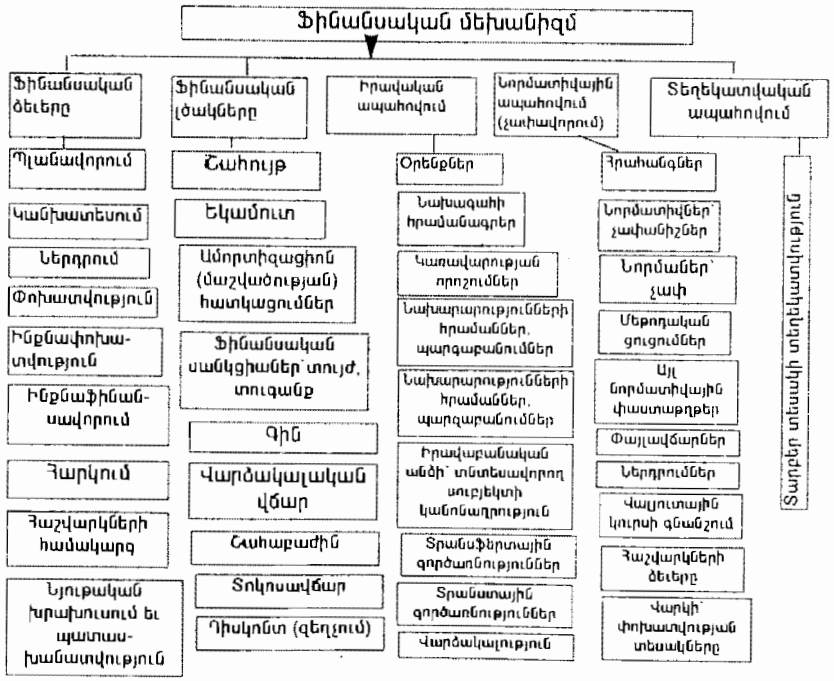
հանդիսանում է ֆինանսական մենեջերը (դրամատան կառավարիչը, ֆինանսական մարմնի ղեկավարը): Խոշոր ձեռնարկություններում եւ բաժնետիրական ընկերություններում ձեւավորվում է ֆինանսիստ-մենեջերների խումբ, որոնք կատարում են որոշակի գործառույթներ: Խումբը ղեկավարում է գլխավոր մենեջերը (լիդեր-մենեջերը): Թեեւ Հայաստանի տնտեսությունը 1992 թվականից անցում է կատարել դեպի շուկայական տնտեսություն, սակայն գործնականում չեն գործում մենեջերների խմբեր, մենեջերների հաստիքներ (արտադրության մենեջեր, ֆինանսիստ-մենեջեր, հոգեբան-մենեջեր, անձնակազմի գծով մենեջեր եւ այլն), եթե չհաշվենք որոշ ոչ պետական (առեւտրական) ֆիրմաները: Մինչդեռ, ժամանակն է թե՛ մենեջմենթը եւ թե՛ մարքեթինգը ներդնել գործնականում, այն էլ գործնականորեն եւ ոչ թե ձեւականորեն:

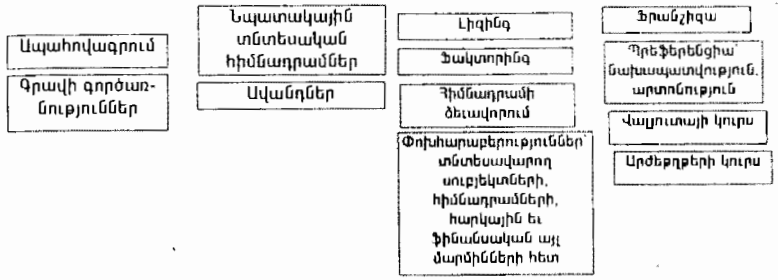
Ֆինանսական մենեջմենթը հանդես է գալիս նաեւ որպես ձեռնարկատիրական գործունեություն: Դա նշանակում է, որ ֆինանսական գործունեության կառավարումը չի կարող լինել զուտ բյուրոկրատական, վարչարարական ակտ: Խոսքը վերաբերում է ստեղծագործական գործունեությանը, որը ակտիվորեն հակազդում է փոփոխություններին եւ որը տեղի է ունենում տվյալ միջավայրում: Ֆինանսական մենեջմենթը որպես ձեռնարկատիրական գործունեություն, ենթադրում է պլանավորման գիտական հիմքերի օգտագործում (բիզնես-ծրագիր), ֆինանսական վերլուծություն, հաշվեկշռի վերլուծություն եւ աուդիտ, նորարարություն, ինովացիոն (նախաձեռնողական) մենեջերի գործելակերպ: Ձեռնարկատիրական գործունեությունը տնտեսական շահավետ գործունեություն է, որով զբաղվում են նաեւ դրամատները: Որպես ձեռնարկատիրություն, ֆինանսական մենեջմենթը առանձնացվում է որպես ինքնուրույն գործունեության տեսակ: Այդ գործունեությամբ զբաղվում են արհեստավարժ մենեջերները, ֆինանսիստ-տնտեսագետները, տնտեսագետ-հաշվապահները: Ֆինանսական մենեջմենթի էությունը որպես ձեռներեցության ձեւ, արտահայտվում է փոխանակության մեջ.



Ֆինանսական մենեջմենթի գործունեության ոլորտը հանդիսանում է ֆինանսական շուկան: Ֆինանսական շուկայում հանդես են գալիս տնտեսական հարաբերություններ ֆինանսական ռեսուրսների եւ ինվեստիցիոն արժեքների վաճառողների ու հաճախորդների միջեւ, նրանց արժեքի եւ սպառողական արժեքի միջեւ: Ֆինանսական շուկայի կենսագործունեությունը հիմք է ստեղծում ֆինանսների կառավարման բնագավառում ձեռներեցության համար: Ֆինանսական մենեջմենթի արդյունավետությունը ձեռք է

բերվում ֆինանսական մեխանիզմի (ներքին կառուցվածք) համալիր կենսագործունեությամբ ֆինանսական լծակների եւ ռեսուրսների խնայողաբար, նպատակային եւ արդյունավետ օգտագործմամբ: Դա պայմանավորված է նրանով, որ ֆինանսները ոչ միայն տնտեսագիտական հասկացություն են, այլեւ հանդես են գալիս որպես գործիք ներգործելով տնտեսավարող սուբյեկտի տնտեսական-առեւտրական-ֆինանսական գործընթացի վրա: Այդ ներգործությունը իրականացվում է ֆինանսական մեխանիզմի միջոցով: Ֆինանսական մեխանիզմն իրենից ներկայացնում է ֆինանսական լծակների գործողության համակարգ, որը դրսեւորվում է ֆինանսական ռեսուրսների կազմակերպման, պլանավորման եւ օգտագործման խրախուսման մեջ: Ֆինանսական մեխանիզմն ունի որոշակի կառուցվածք: Մասնավորապես, ֆինանսական մեխանիզմի կառուցվածքի մեջ ներառվում են փոխկապակցված հինգ տարբեր ֆինանսական ձեւեր, ֆինանսական լծակներ, իրավական, նորմատիվային (չափավորված) եւ տեղեկատվական ապահովում: Ֆինանսական մեխանիզմի տարրերը, որոնց պարզաբանմանը կանդրադառնանք մյուս հարցերում, կարելի է ցույց տալ հետեւյալ սխեմայով (ուրվագիծ-27):





Ֆինանսական ձեւերը, հմտությունները կարելի է որոշել որպես ֆինանսական հարաբերությունների ազդեցություն տնտեսավարող սուբյեկտների վրա: Ֆինանսական ձեւերը ներգործում են երկու ուղղությամբ. ֆինանսական ռեսուրսների շարժի եւ շուկայական կոմերցիոն (առեւտրա-գործարքային) կառավարման ուղղությամբ, որոնք կապված են ծախսերի եւ արդյունքների համադրման, նյութական խրախուսման եւ պատասխանատվության հետ: Դրա նպատակն է ապահովել հիմնադրամների արդյունավետ օգտագործումը: Շուկայական տնտեսությունը սերտորեն կապված է ֆինանսական ձեւերի հետ: Դա պայմանավորված է նրանով, որ ֆինանսների ֆունկցիան (գործառույթը) արտադրության եւ շրջանառության ոլորտում սերտորեն կապված է կոմերցիոն հաշվարկի հետ:

Կոմերցիոն հաշվարկը (նախկին հասարակարգում տնտեսական հաշվարկը) իրենից ներկայացնում է տնտեսության վարման մեթոդ արժեքային ձեւով համադրելով դրամական ծախսերը եւ տնտեսաֆինանսական գործունեության արդյունքները: Այն հանդիսանում է ֆինանսական մենեջմենթի հիմնական մեթոդներից մեկը: Կոմերցիոն հաշվարկի կիրառման նպատակը հանդիսանում է առավելագույն եկամուտների եւ շահույթի ստացումը մրցակցային պայքարում նվազագույն կապիտալի ծախսերի պայմաններում: Տնտեսապես զարգացած երկրների տնտեսվարման գործնական կյանքում արտադրության մեջ ներդրված կապիտալի համադրումը տնտեսաֆինանսական արդյունքների հետ անվանվում է որոշակի տնտեսագիտական հասկացությամբ input-output:

Ֆինանսական մեթոդների, ձեւերի, հմտությունների գործողությունը հանդես է գալիս դրամական հիմնադրամների ձեւավորման եւ օգտագործման մեջ: Ֆինանսական լծակն իրենից ներկայացնում է ֆինանսական մեթոդների, ձեւերի գործողության եղանակ: Ֆինանսական մենեջերի մոտ իրավական եւ տեղեկատվական ապահովությունը հնարավորություն է տալիս արագ եւ ճիշտ ընդունել ֆինանսների գծով կոմերցիոն որոշումներ, ներգործել նրանց կենսագործման վրա եւ նվազագույն ծախսով ապահովել

մեծ չափով շահույթ, նախօրոք բավարարելով հաճախորդների պահանջմունքները:

Ֆինանսական ռեսուրսների շարժման հիմքում ընկած է կապիտալի շարժը: Դրա համար էլ ֆինանսական մենեջմենթի բոլոր մեթոդները, ձեւերը, եղանակները հանդիսանում են ապրանքափոխանակային եւ ֆինանսական հարաբերություններ, որոնք կապված են շրջանառու ֆինանսական կապիտալի եւ դրամի շարժի հետ: Ֆինանսական մենեջմենթի վարման ձեւերն իրենցից ներկայացնում են ֆինանսական հարաբերությունների հմտություններ, որոնք ներգործում են կառավարման որոշակի օբյեկտի վրա կոնկրետ նպատակներին հասնելու համար:

Ֆինանսական մենեջմենթի հմտություններն ըստ գործողությունների ուղղվածության, կարելի է բաժանել չորս խմբի.

առաջին, հմտությունների ձեւեր, որոնք նպատակաուղղված են դրամական միջոցների փոխանցումներին,

երկրորդ, հմտությունների ձեւեր, որոնք նպատակաուղղված են կապիտալի շարժին նրա աճը ապահովելու համար,

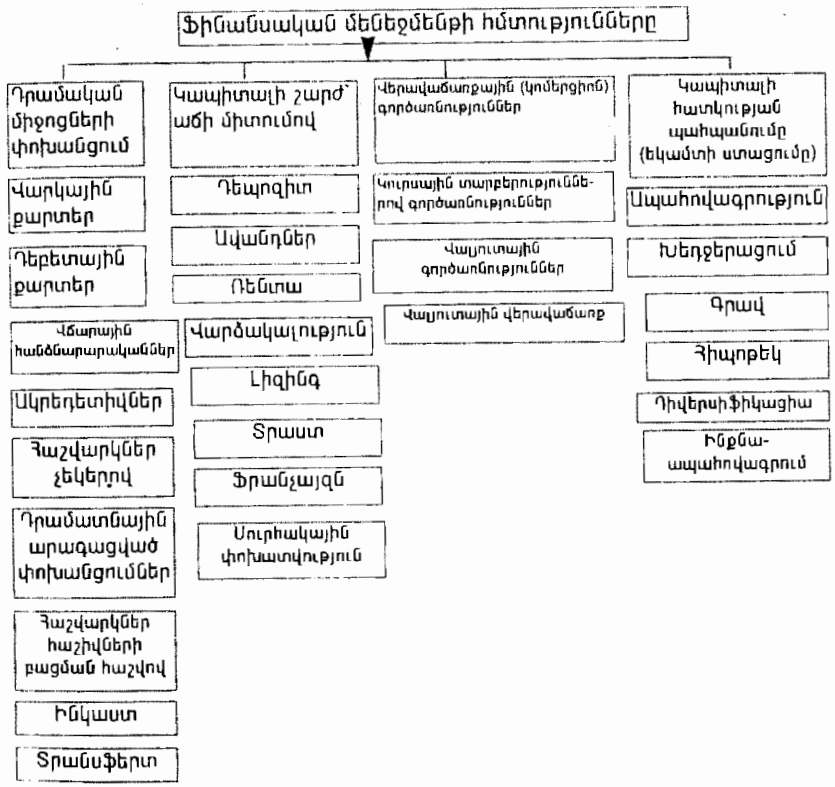
երրորդ, հմտությունների ձեւեր, որոնք նպատակաուղղված են վերավաճառքային գործառնություններին եւ կրում են սպեկուլյատիվ (վերավաճառքի) բնույթ, թեեւ վերջինս շուկայական տնտեսության պայմաններում հանդիսանում է բիզնեսի (գործարարության) ձեւերից մեկը՝ որպես տնտեսական շահավետ գործունեություն,

չորրորդ, հմտությունների ձեւեր, որոնք նպատակաուղղված են կապիտալի առանձնահատկության (եկամուտ բերելու հատկություն) պահպանմանը:

Դրամական միջոցների փոխանցումներին ուղղված ֆինանսական հմտությունների ձեւերը կապված են գնված ապրանքների (սպասարկման աշխատանքների, ծառայությունների) համար հաշվարկների հետ: Նրանց հիմքը կազմում են ֆինանսական հարաբերությունները՝ կապված առք ու վաճառքի հետ:

Աճի միտումով կապիտալի շարժը ներդրումային գործարք է, որը որպես կանոն, կապված է կապիտալի երկարատեւ ներդրման հետ: Դրա համար էլ, ֆինանսական այն հմտությունները, որոնք նպատակաուղղված են կապիտալի շարժին, իրենցից ներկայացնում են այդ կապիտալի աճի ապահովման ձեւեր, հմտությունների՝ այսինքն կապիտալի աճի միտումով եկամտի ստացման ձեւ: Վերավաճառքային գործառնությունները կարճաժամկետ գործարքներ են, որոնք ուղղված են շահույթի՝ որպես գների (արժեթղթերի, վալյուտայի) տարբերության արդյունք՝ առաջացած առք ու վաճառքի հետեւանքով, ինչպես նաեւ փոխատվություններ տված կապիտալի տոկոսադրույքի տարբերություն:

Ֆինանսական այն հմտությունները, ձեւերը, որոնք ուղղված են կապիտալի ընդունակությունների պահպանմանը (եկամուտ բերելու հատկանիշը), իրենցից ներկայացնում են կապիտալի շարժմանն ուղղված կառավարման հմտություններ՝ ֆինանսական ռիսկի եւ անորոշ տնտեսական իրավիճակի պայմաններում, որոնց պարզաբանմանը կանդրադառնանք հաջորդ հարցերում: Այժմ ցույց տանք ֆինանսական մենեջմենթի վերը շարադրված հմտությունների սխեման (ուրվագիծ-28):



Այս ուրվագիծը հանդիսանում է ֆինանսական մենեջմենթի հմտությունների, ձեւերի դասակարգումը, որի առանձին տարրերի պարզաբանմանը կանդրադառնանք հաջորդ թեմաներում:

2.3 Ֆինանսական համակարգը որպես ֆինանսական մենեջմենթի հիմք

Երկրի տնտեսությունը կարելի է կառավարել երկու մեթոդներից որեւէ մեկով.

առաջին, կենտրոնացված պլանավորման, ռեսուրսների կենտրոնացված բաշխման, այսինքն ֆոնդավորման մեթոդով, որը չարդարացրեց իրեն եւ փլուզվեց սկսած 1989 թվականից (Արեւելյան Եվրոպայի երկրներ, ապա նախկին Խ. Միությունը, որի տարածքում ստեղծվեցին ԱՊՀ-ի երկրներ, որոնք 1992թ. եւս անցան երկրի տնտեսության կառավարման երկրորդ մեթոդին:

Երկրորդ, ազատ, շուկայական տնտեսության կառավարման մեթոդով: Գաղափարը առաջին անգամ տվել է Ադամ Սմիթը «Ազգերի հարստությունը» գրքում, որը գրել է 1776թ. եւ հանդիսանում է ժամանակակից տնտեսագիտության հիմքը:

Կենտրոնացված ֆոնդավորման կառավարման դեպքում ֆինանսական համակարգը ունեցել է օժանդակ դեր երկրի տնտեսության մեջ:

Մինչդեռ շուկայական տնտեսության պայմաններում ֆինանսական համակարգը դառնում է վճռորոշ դեր ունեցող: Կառավարման այդ համակարգի դեպքում երկրի տնտեսությունը, նրա ճյուղերը եւ ձեռնարկությունները զարգանում են տնտեսական ազատ, ինքնուրույն գործունեությամբ, ձեռնարկատիրական ազատ տնտեսավարմամբ եւ նրանք համընդհանրության մեջ կազմում են ֆինանսական համակարգի տարրեր:

Պետության ֆինանսական համակարգը՝ դա բարդ, կազմակերպական-տնտեսական համակարգ է: Այն իր մեջ ներառում է յուրահատուկ կազմակերպություններ դրամատներ, բորսաներ, առեւտրի տներ, առեւտրի պալատներ, ձեռնարկություններ, տնտեսական եւ իրավական օրենքների համընդհանրություն, ֆինանսների կառավարման, ֆինանսական հաշվարկների կատարման նորմեր (չափանիշներ), կանոններ, դրույթներ եւ ֆինանսական միջոցների հոսքի շարժման գծով կառավարչական որոշումների համընդհանրությունը: Ֆինանսական միջոցները ընդգրկում է իր մեջ ֆինանսական համակարգի կենսագործունեությունը:

Գնելով կամ վաճառելով արժեթղթեր (առք ու վաճառք) կամ խնայված գումարները ոչ թե պահելով տանը՝ պահարանում, այլ խնայբանկերում որպես ժամկետային եւ անժամկետ ավանդներ,

գնելով լայն սպառման առարկաներ կամ այլ արժեքներ, ոսկի եւ այլ արժեքներ, մենք մասնակցում ենք երկրի ֆինանսական համակարգի գործունեությանը: Իհարկե, ֆինանսական համակարգի ոչ բոլոր տարրերն են պարզ ու հասկանալի բոլորի համար: Օրինակ, բարդ են շահութահարկի եւ մյուս հարկատեսակների ընտրության եւ չափի որոշման հարցը, ֆինանսական միջոցների տոկոսավճարը (շահադրույքը), սպասարկումների, ծառայությունների համար վճարումների չափը, դրամական միջոցները դրամատներում, խնայբանկերում պահելու համար՝ ավանդատուների, իրավաբանական անձանց վճարումների չափը, մանավանդ երբ տեղի է ունենում գնաճ, սղաճ, գործարարության պարբերաշրջաններ՝ իր չորս փուլերով (բուռն աճ, կրճատում, տնտեսական անկում եւ ընդարձակում), ինչպես նաեւ փողի արժեզրկում, ձեռնարկությունների ֆինանսական սնանկացում եւ այլն: Ֆինանսական սնանկացումը (անհատ ձեռներեց, ձեռներեց՝ որպես իրավաբանական անձ) արդյունք է ֆինանսների սխալ կառավարման, այսինքն ֆինանսական մենեջմենթի չիմացության եւ գործնականում վատ կառավարման, ինչպես, դա չկիրառեցին առաջին դրամատներ ստեղծողները: Երբ ապրանքների գները ազատ է արձակվում (Արեւմուտքում վերջին անգամ 1980 թվականից) եւ գոյություն ունի նրանց դեֆիցիտ՝ պակաս ու հարկային սխալ քաղաքականություն, ինչպես ՀՀ-ում 1991-1995թթ., ապա տվյալ երկրի ազգային վալյուտան փողը ենթարկվում է ինֆլյացիայի՝ արժեզրկման: Օրինակ 1993թ. նոյեմբերին, երբ շրջանառության մեջ դրվեց մեր ազգային դրամը (14,5 դրամը համարժեք էր ամերիկյան մեկ դոլլարին ($), թերեւս հարկ էր գոնե դրա կրկնակին ընդունել), իսկ 1997թ սեպտեմբերին այն հասավ 500 դրամի, այսինքն արժեզրկվեց 35 անգամ, մինչդեռ ԱՄՆ-ի դոլլարը 1900-1990թթ. արժեզրկվել է ընդամենը 10 անգամ: ՀՀ-ում դա ֆինանսական մենեջմենթի, այսինքն կառավարչական ֆինանսական սխալ որոշման արդյունք էր, քանի որ դրամին համարժեք երկիրը ապահովված չէր ապրանքներով: Մյուս կողմից հարկ էր, որ զուգահեռ շրջանառության մեջ դրվեր եւ լուման, որը կնպաստեր ապրանքների գների սանձմանը եւ ոչ թե կտրուկ աճին: Փաստորեն ՀՀ-ում տեղի ունեցավ գների դեմպինգ (պատերազմ), որի արդյունքնում խիստ արժեզրկվեց ազգային դրամը: Ապրանքների, ծառայությունների գների ազատ արձակելը ՀՀ-ում շուտ էր (1995թ. սկիզբ) եւ հարկադիր քայլ ՌԴ-ի ֆինանսական մենեջմենթի հետեւանքով, որից մեծ վնաս կրեց Հայաստանը: Ֆինանսական համակարգի վերլուծությունը եւ նրա կատարելագործումը հանդիսանում է յուրաքանչյուր երկրի, նրա կենտրոնական դրամատան, կառավարության հիմնական հիմնա-

հարցերից ֆինանսական մենեջմենթի խնդիրներից մեկը եւ ամենակարեւորը:

1992 թվականից Հայաստանում անցնելով ազատ շուկայական տնտեսության, ձեւավորվեց ու զարգանում է բոլորովին նոր ֆինանսական համակարգ, ֆինանսական մեխանիզմ, ստեղծվեցին նոր կազմակերպական կառուցվածքներ, նոր դրամատներ եւ նոր ֆինանսական փոխհարաբերություններ: Դա տեղի է ունենում երկրի տնտեսության մեջ գործարարության պարբերաշրջանների տնտեսական վերուվար ընթացի (աճի եւ անկման), գնաճի, սղաճի, գործազրկության, բնակչության սակավ զբաղվածության, սոցիալական ընկերային վատ պայմանների, բնակչության ցածր կենսամակարդակի պայմաններում:

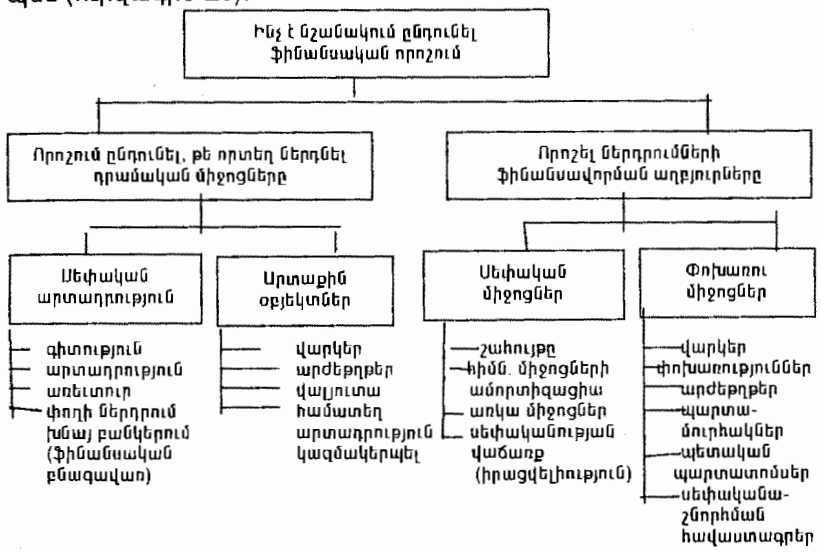
Ֆինանսական մենեջմենթի խնդիրն է պլանավորել ֆինանսավորման գործընթացը օպտիմալ (լավագույն) կողմնորոշման առումով, որն ուղղված լինի ձեռնարկությունների նպատակներին, այսինքն բիզնեսի փիլիսոփայության սկզբունքին: Ֆինանսական համակարգը իր ֆունկցիաների կենսագործման ժամանակ լուծում է խնդիրներ, որոնք կապված են օտարերկրյա ինվեստիցիաների (կապիտալի երկարատեւ ներդրում) խրախուսման հետ: Օրինակ, 1997թ. սեպտեմբերի 30-ին ՀՀ ԱԺ-ն ընդունեց «Շահութահարկի մասին» նոր օրենքը, ըստ որի նախկին արտոնության փոխարեն ձեռնարկությունները (նոր, կազմակերպված եւ համատեղ - ձեռնարկությունները) առաջին երկու տարին ազատվում են շահութահարկից լրիվ չափով, եթե օտարերկրյա ինվեստիցիան կազմում է 250 մլն. դրամ, իսկ հետագա 8 տարում վճարում են 50 տոկոսով: Դա կխթանի օտարերկրյա ինվեստիցիաների ներդրմանը՝ հատկապես արդյունաբերության մեջ: Հետեւապես, ֆինանսական մենեջմենթը ֆինանսների կառավարման մասին, այդ որոշումը թերեւս հիմնավորված է: Սակայն հարկ էր, այն կայացնել ավելի վաղ ժամանակաշրջանում, որպեսզի արտաքին կապիտալը շուտ ընդգրկվեր ՀՀ տնտեսության մեջ:

Միաժամանակ, կարեւոր խնդիր է սեփական կապիտալի օգտագործումը, կապիտալի կառավարումը (ներդրումներ, վճարային շրջանառություն եւ այլն) արտադրության գործընթացում եւ վարկի (փոխատվության) վերադարձը: Ֆինանսական արդյունքների վրա ազդում է արտադրանքի արտադրության, ապրանքների իրացման ծավալները, ապրանքների որակը, մարքեթինգը, հարկային քաղաքականությունը եւ ձեռնարկությունների տնտեսա-ֆինանսական գործունեության արդյունքները:

1997թ. օգոստոսին ՀՀ Պետբյուջեն հարկերի հաշվին մուտք է եղել 8մլրդ դրամ, իսկ 1997թ. սեպտեմբերին 10մլրդ դրամ եւ 6 մլրդ դրամ՝ մաքսային հարկերից (մաքսատուրք եւ ակցիզային հարկ, դրոշմանիշների մտցնում): 1996թ. նույն ժամանակաշրջանի

համեմատությամբ Պետբյուջեի մուտքերը աճել են 42.8%-ով: Հաշվարկները ցույց են տալիս, որ Պետբյուջեն կկատարվի 90%-ով (պլանը 113.8 մլրդ. դրամ՝ եկամտային մասով եւ 148 մլրդ. ծախսային մասով, ճեղքվածքը՝ 34մլրդ. դրամ):

Ֆինանսական հոսքը բնութագրվում է դրամի շրջանառության արագությամբ, այսինքն, թե մեկ դրամը տարվա մեջ քանի անգամ է պտույտ կատարում: Դրանից կախված է եւ արտադրության, եւ իրացման, եւ շրջանառության վիճակը: Կարեւոր է նաեւ ճիշտ եւ ժամանակին ընդունել կառավարչական ֆինանսական որոշում, որը ֆինանսական մենեջմենթի հիմնական խնդիրներից մեկն է: Դրա ընդունման սխեման (ուրվագիծը) կարելի է պատկերել այսպես (ուրվագիծ-29):



Ֆինանսների կառավարումը իրականացվում է հարաբերությունների համակարգի միջոցով: Դրանք պայմանավորված են տնտեսական եւ քաղաքական պայմաններով եւ ենթարկվում են պետության ֆինանսական քաղաքականությանը: Տնտեսական կառուցվածքը կամ տնտեսավարման համակարգը որոշում է ֆինանսական հարաբերությունների շրջանակը, որոնք ընդգրկվում են պետության անմիջական կառավարչական գործառույթների ոլորտը:

Շուկայական տնտեսությամբ զարգացած երկրներում ֆինանսական հարաբերությունները գտնվում են պետական կառավարումից դուրս, քանի որ ֆինանսական ռեսուրսների (պաշարների) հիմնական մասը ձեւավորվում եւ օգտագործվում են նրանց

սեփականատերերի կողմից՝ իրենց հայեցողությամբ: Զարգացած ապրանքափողային հարաբերությունների պայմաններում ձեռնարկությունների ֆոնդերը (հիմնադրամները) նյութականացվում են ֆինանսական կապիտալի ձևով: Պետությունը իրականացնում է ֆինանսական հարաբերությունների այդ ոլորտի վրա նրա ներգործությունը միայն հարկային ու մաքսային քաղաքականության եւ դրամավարկային հարաբերությունների միջոցով, դրամաշրջանառության, ֆինանսական շուկայի կարգավորմամբ: Հետեւապես, իրականացվում է ֆինանսների կառավարում ոչ թե պետության կողմից, այլ ֆինանսների վրա նրա ներգործությամբ, այսինքն ֆինանսական քաղաքականության կենսագործմամբ: Պետական կառավարման անմիջական ոլորտը ընդգրկում է միայն պետական ֆինանսները: Պետական ֆինանսների կառավարումը տնտեսապես զարգացած երկրներում կարգավորվում են բարձրագույն օրենսդրական օրգանների (ՀՀ-ում Ազգային Ժողովի) կողմից՝ ֆինանսական օրենսդրության ընդունման, փոփոխման, նրանում լրացումների միջոցով), ինչպես նաեւ հաստատված Պետբյուջեի եւ նրա կատարման մասին հաշվետվությամբ, առանձին հարկատեսակների եւ դրույքաչափերի սանդղակի փոփոխմամբ:

Ֆինանսների օպերատիվ (ընթացիկ) կառավարման կազմակերպումը իրականացվում է պետական ֆինանսական մարմինների աշխատակազմի միջոցով, որի կազմը եւ կառուցվածքը որոշվում է տվյալ երկրի տնտեսական կառուցվածքով:

Հայաստանի հանրապետությունում ֆինանսների պետական կառավարման մարմինը հանդիսանում է ֆինանսների եւ էկոնոմիկայի նախարարությունը, որը մշակում է ֆինանսական, հարկային, վալյուտային եւ վարկային քաղաքականությունը: Նա մշակում է Պետբյուջեի նախագիծը եւ միջին ժամկետային ֆինանսական պլանը, իրականացնում է բյուջեի դրամարկղային սպասարկումը, բյուջեի կատարման վերահսկողությունը եւ ֆինանսական ռեսուրսների բաշխման ուղղությունները՝ բյուջետային համակարգի օղակների միջեւ:

Ֆինանսների կառավարման համակարգի կարեւոր տարրերից մեկը հանդիսանում է ֆինանսական պլանավորումը: Բյուջետային պլանավորումը հանդիսանում է ֆինանսական պլանավորման կարեւոր մասը: Այն իրենից ներկայացնում է ֆինանսական ռեսուրսների ծավալի այն մասի որոշումը, որը ծրագրավորվող ժամանակաշրջանում կարող է հավաքագրվել Պետբյուջե եւ օգտագործվել համապետական նպատակներով: Միաժամանակ, որոշվում է բաշխման չափանիշները բյուջետային համակարգի օղակների միջեւ, որը կապված է պետության բյուջետային, ֆինանսական քաղաքականության առանձնահատկությունների հետ: Բյուջեի (պետական, համայնքային, պետական ձեռնարկություններ, կազմակերպություններ) յուրաքանչյուր տեսակի ծախսերի կազմը կախված է պետական գործառույթների կառավարման առանձին օղակների միջեւ բաշխելուց, եկամուտների ծավալը եւ կազմը կախված է պետության հարկային ու մաքսային քաղաքականությունից եւ համապատասխան համակարգից, ինչպես նաեւ բյուջետային կարգավորման համակարգի առանձնահատկություններից: Հարկերի հավաքագրման գործում վճռական դերը պատկանում է պետական հարկային տեսչությանը, որն իրականացնում է հարկերի չափի ճիշտ եւ ժամանակին հաշվարկումը, վճարումը եւ հաշվառումը ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձանց կողմից:

Ձեռնարկություններում, որոնք հիմնված են սեփականության տարբեր ձեւերի վրա, ֆինանսների կառավարումը իրականացնում են տնտեսագիտական (հաշվապահական), ֆինանսական ծառայությունները (բաժիններ, ծառայություններ), որոնք մշակում են բիզնես-ծրագիր եւ որը ներառում է նաեւ ձեռնարկության ֆինանսական պլանը, որին կանդրադառնանք երրորդ բաժնում՝ բիզնես-ծրագրի բաժինների բովանդակությունը եւ մշակման կարգը պարզաբանելիս:

2.4. Ֆինանսական համակարգի կառուցվածքը

Ֆինանսական համակարգն իր մեջ ընդգրկում է.

առաջին, պետական ֆինանսները (պետական ձեռնարկությունների եկամուտների եւ ծախսերի հաշվեկշիռ),

երկրորդ, քաղաքացիների (մասնավոր) եւ կոլեկտիվ սեփականության վրա հիմնված ձեռնարկությունների ֆինանսները (եկամուտների եւ ծախսերի հաշվեկշիռ),

երրորդ, բնակչության ֆինանսները (դրամական ազատ միջոցներ, որոնք ներգրավվում են ավանդներում, պետական պարտավորություններում, փոխառություններում, մուրհակներում եւ այլն),

չորրորդ, Պետբյուջեի ծախսային մասը, որը կարգավորվում է պետության կողմից:

Երկրի ֆինանսական համակարգը բաղկացած է հիմնական եւ ապահովող ենթահամակարգերից: Հիմնական ենթահամակարգերին վերաբերում են պետության, ձեռնարկությունների եւ բնակչության ֆինանսները: Ապահովող ենթահամակարգերին վերաբերում են բանկերը, բորսաները, արտաբորսայական ֆինանսական շուկան:

Պետական ֆինանսները դրամական ֆոնդերի (հիմնադրամների) համընդհանրությունն են, որոնք կառավարվում են պետական ֆինանսական մարմինների կողմից՝ նպատակ ունենալով ա-

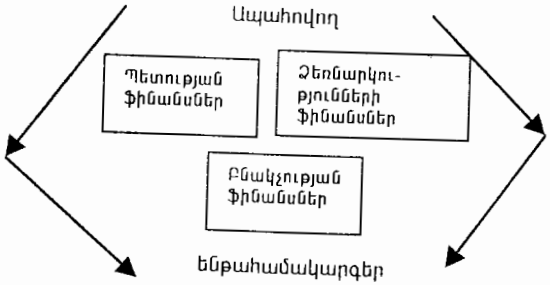
պահովել համապետական եւ սոցիալական (ընկերային) պահանջմունքները:

Պետական ֆոնդերը (հիմնադրամները) ձեւավորվում են գլխավորապես ֆինանսական համակարգի այլ ենթահամակարգերի եկամուտներից ստացվող հարկերի հաշվին (ձեռնարկության ֆինանսների ենթահամակարգերից շահութահարկ, ԱԱՀ, գույքահարկ, ակցիզային հարկ, հողի հարկ, եկամտահարկ եւ այլն):

Ձեռնարկության ֆինանսները դրամական հոսքերի համակարգն է, արտադրության գործընթացը իրականացնելու նպատակով: Ձեռնարկությունների յուրահատկությունը հանդես է գալիս ֆինանսական հոսքերի ձեւերում եւ կառուցվածքներում:

Բնակչության ֆինանսները դրանք անձնական դրամական միջոցներն են՝ խնայողությունների հաշվին ներդրումները, արժեթղթերի առքն ու վաճառքը, խնայբանկերում ժամկետանց եւ անժամկետ ավանդները:

Ֆինանսական հիմնական ենթահամակարգերը մեկը մյուսի նկատմամբ գտնվում են սերտ կապի մեջ: Դա ցույց տանք սխեմայով (ուրվագիծ-30).



Ուրվագիծ-30 -Ֆինանսների համակարգի տարրերի փոխկապակցությունը

Մասնավոր հատվածը (կամ մասնավոր տնտեսությունը, ԱՄՆ-ում, այսինքն տնային տնտեսությունը) ձեռնարկություններին եւ պետությանը մատակարարում են աշխատուժով (ֆիզիկական եւ մտավոր) դրա փոխարեն ստանալով աշխատավարձ եւ եկամտի մի մասը: Այդ դրամական միջոցները, իրենց հերթին, օգտագործվում են ապրանքների գնումների, ծառայությունների ու սպասարկումների վճարների համար: Պետությունը եկամտի մի մասի վերցման հաշվին (ձեռնարկություններից՝ անկախ սեփականության ձեւից եւ բնակչությունից) տրամադրում է «հասարակական ապրանք» (պետության անվտանգություն եւ ներքին գործեր, երկրի պաշտպանություն, շրջակա միջավայրի պահպանություն, կրթություն, գիտություն, մշակույթ, սոցիալական ապահովություն,

որն ունի համապետական նշանակություն կամ անհրաժեշտություն բնակչության սոցիալական մեծ խմբերի համար, օրինակ, առողջապահություն բնակչության բուժսպասարկման ապահովում:

Այլ կերպ, դա բնութագրում է Պետբյուջեի եկամուտների ձեւավորումը եւ ծախսերը՝ ըստ նախարարությունների (նյութական արտադրության եւ ոչ նյութական արտադրության ճյուղերի):

Ձեռներեցների (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք) եւ պետության միջեւ փոխգործողությունները իրացվում են պետության գործունեության երեք ֆունկցիաների գործառույթների միջոցով.

առաջին, ձեռներեցության իրավական ապահովման իրավունքը՝ օրենքների մշակման եւ երկրում թույլատրելիության մասին:

Այդ օրենքների (հարկային, մաքսային, եկամտահարկի, ծառայությունների սակագներ եւ այլն) հետ, կարելի է եւ չհամաձայնել, այն կարելի է եւ քննադատել, սակայն օրենքների, կառավարության որոշումների, կենտրոնական դրամատան որոշումների կատարումը պարտադիր է բոլորի համար՝ անկախ զբաղեցրած պաշտոնից: Օրենքի առջեւ հավասար պատասխանատվություն են կրում բոլորը: Դա յուրակերպ «խաղի կանոն է», որին պետք է ենթարկվեն բոլորը:

Երկրորդ, պետությունը լրիվ կամ մասնակիորեն իր վրա է վերցնում պահպանությունը (որպես բիզնեսի տարրեր, օրինակ, երկրի պաշտպանությունը, ներքին կարգ ու կանոնը, իրավունքը, կրթությունը, գիտությունը, մշակույթը եւ այլն),

երրորդ, պետությունը իրականացնում է ձեռներեցների (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք) եկամուտների մի մասի վերաբաշխում:

Օրինակ, Ֆրանսիայի տնտեսությունը մինչեւ 1986 թ. զարգացել է պետական հատվածի փայաբաժնի մեծացման հաշվին, սակայն 1986 թ. պառլամենտի կողմից ընդունված օրենքը փոխեց երկրի տնտեսության զարգացման կուրսը: Այդ երկրում եւս սկսվեց սեփականաշնորհումը: Ընդ որում, Ֆրանսիայում ձեռնարկությունների սեփականաշնորհումը իրականացվել է հետեւյալ ուրվագծի պայմաններում. բաժնետոմսերի 20-80%-ը վաճառվել է կայուն բաժնետերերի խմբին՝ յուրաքանչյուրին՝ 2-5%, արտասահմանյան ներդրողները կարող էին ստանալ 20%-ից ոչ ավելին, ընկերությունների, ֆիրմաների ծառայողները (մտավոր աշխատողները) 10%, այն էլ բաժնետոմսերի արտոնյալ գներով, մնացած բաժնետոմսերը վաճառել են բաց (ազատ) առեւտրի միջոցով: Կայուն բաժնետերերի խմբի ընտրությունը՝ երկրի արդյունաբերական եւ ֆինանսական խմբերից իրականացվել է ֆինանսների նախարարի

կողմից: 1987 թ. տարվա կեսին յուրաքանչյուր 6-րդ ֆրանսիացին եղել է ուղղակի բաժնետեր:

Պետության դերը ֆինանսական համակարգում, ցույց է տալիս նրա բյուջեի ծախսային մասը: Օրինակ, Գերմանիայի Դաշնային Հանրապետությունում (ԳԴՀ) Պետբյուջեի ծախսերը ներառել է տոկոս, վարկեր եւ դոտացիաներ 51%, ինվեստիցիաներ 12, ռազմական գնումներ 7, կառավարչական ծախսեր 4, անհատական ծախսեր 14 տոկոսը:

2.5. Ֆինանսական համակարգի պետական կարգավորումը

Պետությունը կարգավորում է ֆինանսական համակարգը, թեեւ երկրի տնտեսությունը կառավարվում է շուկայական տնտեսության միջոցով: Ֆինանսների կառավարման (ֆինանսական մենեջմենթի) պետական կարգավորման հիմնական նպատակը հանդիսանում է.

- աղետների կանխումը, ողբերգությունների, պատահարների, բնական աղետների, արտակարգ իրավիճակների կանխումը եւ բնակչության ու երկրի տնտեսության կայուն կենսագործունեության ապահովումը,
- տնտեսական իրավիճակների ապակայունացման չթույլատրելը,
- էկոլոգիական իրադրության պահպանումը,
- բնակչության անապահով խավերի սոցիալական պաշտպանվածության ապահովումը,
- գների մակարդակի կայունացումը,
- արտաքին տնտեսական գործարքների (առեւտրի) հաշվեկշռի հավասարեցումը, առայժմ ՀՀ-ում արտաքին առեւտրական հաշվեկշիռը պասսիվ է, այսինքն ապրանքների ներմուծումը գերազանցում է արտահանմանը,
- տնտեսական համակարգերի գործունեության ապահովումը,
- ժողովրդավարության պաշտպանությունը (աշխարհի 206 երկրներից հարյուրն ունեն Սահմանադրական դատարան),
- տեղեկատվության պահպանումը:

Պետական կառավարումը իրականացվում է իրավական դաշտի՝ հարկային, մաքսային եւ իրավական, ինչպես նաեւ դատա-իրավական համակարգով, եկամուտների եւ ռեսուրսների վերաբաշխման միջոցով: Օրենսդրությունները սահմանում են ձեռնեռեցության, տնտեսական շահավետ գործունեության վերաբերյալ օրենքները, կանոնները, սկզբունքները, արտադրության, մատակարարների եւ սպառողների (ապրանքների, ծառայությունների) միջեւ փոխհարաբերությունները: Շուկայական տնտեսությունը կենսագործվում է տնտեսական գործունեության պայմանագրերի կնքման ազատության, մրցակցության եւ մասնավոր (քաղաքացիների) սեփականության պայմաններում:

Պետությունը կարգավորում է նաեւ ինվեստիցիոն (կապիտալ ներդրումների) քաղաքականությունը (օրինակ, օտարերկրյա ներդրողների նոր արտոնությունը շահութահարկի ուղղությամբ):

Դա կարգավորվում է ծրագրերի միջոցով.

- պետական ներդրումների սահմանումով աղետի գոտու եւ այլ նպատակներով,
- հարկադրույքների եւ արտոնությունների տարբերակման միջոցով,
- ֆինանսական օգնություն դոտացիայի ձեւով, վարկի, փոխառությունների (պետական պարտատոմսերի ձեւով),
- ամորտիզացիոն քաղաքականության որոշման օրենսդրությամբ (1998 թ. գործողության մեջ է մտել նոր կարգը, որը սահմանվել է շահութահարկի մասին նոր օրենքով),
- բնական ռեսուրսների օգտագործման պայմանները,
- հողի օգտագործման պայմանները,
- պետական վերահսկողության ապահովումը եւ հարկային տեսչական վերահսկողությունը,
- գյուղատնտեսության տեսչական վերահսկողությունը,
- ինվեստիցիոն (ներդրումային) նախագծերի փորձարկումը,
- հակամենաշնորհային օրենքների սահմանումը,
- պետական սեփականության ապապետականացումը (սեփականաշնորհումը, իսկ 1998 թ. հունվարից մասնավորեցումը):

Պետությունը հանդիսանում է ֆինանսական միջոցների երաշխավորը: Դրա համար պետությունն ընդունել է օրենք բորսաների մասին, գործազրկության եւ բնակչության զբաղվածության, արժեթղթերի, շահույթ չհետապնդող կազմակերպությունների, ֆինանսական սնանկացման մասին, վարչական իրավախախտումների օրենսդրության մասին, հարկերի, հարկատեսակների օրենքների, մաքսատների, մաքսատուրքերի եւ ակցիզային հարկերի մասին եւ այլն:

Գործում են ֆինանսա-արդյունաբերական խմբեր, որոնք ունեն տարբեր կազմակերպական-իրավական ձեւեր, գործունեության ուղղություններ, մասնակիցների կազմ եւ կառավարման կառուցվածք: Կապիտալի ինտեգրացման (համակենտրոնացման) տեսանկյունից, ելնելով ֆինանսա-արդյունաբերական խմբերը (ԱՄՆ-ում դա կոչվում է համերկրային պետական համակարգ ՀՊՀ, ՀՀ-ում կենտրոնական դրամատան խորհուրդ ԿԴԽ) կարող են ձեւավորվել որպես.

- բաժնետիրական ընկերություններ (ՓԲԸ, ԲԲԸ, ՊՓԲԸ),
- հոլդինգային ընկերություններ,

- տրաստային գործակալությունների սեփականության հանձնումը վստահելի անձի օգտագործմանը եւ ֆինանսների կառավարում,

- ստրատեգիական ալյանս (ուժերի լարում, որն ապահովում է յուրաքանչյուր մասնակից ձեռնարկության թույլտվություն համատեղ կատարվող նախագծերի արդյունքին):

Ընդ որում, ֆինանսա-արդյունաբերական խմբերի մեջ ընդգրկվում են.

- ձեռնարկությունները, գիտահետազոտական եւ փորձա--կոնստրուկտորական հիմնարկները,
- դրամատները, ինվեստիցիոն ֆոնդերը (հիմնադրամները),
- հոլդինգային ընկերությունները,
- ապահովագրական ընկերությունները,
- առեւտրական ընկերությունները,
- բորսաները (ֆոնդային, ապրանքա-հումքային, արժեթղթերի շուկա, աշխատանքի շուկա),
- այլ տեսակի ձեռնարկությունները:

Ֆինանսա-արդյունաբերական խմբերը ստեղծվում են բացառապես անհատական կարգով՝ ծրագրա-նպատակային կառավարման՝ կապիտալի կամավոր միավորման եւ ծրագրերում ներդրման հիման վրա: Ֆինանսական կապիտալի հիմնական ձեւը հանդիսանում են ֆինանսական խմբերը: Դրանք իրենցից ներկայացնում են բանկային, արդյունաբերական մենաշնորհային ձեռնարկությունների, անհատ ձեռներեցների կապիտալի միավորման խմբեր՝ կապիտալի մասնակցության միջոցով: Սկզբնական շրջանում ֆինանսական խմբերը եղել են ընտանեկան-գերդաստանային բնույթի (Ջոն Մորգան, Ռոկֆելլեր, Դյուպոն եւ այլն): Եվ կան ֆինանսական խմբեր, որոնք տնօրինում են առաջատար կորպորացիաների բաժնետոմսերի ծրարին (ունեցվածքի արժեքի 51%-ին): Ֆինանսական խմբերի զարգացման գործում վերջին տարիներս նկատվում են երկու տեսակի միտումներ.

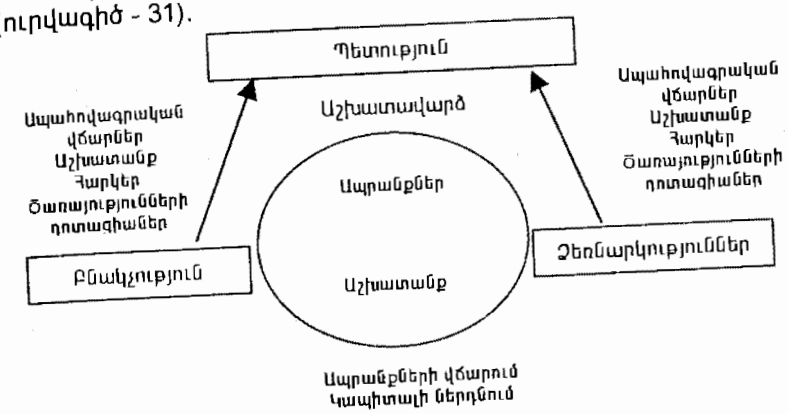
առաջին, ֆինանսական խմբերի կոնսոլիդացիա (միաձուլում): Այդպես է ճապոնիայում, Իտալիայում, Ֆրանսիայում,

երկրորդ, ֆինանսական խմբերի սահմանների ընդլայնում՝ կապիտալի օտարերկրյա ներդրման իմաստով: Դա բնութագրական է, օրինակ, ԱՄՆ-ի, Անգլիայի համար:

Շատ դեպքերում ֆինանսական խմբերը անանուն են: ԱՄՆ-ում գործում են 20, Ճապոնիայում՝ 6, ԳԴՀ-ում (Գերմանիայի դաշնային հանրապետություն)՝ 6, Ֆրանսիայում՝ 9, Իտալիայում՝ 4 ֆինանսական խմբեր: Նրանք հիմնական դեր են խաղում երկրների տնտեսական կյանքում: Այսպես, ԱՄՆ-ում 8 ֆինանսական խոշոր խմբեր վերահսկում են երկրի տնտեսության Ակտիվները՝ գումարով մեկ տրիլիոն 400 մլրդ. $, որը 20%-ով գերազանցում է ֆիր-

մաների Ակտիվներին: Կուտակելով եւ բաշխելով ֆինանսական կապիտալը, այն նպաստում է ֆինանսական ռեսուրսների արդյունավետ օգտագործմանը, որն էլ ֆինանսական մենեջմենթի հիմնական խնդիրն է:

Ֆինանսական հիմնական ենթահամակարգերի կապերը (ուրվագիծ - 31).



Ինվեստիցիոն կազմակերպությունները բաժանվում են երեք խմբի.

առաջին, հոլդինգային ընկերություններ (հոլդինգ - ձեռնարկատիրական կազմավորում՝ բաժնետիրական ընկերության կամ կորպորացիայի տարատեսակ, որի էությունը մայր ընկերության արժեթղթերի մի մասի տիրապետումն է՝ որպես հոլդինգ դուստր ընկերություն), ֆինանսական խմբեր եւ ֆինանսական ընկերություններ:

Հոլդինգային ընկերությունը՝ գլխավոր, մայր ընկերությունն է, որը տնօրինում է դուստր ձեռնարկությունների բաժնետոմսերի ստուգիչ ծրարին (51%) եւ մասնագիտանում է ֆինանսների կառավարման գծով: Այսպես, ՀՀ ագրոպարենային համակարգում դեռեւս 1996թ. կազմակերպվել է «Հայբերրիություն», «Հայագրոսպասարկում» հոլդինգային ընկերությունը, որոնք միավորելով մարզային մասնաճյուղերի ֆինանսները, իրականացնում են նրա կառավարումը: Իրականացնելով ինվեստիցիոն գործունեություն, հոլդինգային ընկերությունը կողմնորոշվում է դեպի իր դիրքերի ամրապնդումը երկարաժամկետ հեռանկարում:

Երկրորդ, ֆինանսական խումբը՝ ձեռնարկությունների միավորում է՝ առանց գլխամասային (մայր) ընկերության կազմակերպություն, որը ֆինանսավորում է իր համակարգի մի շարք ֆիրմաների, բայց առանց կառավարման իրավունքի:

Երրորդ, ըստ ինվեստիցիայի բնույթի տարբերում են իրական, ֆինանսական եւ ինտելեկտուալ (բանական): Իրական ինվեստիցիաները՝ դա ներդրում է անմիջականորեն արտադրության մեջ:

Ֆինանսական ինվեստիցիաները կապիտալի երկարատեւ ներդրումներ են նյութական արտադրության ճյուղերում, արժեթղթերի նպատակով կամ ֆինանսական կապիտալի ներդրումը դրամատներում, սպասարկման ոլորտում եւ այլն: Ինտելեկտուալ ինվեստիցիա ասելով հասկացվում է լիցենզիայի (հատուկ թույլտվություն արտոնագիր), «Նոու-հաու»-ի գնում, անձնակազմի պատրաստում եւ որակավորման բարձրացում, ինչպես նաեւ հետազոտական աշխատանքների կազմակերպում:

2.6. Փողի տնտեսագիտությունը՝ էությունը, ծագումը, էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացումը

2.6.1. Փողի եւ ֆինանսների էությունը

Ֆինանսները, ինչպես եւ փողը ունեն դարերի պատմություն: Սակայն նրանց ծագումը վերագրվում է ավելի ուշ դարաշրջանի, երբ հասարակության մեջ գոյություն ուներ փողը: Փողը ֆինանսների առաջացման ու զարգացման պատմական նախադրյալն է: Ֆինանսների առաջացման ու զարգացման նախադրյալ է հանդիսանում նաեւ պետության, պետական իշխանության առաջացումն ու զարգացումը: Ուշ միջնադարի ժամանակաշրջանում, երբ ստեղծվել էին այդ պայմանները, գոյացան ֆինանսական համակարգեր իրենց տարրերով հարկերով ու մաքսատուրքերով, պետական վարկի (փոխատվության) տարբեր ձեւերի օգտագործմամբ: Փողի կուտակումներ (ազատ միջոցներ) առաջացան խոշոր հողատերերի, վաշխառուների (տոկոսով փող տվողների), վաճառականների մոտ, երբ ստեղծվում, զարգանում էին կապիտալիստական հարաբերությունները եւ տեղի էր ունենում կապիտալի նախասկզբնական կուտակում: 16-րդ դարում հանդես եկավ «ֆինանսներ» տերմինը (հասկացությունը) լատիներեն «finantio» բառից, որ նշանակում է «վճարում» որպես փողային այն հարաբերությունների համակարգ, որը կապված է պետության գոյության ու գործունեության հետ: Հօգուտ տիրող դասակարգի, պետությունը բարձր հարկեր եւ մաքսատուրքեր էր սահմանում: Պետությունը վարում էր պրոտեկցիոնիզմի հովանավորչության (պաշտպանում էր իշխող դասակարգին) քաղաքականություն: 17-18-րդ դարերում որոշ երկրներում վաղ, մյուսներում՝ ուշ, սկսեցին ձեւավորվել ֆինանսական համակարգեր: 19-րդ դարում ձեւավորվում են բուրժուական, կապիտալիստական երկրների ֆինանսական համակարգեր: Այդ ժամանակաշրջանի ֆինանսների զարգացման հիմնական բնորոշ գծերը դրսեւորվեցին այն բանում, որ ստեղծվում էր կապիտալիստական պետության ֆինանսների մի համակարգ (պետության տիրակալի ֆինանսների փոխարեն, որ բնորոշ էր ճորտատիրական հասարակարգին), որն ամբողջապես ազատ էր բնամթերային հարաբերություններից: Ֆինանսներն իրենց արտահայտությունն են գտնում բյուջետային համակարգերում Պետական բյուջեում եւ մարզային, համայնքային բյուջեներում: Բյուջետային ծախսումներում 20-րդ դարի սկզբներին (1913 թ.) մեծ տեսակարար կշիռ էին կազմում ռազմական ծախսերը Անգլիայում 59,3%-ը, Ֆրանսիայում 51,7, Գերմանիայում 76, Ռուսաստանում 56, Իտալիայում 25, Ճապոնիայում 61,7 տոկոսը: Երկրների պետական բյուջեներում աճում էին պետական աշխատակազմի պահպանման, ոստիկանության եւ դատական ծախսերը: Պետբյուջեի եկամուտները հիմնականում շուկայական տնտեսության պայմաններում, ձեւավորվում են հարկերի հիման վրա:

Այսպես, 19-րդ դարի վերջին, հարկերին բաժին էր ընկնում Անգլիայում 89%-ը, Ֆրանսիայում 87, ԱՄՆ-ում 86 տոկոսը: Երբ պետությունը հարկերով եւ փոխառություններով չի կարողանում ծածկել բազմազան ռազմական ծախսերը, նա բյուջեի դեֆիցիտը (ճեղքվածքը) ծածկելու համար դիմում է թղթադրամների թողարկմանը (էմիսիայի), որն էլ հասցնում է փողի ինֆլյացիայի (արժեզրկման): Ֆինանսների անհրաժեշտությունը պայմանավորված է ապրանքային արտադրությամբ, շուկայական տնտեսությամբ եւ փողի առկայությամբ ու ֆունկցիաներով (գործառությամբ):

2.6.2. Փողի էությունը եւ ծագումը

Փողի էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացումը

Նույնիսկ սերն այնքան հիմարներ չի ստեղծել, որքան փողի մասին մտորումները

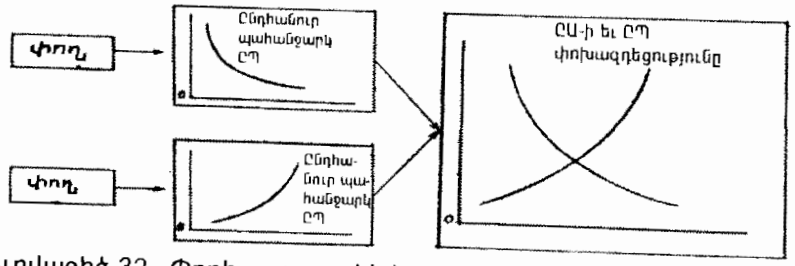
Վ. Գլեդսթոուն, 1844 թ.

Փողի տնտեսագիտության ուսումնասիրությունը կարեւոր է պետության, նրա կառավարության համար, քանի որ շուկայական տնտեսության պայմաններում նրանով վերահսկվում է արտադրանքը, գործազրկությունը, գնաճը: Փողը կենսական գործունեության խթանիչ է: Ուսումնասիրենք փողի տնտեսագիտությունը՝ փողի էությունը, փողի գինը եւ փողի տոկոսադրույքը (շահադրույքը), ապա դրամատնային համակարգը եւ փողի առաջարկը:

Այս տնտեսագիտական հարցերը հիմք կհանդիսանան կենտրոնացված դրամատնային գործի եւ համընդհանուր տնտե-

սա-ֆինանսական գործունեության վրա փողի ազդեցության վերլուծության համար:

Փողն ունի ընդհանուր պահանջարկ (ԸՊ), ընդհանուր առաջարկ (ԸԱ) եւ ԸԱ-ի եւ ԸՊ-ի փոխազդեցություն, որի ուրվագիծը կարելի է պատկերել այսպես (ուրվագիծ - 32).



Ուրվագիծ-32. Փողի առաջարկի եւ պահանջարկի առնչությունը

Փողի լավ տնտեսավարման դեպքում երկրի տնտեսության արտադրությունը կարող է սահունորեն աճել կայուն գների դեպքում: Բայց, եթե փողի մեխանիզմը հանկարծ սայթաքի, փողը կարող է արագորեն աճել կամ կտրուկ նվազել եւ գնաճն ու անկումը (փողի սղաճը) կրնկակոխ կհետեւեն փողի խզումներին: Փողի եւ ֆինանսների տնտեսավարման ճգնաժամը առաջանում է գերգնաճից (Հարավային Ամերիկա), խառնաշփոթ եւ խիստ արժեզրկում (նախկին Խ. Միությունում, ապա ԱՊՀ երկրներում), խնայողությունների եւ փոխառությունների ձախողում եւ այլն:

Այժմ համառոտակի անդրադառնանք «գնաճ» հասկացությանը, նրա տեսությանը եւ աղբյուրներին: Գնաճը լայնորեն տարածված տնտեսագիտական հասկացություն է: Գնաճ նշանակում է գների ընդհանուր մակարդակի աճ: Գնաճի չափը գների ընդհանուր մակարդակի փոփոխության չափն է եւ որոշվում է հետեւյալ կերպ:

$$\text{Գնաճի չափը} = \frac{\text{Գների մակարդակ (հաշվետու ժամանակաշրջան)} - \text{Գների մակարդակ (ելակետային ժամանակաշրջան)}}{\text{Գների մակարդակ (ելակետային տարի)}} \times 100$$

Այն բանաձեւով կարելի է արտահայտել այսպես.

$$Գ_{հ} = \frac{Գ_{մհ} - Գ_{մե}}{Գ_{մե}} \times 100 \ :$$

Գների դեպի վեր բարձրանալու հակումը կոչվում է գնաճ: Աշխարհում 1990 թ. գները միջին հաշվով աճել են 5,4 տոկոսով:

Գործազրկության եւ գնաճի միջեւ կա ուղղակի կապ: Գործազրկության աճի դեպքում գները եւս աճում են եւ ընդհակառակը: Գործազրկությունն աճում է տնտեսական անկման դեպքում, այսինքն, երբ նվազում է ապրանքների արտադրության (ծառայությունների մատուցման) ծավալները, մեծանում են ծախսերը, աճում գները:

Այդ օրինաչափությունը նկարագրել է Արթուր Օքնը[1]:

Գնաճը զարգացող շատ երկրների (ԱՊՀ երկրներ, այդ թվում Հայաստան) գլխավոր խնդիրն է, որոնք անցում են կատարում շուկայական տնտեսության: Գնաճի պատմությունը նույնքան հին է, որքան շուկայական տնտեսությունը: Վերջինիս ուսմունքը տվել է Ադամ Սմիթը (1776 թ.) եւ աշխարհում առաջինը Անգլիայում է անցում կատարվել շուկայական տնտեսության (դեռեւս 13-րդ դարում), թեեւ իսկական շուկայական տնտեսությունը ձեւավորվել է մարքեթինգի գիտության զարգացման շնորհիվ 1950-1960-ական թվականներին: Գնաճը ունենում է բացասական հետեւանքներ, որի մասին իմաստուն մտքեր է արտահայտել անգլիացի տնտեսագետ-գիտնական (ֆինանսիստ) Ջոն Քեյնզը[2]. «Գնաճի անընդհատ գործընթացի միջոցով կառավարությունները գաղտնի եւ աննկատ կարող են յուրացնել իրենց քաղաքացիների հարստության մի նշանակալի մասը»:

Իրոք, այդպես եղավ Հայաստանում, երբ բնակչության ունեցած 8,7 մլրդ. ռուբլի նախկին խնայողությունները կորստի մատնվեցին: Հարկ է, որ իշխանությունը, կառավարությունը ընդունի օրենք «բնակչության խնայողությունների ինդեքսավորման մասին» եւ որպես փոխարժեք ընդունի 10:1 հարաբերությունը: Օրինակ, ԱՊՀ բոլոր երկրներում ընդունվել է օրենք եւ աստիճանաբար (ըստ ավանդատուների տարիքային հասակի) վճարվում է նախկին Միության 10 ռուբլուն ԱՄՆ 1 դոլլար:

Գնաճի ունեցած բացասական ազդեցության մասին «Գնաճ» աշխատության հեղինակ Արթուր Օքնը նշել է. «Վերջին 40 տարիների ընթացքում ԱՄՆ-ի տնտեսությունը երբեք զերծ չի եղել ե՛ւ չափից ավելի գործազրկությունից (10% եւ ավելի – հեղ.) ե՛ւ գնաճի միտումներից: Ոչ էլ որեւէ այլ արդյունաբերական երկիր է ունեցել այդ երջանիկ զուգակցությունը: Բարձր զբաղվածության եւ գների էական կայունության երկակի թիրախը խոցելը մնում է արեւմտյան երկրների կայունացման քաղաքականության ամենալուրջ խնդիրը»:

---

[1] Արթուր Օքն - Գնաճ (անգլ.), Լոնդոն, 1970:

[2] Ջոն Քեյնզ, Զբաղվածության, շահույթի եւ փողի ընդհանուր տեսությունը (անգլերեն), Լոնդոն, 1936:

Ի դեպ, այն առավել լուրջ խնդիր է զարգացող երկրների, այդ թվում Հայաստանի համար: Այդ ցույց տվեցին 1992-1996 թթ. տնտեսական անկումը, գնաճը, դրամի արժեզրկումը (սղաճը) եւ այլն, ցուցանիշներ, որոնք 1997-1998 թթ. որոշակի չափով բարելավման միտում է նկատվում՝ շնորհիվ Հայաստանում ձեւավորված ամուր բանկային, ֆինանսական համակարգի: Սակայն այդ հարցերը, այդ թվում գնաճը, ինչ-որ չափով կկարգավորվի երկրի տնտեսության հետագա զարգացման միջոցով:

2.6.3. Փողի էվոլյուցիան (փոփոխական) զարգացումը եւ փողի տեսակները

Ժամանակակից ֆինանսական համակարգը, արժույթը, վճարագրերը, գանձապահ-սարքերը, կատարելագործված ֆինանսական գործիքները, էմիսիոն բանկերը եւ ընդհանրապես բանկային (դրամատնային) գործը անցել է էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացման երկարատեւ ժամանակաշրջան: Այն զարգացել է դարերի ընթացքում: Բայց ֆինանսական համակարգի սիրտը փողն է, որը սահմանվում է հետեւյալ կերպ.

Փողն այն ամենն է, ինչ ծառայում է որպես հանրորեն ընդունված փոխանակման միջոց կամ վճարամիջոց: Ապրանքները փողի ամենավաղ տեսակն էին, բայց ժամանակի ընթացքում փողը վերածվեց թղթադրամային արժույթների (սկզբնական շրջանում ծուլվել է պղնձե, արծաթե, ապա ոսկու ծուլածո կտորներ, այնուհետեւ մետաղադրամներ) եւ ընթացիկ հաշիվների: Այդ բոլորն ունեն փողի տոկուն հատկությունը ընդունվում են որպես վճարամիջոց ապրանքների եւ ծառայությունների դիմաց:

Ապրանքափոխանակություն.- Երբ Սթենլի Ջիվնսը փողի վերաբերյալ մի հին ձեռնարկում ցանկացել է բացատրել ապրանքափոխանակության բնույթը, նա օգտագործել է հետեւյալ օրինակը.

Երբ Փարիզի օպերային թատրոնի երգչուհի օրիորդ Ջելին համերգ տվեց Ֆրանսիայի ընկերության կղզիներում, նա պետք է ստանար միջոցների մուտքի 1/3-ը: Հաշվելուց հետո պարզվեց, որ նրա բաժինը կազմում է 3 խոզ, 23 հնդկահավ, 44 հավ, 5000 կոկոս, չհաշված զգալի քանակությամբ առամաթուզը, կիտրոնը եւ նարինջը: Փարիզում կենդանիների եւ մրգի այս քանակությունը կարող էր ստեղծել 4000 ֆրանկ, որը լավ վարձատրություն կլիներ հինգ երգի դիմաց: Սակայն «Ընկերության կղզիներում», որտեղ տեղի էր ունենում համերգը, մետաղադրամները սակավ էին եւ քանի որ օրիորդը չէր կարող սպառել եկամտի նույնիսկ մի բաժինը, հարկ եղավ այդ ընթացքում խոզերին եւ ընտանի թռչուններին կերակրել մրգով:

Այս օրինակը նկարագրում է ապրանքափոխանակությունը, որը կայանում է ապրանքներն այլ ապրանքների հետ փոխանակելու մեջ: Ապրանքափոխանակությունը հակադիր է փողային տնտեսությանը, որտեղ առեւտուրը կատարվում է հանրորեն ընդունված փոխանակության միջոցի օգնությամբ: Ապրանքափոխանակությունը ակնհայտորեն անհարմար լինելով (պարզ, ծավալուն եւ ընդլայնված ապրանքափոխանակության ժամանակ), ինչպես երգչուհու զավեշտական օրինակը, այնուամենայնիվ, մի մեծ առաջընթաց քայլ է լրիվ ինքնաապահովման ձեւի (նախնադարյան համայնական հասարակարգ) համեմատությամբ: Նախկինում համայնքի անդամները, համայնքը մտածում էր ինքնաապահովման, այսինքն ամեն ինչի ստեղծման համար, բայց ստեղծում էին քիչ նյութական բարիքներ: Սակայն ապրանքափոխանակությունը գործում է խիստ անհարմարության պայմաններում, ինչպես օրիորդ Ջելիի համար, քանի որ չկար բոլոր ապրանքների համարժեքը փողը: Նախնադարյան տնտեսությունները բնատուր տնտեսություն էին վարում, հետեւապես, ապրանքափոխանակություն չէր կատարվում: Հետագայում ապրանքները վաճառում են փողով եւ այնուհետեւ, դրանով գնում իրենց անհրաժեշտ ապրանքները: Երկու փողային գործարքն ավելի հեշտ է, քան մեկ ապրանքափոխանակությունը: Համանման պահանջմունք ապրանքների տեսակի եւ չափի հաշվով չունեն անգամ երկու մարդ: Օգտագործելով տնտեսագիտության մի դասական արտահայտություն. «կարիքների զուգադիպության փոխարեն» ավելի հավանական է «զուգադիպության կարիք» տեղի ունենալը: Այսպիսով, մինչեւ որ քաղցած դերձակին չի վիճակվում հանդիպել զգեստազուրկ մի ֆերմերի (ագարակատիրոջ), որն ունի ե՛ւ ուտելիք, ե՛ւ կոստյում (տաբատ) ունենալու ցանկություն, նրանցից ոչ մեկը չի կարող առեւտուր անել ուղղակի ապրանքափոխանակությամբ: Հանրորեն ընդունված փոխանակության միջոցի՝ փողի կիրառումը ագարակատիրոջը հնարավորություն տվեց տաբատ գնել դերձակից, որը կոշիկ է գնում կոշկակարից եւ, որը կենդանու կաշի է գնում ագարակատիրոջից:

Արժեքը հանդես է գալիս միայն ապրանքարտադրողների փոխհարաբերություններում, երբ ապրանքափոխանակության գործընթացում մի ապրանքի արժեքը հավասարեցվում է մեկ այլ ապրանքի արժեքին: Ապրանքափոխանակությունը մարդկային հասարակության զարգացման նկզբնական փուլում կրել է տարերային բնույթ: Այդ փուլում ապրանքափոխանակությունը համապատասխանել է պարզ կամ պատահական, միատեսակ ապրանքների արժեքի ձեւին: Նախնադարյան համայնական հասարակարգի պայմաններում յուրաքանչյուր համայնք արտադրել է իր համար անհրաժեշտ նյութական բարիքներ՝ սեփական սպառման պա-

հանջմունքները բավարարելու համար: Աշխատանքի արդյունքները համայնքների միջեւ փոխանակվել են միայն բացառիկ դեպքերում: Դրա համար էլ ապրանքների պարզ կամ պատահական ապրանքափոխանակությունն իրենից ներկայացնում է արժեքի առավել տարրական ձեւը: Օրինակ, մեկ կացինը փոխանակել են մեկ գլուխ ոչխարի հետ.

Մեկ կացինը = մեկ գլուխ ոչխար:

Այս հավասարման մեջ մեկ ապրանքը (կացինը) իր արժեքն է արտահայտում մեկ ուրիշ ապրանքում (ոչխար): Երկրորդ ապրանքը հանդիսանում է առաջին ապրանքի արժեքի արտահայտիչը: Այն ապրանքը, որն իր արժեքն արտահայտում է մեկ ուրիշ ապրանքում, գտնվում է արժեքի հարաբերական եւ համարժեք ձեւում: Աշխատանքի հասարակական բաժանման զարգացման եւ տնտեսական աճը պայմաններ է ստեղծել ապրանքափոխանակության հետագա զարգացման համար: Դրա շնորհիվ ավելի շատ ապրանքատեսակներ են մասնակցել ապրանքափոխանակության գործընթացին: Հասարակական աշխատանքի առաջին խոշոր բաժանման արդյունքով, երբ անասնաբուծության ճյուղը բաժանվեց երկրագործությունից, ապրանքափոխանակությունը սկսեց զարգանալ եւ ավելի շատ ապրանքներ ընդգրկվեցին ապրանքափոխանակության գործընթացում: Ապրանքափոխանակությունը սկսեց կրել լրիվ կամ ծավալուն արժեքային ձեւ եւ ապրանքափոխանակությունը ընդունեց հետեւյալ տեսքը.

մեկ գլուխ ոչխարը = չորս պարկ հացահատիկի եւ այլն:

Ապրանքափոխանակության այս ձեւը, որն արտահայտում է նրա զարգացման նոր աստիճանը, կրում է լրիվ կամ ծավալուն արժեքի ձեւ: Այն բնութագրում է արտադրական, տնտեսական կապերի ընդլայնումը եւ ամրապնդումը: Ապրանքային արտադրության ծավալի աճի շնորհիվ ապրանքափոխանակության գործընթացի զարգացումը եւ աշխատանքի հասարակական բաժանման հետագա խորացումը ապրանքների աշխարհից առանձնացրեց մեկ ապրանք, որը դարձավ բոլոր տեսակի ապրանքների համարժեքը: Ապրանքի արժեքի ծավալուն ձեւը աստիճանաբար փոխակերպվեց արժեքի համընդհանուր ձեւի. 4 պարկ հացահատիկ, 1 կացին = 1 գլուխ ոչխար եւ այլն: Այսպիսով, համընդհանուր արժեքի դեր սկսեց կատարել ապրանքներից միայն մեկը: Բոլոր ապրանքների արժեքը սկսեց արտահայտվել մեկ ապրանքի մեջ, որը հանդես է գալիս հասարակական աշխատանքի արդյունք: Համընդհանուր համարժեքի հանդես գալը արդյունք է ապրանքային արտադրության եւ ապրանքափոխանակության տարերային զարգացման: Հետեւապես, այն չի հանդիսանում մարդկանց, ապրանքարտադրողների միջեւ գիտակցական համաձայնության արդյունք: Այն արդյունքը, որը հանդես եկավ առավելապես որպես ապրանք, այսինքն, որն արտադրվել է, գլխավորապես ապրանքափոխանակության համար, սկսեց խաղալ համընդհանուր համարժեքի դեր: Համընդհանուր համարժեքի ֆունկցիան (գործառույթը) արտադրության կոնկրետ իրավիճակում սկսեցին կատարել տարբեր ապրանքներ կենդանիները, վայրի կենդանիների մորթիները եւ այլ ապրանքներ: Երբ ապրանքափոխանակությունը ծավալվել է եւ սկսել են զարգանալ տնտեսական կապերը, երբ այն դուրս է եկել տեղական շուկաների սահմաններից եւ սկսել են ձեւավորվել նաեւ արտաքին տնտեսական կապեր, ծագել է համընդհանուր համարժեքի ֆունկցիայի ամրապնդման անհրաժեշտությունը մեկ ապրանքի միջոցով, որն էլ դարձավ փողը: Փողը իրենից ներկայացնում է համընդհանուր համարժեքի ավարտուն ձեւը, հատուկ ապրանք, որի սպառողական արժեքը ամուր միաձուլվել է արժեքի համարժեքային ձեւին: Ապրանքափոխանակության եւ արժեքի ձեւերի վերլուծությունը մեզ հնարավորություն է տալիս բացահայտել փողի էությունը: Փողի դերը կատարել են տարբեր ապրանքներ (բնեղեն ապրանքներ, մետաղադրամներ) եւ վերջապես որպես համարժեք հանդես է եկել ոսկին: Գոյություն ունի փողի հետեւյալ տեսակները.

Ապրանքային փող.- Փողը որպես փոխանակության միջոց, մարդկության պատմության մեջ նախնական փուլում հանդես է եկել ապրանքի ձեւով (կենդանիներ, նրանց կաշին, մորթին, գարեջուրը, գինին, պղինձը, արծաթը, մատանին, ադամանդը, ապա ոսկին): Այս ապրանքներից յուրաքանչյուրն ունի իր առավելությունը եւ թերությունը: Օրինակ, գարեջուրը պահելիս փչանում է, մինչդեռ գինին լավանում:

Մինչեւ 19-րդ դարը (1800 թ.) ապրանքային փողը գրեթե բացառապես սահմանազատված էր մետաղներով, ինչպիսին են արծաթը եւ ոսկին (որպես չժանգոտվող, ազնիվ մետաղներ): Փողի այս ձեւերն ունեին նյութի արժեք, հետեւապես ունեն արժեք: Քանի որ փողն ուներ նյութի արժեք, փողի քանակությունը կարգավորվում էր շուկայի կողմից, արծաթի կամ ոսկու առաջարկի եւ պահանջարկի միջոցով: Մետաղյա փողի թերությունը այն էր, որ մեծ միջոցներ էր պահանջվում պեղել-հանելու համար (հիմա ստեղծված է հայ-ամերիկյան համատեղ ձեռնարկություն ոսկու արդյունահանման գծով՝ 7 կգ-ից 1991 թ.՝ հիմա ՀՀ-ն ունի ավելի քան մեկ տոննա ոսկի): Դրանով որոշվում է պետության հզորությունը: Սակայն մեծ հանքավայր հայտնաբերելիս կարող էր ոսկու արժեքը ընկնել: 19-րդ դարում պետությունները սկսեցին ստեղծել իրենց կենտրոնացված մետաղյա դրամատները եւ փողը սկսեց աստիճանաբար խաղալ կայուն փոխարժեքի դեր, սկսեցին ձուլել ոսկյա մետաղադրամներ (1, 2, 5, 10, 20 եւ այլն): Աստիճանաբար, ոսկին շրջանառությունից դուրս մղեց նաեւ արծաթին եւ մնաց ինքը՝ որ-

պես ամենաազնիվ, չժանգոտվող, արտաքին գեղեցիկ գույնով (դիզայնով) մետաղը:

Թղթադրամ.- Ապրանքային փողի դարաշրջանն իր տեղը զիջեց թղթադրամի դարաշրջանին: Փողը կատարում է ընդհանրական արժեքի, բոլոր տեսակի ապրանքների, ծառայությունների համար համարժեքի դեր, որպես նրանց արժեքի վճարելամիջոց: Թղթադրամային արժույթի կիրառումը լայնորեն սկսեց տարածվել 1850 թվից, քանի որ այն հարմար փոխանակման միջոց էր: Արժույթը (թղթադրամ, մետաղադրամ, սեփականաշնորհման հավաստագիր սերտիֆիկատ վաուչեր, մուրհակ, արժեթղթեր, բաժնետոմսեր եւ այլն) հեշտ է կրել եւ պահել: Խնամքով թղթադրամ հատելու դեպքում փողի արժեքը կարելի է պաշտպանել կեղծումից (դրա համար թղթադրամում ստեղծում են զանազան պաշտպանական շերտեր, նկարներ, սպիրալներ, ինչպես ամերիկյան դոլլարում, հայկական մեկ հազարանոց եւ 5-հազարանոց թղթադրամներում): Այն փաստը, որ մասնավոր անձինք, կազմակերպություններ չեն կարող օրինական կերպով փող թողարկել, պահում է դրա սակավությունը: Թղթադրամը թողարկում է պետությունը իր կենտրոնական բանկի (դրամատան) միջոցով, հետեւապես մենաշնորհը պատկանում է միայն ու միայն պետությանը: Թղթադրամ կեղծելը համարվում է պետական հանցագործություն: Առաջարկի տվյալ սահմանափակման շնորհիվ փողն արժեք ունի: Թղթադրամի թողարկումը եւ շրջանառության չափը որոշելն ու շրջանառության մեջ դնելը կարգավորվում եւ կառավարվում է պետության (կենտրոնական էմիսիոն բանկի) կողմից: Մեծ պետությունները, բացի կենտրոնական բանկից, ունեն նաեւ առանձին էմիսիոն թղթադրամի, մետաղադրամի հատման, թողարկման բանկեր, ինչպես ՌԴ-ն, ԱՄՆ-ը եւ այլ հզոր երկրները: ՀՀ-ում այդ ֆունկցիան կատարում է կենտրոնական բանկը: Թղթադրամով գնվում են զանազան ապրանքներ եւ կատարվում տարբեր ծառայությունների դիմաց վճարումներ: Քանի դեռ մարդիկ կարող են իրենց հաշիվները վճարել արժույթով, քանի դեռ ընդունված է որպես վճարամիջոց, այն կատարում է փողի դեր:

Դրամատնային փող.- Հիմա դրամատնային փողի ժամանակաշրջան է աշխարհի բոլոր 206 երկրների դրամատներում: Շատ ապրանքների եւ ծառայությունների դիմաց վճարագերն (վճարման հանձնարարականները) ընդունվում են որպես կանխիկ վճարում: Հիմնարկ-ձեռնարկությունները վճարումը ձեռք բերված հումք եւ նյութերի, ապրանքների, ծառայությունների դիմաց, կատարում են անկանխիկ ձեւով: Բոլոր ֆինանսական գործարքների 9/10-ը տեղի է ունենում դրամատնային փողով, իսկ մնացածը արժույթով: Ընդ որում, այլ երկրների արժույթը (փող, չեկեր՝ կտրոններ եւ այլն) կոչվում են արտարժույթներ:

Անընդհատ էվոլյուցիա (փոփոխություն).- Ներկա ժամանակաշրջանում կատարվում է փողի տարբեր ձեւերի արագընթաց նոր բացում: Նոր անկախություն ստացած ԱՊՀ եւ մյուս երկրները վերջին 6 տարում ստեղծեցին իրենց ազգային դրամը, ինչպես ՀՀ-ն 1993 թ. նոյեմբերի 23-ին: Որոշ ֆինանսական հաստատություններ (դրամատուն, գանձապետարան) ընթացիկ հաշիվը կապակցում են խնայողական հաշվի հետ եւ նույնիսկ բաժնետոմսերի փաթեթի՝ լոտ (8-10 եւ ավելի բաժնետոմսեր միասին կոչվում են մեկ լոտ) հաճախորդներին թույլ տալով վճարագրեր դուրս գրել իրենց բաժնետոմսի արժեքի հաշվին: Վարկաքարտերը եւ «ճանապարհորդի վճարագրերը» կարող են օգտագործվել ֆինանսական շատ գործարքներում:

2.6.4. Փողի առաջարկի բաղադրիչները.[1]-

Փողի առաջարկի գլխավոր քանակական չափանիշները փողի միագումարներն են: Դրանք հայտնի են $Զ_1$ եւ $Զ_2$ դրոշմանիշով:

Գործարքային փող.- Փողի կարեւոր եւ անմիջականորեն դիտվող չափումներից մեկը գործարքային փողն է կամ $Զ_1$-ը, որը ներկայումս բաղկացած է գործարքների համար իրապես կիրառվող տարրերից: $Զ_1$-ի (գործարքային փող) բաղադրամասերը հետեւյալն են.

առաջին. մետաղադրամներ.- $Զ_1$-ն ընդգրկում է այն մետաղադրամները, որոնք դրամատները չեն պահում, այլ դնում են շրջանառության մեջ: Օրինակ, լուման, թեեւ ներկայումս շրջանառություն չի կատարում, արժեզրկման եւ նրա արժեքի ապրանքի գին չլինելու պատճառով: Այլ հարց է, եթե այն շրջանառության մեջ դրվեր թղթադրամի հետ միասին:

Թղթադրամ.- Ավելի կարեւոր է թղթադրամը: 1,5 եւ այլ ամերիկյան դոլլարների եւ մեր ազգային դրամի (1000, 5000) վրա պատկերված են նկարներ, պաշտպանիչ շերտեր, սպիրալներ, որեւէ քաղաքական, մշակույթի, գիտության ներկայացուցիչների դիմապատկերներ, կրում են պաշտոնական ստորագրություններ գլխավոր գանձապետի, կառավարիչի եւ թղթադրամներից յուրաքանչյուրն ունի իր անվանական արժեքը նշող թիվ: Ո՞րն է թղթադրամի հենքը: Շատ տարիներ առաջ թղթադրամը (դոլլար, ռուբլի եւ այլն) ապահովված էր ոսկով կամ արծաթով: Ներկայումս նման հավակնություն չկա: Ներկայումս ԱՄՆ-ում եւ ՀՀ-ում, այլ երկրներում իրենց ազգային դրամը իրենից ներկայացնում է սահմանված փող: Դա նշանակում է, որ ինչ-որ բան փող է համարվում ըստ կա-

[1] Փոլ Սամուելսոն, Ուիլյամ Նորդհաուս – Տնտեսագիտություն, 1-ին հատոր (թարգմ. անգլ.), Երեւան, 1995:

ռավարության որոշման, այսինքն նա սահմանում է, որ տվյալ մետաղադրամը, թղթադրամը համարվում է վճարման միջոց, որ նրանք պետք է ընդունվեն պարտքերի դիմաց եւ ապրանքներ, ծառայություններ գնելիս թե՛ պետական եւ թե՛ մասնավոր:

Մետաղադրամը եւ թղթադրամը (գումարը, որ հայտնի է որպես «արժույթ») կազմում են գործարքային փողի ($Զ_1$) ընդհանուր քանակի մոտավորապես 1/4-ը (25%-ը):

Ընթացիկ հաշիվներ.- Գոյություն ունի գործարքային փողի մի 3-րդ բաղադրամաս (1-2-րդը մետաղադրամը եւ թղթադրամն են $Զ_1$-ը), այսինքն փողի զանգվածը (Զ-ն), ընթացիկ ավանդները կամ դրամատնային փողը: Դրանք հիմնապաշարներ են, որ ավանդագրված են դրամատներում, խնայբանկերում, եւ որոնց հաշվով դուրս են գրում վճարագրեր: Դրանք հայտնի են որպես «ցպահանջ կամ ընթացիկ ավանդներ»: Մինչեւ 1970-ական թվականները ընթացիկ հաշիվները փաստորեն «ցպահանջ ավանդներ էին առեւտրական դրամատներում (մեր մոտ դեռ այդպես է խնայբանկերում): ԱՄՆ-ում 1982 թվականից դրանք կոնգրեսի որոշմամբ վերանվանվեցին «ազատ շրջանառու վճարագրեր» կամ ԱՇՎ հաշիվներ եւ թույլատրվեց ընթացիկ հաշիվների դիմաց շահ (%) վճարել: 80-ականի վերջերից ԱՄՆ-ում շահադրույքների (տոկոսադրույքների) սահմանափակումները վերացվեցին, այսինքն դրանք ազատ արձակվեցին, ինչպես ապրանքների, ծառայությունների գները ազատ արձակվեցին 1970-ականին, իսկ մեր մոտ 1994 թվականից, երբ սկսվեց անցումը դեպի շուկայական տնտեսության, որտեղ գործում են շուկայական ազատ հարաբերությունները: Եթե մեկը խնայբանկում ունի հազար դրամ, ապա այդ ավանդը համարվում է փող: Ինչո՞ւ: Այն պարզ պատճառով, որ տվյալ քաղաքացին կարող է վճարել այդ ավանդի հիման վրա ստացված վճարագրերով: Ավանդը նույնպես փոխանակության միջոց է: Ունենալով փողի էական հատկությունները (համարժեք, վճարամիջոց), դրամատան ընթացիկ հաշիվների ավանդները համարվում են գործարքային փող $Զ_1$-ի մաս:

Փողի առաջարկի լայնորեն կիրառվող երկու սահմանումներն են գործարքային փողը ($Զ_1$) եւ լայնիմաստ փողը ($Զ_2$): $Զ_1$-ը բաղկացած է արժույթից եւ ընթացիկ հաշիվներից, $Զ_2$-ը դրանց ավելացումն է որոշակի «համարյա փողեր», ինչպիսիք են խնայհաշիվները եւ ժամկետավոր ավանդները:

Լայնիմաստ փող $Զ_2$ (փողի զանգված).

Թեեւ $Զ_1$-ը որպես վճարամիջոց փողի ամենահամապատասխան չափն է, գոյություն ունի մի երկրորդ բաղադրամաս լայնիմաստ փողը ($Զ_2$), երբեմն այն կոչվում է նաեւ «փողային միջոցներ» կամ «համարյա փող»: $Զ_2$-ը ընդգրկում է եւ $Զ_1$-ը, ինչպես

նաեւ դրամատների (խնայբանկերի) խնայհաշիվները եւ համանման միջոցները, որոնք գործարքային փողի փոխարինողներն են:

$Զ_2$-ի մեջ ներառվում է խնայբանկերի ավանդները, փողի շուկայում բորսային միջնորդի կողմից վարվող համատեղ հիմնապահուստի հաշիվը, բոլոր տեսակի ավանդները: Ինչո՞ւ սրանք գործարքային փող չեն, որովհետեւ դրանք չեն կարող փոխանակության միջոց օգտագործվել բոլոր գնումների համար: Այնուամենայնիվ, դրանք համարյա փողեր են, քանի որ դրանք առանց արժեկորստի կարելի է արագ փոխարկել կանխիկ փողի: $Զ_2$-ը վերջին տասնամյակում ավելի կայուն էր, քան $Զ_1$-ը, որովհետեւ 80-ական թվականներից, երբ սկսվեցին կիրառվել ազատ ընթացիկ հաշիվներ, $Զ_1$-ը անկայուն դարձավ: Եվ $Զ_2$-ը տնտեսական գործունեության ավելի լավ ծանրաչափ է: Գոյություն ունեն փողի այլ մասնագիտական սահմանափակումներ, հասկացություններ, որոնք կիրառվում են փողի տնտեսագիտության մեջ:

Փողի հիմնական հասկացությունը գործարքային փողն է կամ փողի զանգվածի 2-րդ մասը ($Զ_2$) կամ $Զ_1$-ը, որը դրամատնից դուրս շրջանառության մեջ գտնվող մետաղադրամի եւ թղթադրամի ընդհանուր քանակն է (զանգվածը), գումարած վճարագրվող ավանդները: Ոչ այնքան հաճախ վկայակոչվում է նաեւ լայնիմաստ փողի զանգվածը ($Զ_2$), որն, ի լրումն մետաղադրամի, թղթադրամի եւ վճարագրվող ավանդների, ներառում է այնպիսի միջոցներ, ինչպիսին են խնայողական հաշիվները:

Փողի պահանջարկը.- Փողի պահանջարկը տարբերվում է մյուս ապրանքների պահանջարկից: Փողը պահում ենք, որովհետեւ միշտ էլ հարկ է ծախսել: Այն մեզ համար անուղղակի ձեւով ծառայում է որպես քսայուղ առեւտրի եւ փոխանակության համար: Ապրանքներ գնելու, ծառայությունների համար վճարելու նպատակով առաջանում է փողի պահանջարկի անհրաժեշտություն:

1993 թ. նոյեմբերին Հայաստանում դրամական շրջանառության մեջ է մտցվել մոտ 900 մլն. հայկական դրամ[1]: Այդ նույն ժամանակաշրջանում շրջանառությունից հանվել է 180 մլրդ. ռուբլի մեկ դրամը 200 ռուբլի հարաբերակցությամբ: 1994 թ. հունվարի 1-ից բոլոր հաշվապահական հաշիվները, կանխիկ եւ անկանխիկ հաշվարկները միայն դրամով են կատարվում, որը համարվում է մեր ազգային վալյուտան:

1996 թ. ազգային դրամի զանգվածի աճը (Զ) կազմել է մոտ 33%, այսինքն թղթադրամի ավելացումը, որի պատճառով փողը արժեզրկվել է, քանի որ համապատասխան չափով ապահովված

[1] Թ. Մանասերյան, Հայաստանի տնտեսությունը անցման փուլում. Ազգային դրամանիշ, Երեւան, 1997:

չէր շուկան սեփական ապրանքներով: Դրամի զանգվածի նման առաջանցիկ աճը նպաստեց դրամի արժեզրկմանը: Դրամական զանգվածի աճը պայմանավորված էր նաեւ մի շարք դրական երեւույթներով: Մասնավորապես, նկատվել է բնակչության խնայողությունների առաջանցիկ աճ: Բայց, երբ խոսում ենք սղաճի կամ մոնետար գործոնների ազդեցության մասին, ապա, ակնհայտ է, որ կուտակվել էր սղաճի պոտենցիալ (թաքնված) հնարավորություններ, որի պատճառով 1997 թ. նախատեսված 10,5% տարեկան սղաճի փոխարեն փաստորեն 8 ամսում կազմեց 15,2, իսկ տարեկանը 21%, որն էլ էլի արժեզրկեց ազգային դրամը: Դրա հետեւանքով էլ ավելի բարձրացավ դոլլարի կուրսը: Այսինքն, ծանր հենքով մտանք 1997 թվականը: 1997 թ. նկատվում էր երկրի տնտեսության տնտեսական աճի դանդաղեցում: Այսպես, 1997 թ. 1-ին կիսամյակում ՀՆԱ-ի աճը կազմել է ընդամենը 1,4%, 1995 թ. այն եղել է 12,8, 1996 թվին 4,3 տոկոս: Ամենածանր երեւույթը 1997 թ. ընթացքում տարեկան վճարային հաշվեկշռի ընդհանուր վիճակն էր: Ապրանքների արտահանման ծավալները կրճատվել են 20,7%-ով, իսկ ներմուծումը աճել է 15,6 տոկոսով: Վիճակը ինչ-որ չափով բարելավվել է 1998 թվականին, երբ առաջին անգամ մայիս ամսում արտահանումը գերազանցեց ներմուծմանը:

2.7. Փողի ֆունկցիաները (գործառույթները).-

Ֆինանսական եւ վարկային (փոխատվական) հարաբերությունները, ինչպես նաեւ ֆինանսավարկային համակարգը պայմանավորված են շուկայական տնտեսությամբ, ապրանքային արտադրությամբ եւ փողի գոյությամբ:

Փողն իր գոյությունը պահպանում է մի քանի հասարակարգերում: Այն ծագել է դեռեւս նախնադարյան համայնական հասարակարգի քայքայման վերջին շրջանում եւ զարգացման որոշակի աստիճանի է հասել ստրկատիրական ու ճորտատիրական հասարակարգերում: Սակայն փողը իր զարգացման բարձրագույն փուլին հասավ կապիտալիզմի օրոք, երբ այն փոխարկվեց կապիտալի: Փողի անհրաժեշտությունը պայմանավորված է ապրանքային արտադրությամբ եւ շուկայական տնտեսությամբ:

Փողի էությունը հանդես է գալիս նրա ֆունկցիաների (գործառույթների) միջոցով.

Փողը կատարում է հետեւյալ հինգ գործառույթները.

առաջին, արժեչափի ֆունկցիա,

երկրորդ, շրջանառության միջոցի ֆունկցիա,

երրորդ, վճարելամիջոցի ֆունկցիա,

չորրորդ, կուտակման եւ խնայողության միջոցի ֆունկցիա,

հինգերորդ, համաշխարհային փողի ֆունկցա:

Այժմ պարզաբանենք փողի այդ ֆունկցիաներն առանձին-առանձին:

1. Արժեչափի ֆունկցիա

Այս ֆունկցիան օգտագործվում է ձեռնարկությունների արտադրանքի (ծառայությունների) ինքնարժեքը եւ արժեքը (W = C + V + M) չափելու, ինչպես նաեւ պետական ծախսումների նկատմամբ համաժողովրդական հաշվառում եւ վերահսկողություն իրականացնելու համար:

Այս ֆունկցիան կատարելու ժամանակ փողը ֆիզիկապես առկա չի լինում եւ հանդես է գալիս երեւակայական կարգով: Որպեսզի փողը այս ֆունկցիան կատարի, նա եւս պետք է ունենա արժեք, այսինքն լինի ապրանք: Այդպիսի դրամական ապրանք եղել եւ մնում է ոսկին: Հայկական դրամն առայժմ չունի ոսկու բովանդակություն եւ հանդես է գալիս որպես վճարելամիջոց: Նախկին ռուբլին բովանդակում էր 0,987412 գ ոսկի:

2. Շրջանառության միջոցի ֆունկցիա

Փողը սպասարկում է ապրանքների իրացման գործընթացը, երբ կատարվում է ապրանքների առք ու վաճառք: Փողը որպես շրջանառության միջոց, հանդես է գալիս որպես բոլոր ապրանքների համարժեք: Փողն այս ֆունկցիան կատարելիս այն կարող է ֆիզիկապես եւ առկա լինել եւ չլինել, որովհետեւ գոյություն ունի ապրանքների վաճառքի երկու ձեւ կանխիկ եւ անկանխիկ հաշվարկներով (դրամատան միջոցով ձեռնարկության հաշվարկային հաշվից ապրանքի, հումքի եւ նյութերի արժեքը մատակարարներին, զանազան դեբիտորներին եւ կրեդիտորներին փոխանցելու միջոցով վճարային հանձնարարականներ լրացնելով դրամատանը եւ ներկայացնելով օպերացիոն գործառնական բաժնին): Դրա համար ձեռնարկությունը 10 օրվա ընթացքում դրամատնից ստանում է ավիզո, որտեղ նշված է իր հաշվից դրամական միջոցները ելքագրելու կամ մուտքագրելու մասին:

Հետեւապես, շուկայական տնտեսության պայմաններում փողը կատարում է շրջանառության միջոցի ապրանքների առք ու վաճառքի ֆունկցիա եւ նպաստում առեւտրի զարգացմանը:

3. Փողի վճարելամիջոցի ֆունկցիան

Այս ֆունկցիայի միջոցով փողը սպասարկում է ֆինանսավարկային հարաբերությունները, ապրանքների իրացման գործընթացը բոլոր այն դեպքերում, երբ ապրանքների եւ փողի շարժումը (առքն ու վաճառքը) ժամանակի տեսակետից միմյանց չեն համընկնում: Փողի այս ֆունկցիան կատարելիս կարող է ֆիզիկապես եւ առկա փող լինել եւ չլինել: Փողի վճարելամիջոցի ֆունկցիան օգտագործվում է ապրանքների (պատրաստի արտադրանքի) արտադրության եւ վաճառքի վրա դրամով վերահսկողություն իրականացնելու համար:

4. Փողի կուտակման եւ խնայողության ֆունկցիան

Ձեռնարկություններն իրենց ազատ դրամական միջոցները (փողը) կուտակում են սպասարկող բանկի իրենց հաշվում՝ հումք եւ նյութեր ձեռք բերելու, բանվոր-ծառայողներին աշխատավարձ վճարելու եւ հաշվարկային այլ գործարքներ կատարելու համար: Բացի այդ, բնակչությունը իր ազատ դրամական միջոցները խնայողություն է կատարում եւ ավանդների ձեւով պահում խնայբանկերում: Դրամատներն այդ միջոցները դնում են շրջանառության մեջ եւ այդ փողով ստեղծում են փող:

5. Փողի համաշխարհային ֆունկցիան

Այս ֆունկցիայով հանդես է գալիս ոսկին, ազգային եւ համաշխարհային վալյուտան: Այլ երկրների հետ առեւտուրը կատարվում է համաշխարհային վալյուտայով կամ ոսկով, որպես ապրանքների գնման եւ վճարման միջոց: Փողի այս ֆունկցիան օգտագործվում է պետությունների միջեւ արտաքին տնտեսական կապերի ամրապնդման եւ զարգացման համար:

2.8. Շրջանառության համար փողի անհրաժեշտ քանակը որոշելու կարգը

Ապրանքների շրջանառությունը կանխորոշում է փողի շրջանառությունը: Փողի միջոցով, որպես շրջանառության միջոցի, իրացվում են ապրանքների գները: Փողի քանակը, ամենից առաջ կախված է ապրանքների արժեքից: Մյուս կողմից, հարկ է հաշվի առնել, որ փողը որպես արժույթ (թղթադրամ եւ մետաղադրամ) ժամանակի որոշակի հատվածում կատարում է դրամաշրջանառություն՝ անցնելով մեկ ձեռքից մյուսին եւ կատարելով մի քանի շրջապտույտ: Որքան արագ է շրջանառություն կատարում փողը,

այնքան քիչ փող է անհրաժեշտ լինում շրջանառության համար: Հետեւապես, փողի քանակը, որն անհրաժեշտ է դրամաշրջանառության համար, հավասարեցվում է ապրանքների արժեքին (ապրանքների քանակը բազմապատկած գնով) բաժանած միատեսակ դրամական միավորի (օրինակ, հայկական դրամ, ամերիկյան դոլլար) դրամաշրջանառության շրջապտույտի վրա: Այսպիսով, փողի քանակը, որն անհրաժեշտ է շրջանառության համար ($Ք_{փ}$), որոշվում է երեք գործոններով. ապրանքների քանակով ($Ա_{ք}$), ապրանքների գներով (Գա) եւ փողի շրջանառության արագությամբ ($Փ_{շ}$): Այդ կախվածությունը կարելի է արտահայտել հետեւյալ բանաձեւով՝

$$Ք_{փ} = \frac{Ա_{ք} \cdot Գ_{ա}}{Փ_{շ}}:$$

Փողի շրջանառության վիճակը արտացոլում է մի շարք գործոնների ազդեցությունը, որոնք պայմանավորված են որոշակի հանգամանքներով, եւ ընկած են դրամաշրջանառության ոլորտից դուրս, սակայն օբյեկտիվ են նրա համար: Ապրանքների առք ու վաճառքի գործընթացը, նրա արագությունը հավասար է փողի շրջանառության արագությանը՝ կախված արտադրության պայմաններից, տրանսպորտի զարգացումից, քաղաքային եւ գյուղական համայնքների միջեւ տնտեսական կապի եւ դրամավարկային համակարգի վիճակից: Երբ որպես շրջանառության միջոց հանդես է գալիս հենց ինքը՝ ապրանքային փող ոսկին, շրջանառության մեջ մշտապես գտնվում է այնպիսի փողի քանակ, որը, իրոք, անհրաժեշտ է նրա համար: Քանի որ լիարժեք փողը, եթե նա չի մասնակցում փողի շրջանառությանը (դառնալով գանձ), այլ գտնվում է շրջանառության մեջ, ամբողջությամբ կախված է ապրանքային արտադրության վիճակից, ապրանքների նկատմամբ պահանջարկից եւ առաջարկից: Քանի որ փողը կատարում է ոչ միայն շրջանառության միջոցի, այլեւ վճարելամիջոցի ֆունկցիա, ապա դրամավարկային հարաբերությունների զարգացման հետ մեկտեղ փողի շրջանառության օրենքի բանաձեւը կարելի է արտահայտել հետեւյալ տեսքով.

$$Ք_{փ} = \frac{Ա_{ք} \cdot Գ_{ա} - Ա_{պ} + Վ - Փ_{վ}}{Փ_{շ}}, \text{ որտեղ}$$

$Ա_{պ}$-ն ապառիկ կարգով տվյալ տարում տրվելիք ապրանքների արժեքն է,

Վ-ն նախկինում ապառիկ տրված ապրանքների արժեքի վճարումները,

$Փ_{ц}$-ն փոխադարձ մարվող վճարումներն են:

Արժեքի ձեւերի զարգացման օրինաչափությունների պարզաբանումը հնարավորություն է տալիս եզրահանգելու, որ փողի ծագումը պատմական գործընթաց է, որի հիմքում ընկած է ապրանքային արտադրության եւ ապրանքափոխանակության զարգացումը: Փողի ծագման պատճառը հանդիսանում է ապրանքային արտադրության մեջ հակասությունների սրումը: Փողը, խաղալով հատուկ դեր, հանդիսանում է համընդհանուր համարժեք բոլոր ապրանքների համար: Թե՛ փողը, թե՛ ապրանքները, հանդիսանում են հանրային աշխատանքի արդյունք: Սակայն բոլոր ապրանքները, սեփականության բազմազանության պայմաններում, երբ գերակշռում է քաղաքացիների (մասնավոր) սեփականությունը, շուկայում հանդես են գալիս որպես մասնավոր աշխատանքի արդյունքներ, իսկ փողը որպես համընդհանուր համարժեք: Միայն փողի հետ փոխանակության միջոցով կարելի է սահմանել, որ ապրանքները հանդիսանում են հանրային աշխատանքի արդյունք: Այլ կերպ ասած, շուկայում կատարվում է հանրային աշխատանքի քանակական եւ որակական հաշվառում, որի միջոցը հանդիսանում է փողը: Դրամաշրջանառության զարգացումը հնարավորություն է տվել փողը արտահայտել դրամական տոմսերով (դրամանիշներով), որը չունի ինքնուրույն արժեք: Թղթադրամը շրջանառության մեջ փոխարինում է ոսկու ապրանքային փողին: Սակայն արժեքի չափի ֆունկցիան նաեւ թղթադրամային շրջանառության ժամանակ կատարում է ոսկին, քանի որ թղթադրամը սեփական արժեք չունի եւ հանդիսանում է միայն ոսկու նշան: Թղթադրամները շրջանառության մեջ են դրվում պետության կողմից, որը սահմանում է նրա փոխանակային կուրսը: Այսպես, 1993 թ. նոյեմբերի 23-ին Հայաստանի Հանրապետությունը շրջանառության մեջ դրեց ազգային դրամը՝ 900 մլն. դրամ (կուրսը ընդունելով 14,5 դրամը հավասար ամերիկյան մեկ դոլլարի): Թղթադրամի փոխանակման կուրսը ուժի մեջ է միայն տվյալ պետության սահմաններում: Իրական արժեքը, որը ներկայացնում է թղթադրամը, կախված չէ պետական իշխանությունից: Դրանում գործում է դրամաշրջանառության օբյեկտիվ օրենքը:

2.9. Փողի շուկան եւ փողի արդյունավետ շուկայի տեսությունը

2.9.1. Փողի համաշխարհային եւ հայկական շուկան

Փողի շուկաների մասին պատկերացում կազմելու համար անհրաժեշտ է կողմնորոշվելու հմտություն, որը ֆինանսական մենեջմենթի հիմնական խնդիրներից մեկն է: Օրինակ, երբ փողի շուկայից տեղեկատվություն է ստացվում տոկոսադրույքների

հավանական սպասելիքների մասին, ապա հասարակության համար եւս ստեղծվում է փողի շուկաների մասին որոշակի անցուդարձ: Փողի շուկաների համար պատասխանատուն երկրի կենտրոնական բանկն է: Այն հանդիսանում է բանկային համակարգի վերջին ատյանի վարկատուն: Փոփոխելով իր տրամադրած փոխատվությունների ծավալներն ու պայմանները, դրամատունը կարող է ազդել տոկոսադրույքների վրա: Պաշտոնական տոկոսադրույքների, այսինքն կենտրոնական բանկի կողմից բանկային համակարգին տրվող վարկերի տոկոսադրույքների փոփոխության մասին ֆինանսական որոշումները կատարվում են ֆինանսների նախարարության եւ կենտրոնական բանկի խորհրդի կողմից: Շուկայական տոկոսադրույքները արտացոլում են կարճաժամկետ դրամական միջոցների առաջարկն ու պահանջարկը, ինչպես նաեւ տոկոսադրույքների փոփոխության ակնկալիքները: Եթե շուկայի մասնակիցները նախապես իմանան տոկոսադրույքների փոփոխության ուղղությունը, նրանք համապատասխան ձեւով գործարքներ կկատարեն ու միշտ կունենան շահույթի երաշխիք: Այդ ուղղությամբ կառավարության եւ կենտրոնական բանկի միտումները նախօրոք չի հայտնվում, քանի որ դա բիզնեսի, բանկի գաղտնիք է համարվում: Փողի շուկաներն անհրաժեշտ են: Փողի շուկան ֆոնդային շուկայում կատարվող երկարաժամկետ ներդրումների յուրօրինակ նմանակն են կարճ ժամանակամիջոցի համար: Ֆոնդային բորսայի միջոցով երկարաժամկետ խնայողությունները վերածվում են երկարաժամկետ ներդրումների: Փողի շուկան հնարավորություն է տալիս, որ այն փողերը, որոնք մատչելի են կարճ ժամանակով, ուղղվեն դեպի նրանց, ովքեր կարող են դրանք օգտագործել: Բացի այդ, փողի շուկան ունակ է կարճաժամկետ ավանդները վերափոխել երկարաժամկետ ներդրումների: Սակայն փողի շուկաները չեն սահմանափակվում սոսկ ավանդների առք ու վաճառքով, այլեւ նրանցում վաճառվում են նաեւ կարճաժամկետ պարտավորագրեր, մուրհակներ եւ այլ ֆինանսական գործիքներ, որոնք շատ չեն տարբերվում փողից, քանի որ իրացվելի միջոցներ են, այսինքն նրանք հեշտությամբ շուկայում կարող են փոխարկվել փողի:

Փողի շուկաները իրականացնում են մի քանի գործառույթներ: Դրանք են.

առաջին, ժամանակի յուրաքանչյուր պահի կլինեն դրամատներ, որոնք խիստ կարճ ժամանակահատվածում փողի կարիք կունենան եւ ուրիշներ, որոնք կունենան ավելցուկ: Անհրաժեշտ է մեխանիզմ, որը հնարավորություն կտա կարիք ունեցողներին պարտք վերցնել, իսկ ավելցուկ ունեցողներին աշխատեցնել իրենց փողը, այսինքն փողով փող ստեղծել (փ→փ[1]), որը համարվում է ձեռնարկատիրական գործունեություն,

երկրորդ, դրամատները ամեն մի հանգամանքում կարիք ունեն իրենց դրամական միջոցների մի մասը պահել դյուրամատչելի վիճակում: Այդ նպատակով փողն ավանդում են այլ ֆինանսական հիմնարկների, կամ գնում են կարճաժամկետ ֆինանսական գործիքներ,

երրորդ, բացի անհատ ավանդատուների հաշիվներում եղած գումարներից, որոնք ապահովում են դրամատների դրամական միջոցների նշանակալի մասը, դրամատները նաեւ մեծ չափով փոխառություններ են վերցնում ձեռնարկություններից, ֆինանսական այլ հիմնարկներից ու տեղական իշխանության մարմիններից, որոնք կարճ ժամկետով փողի ավելցուկ ունեն ու ցանկանում են այն աշխատեցնել (փողով ստեղծել փող):

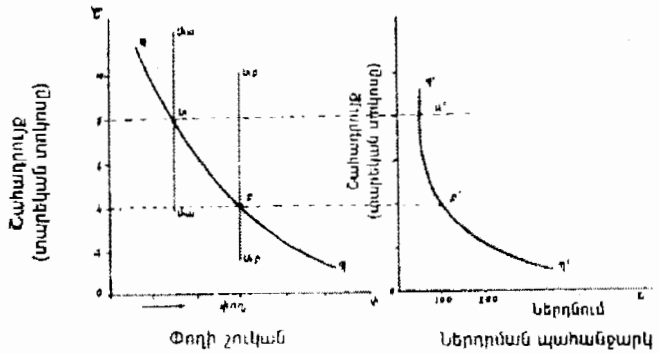
Այժմ անդրադառնանք փողի տնտեսագիտության այնպիսի հարցերին, որոնք կապված են փողի շուկայի, այսինքն փողի առաջարկի եւ պահանջարկի, ինչպես նաեւ փողի քաղաքականության, նրա մեխանիզմի հետ:

Փոխանցման մեխանիզմում ձեռնարկումների առաջին քայլը դրամատների պահուստների նվազեցումն է, երկրորդ քայլը՝ շահադրույքների եւ վարկերի (փոխատվությունների) պայմանների հակազդումն է՝ փողի առաջարկի փոփոխություններին: Ինչպես արդեն հայտնի է, փողի պահանջարկը գլխավորապես կախված է գործարքներ նախաձեռնելու կարիքից (տնտեսական, կոմերցիոն առեւտրական, ֆինանսական): Տնային տնտեսությունները (մասնավոր հատվածը), ձեռնարկությունները եւ կառավարությունները փող են պահում, որպեսզի կարողանան գնել ապրանքներ, ծառայություններ, կատարեն ներդրումներ: Ի լրումն փողի զանգվածի (Զ), պահանջարկի որոշ մասը ծագում է գերապահով եւ դյուրիրացնելի փողի վերածվող միջոցի անհրաժեշտությունից:

Փողի առաջարկը համատեղ որոշվում է երկրի կենտրոնական դրամատան կողմից: Բաց շուկայական գործառնությունների եւ այլ միջոցներով կենտրոնական դրամատունը դրամատնային համակարգն ապահովում է պահուստներով: Դրանից հետո առեւտրային դրամատները կենտրոնական դրամատան պահուստներից ավանդներ են ստեղծում: Հմտորեն բաշխելով եւ օգտագործելով պահուստները՝ կենտրոնական դրամատունը հնարավոր սխալի սահմաններում կարող է որոշել փողի առաջարկը:

Փողի առաջարկն ու պահանջարկը.- Փողի առաջարկն ու պահանջարկը համատեղ որոշում են շուկայական շահադրույքները[1]: Փողի շուկան ցույց տանք գծապատկերով (գծագիր-1).

[1] Փոլ Սամուելսոն, Ուիլյամ Նորդհաուս - Տնտեսագիտություն, 1-ին հատոր, Երեւան, 1995:



Փողի պահանջարկը եւ առաջարկը որոշում են շահադրույքը:

Համերկրային պահուստը փողն ունի թիրախ, որը ներկայացված է փողի առաջարկի ուղղահայաց ԱԱ սանդղակով: Հասարակությունը (անհատ ձեռներեցներ, պետական եւ ոչ պետական ձեռնարկություններ) ունի փողի պահանջարկի վարընթաց սանդղակ: Այս օրինակում փողի շուկան հավասարակշռության մեջ է տարեկան 4% անվանական շահադրույքով: Փողի պահանջարկի եւ հարաբերակցության գծապատկերը կոորդինատների առանցքի վրա ցույց է տալիս փողի (Փ) ողջ քանակը հորիզոնական առանցքի վրա եւ անվանական շահադրույքը (Շ) ուղղահայաց առանցքի վրա: Առաջարկի կորը որպես ուղղահայաց գիծ է պատկերված այն ենթադրության հիման վրա, որ համերկրային պահուստն իր բոլոր միջոցները գործի է դնում փողի առաջարկը տրված մակարդակում պահելու համար (Փx):

Փողի պահանջարկի սանդղակը ցույց է տրված որպես վարընթաց կոր, քանի որ փողի պաշարները նվազում են, հենց որ շահադրույքների մակարդակը բարձրանում է: Ավելի բարձր շահադրույքների ժամանակ ձեռներեցները (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք) իրենց միջոցների ավելի մեծ մասն են ցածր եկամուտ բերող կամ եկամուտ չբերող փողից տեղափոխում դեպի բարձր եկամտաբեր ճյուղեր: Սա ավելի հաճախ իրագործվում է միջոցները բարձր շահ բերող միջոցների տեղափոխելով, միջին հաշվով ավելի քիչ արժույթ պահելով եւ ավելի հաճախ համալրելով կանխիկ փողը, փորձելով համապատասխանեցնել եկամուտներն ու ծախսերը եւ զբաղվելով կանխիկ փողի կառավարմամբ:

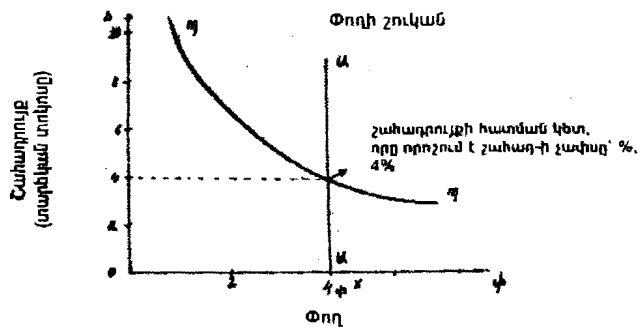
Փողի առաջարկի եւ պահանջարկի սանդղակների հատումը որոշում է շուկայական շահադրույքը: Շահադրույքը փողի օգտագործման համար վճարվող գինն է տոկոսավճարը, շահաբաժինը՝ (բաժնետոմսերի հաշվով դիվիդենտը):

Շահադրույքները որոշվում են փողի շուկաներում, որտեղ պարտքով են տրվում եւ վերցվում կարճաժամկետ դրույքները մուրհակները (առեւտրական եւ գանձապետական): Երկարաժամկետ շահադրույքների մեջ մտնում են 10-ամյա, 20-ամյա պետական պարտատոմսերը եւ անշարժ գույքի գրավները: Ըստ վերին գծապատկերի, հավասարակշռության շահադրույքը 4 տոկոս է: Փողի առաջարկի մակարդակը, որ Համերկրային պահուստային համակարգը (ԱՄՆ) ՀՊՀ-ն ընտրել է որպես թիրախ, միայն 4%-ի դեպքում է համապատասխանում հասարակության կողմից փող պահելու ցանկալի քանակին: Ավելի բարձր շահադրույքի դեպքում կլինի փողի ավելցուկային հաշվեկշիռ եւ մարդիկ չեն ցանկանա պահել ողջ Փx-ը: Մարդիկ կազատվեն փողի իրենց ավելցուկային պաշարներից՝ գնելով պարտատոմսեր եւ այլ ֆինանսական միջոցներ, այդպիսով շուկայի շահադրույքները իջեցնելով դեպի հավասարակշռության 4% դրույքը:

Հետաքրքիր է, թե ի՞նչ կպատահի 2% շահադրույքի դեպքում: Մեզ հետաքրքրում է փողի շուկայում փողի ազդեցության խնդիրները: Նախ, քննարկենք փողի քաղաքականությունը: Ենթադրենք, համերկրային պահուստը (ՀՀ-ում կենտրոնական բանկի խորհուրդը) սկսում է անհանգստանալ գնաճից եւ խստացնում է փողի քաղաքականությունը՝ վաճառելով արժեթղթեր եւ կրճատելով փողի առաջարկը (նվազեցնելով թղթադրամի զանգվածը): Փողի քաղաքականության խորացման փոփոխությունը ցույց տանք գծապատկերով: Փողի առաջարկի սանդղակի դեպի ձախ տեղաշարժը, նշանակում է, որ գոյություն ունեցող 4% շահադրույքի դեպքում փողի հաշվեկշիռները չեն բավարարի մարդկանց գործարքների եւ միջոցների պահանջները.

ա) Փողի քաղաքականության տեղաշարժ

բ) փողի պահանջարկի տեխստացում,



Գծ. 2 - Փողի քաղաքականության կամ գների փոփոխությունները ազդում են շահադրույքների վրա:

Հ-ի եւ Զ-ի միջեւ ճեղքը ցույց է տալիս հին շահադրույքի դեպքում փողի ավելցուկային պահանջարկի չափը: Մարդիկ սկսում են զեղչով վաճառել իրենց միջոցները եւ մեծացնում են փողի իրենց պաշարները: Շահադրույքները բարձրանում են, մինչեւ որ հավասարակշռություն է ձեռք բերվում նոր ու ավելի բարձր 6% շահադրույքով, ինչպես ցույց է տրված $Հ_1$ կետում:

Հավասարակշռության մեկ այլ խախտում կարող է առաջանալ բարձր գներից: Ենթադրենք, թե փողի առաջարկը ՀՊՀ-ի կողմից հաստատուն է պահվում: Այնուամենայնիվ, էներգակիրների, բենզինի, հացահատիկի գների աճի պատճառով գների ընդհանուր մակարդակը բարձրանում է եւ գործարքները ֆինանսավորելու համար պահանջվող փողն աճում է առանց իրական համախառն ազգային արդյունքի (ՀԱԱ-ի) որեւէ փոփոխության: Այս դեպքում, փողի պահանջարկը կաճի՝ փողի պահանջարկի կորը տեղաշարժելով դեպի աջ ՊՊ-ից դեպի $Պ_1Պ_1$ եւ կհանգեցնի հավասարակշռային շահադրույքների աճին: Հակառակը տեղի կունենար, եթե ՀՊՀ-ն անհանգստանար տնտեսական անկման վտանգից, փողի պահանջարկի կրճատում գների անկման հետեւանքով, իրական արտադրանքի նվազում եւ հասարակության փող պահելու ցանկության տեղաշարժ:

ՀՊՀ-ն, եթե գտնում է, որ գործազրկությունը շատ կտրուկ է աճում (ինչպես հիմա ՀՀ-ում՝ 15%) եւ ցանկանում է շտկել փողի առաջարկի վիճակը, ապա մեծացնում է փողի առաջարկը: Երբ դրամատները շահադրույք բերող նոր ընթացիկ հաշիվներ են մտցնում, մարդիկ որոշում են ունեցած միջոցներից ավելի շատ դնել այդ հաշիվներում եւ ավելի քիչ՝ խնայողական հաշիվներում: Այսպիսով, փողի շուկայի վրա ներգործում է, մի կողմից, հասարակության փող պահելու ցանկությունը (1-ներկայացված է փողի պահանջարկի ՊՊ կորով) եւ մյուս կողմից, ՀՊՀ-ի փողի քաղաքականությունը ($Զ_1$փx կետում ուղղահայաց ԱԱ կորը): Դրանց փոխազդեցությունը որոշում է շուկայական շահադրույքը (Շ-ն):

Ավելի խիստ փողի քաղաքականությունը ԱԱ կորը տեղաշարժում է դեպի ձախ՝ բարձրացնելով շուկայական շահադրույքները: Երկրի արտադրանքի (տնտեսական աճի) կամ գների մակարդակի աճը ՊՊ կորը տեղաշարժում է դեպի աջ եւ բարձրացնում շահադրույքները: Փողի քաղաքականության մեղմացումը կամ փողի պահանջարկի անկումը հակառակ ազդեցություն ունեն:

Փողի մեխանիզմը.- Ամեն օր լրագրերն ու հեռուստատեսությունը հատուկ հաղորդումներ են հրապարակում[1] փողի շուկաների եւ փողի քաղաքականության վերաբերյալ՝ վերլուծելով, թե փո-

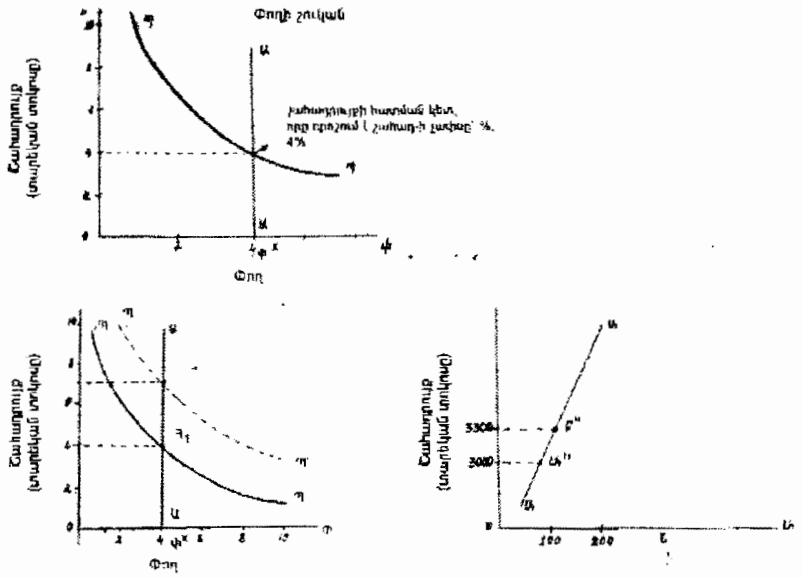
[1] Մայքլ Բրեթ – Ինչպես է աշխատում փողը (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1997թ.:

ղի գործարքներն ինչպես են ազդում շահադրույքների, օտարերկրյա արժույթների փոխարժեքի, գնաճի եւ ըստ էության բոլոր մակրոտնտեսական փոփոխականների վրա: Նման հաղորդումներ է տրվում Երեւանի ֆոնդային բորսայի եւ կենտրոնական բանկի կողմից:

Այդ հաղորդումների հիմքում ընկած են ՀՊՀ-ի (կենտրոնական բանկի խորհրդի) գործելակերպի, փողի տնտեսության վրա ազդելու եւ այն տեսակետները, թե քաղաքական ղեկավարներն ու հասարակ ժողովուրդը ինչպես են ցանկանում ձեւափոխել փողի քաղաքականությունը:

Դրա համար քննարկենք փողի պայմանների փոփոխության ազդեցությունը՝ օգտագործելով բազմապատկիչի կաղապարը (գծագիր - 5 ա, բ, գ): Եվ այսպես.

Փողի քաղաքականության գծագրային վերլուծությունը



Ըստ այս ա, բ, գ գծապատկերների, կենտրոնական դրամատունը որոշում է փողի առաջարկը փոխելով շահադրույքներն ու ներդրումները եւ դրանով ազդելով ՀԱԱ-ի վրա:

Երբ ԿԲ-ն փողի առաջարկը մեծացնում է Աա-ից՝ Աբ-ի, շահադրույքները ընկնում են, քանի որ մարդիկ մեծացնում են փողի իրենց հաշվեկշիռները: Այս դեպքում երկրի տնտեսությունը փողի պահանջարկի սանդղակով շարժվում է դեպի ներքեւ, ինչպես ա)-ում: Ավելի ցածր շահադրույքներն իջեցնում են ներդրման ծախսերը, այդպիսով խրախուսելով ձեռնարկությունների գործարար (մասնավոր հատվածի) սպառողական գնումները: Տնտեսությունը ներդրումների պահանջարկի $П_1П_1$ սանդղակով շարժվում է ներքեւ $А_1$-ից $Բ_1$-ը, ինչպես 5-բ գծապատկերում: Բազմապատկիչի մեխանիզմով ավելի մեծ ներդրումը բարձրացնում է ԸՊ-ն եւ ՀԱԱ-ն $А_{11}$-ից $Բ_{11}$, ինչպես 5-գ-ում:

Ժամացույցի սլաքի հակառակ ուղղությամբ փողի շուկայից ներդրումով դեպի ընդհանուր պահանջարկի եւ ՀԱԱ-ի որոշումը որպես ամբողջություն շարժվելիս, կարող ենք տեսնել պատճառահետեւանքային կապը: ա) գծապատկերի ներքեւի ձախ մասից սկսելով, տեսնում ենք փողի այն առաջարկը եւ պահանջարկը, որ պատկերված է նախորդ եւ վերեւի գծապատկերներում: Ներկա քննարկման նպատակից ելնելով, ընդունենք, թե փողի առաջարկի սանդղակի սկզբնական վիճակը «Աա» էր, իսկ շահադրույքը՝ տարեկան 8 տոկոս:

Եթե ԿԲ-ն մտահոգված է սպառնացող անկումով, ապա կարող է մեծացնել փողի առաջարկը՝ կատարելով բաց շուկայական գնումներ եւ կորը տեղաշարժելով Աբ-ի (ա) գծապատկերում ցույց տրված դեպքում շահադրույքները կիջնեն մինչեւ 4 տոկոսի: Բ)գծապատկերում արտացոլումն այն է, թե ցածր շահադրույքներն ինչպես են ավելացնում ԸՊ-ի շահադրույքի նկատմամբ զգայուն բաղադրամասերի վրա կատարվող ծախսերը: Սպառողական ծախսերը ավելանում են, քանի որ ցածր շահադրույքները, սովորաբար, բարձրացնում են հարստության արժեքը, որովհետեւ բաժնետոմսերի, պարտատոմսերի եւ բնակարանների գները միտում ունեն բարձրանալու եւ քանի որ սպառողները հակված են ավտոմեքենաների եւ այլ խոշոր սպառողական տեւական ապրանքների վրա ավելի շատ ծախսելու, երբ շահադրույքները ցածր են եւ վարկերը՝ շատ: Ցածր շահադրույքները հակված են իջեցնելու փոխարժեքը, այդպիսով ավելացնելով զուտ արտահանումների մակարդակը: Դրանից հետո երեւում է, թե ցածր շահադրույքները տնտեսության ոլորտներում ինչպես են հանգեցնում ծախսերի ավելացման: Այս հետեւանքները ակնհայտ են բ) գծապատկերում, որտեղ շահադրույքների իջնելը (որն առաջացել է փողի առաջարկի մեծացումից) տանում է դեպի ներդրման բարձրացում $А_1$-ից $Բ_1$-ի:

Վերջապես, գ) գծապատկերը ցույց է տալիս, ներդրման փոփոխությունների ազդեցությունը բազմապատկիչի կաղապարում: Հավասարակշռության ՀԱԱ-ն ստացվում է այն մակարդակում, որտեղ ներդրումների պահանջարկը բ) մասից հավասարվում է ցանկալի խնայողությանը՝ ԱԱ սանդղակից: Ներդրման սկզբնական մակարդակը 100 է, ինչպես կարող ենք տեսնել բ) մասի $А_1$ կետում, որն էլ տալիս է ՀԱԱ-ի 3000 մակարդակ: Այն բանից հետո, երբ մատչելի փողը շահադրույքն իջեցնում է 8-ից 4%-ի, ներդրումը

մինչեւ 200-ի է աճում $Բ_1$ կետում: Ավելի բարձր ներդրումը ընդհանուր ծախսը բարձրացնում է նոր հավասարակշռության, որ պատկերված է գ) մասի $Բ^{11}$ կետում եւ նոր 3300 հավասարակշռության ՀԱԱ-ի:

Ի՞նչ է պատահել: Փողի առաջարկի Աա-ից Աբ-ի բարձրացումը շահադրույքին իջեցրեց Ա-ից Բ-ի, սա պատճառ դարձավ, որ ներդրումը բարձրանա $Ա_1$-ից $Բ_1$-ի, իսկ սա էլ իր հերթին գործելով բազմապատկիչի օրենքով, հանգեցրեց ՀԱԱ-ի բարձրացմանը $Ա^{11}$-ից $Բ^{11}$-ի:

Ավանդի ստեղծման երկու սահմանափակումներ.- Իրական ֆինանսական համակարգը որոշ չափով ավելի բարդ է, քան դրամատնայինը: Դրամատանը պահված նոր պահուստների 10 հազար դրամը ի վերջո կհանգեցնի դրամատնային ավանդների ամենաշատը 100 հազար դրամի աճի: Ոչ մի դրամատուն ավելցուկային պահուստներ չի ունենում: Իսկ ի՞նչ տեղի կունենա, եթե որոշ դրամատներ ունենան պահուստային ավելցուկ: Այդ հարցի պատասխանը տալիս են բաժնետոմսերի շուկայի տատանումները:

Բաժնետոմսեր եւ դրանց շուկայի տատանումները.- Բաժնետոմսերի շուկան մի հայելի է, որը ցույց է տալիս տնտեսական վիճակի հիմնական պատկերը:[1]

Փողի տնտեսագիտությունը բնորոշ է մակրոտնտեսագիտությանը: Սակայն տնային տնտեսությունները (տնտեսության մասնավոր հատվածը) փողից բացի ներդնում են նաեւ այլ միջոցներ (աղ. 2).

Աղյուսակ 2.

ԱՄՆ-ի տնային տնտեսությունների (մասնավոր հատվածի) ֆինանսական միջոցները

Թիվը ը/կ	Միջոցները	Միջոցների տեսակարար կշիռը, %	
		1963 թ.	1988 թ.
1.	Արժույթ եւ ընթացիկ ավանդներ ($Զ_1$)	4,6	4,2
2.	Խնայողական հաշիվներ	14,3	21,0
3.	Պետական արժեթղթեր	6,4	8,5
4.	Այլ միջոցներ	3,3	2,2
5.	Ընկերակցական բիզնեսի սեփական միջոցներ	31,3	18,4
6.	Ոչ ընկերակցական բիզնեսի միջոցներ	25,7	19,8
7.	Կենսաթոշակների հիմնադրամ եւ կյանքի ապահովագրություն	13,4	23,9
8.	Այլ միջոցներ	1,0	1,9
	Ամբողջը	100,0	100,0

[1] Ջոն Գոլբրեյթ, Մեծ աղետը, (անգլերեն), 1955 թ.,

Այսպիսով, տնային տնտեսությունների ֆինանսական միջոցների մեջ կենսաթոշակային միջոցները եւ խնայողական հաշիվները ամենամեծ բաղադրիչներն են, այսինքն նրա կառուցվածքում մեծ տեսակարար կշիռ են կազմում: Աղյուսակը ցույց է տալիս, թե 1963 թ. եւ 1988 թ. տնային տնտեսությունների (սեփականատերերի) ունեցվածքը ինչպես է բաշխված ըստ տարբեր միջոցների: Արժեթղթերի բաժինը նվազել է, իսկ կենսաթոշակային եւ խնայողական միջոցների բաժինը աճել:

Տնային տնտեսություններն ԱՄՆ-ի մասնավոր հատվածի անվանումն են երկրի տնտեսության մի մասը, ինչպես հիմա ՀՀ-ում: Նրանց համար որպես հրապուրիչ միջոց հանդիսանում են սովորական բաժնետոմսերի կամ ընկերակցությունների արժեթղթերը: Սրանք շատ անկայուն արժեթղթեր են, որոնց միջոցով մարդկանց հարստությունը ստեղծվում կամ չքանում է մի գիշերվա ընթացքում, քանի որ բիզնեսը (գործարարությունը, այսինքն տնտեսական շահավետ գործունեությունը) խաղ է թվերի հետ, ժամանակը փող է, ռիսկը՝ գործելակերպ: 1980-ական թվականները ցուցադրեցին «շուկա խաղալու» վտանգները: Սկսելով 1982 թվականին, բաժնետոմսերի շուկան հաստատուն կարգով վեր բարձրացավ հինգ տարվա ընթացքում: Նրանք, ովքեր իրենց միջոցները ներդրեցին բաժնետոմսերում, մեծ դիվիդենտ (շահաբաժին) ստացան: Դրանք բախտավորներ եւ հեռատեսներ էին, որ 1980-1985 թթ. կատարեցին բաժնետոմսեր գնելու գործընթացում մեծ ներդրումներ եւ շահեցին: Արժեթղթերի շուկան իր գագաթնակետին հասավ 1987 թվականին: Սակայն 1987 թ. հոկտեմբերի 19-ին ԱՄՆ-ում եղավ «սեւ երկուշաբթի օրը» բաժնետոմսերի շուկան 6 ժամվա ընթացքում կորցրեց իր արժեքների 22 տոկոսը: Բաժնետոմսերի շուկաների ցնցումը կենդանի հիշեցում էր այն վտանգների մասին, որոնց ենթարկվում են՝ գնելով բաժնետոմսեր: Օրինակ, ՀՀ սեփականաշնորհման սերտիֆիկատների (հավաստագրերի) շուկայում հավաստագրերի տատանումները՝ 3 հազ.-19 ազ. դրամ (անվանականը՝ 20 հազար դրամ) եւ դա տեղի ունեցավ հանկարծակի (թե արժեքի բարձրացումը, թե իջեցումը): Այնուամենայնիվ, ԱՄՆ-ի 262 մլն. քաղաքացիներից 35 մլն.-ն ունեն բաժնետոմսեր (շուրջ 17%-ը), նրանցից 3 մլն. մարդ՝ 10 հազար $-ից պակաս եկամտով: Ցածր եկամտով տնային տնտեսությունները փայատերերի փոքր մասն են կազմում: Շատերն են ցանկանում իրենց հարստությունը ներդնել բաժնետոմսերում (դա, իհարկե, ռիսկի գործ է, սակայն եւ հեշտ ճանապարհով շահ ստանալու լավ միջոց, թեեւ կարող են վառվել՝ չստանալ կամ ցածր շահաբաժին ստանալ): Դա վկայում է հեռանկարում բաժնետոմսերի սեփականությունից մեծ շահույթ ստանալու գայթակղության մասին: Այդ

նպատակով էլ քննարկենք բաժնետոմսերի շուկայի վարքի ժամանակակից տեսությունները:

Բաժնետոմսերի շուկան մի տեղ է, որտեղ գնվում եւ վաճառվում են հանրային սեփականություն հանդիսացող ընկերակցությունների, պետական սեփականության փայերը (բաժնեմասը), ձեռնարկությունների սեփականության իրավունքները: ԱՄՆ-ում 1990 թ. այս իրավունքների արժեքը գնահատվեց 3 տրիլիոն դոլլար: Մեկ տարվա վաճառքը կարող է հասնել 2 տրիլիոն դոլլարի: Բաժնետոմսերի շուկան ընկերակցական տնտեսության կենտրոնն է:

Տնային տնտեսություն ասելով հասկացվում են անհատ ձեռներեցները եւ անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկությունները, որոնք չունեն իրավաբանական անձի կարգավիճակ: Տարբերում են նաեւ ընկերակցական տնտեսություն տերմինը (հասկացությունը), որը համապատասխան բիզնեսն է:

Նյու Յորքի բաժնետոմսերի բորսան բաժնետոմսերի գլխավոր շուկան է, որտեղ հայտնվում են բազմատեսակ արժեթղթեր:

ԱՄՆ-ում բաժնետոմսերի փոքր բորսաներն ստեղծվեցին այն ժամանակ, երբ միջնորդները փողոցում միմյանց հանդիպում էին գնելու եւ վաճառելու համար (սեւ շուկա ինչպես հիմա մեր մոտ եւ կգա ժամանակը, երբ դրանք կլինեն միայն բորսաներում, ինչպես վերացան սեղանիկները): Միայն 20-րդ դարում ԱՄՆ-ում բաժնետոմսերի բորսաները տեղափոխվեցին շենքից ներս: Ամեն մի խոշոր ֆինանսական կենտրոն ունի բաժնետոմսերի բորսա: Գլխավորները գտնվում են Տոկիոյում, Լոնդոնում, Ֆրանկֆուրտում, Հոնկոնգում, Տորոնտոյում, Ցյուրիխում եւ, իհարկե, Նյու Յորքում: Բաժնետոմսերի բորսան շուկայական տնտեսության էությունն է: Երբ Արեւելյան Եվրոպայի նախկին սոցիալիստական երկրները 1989 թ. հրաժարվեցին կենտրոնացված պլանավորման մեթոդներից, նրանց առաջին գործողություններից մեկն էր բաժնետոմսերի բորսայի ստեղծումը՝ ձեռնարկությունների սեփականության իրավունքները գնելու եւ վաճառելու համար:

Սակայն բաժնետոմսերի առումով աշխարհում տեղի է ունեցել մեծ աղետ: Այդպիսի մի աղետ իր ստվերն է գցել բաժնետոմսերի վրա, որը պատմության դասերից է: Դա 1929 թ. խուճապն էր ու աղետը: Հիշենք, որ 1924-1933 թթ. եղել է կապիտալիզմի տնտեսական խոշոր ճգնաժամը (գործարարության պարբերաշրջանի անկման փուլը), 1930 թ. մեծ լճացումը: «Մոլեգին 20-ական թվականները» ականատես եղան բաժնետոմսերի առասպելական ծաղկմանը, երբ ամեն ոք բաժնետոմսեր էր գնում կամ վաճառում: Այս կատաղի գերգնաճի (աճող գներով) շուկայում գնումների մեծ մասը տարբերությամբ էր: Սա նշանակում է, որ $ 10 հազար արժողության բաժնետոմս գնողը կանխիկ փողով վճարում էր գնի

միայն մի մասը եւ փոխ էր առնում տարբերությունը գնման համար, որպես գրավ դնելու միջոց՝ դնելով նոր գնված բաժնետոմսեր: Ի՞նչ նշանակություն ունի, թե փոխառնվածի դիմաց միջնորդին վճարել եք տարեկան 6, 10 թե 15%, երբ մեկ օրում Օուբորն Մոտորզը կամ Բեթլեհեմ Սթիլը կարող էին թռչել արժեքի 10 տոկոսով: Երբ մարդիկ գնում էին, հուսալով, թե բաժնետոմսերը կաճեն, այդ ընթացքում գները աճում էին: Բայց, կանխիկ դրամով ոչ ոք ոչինչ չէր կորցնում եւ հաղթողը չէր շահում: Այդ խաղը բիզնեսը թղթի վրա է եւ կանհետանա, եթե բոլորը փորձեն այն կանխիկ դրամի վերածել: 1920 թ. բաժնետոմսերի բորսաների ծաղկումը մի դասական արկածախնդրության պղպջակ էր: Բաժնետոմսերի գներն աճում էին, սակայն շահույթը եւ շահաբաժինը ոչ, որի պատճառով տեղի ունեցավ աղետ: Աղետն եղավ 1929 թ. «սեւ հոկտեմբերին»: Ցանցն ընկան բոլորը, նույնիսկ պրոֆեսիոնալները (արհեստավարժները) Անդրյու Մելոնը, Ջոն Ռոկֆելլերը (միլիարդատեր), Սպիտակ տան ճարտարագետ նախագահը եւ Եյլի համալսարանի պրոֆեսոր Ֆիշերը: Ովքեր գնել էին բաժնետոմսեր տարբերությամբ, մեծ չափով պարտքի տակ ընկան եւ շուկան ընկավ: Ցլային շուկան վերածվեց արջային (ընկնող գներով) շուկայի: Անկման խոր ժամանակաշրջանում 1933 թվականին, շուկան կորցրել էր 1929 թ. իր արժեքի 85 տոկոսը: Բաժնետոմսերի շուկայի հակումներին կարելի է հետեւել բաժնետոմսերի գների ինդեքսի (համաթվի) միջոցով: Օրինակ, ենթադրենք սերտիֆիկատի (հավաստագրի) գինը 5 հազար դրամից հասել է 15 հազարի, ինդեքսը կկազմի՝ $15_{հազ.}$: $5_{հազ}$ = 3, այսինքն այն բարձրացել է 3 անգամ (ինչպես 1997 թ. օգոստոս-սեպտեմբեր ամսում, ՀՀ-ում): Բաժնետոմսերի գների տատանումը կարելի է պատկերել կոորդինատների առանցքի վրա:

Բաժնետոմսերի գներն անվանական արտահայտությամբ ձգտում են բարձրանալ գնաճի հետ: 1920-1991 թթ. բաժնետոմսերի գների կորը եղել է տատանողական, եղել են մեծ անկումներ, միջին եւ բարձր չափով բարձրացումներ:

Հայկական փողի շուկա.- 1996 թվականին Հայաստանի Հանրապետությունում եղել է 36 բանկ, որից լուծարվել են 8-ը (2-ը ինքնալուծարվել են, մեկը դարձել է արտերկրի բանկի դուստր բանկ, 5-ը լուծարվել են կենտրոնական բանկի կողմից՝ լիցենզիան անօրինական ճանաչելու կապակցությամբ եւ առ 1998 թվականի հունվարի 1-ը գործում են 30 բանկեր, որոնցից պետական են ՀՀ կենտրոնական բանկը, Արդշինբանկը եւ Հայխնայբանկը իրենց մասնաճյուղերով, իսկ մնացածը համարվում են ոչ պետական բանկեր: Այդ բանկերը ունեն իրենց հիմնադիր գումարը ազգային դրամով եւ արտարժույթով (ամերիկյան դոլլարով), որը հաստատում է կենտրոնական բանկը:

Հայաստանի բանկային համակարգը աշխուժանալու նշաններ է ցույց տալիս: Թեկուզ միանգամից պետք է նշել, որ այս աշխուժացումը տեղի է ունենում առավելապես արտասահմանյան բանկային կապիտալի հաշվին: Կենտրոնական բանկը, դեռ երկու տարի առաջ սկսելով բանկային բարեփոխումների քաղաքականությունը, կարեւոր մի սկզբունք որդեգրեց. բացել բանկային շուկան օտարերկրյա բանկային կապիտալի առջեւ եւ վերացնել բոլոր սահմանափակումները: Ռուսաստանի կենտրոնական բանկը հենց սկզբից որդեգրեց բոլորովին այլ քաղաքականություն. վարչական սահմանափակումներ դնել օտարերկրյա բանկային կապիտալի ներթափանցման դեմ: Ներկայումս էլ Ռուսաստանում օտարերկրյա բանկերի կանոնադիր կապիտալը միասին վերցրած, չպետք է գերազանցի ռուսաստանյան բոլոր բանկերի կանոնադիր կապիտալների գումարի 12 տոկոսը: Այս սահմանափակումը դրվեց տեղական բանկային լոբբիի ճնշման ներքո: Նորաստեղծ ռուսական բանկերին ժամանակ էր պետք հզորանալու: Հայաստանում բանկային լոբբին թույլ էր, իսկ ֆինանսական միջոցների կարիքը շատ մեծ, եւ որոշվեց բացել բանկային շուկայի դռները: Օտարերկրյա բանկերը Հայաստան գալ չէին շտապում, իսկ գալու դեպքում էլ վարում են շատ զգույշ քաղաքականություն՝ խուսափելով երկարաժամկետ խոշոր ներդրումներից. թեեւ սա էլ բնական է: Հայաստանի տնտեսությունն իր կառուցվածքով եւ հեռանկարով խիստ որոշակի զգուշավորություն է ներշնչում այս բանկերին: Սակայն նույնիսկ զգուշավորության պայմաններում օտարերկրյա բանկային կապիտալի տեսակարար կշիռը հայկական շուկայում մոտենում է 50 տոկոսի: Իսկ եթե նախատեսված միտումները շարունակվեն, ապա այդ ցուցանիշը կարող է հասնել նաեւ 80-90 տոկոսի:

Ի դեպ, օտարերկրյա բանկային մուտքը երկիր տեղի է ունենում ոչ միայն դուստր բանկեր բացելու միջոցով: Հայաստանում գործում է երեք դուստր բանկ. «Միդլենդ Արմենիան», իրանական «Մելլաթը» եւ ռուսական «Մենատեպը»:

«Մենատեպի» ինվեստիցիոն նախաձեռնությունների մասին առայժմ ոչինչ հայտնի չէ: «Մելլաթը» առավելապես սպասարկում է հայ-իրանական առեւտրատնտեսական հարաբերությունները: Մինչդեռ, «Միդլենդ Արմենիան» որպես դասական արեւմտյան բանկ, վարում է շատ պահպանողական ինվեստիցիոն քաղաքականություն: Սպասվում է, որ օտարերկրյա բանկերի դուստրերի թիվը կավելանա: Արդեն հայտնի է, որ Հայաստանում դուստր բանկ է բացելու «Ռոսիյսկի կրեդիտ» ռուսական բանկը: «Ռոսիյսկի կրեդիտը» ռուսական ամենահզոր բանկերից մեկն է, որ վերջին շրջանում մասնագիտանում է ԱՊՀ երկրների եւ Ռուսաստանի միջեւ ֆինանսական հոսքերը սպասարկելու ուղղությամբ: Հայաստանում, «Մելլաթից» բացի, կգործի նաեւ մեկ այլ իրանական խոշոր բանկ: Արեւմտյան բանկերից Հայաստան է մտնելու Հունաստանի մեծությամբ երկրորդ բանկը, որը միաժամանակ կարող է սպասարկել նաեւ Վերակառուցման ու զարգացման համաշխարհային բանկի ներդրումային ծրագրերը Հայաստանում:

Օտարերկրյա բանկային կապիտալի ներթափանցման այս նոր ալիքը որոշակի լավատեսություն է առաջացնում գործարար մարդկանց մոտ: Պարզ է, որ այդ բանկերը չեն սկսելու միանգամից լուրջ ներդրումներ կատարել եւ երկարաժամկետ վարկեր տրամադրել, սակայն նրանց ներկայությունն ինքնին դրական փաստ է տնտեսության զարգացման համար: Հայաստանի գործարարական դաշտը եւ ընթացիկ ֆինանսավարկային քաղաքականությունը սկսած 1998 թ. հունվարից առայժմ նպաստավոր պայմաններ են ապահովում երկարաժամկետ վարկավորում իրականացնելու առումով: Սակայն, ի՞նչ երկարաժամկետ վարկերի մասին կարող է խոսք լինել, եթե կենտրոնական բանկի վերաֆինանսավորման տոկոսադրույքը տարեկան 50 տոկոսից ավելի բարձր է: Եվ ինչո՞ւ պետք է բանկերը տնտեսությունը վարկավորեն, եթե տարեկան 50-ը գերազանցող տոկոսադրույքով կարող են խաղալ պետական արժեթղթերի շուկայում: ՀՀ շահութահարկի մասին նոր օրենքով խրախուսվում են օտարերկրյա ներդրումները: Ակնկալում են տնտեսության որոշակի աշխուժացում եւ երկարաժամկետ վարկերի շուկայի ձեւավորում: Բացի այդ, պետք է հաշվի առնել, որ Հայաստանի բանկային օրենսդրությունը բավական ազատական է: Օտարերկրյա ֆիզիկական անձանց դեպոզիտներից ստացվող եկամուտները ազատված են եկամտահարկից: Բանկային գաղտնիքի օրենքը գոնե ֆիզիկական անձանց համար գաղտնիությունը մասնակիորեն երաշխավորում է: Հայաստանը կարող է հարմար տրանզիտ դառնալ Ռուսաստանից արտասահման եւ հակառակ ուղղությամբ ընթացող ֆինանսական հոսքերի համար:

2.9.2. Փողի արդյունավետ շուկայի տեսությունը.-

Արդյունավետ շուկան պայմանավորված է բաժնետոմսերի եւ հացահատիկի Հայաստանում նաեւ բենզինի գնով: Բաժնետոմսերի գների ժամանակակից տնտեսական տեսությունները խմբավորվում են «Արդյունավետ շուկաների տեսություն» խորագրի ներքո: Հիմնական տեսությունն արտահայտելու եղանակներից մեկը հանդիսանում է. «Դուք չե՞ք կարող կանխատեսման մեջ հաղթել շուկայում»:

Տարիների ընթացքում եղել են փողով փող ստեղծելու կանոններ կամ բանաձեւեր: Բնորոշ կանոններն են. «Գնե՛ք ածից եր-

կու օր հետո», «Գնե՛ք վատ լուրերի ժամանակ», «Վաճառե՛ք լավ լուրերի ժամանակ»:

Գներն արձագանքում են նորություններին, անակնկալներին: Բայց անակնկալներն անկանխատեսելի իրադարձություններ են, ինչպես «գիր ու ղուշ»-ի խաղալու ժամանակ մետաղադրամի ընկնելը, կամ փոթորիկը, որը կարող է շարժվել ցանկացած ուղղությամբ: Բաժնետոմսերի գները եւս տատանվում են, ինչպես պատահական երեւույթները: Մի հետազոտությամբ պարզվել է, որ եթե դուք ցանկանում եք ներդնել 100 հազար դրամ, ապա շահույթ կարող եք ստանալ այն դեպքում միայն, եթե բաժնետոմսեր գնեք հանրությանը նոր տեղեկացված լուրից հայտնի դառնալուց 30 վայրկյանի ընթացքում:

Այսպիսով, բաժնետոմսերի գների ժամանակակից տնտեսագիտական տեսությունները, որպես կանոն, կենտրոնանում են արդյունավետ շուկաների դերի վրա: Փողի արժեթղթերի արդյունավետ շուկան, որտեղ իրազեկությունն արագորեն կլանվում է, բորսայական խաղամոլների կողմից ու անմիջապես ներառվում շուկայական գների մեջ: Արդյունավետ շուկաներում դյուրին ճանապարհով չի ստեղծվում շահույթ: Արդյունավետ շուկաներում գներն արձագանքում են անակնկալ իրադարձություններին: Քանի որ դրանք իրենց էությամբ պատահական են, բաժնետոմսերի գները, փողի կուրսը եւ այլ շահարկող գները փոփոխվում են անկանոն կերպով, պատահական երեւույթների նման:

Այժմ ցույց տանք արտարժույթի համաշխարհային շուկայի տվյալները (արտարժույթի կուրսը ԱՄՆ դոլլարի եւ գերմանական մարկի համեմատությամբ):

ՀՀ Կենտրոնական բանկի արտարժույթների պաշտոնական փոխարժեքները[1] կազմում են (աղյուսակ 3):

Արժույթի համաշխարհային շուկան

ISO կոդ	Արտարժույթի անվանումը եւ չափման միավորը	21.08.98	24.08.98	25.08.98
AUD	1 ավստրալիական, դոլլար	298.02	295.86	295.86
ATS	1 ավստրիական շիլինգ	39.61	39.66	39.66
GBP	1 անգլիական ֆունտ ստերլինգ	814.12	816.53	816.53
ARP	1 արգենտինական պեսո	501.96	501.96	501.96
BYR	1000 բելոռուսական ռուբլի*	11.20	11.08	10.91
BEF	10 բելգիական ֆրանկ	135.36	135.34	135.34
BGL	10 բուլղարական լեւ*	28.47	28.47	28.47
BRC	1 բրազիլիական ռեալ կրուզադո	427.35	427.46	427.46
HUF	10 հունգարական ֆորինտ	25.57	25.57	25.57
NLG	1 հոլանդական գուլդեն	247.48	247.43	247.43
GRD	10 հունական դրախմ	16.60	16.59	16.59
GEL	1 վրացական լարի*	387.12	387.12	387.12
DKK	1 դանիական կրոն	73.30	73.29	73.29
EGP	1 եգիպտական ֆունտ	147.81	147.81	147.81
ILS	1 իսրայելական շեքել	135.78	135.45	135.45
INR	1 հնդկական ռուպի	11.15	11.69	11.69
IRR	100 իրանական ռիալ	13.75	13.75	13.75
IEP	1 իռլանդական ֆունտ	698.63	699.63	699.63
ISK	10 իսլանդական կրոն*	69.80	69.75	69.75
ESP	10 իսպանական պեսետ	32.87	32.88	32.88
ITL	10 իտալական լիր	28.30	28.29	28.29
KZT	10 ղազախական թենգե*	64.32	64.32	64.32
CAD	1 կանադական դոլլար	327.17	327.81	327.81
KGS	1 ղրղզական սոմ*	28.18	28.18	28.18
CNY	1 չինական յուան	60.37	64.37	64.37
KWD	1 քուվեյթյան դինար*	1571.59	1570.47	1570.47
LUL	1 լատվիական լատ*	829.78	829.78	829.78
LBP	100 լիբանանյան ֆունտ	32.57	32.57	32.57
LTL	1 լիտվական լիտ*	125.43	125.43	125.43
MXN	1 մեքսիկական պեսո	54.56	53.89	53.89
MDL	1 մոլդովական լեյ*	105.13	105.13	105.14
DEM	1 գերմանական մարկ	278.98	279.05	279.05
NOK	1 նորվեգական կրոն	65.14	64.79	64.79
AED	1 ՄԱԷ դիրհամ	136.60	136.60	136.60
PLZ	1 լեհական զլոտի	145.91	145.91	145.91
PTE	10 պորտուգալական էսկուդո	27.26	27.26	27.26
RUR	1 ռուսական ռուբլի	71.58	71.54	70.92
ROL	1000 ռումինական լեյ*	66.07	66.07	66.07
SAR	1 սաուդարաբական ռիալ	133.77	133.77	133.77
SGD	1 սինգապուրյան դոլլար	285.55	286.53	286.53
SYP	1 սիրիական ֆունտ	11.96	11.96	11.96
SKK	1 սլովակյան կրոնա	14.49	14.49	14.49
USD	1 ԱՄՆ դոլլար	501.71	501.71	501.71
SDR	1 ՍԴՌ	663.53	663.53	665.07
TJK	10 տաջիկական ռուբլի*	66.54	66.54	66.54
TRL	10000 թուրքական լիրա	31.59	31.59	31.59
TMM	100 թուրքմենական մանաթ*	12.43	12.43	12.43
USM	10 ուզբեկական սում*	49.04	49.04	49.04
UAK	1 ուկրաինական գրիվնա*	225.49	225.49	225.49
FIM	1 ֆինական մարկ	88.85	91.80	91.80
FRE	1 ֆրանսիական ֆրանկ	83.22	83.24	83.24
CZK	1 չեխական կրոնա	14.64	14.64	14.64
SEK	1 շվեդական կրոնա	61.45	61.45	61.45
CHF	1 շվեյցարական ֆրանկ	332.92	333.47	333.47
XEU	1 ԷՔՅՈՒ	550.38	550.38	550.38
EEK	1 էստոնական կրոնա*	31.09	31.07	31.07
KRW	100 հարավկորեական վոն	38.45	38.53	38.53
JPY	10 ճապոնական իեն	34.88	35.18	35.18

[1] «Ֆինանսներ եւ բանկեր» շաբաթաթերթ, թիվ 43, 1998թ.:

Եվրամիության մեջ ընդգրկված 40 երկրներից 11 երկրներ ընդունել են փողի նոր դրամանիշ եվրո, որը դրամաշրջանառության մեջ է դրվել 1999թ հունվարից: Եվրամիությունը այն սահմանել է երկրների միջեւ անկանխիկ հաշվարկներ կատարելու համար մինչեւ 2002 թվականը: Դրանից հետո այն կօգտագործվի նաեւ փողի կանխիկ շրջանառության մեջ: Մեկ եվրոյի փոխարժեքը սահմանվել է 1.17 ամերիկյան դոլլար, գերմանական 2 մարկ, ճապոնական 1.33 իեն: ՀՀ Կենտրոնական Բանկը եվրոյի փոխարժեքը սահմանել է 626 դրամ, ՌԴ-ն 27.30

ռուբլի: Ընդ որում, 1999թ հունվարի 19-ին Մոսկվայի ֆոնդային բորսայում տեղի է ունեցել եվրոյի գործարքների առաջին աճուրդը, կատարվել է տասնյակ գործարքներ ընդհանուր գումարով ավելի քան 3 մլն. եվրոյի չափով:

Այսպիսով, եվրոն կհանդիսանա ամերիկյան դոլլարի մրցակիցը, սակայն այդ դեռևս իր մրցակցությամբ զիջում է դոլլարին:

2.10. Ինչպես դառնալ միլիոնատեր կամ փողով փող աշխատելու արվեստը (ձեռնարկչական մենեջմենթ եւ ձեռնարկչական բիզնես)

Գիտությունը գիտունների
համագործակցության արդյունք է,
Գիտունները հեռանում են աշխարհից,
իսկ գիտությունը որպես արժեք, մնում է:
Փիթեր Դրաքեր

Փող ստեղծելը՝ աշխատելու իմաստով եւս ձեռներեցություն է՝ ազատ տնտեսական շահավետ գործունեություն անհատ ձեռներեցների, ձեռնարկությունների, տնտեսական կազմակերպությունների (դրամատների) համար: Փողով փող աշխատելը, այսինքն աշխատանքով փող ստեղծելը շուկայական տնտեսության պայմաններում եւս մասնագիտություն է, որին տիրապետում են ձեռներեցները, ֆինանսիստները, ֆինանսիստ-մենեջերները, տնտեսագետ-հաշվապահները: Դեռ ավելին, փողով փող ստեղծելը, ֆինանսների կառավարումը արվեստ է, իսկ արվեստին ոչ բոլորը կարող են տիրապետել: Մենեջմենթը, առավել եւս ֆինանսական մենեջմենթը, ինչպես նաեւ մարքեթինգն ու բիզնեսը (ձեռնարկատիրական մենեջմենթը) եւս արվեստ են: Եթե ուզում եք փող ստեղծել (եկամուտ, շահույթ), առավել եւս փողով փող ստեղծել, ապա այդ գործին պետք է վերաբերվեք որպես Ձեր բիզնեսի: «Բիզնեսի կազմակերպում» կամ «Ձեռներեցության հիմունքներ» դասընթացը[1] ուսուցանում է, թե ինչպես փողով փող ստեղծել[2], ինչպես ընտրել սեփական գործը[3], այսինքն ինչպես դառնալ գործարար (անհատ

[1] Բ. Ա. Աբչուկ – Основы предпринимательства. Учебное пособие, М. 1995.
[2] Հարոլդ Շապիտո – Կիրառական տնտեսագիտություն, (թարգմ. անգլ.), Երեւան, 1993:
[3] Փոլ Հոքեն – Ինչպես վարել սեփական գործը (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1993:

ձեռներեց)[1]: Բիզնեսը (անգլերեն բառ է, որ նշանակում է գործարարություն) կիրառական գիտություն է, արվեստ, մենեջմենթի բաղկացուցիչ մասը[2], որին մարքեթինգի հիմունքների հետ հարկ է խորը տիրապետել, որպեսզի դառնալ գործարար մարդ: Պատահական չէ, որ տնտեսապես զարգացած երկրներում, առանց գործարարի, ֆերմերի (ագարակատիրոջ) վկայականի, չի թույլատրվում զբաղվել տնտեսական շահավետ գործունեությամբ: Մինչդեռ մեր երկրում բավարարվում են միայն «Անհատ ձեռներեց»-ի լիցենզիա (թույլտվություն) տալով, սակայն ձեռներեցը[3] խորը պատկերացում չունենալով ձեռներեցությունից՝ փողով փող աշխատելու կամ ապրանքի (ծառայության) արտադրություն եւ վաճառք կազմակերպելու միջոցով եկամուտ (շահույթ) ստեղծելու սկզբունքներին, շատ ձեռներեցներ կարճ ժամանակամիջոցում ենթարկվում են ֆինանսական սնանկացման, հաճախ, անհիմն կարգով, պատճառը համարելով հարկային եւ մաքսային «ծանր» բեռը: Գործարարությունը կապված է ոչ միայն մարդու տնտեսագիտական, տեխնոլոգիական եւ իրավական գիտելիքներից, այլեւ նրա գործնական, կազմակերպչական ընդունակություններից եւ հմտություններից: Ագրոպարենային համակարգում փոքր եւ մեծ բիզնեսի զարգացման գործում իր դերն ունի ՀՀ գյուղնախարարության հանրապետական ուսումնա-մեթոդական կենտրոնը (կազմակերպվել է 1994թ. մարտին՝ նախկին կառավարման բարձրագույն դպրոցի եւ մեթոդկաբինետի հենքի վրա), ուր պարբերաբար կազմակերպվում է գյուղատնտեսության, սննդի արդյունաբերության ձեռնարկությունների (անկախ սեփականության ձեւից) ղեկավար անձնակազմի եւ մասնագետների գյուղատնտեսական քոլեջների եւ տեխնիկումների դասատուների, ինչպես նաեւ անհատ ձեռներեցների վերապատրաստման, որակավորման բարձրացման դասընթացներ:

Գործարարությունը տնտեսական շահավետ գործունեություն է, որի նպատակն է ապահովել սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները եւ ապահովել շահույթ (եկամուտ): Հետեւապես, այն փող ստեղծելու զբաղմունք է, որով զբաղվում են անհատ ձեռներեցները: Ձեռներեցությունը նույնպես ազատ տնտեսական շահավետ գործունեություն է, որի նպատակը համընկնում է բիզնեսի փիլիսոփայական սկզբունքին եւ վերջին հաշվով փող ստեղծելուն (շահույթ, եկամուտ ստանալու միջոցով):

[1] Жан Йеннекенс – Управление бизнесом. Практических занятий для малых и средних препринятий, М. 1996.
[2] Д. Речмен, Майкл Мескон и др. – Современный бизнес (пер. с англ.), М. 1995.
[3] Ձեռներեցի սեղանի գիրք (պրոֆ. Հ. Դուշչյանի գլխ. խմբագրությամբ), Երեւան, 1997:

Սակայն որպես ձեռներեցներ հանդես են գալիս ոչ միայն անհատ[1] կամ խումբ գործարար մարդիկ (ՍՊԸ, ԼՏԸ, ԲԲԸ), այլև այլ ձեռնարկություններ[2] (անկախ սեփականության ձևից), որոնք զբաղվում են այս կամ այն ապրանքի տեսականու արտադրությամբ (ծառայությունների մատուցմամբ):

Այսպիսով, ներդրումների միջոցով փող են ստեղծում թե՛ անհատ ձեռներեցները, թե՛ ձեռնարկատիրական գործունեությամբ զբաղվող ձեռնարկությունները (անկախ սեփականության եւ տնտեսավարման ձևից) եւ թե տնտեսական կազմակերպությունները ի դեմս բանկերի: Հետեւապես, փողով փող աշխատելու պայմանները նույնքան բազմազան են, որքան բազմազան են ձեռնարկատիրական գործունեության (բիզնեսի) տեսակները եւ փողով փող ստեղծելու պայմանները, մանավանդ, որ շուկայական տնտեսության պայմաններում դրա համար ստեղծվել են անհրաժեշտ տնտեսական եւ իրավական նախադրյալներ:

Դրամատները, ինչպես եւ ձեռնարկությունները որպես տնտեսավարող սուբյեկտներ (անկախ սեփականության ձևից) զբաղվում են ձեռներեցությամբ, այսինքն ազատ տնտեսական շահավետ գործունեությամբ (բանկային բիզնեսով): Բիզնեսը («Ձեռներեցության հիմունքներ») գիտություն է, արվեստ, ընդհանուր եւ ֆինանսական մենեջմենթի բաղկացուցիչ մաս, որին մարքեթինգի հետ մեկտեղ հարկ է խորը տիրապետել, որպեսզի դառնալ գործարար մարդ ձեռներեց (ֆիզիկական անհատ ձեռներեց կամ ձեռներեց իրավաբանական անձ):

Այդ կապակցությամբ անհրաժեշտ ենք համարում համառոտակի անդրադառնալ նաեւ ձեռներեցության էությանը եւ դրա ձեւերին (անհատական, ընկերակցական եւ կորպորացիոն):

Ձեռներեցության ձեւերը

Ձեռնարկատիրական գործունեության սուբյեկտ, այսինքն որպես ձեռներեց են հանդիսանում անհատ գործարար մարդիկ (ձեռներեցներ), ձեռնարկության սեփականատերերը (հիմնադիրները) կամ նրա կողմից ձեռնարկատիրական գործունեության կազմակերպման համար օրենսդրությամբ սահմանված կարգով իրավասու մարմինը: Ձեռնարկատիրական գործունեություն է համարվում ձեռներեցների կողմից իրականացվող ՀՀ օրենսդրությամբ չարգելված ցանկացած տնտեսական գործունեությունը: Ձեռնարկատիրական գործունեության հիմնական սկզբունքը ազատությունն է, այդ թվում ՀՀ օրենսդրությամբ պայմանադիր կողմեր ընտրելու, պայմանագրեր եւ համաձայնագրեր կնքելու, արտադրանքի արտադրության, մատուցվող ծառայությունների, կատարվող աշխատանքների (սպասարկումների) գներ սահմանելու, գույքի տիրապետման, օգտագործման կամ տնօրինման, աշխատողներ վարձելու եւ աշխատանքից ազատելու, նրանց վարձավճարը որոշելու ազատությունը: Ձեռներեցը իրավասու չէ խախտել ձեռնարկատիրական գործունեության պայմանադիր կողմերի, այլ գործընկերների, աշխատողների, իր արտադրանքը սպառողների, պետական եւ իշխանության ինքնակառավարման մարմինների (գյուղական եւ քաղաքային համայնքների), ինչպես նաեւ այլ անձանց ՀՀ օրենսդրությամբ սահմանված իրավունքները: Ձեռնարկատիրական գործունեության առանձին ձեւեր կարող են սահմանվել որպես պետական մենաշնորհ (օրինակ, դեղորայքը, կաուչուկը, մետրոյին խմիչքները, կոնյակը, շամպայնը եւ այլն) կամ արգելվել ձեռնարկությունների տարբեր կազմակերպական-իրավական տեսակների համար: Հայաստանի Հանրապետության օրենսդրությամբ սահմանվող տնտեսական գործունեության առանձին տեսակներով զբաղվելու համար անհրաժեշտ է լիցենզիա (հատուկ թույլտվություն՝ արտոնագիր), որը տրվում է կառավարության կողմից սահմանված կարգով: Ձեռներեցը պետք է ունենա այդ իրավունքը: Ընդ որում, անհատ ձեռներեցին տրվում է համապատասխան վկայական, որը հաստատում է տնտեսական գործունեությամբ զբաղվելու իրավունքը:

Ձեռնարկությունը կարող է հիմնադրվել «Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին» ՀՀ օրենքի սահմաններում՝ օրենսդրությամբ սահմանված կարգով, որի համար անհրաժեշտ են ձեռնարկության հիմնադիր փաստաթղթերը եւ պետական գրանցումը (հոդված 11): Ըստ նշված օրենքի, ՀՀ-ում ձեռնարկությունների կազմակերպա-իրավական տեսակները, որոնք զբաղվում են ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, գործարարությամբ, հանդիսանում են.

- անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկությունները, այդ թվում գյուղացիական տնտեսությունները,
- գյուղացիական կոլեկտիվ եւ պետական տնտեսությունները,
- տնտեսական ընկերակցությունները,
- արտադրական կոպերատիվները,
- սպառողական (սպասարկման) կոոպերատիվները,
- բաժնետիրական ընկերությունները (ՓԲԸ, ԲԲԸ, ՊՓԲԸ),

[1] ՀՀ օրենքը «Անհատ ձեռներեցների մասին», (27.12.1993), Երեւան, 1

[2] ՀՀ օրենքը «Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին», Երեւան, 1992:

- սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերություններ (ՍՊԸ),
- անսահմանափակ կամ լիակատար պատասխանատվությամբ ընկերությունները (ԱՊԸ կամ ԼՏԸ),
- դրամատները (անկախ սեփականության ձեւից),
- գլխամասային (մայր) եւ դուստր ձեռնարկությունները,
- համատեղ ձեռնարկությունները,
- հատուկ նշանակության պետական ձեռնարկությունները,
- վարձակալական ձեռնարկությունները,
- ձեռնարկությունների տնտեսական միավորումները (կորպորացիաները եւ այլն),
- լիազորագրային կառավարման ձեռնարկությունները (հոլդինգներ) եւ այլն:
- փոքր ձեռնարկությունները, որոնք բնորոշվում են աշխատողների թվաքանակով, արտադրության չափերով եւ սեփականության բազմաձեւությամբ):

Ձեռներեցների իրավունքները, պարտականությունները եւ գործունեության երաշխիքները կարգավորվում են «Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին» ՀՀ օրենքով (հոդ. 35-38), ինչպես նաեւ «Անհատ ձեռներեցների մասին» ՀՀ օրենքով (հոդ. 1-12) հաստատված 1993 թվականի դեկտեմբերի 27-ին, իսկ դրամատներինը «ՀՀ բանկերի եւ բանկային գործառնությունների մասին» օրենքով:

Ձեռներեցությունն ունի չորս ձեւ.
առաջին, անհատական,
երկրորդ, ընտանեկան ,
երրորդ, ընկերակցական,
չորրորդ, կորպորացիոն :

Անհատական բիզնես.- Սա սեփականության ամենապարզ եւ ուղղակի ձեւն է: Առավել շատ տարածված է Կանադայում եւ Ամերիկայում: Անհատական բիզնեսով զբաղվելու համար հարկավոր է ընդամենը տեղական համայնքից գործարարության համապատասխան արտոնագիր ստանալ: Եթե գործը ուրիշի անունով պետք է լինի, ապա փոխանվանման մասին (ՀՀ օրենսդրությամբ պարտադիր կարգով միայն իր անվամբ) հայտագիր լրացնել, որը սովորաբար տրվում է (լիցենզիա-թույլտվություն) կառավարության, նրա նախարարությունների, Երեւանի քաղաքապետարանի եւ մյուս մարզպետարանների կողմից: Բացի դրանից, հարկավոր է որոշակի չափով դրամական վճարումներ կատարել: Այս դեպքում, անհատ ձեռներեցն ինքն է իր գլխի տերը (տնօրենը, այլ պաշտոններին փոխարինողը) եւ վերջապես մենեջերը: Ռիսկը ճիշտ գնահատելու համար պետք է հաշվի առնել սկսած գործի տեսակը եւ ծավալը: Եթե մեծ չափով անշարժ գույք կա, նկատի ունեք օգտվել մեծ չափով վարկից (փոխատվությունից), ապա ավելի լավ է կազմակերպել սահմանափակ պատասխանատվության ընկերակցություն (ՍՊԸ): Հարկ է, որ անհատ ձեռներեցը ուսումնասիրի շուկան եւ մշակի իր բիզնես-պլանը, այդ թվում մարքեթինգի ծրագիրը (marketing miks): Վերջինս մի քանի մարդկանց (մասնագետների) համաձայնեցված ջանքերի, պատկերազարդ փաթեթավորման, ներկայացման, գովազդային միջոցառումների եւ սպառողների ճշգրիտ հասցեագրման կարիք ունի: Հարկ է ուսումնասիրել նաեւ մրցակցության իրավիճակը, լինել համեստ եւ հեռատես: Անհրաժեշտ է մշակել ոչ միայն տվյալ տարվա, այլ 3-5 տարվա տնտեսաֆինանսական գործունեության նախագիծ (ծրագիր) եւ գործնականորեն հասնել դրա իրականացմանը: Այն անհրաժեշտ է մշակել տնտեսապես հիմնավորված կարգով ցույց տալով համապատասխան մասնագետների (մենեջեր, տնտեսագետ, ֆինանսիստ, հաշվապահ, իրավաբան): Պլանավորման (որպես բիզնեսի կառավարման մենեջմենթի հիմնական ֆունկցիա) նպատակն է հասնել գործի իմացության եւ գործի նկատմամբ վստահության:

Անհատական բիզնեսի դժվարությունը դրամի պակասն է: Այս դեպքում ընտրությունը սահմանափակվում է անհատի սեփական խնայողություններով ու անձնական պարտքերով: Պարտքի գրավը նրա սեփական ունեցվածքն է: Անհատական բիզնեսի վերաբերյալ լավ գիրք է հրատարակել ամերիկացի «Սի-Փի-էյ», միաժամանակ «Սփրինգ» հրատարակչության սեփականատեր Բեռնարդ Կամոռոֆը՝ «Անկարեւոր գործավոր»: Այն հրատարակվել է ավելի քան 30 անգամ: Նա ամբողջ կյանքում հաստատել է իր գրքի գործնական կիրառումը բիզնեսում: Ընդ որում, «Սի-Փի-էյ» նշանակում է պաշտոնապես որակավորված հաշվապահ, ԱՄՆ-ի գործարար եւ ֆինանսական շրջաններում շատ մեծ հեղինակություն ունեցող բարձրագույն հաշվապահական կոչում (տրվում է համապատասխան կրթություն ունեցող անձանց քննական չափազանց բարդ ընթացք անցնելուց հետո):

Անհատական է կոչվում իրավաբանական անձի կարգավիճակ չունեցող այն ձեռնարկությունը, որը պատկանում է անհատին անձնական սեփականության իրավունքով: Ընտանեկան է կոչվում իրավաբանական անձի կարգավիճակ չունեցող այն ձեռնարկությունը, որը պատկանում է ընտանիքի անդամներին, ինչպես նաեւ այլ անձանց նրանց համատեղ սեփականության իրավունքով: Անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկությունները որպես կանոն, գործում են սեփականատիրոջ (սեփականատերերի) անձ-

նական աշխատանքի հիման վրա: Անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկությունը մասնավոր ձեռնարկություն է եւ կարող է գործել վարձու աշխատողների ընդգրկմամբ:

Անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկությունները կարող են զբաղվել ՀՀ օրենսդրությամբ դրանց համար չարգելված տնտեսական գործունեության ցանկացած ձեւերով: Անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկություն կարող են հիմնադրել ՀՀ եւ օտարերկրյա քաղաքացիները, ինչպես նաեւ քաղաքացիություն չունեցող անձինք: Ընդ որում, անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկության անվանման մեջ պետք է նշվի սեփականատիրոջ (սեփականատերերի) անունը: Նրանք լիակատար գույքային պատասխանատվություն են կրում ստանձնած պարտավորությունների համար: Անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկության ստեղծման ու պետական գրանցման համար անհրաժեշտ է սեփականատիրոջ (սեփականատերերի) դիմումը, անհրաժեշտության դեպքում համապատասխան գործունեությամբ զբաղվելու լիցենզիան (թույլտվությունը) եւ այլ հիմնադիր փաստաթղթեր:

Գյուղացիական տնտեսությունը գյուղատնտեսական արտադրանքի ապրանքային արտադրություն իրականացնող անհատական կամ ընտանեկան ձեռնարկություն է: Գյուղացիական տնտեսության գործունեությունը կարգավորվում է «Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին» ու «Գյուղացիական եւ գյուղացիական կոլեկտիվ տնտեսությունների մասին» Հայաստանի Հանրապետության օրենքներով:

Մասնավոր տիրապետումը (անհատական բիզնես) դա այնպիսի ձեռնարկություն է, որի տերը հանդիսանում է մեկ անձ կամ մեկ ընտանիք, որը ստանում է եկամուտ եւ կրում է բիզնեսի ամբողջ ռիսկը: Որպես կանոն, այդպիսի գործունեության սեփականատերը, միաժամանակ հանդիսանում է նրա ակտիվ մենեջերը: Այդպես է նաեւ գյուղացիական տնտեսություններում (անհատական, ընտանեկան), ֆերմերային (ագարակային) տնտեսություններում: Մասնավոր ձեւը բիզնեսի ամենապարզ ձեւն է:

ԱՄՆ-ում ձեռնարկատիրական (տնտեսական կամ կոմերցիոն հաշվարկային) ձեռնարկությունների 80%-ը (մոտ 15 մլն.) մասնավոր ձեռնարկություններ են: Հայաստանի Հանրապետությունում գործում են 356,4 հազար գյուղացիական, շուրջ 300 գյուղացիական կոլեկտիվ տնտեսություններ, գյուղատնտեսական պետական 100 ձեռնարկություններ, 39,9 հազար արտադրական ոչ պետական ձեռնարկություններ, 530 սպառողական կոոպերատիվներ, 1479 սահմանափակ պատասխանատվությամբ եւ 6788 անհատական (ընտանեկան) ձեռնարկություններ:

Քաղաքացիների սեփականության վրա հիմնված անհատական բիզնեսը մեր երկրում հիմնականում տարածված է գյուղատնտեսության մեջ, մանրածախ առեւտրում, հասարակական սննդի բնագավառում: Մասնավոր ձեռնարկությունները, որոնք չունեն իրավաբանական անձի կարգավիճակ, ունեն որոշակի առավելություններ: Այդ առավելություններն են.

առաջին, լրիվ ինքնուրույնությունը, գործողությունների, ձեռներեցության լրիվ ազատությունը եւ օպերատիվությունը: Որոշումների ընդունման ժամանակ պետք չէ դիմել տնօրենների խորհրդին կամ համաձայնության հասնել իր հավակնորդներից: Այդ ձեւը հատկապես լավ է այն մարդկանց համար, որոնք ունեն անհատական առանձնահատուկ բնավորություն (հատկապես, եթե խառնվածքով խոլերիկ են, մելանխոլիկ կամ ֆլեգմատիկ, իսկ բնավորությամբ ագրեսիվ, չար, հիստերիկ եւ այլն),

երկրորդ, առավելագույն համոզեցուցիչ մոտիվներ (շարժառիթներ), քանի որ ամբողջ եկամուտը մուտք է լինում սեփականատերերին եւ նա էլ համառորեն շահագրգռված է աշխատանքում, գործերի նկատմամբ մանրակրկիտ վերահսկողությամբ, զգուշավոր որոշումների ընդունման եւ գործնական գործողությունների ծավալման մեջ,

երրորդ, գործունեության գաղտնիությունը, ինչպես բանկային գաղտնիքը: Բիզնեսի որոշ տեսակներում (այդ թվում բանկային բիզնեսում) տեղեկատվության, ծառայությունների (սպասարկումների) մատուցման եւ արտադրության տեխնոլոգիան կազմում է ֆիրմայի (դրամատան, այլ ձեռնարկության) հիմնական կապիտալը: Մասնավոր տիրապետման եւ բանկային համակարգում հնարավորություն է ստեղծվում պահպանել ձեռնարկատիրական գործունեության գաղտնիությունը, բացի հաշվեկշռից եւ հաշվետվություններից, որոնք աուդիտորական եզրակացությամբ հրապարակվում են:

Սակայն առավելությունների հետ մեկտեղ այն ունի նաեւ թերություններ, որոնք հիմնականում հանգում են հետեւյալին.

- մեծ կապիտալի ընդգրկման դժվարությունը, վարկը (փոխատվությունը) ստիպված վերցնում են բարձր տոկոսադրույքով,
- գործունեության ժամկետի անորոշությունը,
- պարտքերի համար անսահմանափակ պատասխանատվությունը: Անհաջողության դեպքում գործարարը, ձեռներեցը կարող է կորցնել իր խնայողությունները, ունեցվածքը, որոնք հանդիսանում են նրա պարտքերի երաշխավորը (վարկի դեպքում գրավ է դնում անշարժ կամ շարժական գույքը),

- մասնագիտացված (ձեռնարկատիրական) մենեջմենթի բացակայությունը: Սովորաբար անհատ ձեռներեցը հանդիսանում է ե՛ւ սեփականատերը եւ գլխավոր մենեջերը: Սակայն, դրանցից շատ քչերն ունեն տնտեսության ղեկավարին, այսինքն մենեջերին բնորոշ հատկանիշներ,

- ֆունկցիոնալ պարտականությունների կատարման հարցում թերությունները:

Սովորաբար, գործարարությամբ զբաղվողին ինվեստորները (ներդրողները) տալիս են հինգ հարց. ո՞վ է տրամադրում գործարարության համար անհրաժեշտ փողը, որի պատասխանին պետք է պատրաստվի գործարարը:

Անկախ նրանից, թե սեփական գործ սկսելու համար անհրաժեշտ փողի հարցով ո՞ւմ կդիմի ձեռներեցը՝ բանկի՞, հարազատների՞, բարեկամների՞, գործընկերների՞ կամ այլ թաքնված ներդրողների, կան մի շարք հիմնական հարցեր, որ նրանք անպայման կհարցնեն ձեռներեցին: Ահա այդ հարցերը.

առաջին, ինչքա՞ն փող է անհրաժեշտ: Հարկ է ճշգրտորեն եւ տնտեսապես հիմնավորված կարգով ցույց տալ, թե ինչքա՞ն գումար է անհրաժեշտ սեփական գործ սկսելու համար: Հարկ է նկատի ունենալ նաեւ սեփական միջոցների ներդրումը եւ խնդրել տարբերության չափով,

երկրորդ, անհրաժեշտ է ցույց տալ, թե ի՞նչ նպատակով պետք է օգտագործել այդ միջոցները: Դրա համար հարկ է մշակել բիզնես-ծրագիր, որին կանդրադառնանք ձեռնարկի երրորդ բաժնում,

երրորդ, ի՞նչ ժամկետով է անհրաժեշտ հայթայթել ֆինանսական միջոցները: Դրան նույնպես կօգնի բիզնես-ծրագրի ֆինանսական պլանի բաժինը, այդ թվում վարկ (փոխատվություն) վերցնելու նպատակով ներկայացված վարկային ծրագիրը,

չորրորդ, ինչպե՞ս պետք է ապահովել պարտքի վերադարձը: Դրան նույնպես կօգնի մշակած բիզնես-ծրագիրը,

հինգերորդ, ի՞նչ կպատահի, եթե ծագեն տնտեսական, ֆինանսական դժվարություններ, հիմնահարցեր: Այդ հարցի պատասխանը նույնպես կտա բիզնես-ծրագիրը:

Ընկերակցական բիզնես.- Բիզնեսի առավել արդյունավետ ձեւը հանդիսանում է ընկերակցությունը, որը հանդես է գալիս իր երկու ենթաձեւերով.

առաջին, սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերություն (ՍՊԸ),

երկրորդ, անսահմանափակ կամ լիակատար պատասխանատվության ընկերություն (ԱՊԸ կամ LSԸ), անգլերեն՝ LTD:

Սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերություն է հանդիսանում կոլեկտիվ կամ խառը սեփականության ձեւի վրա հիմնված, իրավաբանական անձի կարգավիճակ ունեցող, սեփականատերերի պարտադիր գույքային մասնակցությամբ ձեռնարկությունը:

Սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերությունը պետք է ունենա առնվազն երկու հիմնադիր: Եթե ընկերության գործելու ընթացքում մնում է միայն մեկ անդամ, ապա ընկերությունը կարող է իր գործունեությունը շարունակել որպես այդպիսին: Այն հիմնադրվում է հիմնադրամի միջոցով:

Սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերության կանոնադրական հիմնադրամ է կոչվում նախօրոք որոշված այն դրամագլուխը, որը ՀՀ օրենսդրությամբ սահմանված կարգով պետք է ընկերության անդամների կողմից մուծվի որպես համատեղ հիմնադրամ: Կանոնադրական հիմնադրամի մեծությունը որոշվում է ընկերության հիմնադիրների կողմից՝ օրենսդրությամբ սահմանված կարգով:

Սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերության անդամի պատասխանատվությունը ընկերության պարտավորությունների համար սահմանափակվում է իրեն պատկանող բաժնեմասի անվանական արժեքով կամ ՀՀ օրենսդրությամբ սահմանված կարգով:

Սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերությունը կարող է հանդես գալ որպես այլ ընկերությունների կամ ընկերակցությունների հիմնադիր կամ մասնակից, ինչպես նաեւ հիմնադրել դուստր ձեռնարկություններ:

Սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերության անդամները կարող են ՀՀ օրենսդրությամբ սահմանված կարգով իրենց բաժնեմասերը օտարել միայն ընկերությանը:

Սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերության հիմնադիր փաստաթղթեր են հանդիսանում կանոնադրությունը եւ հիմնադիր պայմանագիրը:

Սահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերակցությունը կազմակերպական-տնտեսական, իրավական այնպիսի մի ձեւ է, որի գործունեության համաձայնությունը ձեւավորվում է մեկ կամ մի քանի հավակնորդներ (հիմնադիրներ), որոնց պատասխանատվությունը սահմանափակված է գործունեության եւ կապիտալի շրջանակում: Այդպիսի ընկերակցություն հիմնադրելու համար անհրաժեշտ է հիմնադիրների համաձայնությունը: Մեր պայմաններում այն սահմանված է «Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին» ՀՀ օրենքով: Այդ ձեռնարկության

ձեւն ունենում է իրավաբանական անձի կարգավիճակ, այսինքն ունեն ինքնուրույն հաշվեկշիռ, կլոր կնիք, դրամական միջոցները պահում են սպասարկող բանկի հաշվում, ունեն հաստատված կանոնադրություն, գրանցվում են պետռեգիստրի կազմակերպությունում եւ հաշվառման են կանգնում հարկային տեսչությունում որպես տնտեսավարող սուբյեկտ (հարկատու): Ի տարբերություն անհատական բիզնեսի, որի դեպքում սեփականատերը նույն ինքը գործարար մարդն է, ընկերակցությունում (ՍՊԸ, ԼՏԸ) բոլոր հիմնադիրներն էլ հավասար սեփականատերեր են եւ համեմատաբար մեծ են թե՛ խնդիրները եւ թե՛ պատասխանատվությունը: Ընկերակցությունում յուրաքանչյուր գործընկեր պատասխանատու է մյուսի գործողությունների համար: Եթե գործընկերներից մեկը լավ մտահղացում (գաղափար) ունի, մյուսը փող, իսկ երրորդը ոչ փող եւ ոչ էլ մտահղացում, բայց ունի կազմակերպչական ընդունակություններ, հմտություններ եւ գործարարին բնորոշ հատկանիշներ, ապա երեքով կարող են կազմակերպել ընկերակցություն: Հայաստանում, ըստ օրենսդրության, ընկերակցությունը թույլատրվում է կազմակերպել երկու եւ ավելի անձերի դեպքում հիմք ընդունելով «Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին» ՀՀ օրենքը: Քանի որ ընկերակցության դեպքում հարկը ավելի քիչ է սահմանված (համենայն դեպս ԱՄՆ-ում), քան անհատական բիզնեսի դեպքում, ապա շատերը գերադասում են ընկերակցության ձեւը:

Անսահմանափակ կամ լիակատար պատասխանատվությամբ ընկերակցությունը նաեւ հաշվվում է ընդհանուր, պարզ ընկերակցություն: Այն հանդիսանում է երկու կամ մեծ թվով մարդկանց ասոցիացիա (միավորում) որպես բիզնեսի համատերեր, համասեփականատերեր: Ընկերակցությունների մեծ մասն ունի երկու կամ երեք անդամ: ՀՀ-ում նախատեսվում է նվազագույնը երկու մարդ: Շահույթը բաշխում են իրենց մեջ, ինչպես համաձայնվում են (ըստ սահմանված կարգի ներդրված կապիտալին համամասնորեն): Պարտադիր չէ, որ ներդնեն հավասար չափով կապիտալ: Որոշ դեպքում հավակնորդներից մեկը կարող է կապիտալ չներդնել, այլ օգտագործի իր փորձը, մտավոր կարողությունը մյուսների համաձայնությամբ: Այդպիսի ընկերակցությունները, որպես կանոն, կազմակերպվում են մանրածախ առեւտրում, գյուղատնտեսության մեջ, ծառայությունների (սպասարկումների) ոլորտում, ֆինանսների եւ իրավաբանական խորհրդատվական ֆիրմաներում, բրոքերային գործակալություններում, բժշկության մեջ եւ այլն: ԱՄՆ-ում 80-ական թվականներին կար այդպիսի 2 մլն. ընկերակցություններ: Նման ընկերակցությունների կազմակերպման հիմքը

հանդիսանում է նրա անդամների միջեւ համաձայնությունը: Ընկերակցությունը ունենում է իր կանոնադրությունը: Նրանց միջեւ համաձայնությունը կարող է լինել բանավոր կամ գրավոր: Նրանց համատեղ դիմումի համաձայն տեղական ինքնակառավարման մարմինը կայացնում է որոշում եւ հիմնադիրների կողմից ստեղծվում է ընկերակցությունը: Ընկերակցության հիմնման մասին համաձայնությունը ընդգրկում է հետեւյալը.

- յուրաքանչյուր հավակնորդի իրավասությունը,
- համաձայնության տեւողությունը,
- միջոցների գումարը, որ ներդրվում է յուրաքանչյուրի կողմից,
- շահույթի եւ հնարավոր վնասների բաշխման ձեւը,
- միջոցների սահմանափակ գումարը, որը կարող է վերցնել ընկերությունից նրա ամեն մի անդամը,
- հայտարարություն ֆինանսական գործարքների մասին,
- նոր հավակնորդի ընդունման կարգը,
- ընկերակցության լուծարման կարգը:

Այն համակրելի է այն անձանց համար, որոնք կարող են ներդնել նախնական կապիտալ: Վերջիններս, անշուշտ, դիմում են ֆինանսական ռիսկի: Նրանք ցանկանում են ներդնել կապիտալ, բայց չմասնակցել ձեռնարկության գործունեության կառավարմանը:

Սովորաբար, հիմնական հավակնորդը, հասնելով ծերության տարիքի, դառնում է սահմանափակ պատասխանատվությամբ հավակնորդ պահպանելով իր շահերը այդ ընկերակցությունում:

Անսահմանափակ կամ լիակատար պատասխանատվությամբ ընկերակցությունն ունի որոշակի առավելություններ՝

առաջին, ֆինանսական ուժ,

երկրորդ, գործողությունների ազատություն եւ օպերատիվություն,

երրորդ, մենեջմենթում լրացուցիչ հնարավորություններ: Սովորաբար, ընկերությունում հավաքվում են կազմակերպչական ընդունակություններ ունեցող մարդիկ, որոնք լրացնում են մեկը մյուսին: Մենեջերական ֆունկցիաները կարող են բաժանել իրար միջեւ:

Սակայն, անսահմանափակ պատասխանատվությամբ ընկերակցությունները ունեն նաեւ որոշակի թերություններ, որոնք հիմնականում հանգում են հետեւյալին.

առաջին, հավակնորդների անսահմանափակ պատասխանատվությունը: Ամեն մեկը պատասխանատու է իր գործունեության համար եւ անհաջողության դեպքում ամեն մեկն իր ներդրած կապիտալի պատասխանատուն է,

երկրորդ, փոխադարձ անվստահության հավանականությունը մեկի խոշոր չափով ֆինանսական կորուստը կարելի է բաժանել նրանց եւ լուծարման հարց առաջ քաշվի,

երրորդ, փորձի պակասը:

Կորպորացիոն բիզնես.- Կորպորացիա լատիներեն corpus բառից է, որ նշանակում է միավորում, միություն, ձեռնարկությունների, ընկերությունների կամավոր միավորում (մեկ մարմին): Կորպորացիան, միաժամանակ, ձեռներեցության մի ձեւ է:

Կորպորացիաները լինում են.

առաջին, սահմանափակ պատասխանատվությամբ,

երկրորդ, անսահմանափակ պատասխանատվությամբ,

երրորդ, սահմանափակ երաշխավորությամբ:

Կորպորացիաները լինում են ներքին (տվյալ երկրում) եւ արտաքին միջազգային կորպորացիաներ, օրինակ տրանս-ազգային կորպորացիաներ (ՏԱԿ) եւ տարբեր երկրների համանման ձեռնարկությունների միավորումներ: Կորպորացիաները լինում են սովորական եւ «Տ» տեսակի, այսինքն շահույթ հետապնդող եւ շահույթ չհետապնդող՝ միաժամանակ կախված շահաբաժինների արտոնությունից:

Բիզնեսի լավագույն կառուցվածքային ձեւը կորպորացիան է: Նրանք ավելի ճկուն են, շարժուն, հարմարունակ, հարափոփոխ, քան կազմակերպա-տնտեսական այլ ձեւերի ձեռնարկությունները:

Նույն տնտեսական կամ հարակից գործունեությամբ զբաղվող ձեռնարկությունները (տնօրենների խորհուրդը) կամավոր միավորվում են եւ ստեղծում կորպորացիա, որտեղ կառավարումը իրականացվում է կոլեգիալ, ժողովրդավարական կարգով, քանի որ ստեղծվում է կորպորացիայի վարչություն (խորհուրդ): Վերջինս ղեկավարում է նախագահը, գործադիր տնօրենը, ինչպես բաժնետիրական ընկերություններում: Կորպորացիայի ենթակա ձեռնարկությունները պահպանում են իրենց տնտեսական ինքնուրույնությունը, հաշվեկշիռը եւ հաշվետվությունների պատասխանատվությունը (իրավաբանական անձի կարգավիճակը) եւ հետեւապես, համարվում են տնտեսավարող սուբյեկտ (հարկատու), իսկ հարկերի առումով կորպորացիան ազատ է, այնպես ինչպես ասոցիացիաների (միավորումների) դեպքում: Կորպորացիան ունի այն հզոր լծակը, որ կոչվում է «սահմանափակ պատասխանատվություն»: Կորպորացիայի սեփականատերերը, որոնք միավորվում են կամավոր հիմունքներով, հաշվետու չեն նրա գործողությունների համար: Իհարկե, երբեմն պատահում է, որ տնօրենները պատասխանատվության են կանչվում գործունեության ընթացքում թույլ տրված անուղղելի սխալների, ձեռնարկությանը հասցված վնասի,

ֆինանսական սնանկացման եզրին հասցնելու համար: Կորպորացիան կարելի է դասել մարդկության հանճարեղ հայտնագործությունների շարքը՝ տպագրական հաստոցի, էլեկտրոնային լամպի եւ այլ արժեքավոր գյուտերի կողքին: Կորպորացիան՝ լատիներեն "corpus" բառից է, որ նշանակում է «մարմին»: Կորպորացիան հենց մարմին է, որ կա, սակայն յուրահատուկ իմաստով: Ձեռներեցների համար նրա հիմնական արժանիքը՝ պատասխանատվությունից ազատ լինելն է: Մինչ կորպորացիան, այդպիսի պատասխանատվություն ունեին եւ ունեն եկեղեցիները (երկրորդ պետությունը պետության ներսում) եւ պետությունները: Կորպորացիաների կազմակերպվելուց հետո աշխարհը դարձավ կառավարող եռապետության (պետություն, եկեղեցի, կորպորացիա) երրորդ դեմքը: Այսպիսով, կորպորացիան պետություն է պետության ներսում, այսինքն երրորդ պետությունն է:

Կորպորացիաներն արդեն գոյություն ունեն գրեթե մեկ դար եւ առավել շատ տարածված են ԱՄՆ-ում, քանի որ կորպորացիայի ստեղծումը ամերիկյան գաղափար է եւ առաջին կորպորացիան ստեղծվել է այնտեղ: Նրանք մշակել են գործարարության մրցակցային պայքարի իրադրության լուծման, գործարարության պարբերաշրջանների հետեւանքների մեղմացման, տնտեսական աճի եւ գնաճի կայունության, փողի արժեզրկման (սղաճի), այլ կերպ, տնտեսական եւ ֆինանսական քաղաքականության մի ամբողջ համակարգ: Այլ խոսքով, կորպորացիան նախօրոք գրված սցենարով եւ լավ ձեւակերպված կառուցվածքային կապն է բաժնետերերի հետ՝ ղեկավարության եւ աշխատակիցների, ինչպես նաեւ ղեկավարության եւ սեփականատերերի միջեւ: Կորպորացիան կարող է լինել շահույթ հետապնդող եւ շահույթ չհետապնդող, կորպորատիվ, ընտանեկան, ֆերմերային (ագարակային) կամ առեւտրական կորպորացիա (օրինակ, Երեւանում գործում է «Համաստեղություն» առեւտրական կորպորացիան): Բոլոր ձեւերի դեպքում էլ կորպորացիայի կառուցվածքը աշխատում է հիանալի եւ գործնական կյանքում լավ քննություն է բռնել, քանի որ տնտեսական գործունեությունը արդյունավետ է:

Կորպորացիան սնում եւ աշխատեցնում են մարդիկ, սակայն այն կախված չէ մասնավոր անձանցից: Կորպորացիան կարող է գնվել, բաժանվել, վաճառվել, հետ գնվել, լուծարվել: Կորպորացիաները կարող են նվաճվել, մասնատվել եւ կոտորակվել (մասերի բաժանվել) մի քանի շաբաթվա ընթացքում:

Կորպորացիայի սեփականությունը լինում է.

առաջին, քաղաքացիների (մասնավոր) սեփականություն,

երկրորդ, հասարակական սեփականություն,

երրորդ, խառը, կոլեկտիվ եւ պետական սեփականություն:

Պատահում է, որ կորպորացիայի գործունեությունը նույնիսկ անհայտ է (ինչպես որոշ բարեգործների գործունեությունը), օրինակ, օդային եւ այլ ընկերության:

Լավ կազմակերպված եւ գործող կորպորացիան ներկայացնում է ոչ թե մեկ անհատի, այլ մի ամբողջ հանրության շահերը: Երբ կորպորացիան շատ բաժնետերեր ունի, անկասկած այն ամենաքաղաքակիրթ ձեւն է, որի միջոցով նվազագույնի հասցնելով տարածայնությունները, մարդիկ կարող են ի մի բերել իրենց շահերն ու նպատակները: Կորպորացիա ստեղծելու եւ պահպանելու ծախսերն աննշան են նրա բերած օգուտների համեմատ: Ձեռներեցը պետք է գործընկեր ունենա, որ հիմնի ընկերակցություն կամ կորպորացիա: Ձեռնարկություն հիմնադրելիս, նպատակահարմար է, որ հիմնադիրը եւս աշխատի եւ ոչ թե միայն բոս (ղեկավար, շեֆ) լինի: Հարկ է նաեւ ձեռնարկություններում կազմել եկամտի բաշխման ծրագրեր:

Բաժանելի եղե՛ք, խորհուրդը վերաբերում է թե՛ ընկերակցություններին եւ թե՛ կորպորացիաներին: Ընկերակցություն, կորպորացիա ստեղծելիս, նախ անհրաժեշտ է մտածել, թե եկամտի բաշխման ժամանակ հարցերն ինչպես պետք է լուծել: Բիզնեսի գործը սկսելու, ձեռներեցությամբ զբաղվելու համար հարկավոր են չորս տեսակի մասնագետներ տնտեսագետներ, հաշվապահներ, իրավաբաններ եւ ընդհանուր գործարարության խորհրդատուներ:

Մինչեւ 60-ական թվականները աշխարհի շատ երկրներում եւ մասնավորապես ԱՄՆ-ում, ինչպես նաեւ մեր երկրում, արհամարհանք էր տածվում փողի հանդեպ, սակայն տնտեսապես զարգացած երկրներում 70-ական թվականներից վիճակը փոխվեց: Անհատ ձեռներեցին հարց տվեք, թե ինչքա՞ն եկամուտ է վաստակում եւ դեմ կառնեք անխախտ մի արգելքի: Այո՛, դա բիզնեսի գաղտնիք է: Գործարարության եւ հատկապես փոքր բիզնեսի մեծ մասի համար դրամը մեծ խնդիր է, եթե քիչ է, ապա աշխատանքը նպատակամղում են նրան, որ վաստակեն եւ հնարավորությունները, պաշարները արդյունավետ, խնայողաբար օգտագործելով, շռայլություններ չկատարելով, ստանան մեծ եկամուտ: Դա ֆինանսական մենեջմենթի հիմնական խնդիրն է: Միաժամանակ, փոքր բիզնեսի դեպքում եւ ընդհանրապես, պետք է բացառվի ագահությունը եւ ընչաքաղցությունը:

Գոյություն ունեն կորպորացիայի շահույթի բաշխման հետեւյալ ձեւերը.

առաջին, ստացված շահույթի բաշխում հասարակ ձեւով առանց նախօրոք նշանակված դեվիդենտի (շահաբաժնի), այսինքն բաժնետերերի ստացած զուտ եկամտի հարաբերությունը ընդհանուր բաժնետերերին: Մի գործակից, որն ստացվում է եկամտի եւ հասարակ բաժնետոմսերի ներդրած ավանդների հարաբերությունից,

երկրորդ, «թթվային ռեակցիա»-ի թեստի գործակցի միջոցով, այսինքն ընթացիկ գույքից հանած գույքացուցակը եւ բաժանած ընթացիկ պարտքերի վրա,

երրորդ, ապրանքացուցակի իրացվելիության գործակցի միջոցով, այսինքն վաճառված ապրանքի արժեքի հարաբերությունը գույքացուցակին: Այս գործակիցը բնութագրում է, թե կորպորացիայի, ընկերակցության գույքացուցակը տարեկան քանի անգամ կարող է իրացվել,

չորրորդ, պարտքերի եւ գույքի հարաբերության գործակցի միջոցով, որը ցույց է տալիս, թե պարտքերն ընկերակցության ֆինանսավորման ո՞ր մասն են կազմում:

Ընդհանրապես, գործարարությունը պետք է սկսել փոքր դրամագլխից եւ աստիճանաբար ավելացնել եկամուտները: Առաջին գործարար նախաձեռնումը պետք է ստեղծել դանդաղ եւ հաստատուն քայլերով, նախապատվություն տալով սեփական ֆինանսական ռեսուրսների օգտագործմանը: Չէ՞ որ փողը դժվարությամբ է ստեղծվում, սակայն հեշտությամբ ծախսվում: Անհատական գործարարությունը պետք է ինքնաֆինանսավորել սեփական ֆինանսական ռեսուրսներով: Հարկ է մոռանալ գործարարության հենց սկզբում փող վաստակելու մասին, նախ, պատկերացրեք, որ աշակերտ եք վարպետի մոտ, որոշակի ժամկետով առանց վճարի:

Մի գործարար ռեստորանում անձեռոցիկի վրա գրված բիզնես-ծրագրով մեկ տարում ունեցավ 111 մլն. դոլլարի եկամուտ (անհատական կոմպյուտեր արտադրողը):

Եթե Ձեր շրջապատը (հարազատ, բարեկամ, ընկեր, ծանոթ) Ձեզ կանխիկ դրամ, վարկ (փոխատվություն) կամ խորհրդատվություն առաջարկեն սեփական գործ սկսելու համար, ապա ընդունեք վերջինը: Ընդ որում, տնտեսական գործունեությունը ինքնաֆինանսավորեք նախքան փողի կարիքը առաջանալը: Փոքր գործարարությամբ զբաղվելու դեպքում պետք է ձգտել տնտեսաֆինանսական ինքնուրույնության եւ վազել նապաստակի եւ ոչ թե քայլել կրիայի նման: Այդպիսի գործունեության դեպքում դժվար է վարկ վերցնելը, դա «պերուական» սինդրոմ է, այսինքն մի շարք հիվանդությունների ախտանիշների համակցություն:

Հիշե՛ք, կամ շատ պարտք վերցրեք կամ մի վերցրեք ընդհանրապես:

Գործարարության ժամանակ փող ստեղծելու պայմանները պետք է հանգի հետեւյալ սկզբունքներին.

- աճել հետեւողականորեն, դինամիկ (փոփոխական) զարգացման միջոցով, ինչպես կանխատեսել եք բիզնես-ծրագրով,
- ընդգրկել նոր ավանդատուներ թե՛ ինքնուրույն, թե՛ մյուս ավանդատուների, գովազդների միջոցով,
- թողարկեք բաժնետոմսեր ու այլ արժեթղթեր եւ զբաղվեք նրանց առք ու վաճառքով,
- ավանդատուներին, բաժնետերերին ամեն ինչում տեղյակ պահեք,
- բաժնետոմսերի առք ու վաճառքի, թողարկման համար, նախ ուսումնասիրեք շուկան (արժեթղթերի շուկա), ստեղծեք այնպիսի պայմաններ, որ ավանդատուները ցանկացած պահի կարողանան վաճառել իրենց բաժնետոմսերը, այսինքն լինեն հեշտ իրացվելի,
- աշխատել առանց անակնկալների, հիասթափության կամ խոստումներ հեռարձակած (հրապարակած) գովազդներ դրժելու,
- փողը ստեղծեք նախքան ձեռներեցության մեջ հետագա կարիքը առաջանալը,
- ներդրած ավանդից 7-8% եկամուտ եւ կապիտալի ներդրումից 20-30% շահույթ ստանալը համարեք որպես միջին օպտիմալ (լավագույն) չափ,
- խուսափեք այն ավանդատուներից, որոնք ցանկանում են միանգամից հարստանալ Ձեր ձեռներեցության շնորհիվ:

Շահույթի օպտիմալ (լավագույն) չափը աշխարհի տնտեսապես զարգացած երկրներում համարվում է 7-8%, ամենացածրը ընդունվում է Ճապոնիայում, դրա համար էլ համեմատաբար ցածր է ապրանքի միավորի հաշվով ծախսերը (ինքնարժեքը) եւ ցածր է գինը: Օրինակ, ԱՄՆ-ում ավտոմեքենաների շուկայում, վաճառվող մեքենաների 50%-ը կազմում է ճապոնական ֆիրմաների մեքենաները (Տայոտա, Միցուբիշի եւ այլն): Մինչդեռ, մեր երկրում ձեռներեցները ընկել են բարձր շահույթի (եկամտի) ետեւից, անընդհատ բարձրացնելով ապրանքների (ծառայությունների) գները, բնակչության սպասարկման ծառայությունների սակագները (էլ. էներգիա, ջեռուցում, ջրամատակարարում, հեռախոսավարձ, ռադիովարձ եւ այլ սպասարկման աշխատանքների սակագներ) կոպտորեն խախտելով բիզնեսի փիլիսոփայության սկզբունքը եւ արժեքի օրենքի պահանջները:

- Բաժնետերերից ոչինչ չթաքցնելը: Նրանց հետ լավ փոխհարաբերություններ պահպանելու միակ ձեւը ոչինչ չթաքցնելն է: Ընկերակցությունը պետք է լինի բաց գիրք: Դա կարեւոր պայման է

բաժնետիրական կապիտալ ձեռքբերելու եւ այդ միջոցները ձեռնարկատիրական գործունեության մեջ ներդնելու եւ ստացված շահույթից ելնելով շահաբաժին որոշելու համար,

- նպատակին հասնելու համար հարկ է մշակել բիզնես-ծրագիր,
- ձեռներեցը պետք է կարողանա կանխատեսել, ընկալել շուկայի հանկարծակի փոփոխությունները եւ պատասխան հակազդեցությամբ պատասխանել այդ փոփոխություններին ավելացնելով իր եկամուտները:

Ձեռներեցությամբ, գործարարությամբ զբաղվողները պետք է ունենան նաեւ առեւտուր կատարելու շնորք: Առեւտուրը շնորքի, հմտությունների համադրումն է, որը պայմանավորում է գործարարության հաջողության եւ ձախողման միջեւ եղած տարբերությունը: Դա մարդկանց ուզածը, վճարունակության չափը եւ որոշում ընդունելու ընթացքը հասկանալու ձիրքն է, շուկան ուսումնասիրելու, նրանից սովորելու, որոշումներ փոխելու ունակությունը: Առեւտուր կատարելու շնորքը փողի հետ վարվելու, առք ու վաճառքի հմտությունն է: Առեւտրի հանճարները նման են շրջիկ նկարիչների, այն վիրաբուժներին, ովքեր հաջողությամբ, բաց վիրահատություններ են կատարում, իմանալով ընդամենը հիվանդության ախտորոշումը: Առեւտուր կատարելու շնորհքը պայմանավորված է վաճառողի, գործարարի հետեւյալ հատկանիշներով:

1. Այդ շնորքը ունեցողներին տալիս է արագ որոշում ընդունելու կարողություն:
2. Ամիսներ տեւող գործարար հանդիպումներ անցկացնելու համբերություն:
3. Ուղեղային գրոհների ունակություն:
4. Շուկայական ուսումնասիրությունների ունակություն:
5. Բյուրոկրատական (հակաժողովրդական, ինքնիշխան) թղթային ոլոր-մոլոր ճանապարհները կարճ կտրել-անցնելու ունակություն:
6. Գործարարությունը նաեւ բնատուր ունակություն է:
7. Ինչքան փոքր է գործարարությունը, այնքան ավելի կարեւոր է առեւտուր կատարելու շնորքը: Օրինակ, շուկայի նկատմամբ ամենազգայուն գործարարությունը հագուստի վաճառքն է:
8. Առեւտուր կատարելու շնորքը ցուցադրվում է մեծ ու փոքր քաղաքների գյուղապրանքների, պարենային եւ լայն սպառման ապրանքների բացօդյա մեծածախ շուկաներում, տոնավաճառներում:
9. Շուկայում հարկ է սակարկել ապրանքի որակը, գինը, ծագման (արտադրության) վայրը, ֆիրման, ապրանքի նշանը, կիրառել իրացման խթանման (fos) եւ պահանջմունքների ձեւավորման (stis) միասին Fosstis սկզբունքը, գովազդել հաճախակի, լավ դիրք բռնել

շուկայում եւ ժպտալով վաճառել ապրանքը (չինական ասացվածքը ասում է. «Եթե չգիտեք ժպտալ , ապա մի վաճառեք»):

10. Ձեռներեցը պետք է ունենա շուկայի զգացողություն, կանխատեսի շուկայի իրավիճակը:

Մայքլ Ֆիլիպսը եւ Սալլի Ռազբերին իրենց «Ազնիվ գործարարություն» գրքում նշում են առեւտուր կատարելու ձեռներեցի շնորքի մասին եւ այն բաժանում են չորս բաղադրամասերի.

առաջին, համառություն,

երկրորդ, փաստերին շիտակ նայելու ունակություն,

երրորդ, ռիսկը նվազագույնի հասցնելու ունակություն,

չորրորդ, գործի մեջ սովորելու ունակություն:

Երբ նշված հմտություններից որեւէ մեկը գործարարության մեջ բացակայում է, ապա հաջողության հասնելն անհամեմատ դժվարանում է:

Անշուշտ, ձեռներեցը պետք է լինի համառ: Բերենք մի քանի օրինակներ.

1. Վուդի Ալենն (ծնվ. է 1935 թ. ամերիկյան հանրահայտ կինոբեմադրող, դերասան, գրող, նրա նկարահանած կինոներից լավագույնը «Ամեն ինչ, որ ցանկանում էիք իմանալ սեքսի մասին, բայց չէիք համարձակվում հարցնել») ասել է, որ հաջողության 90%-ը ցուցադրական է:

2. Թովմաս Էդիսոնը (1847-1931 թթ., ամերիկյան գիտնական եւ գյուտարար, աշխարհում առաջին էլեկտրակայանի ստեղծողը, ամերիկյան առաջին գիտահետազոտական լաբորատորիայի հիմնադիրը) ասել է, որ հաջողության 10%-ը ոգեշնչում է, իսկ մնացած 90%-ը քրտնաջան աշխատանք է, որը պահանջում է մեծ համառություն:

3. Ուինսթոն Չերչիլը (1875-1965 թթ.) Մեծ Բրիտանիայի նախկին վարչապետը, ասել է. «Հաջողությունը մի անհաջողությունից հետո խանդավառությամբ մյուսին անցնելն է»:

Համառությունը գործին ինքնամոռաց նվիրվելն է եւ դա կբերի հաջողություն: Գործարար համառությունը շատ ավելի ազնվական հատկություն է՝ սկսած 1950թ. ըստ մենեջմենթի հիմունքների գիտության եւ ոչ թե պնդաճակատություն, ինչպես դա բնորոշում են մեր երկրում շատ բյուրոկրատ, վարչարար ղեկավարներ թե՛ նախկին եւ թե՛ ներկա հասարակարգում:

Ձեռներեցը փաստերին պետք է նայի շիտակ: Այսօրվա ճշմարտությունը կարող է վաղը դառնալ սխալ կամ երկրորդական գործ: Ձեր սեփական բիզնեսը սկսելիս լավ պատկերացրեք, թե ինչպես երես առ երես փաստերին նայելուց հրաժարվելը կարող է տնտեսական կորուստների հանգեցնել:

Ձեռներեց տերմինը մտցվել է ֆրանսիական տնտեսագետ Ռիշար Կանտիլլոնի կողմից, որն ապրել է 18-րդ դարի սկզբին: Այն

ժամանակվանից այդ բառը նշանակում է մարդ, որն իր վրա է վերցնում ռիսկը նոր ձեռնարկության կազմակերպման նպատակով կամ նոր գաղափարի մշակում՝ կապված նոր արտադրանքի արտադրության, նոր ծառայության մատուցման հետ: Ձեռներեց եւ մենեջեր բառերը հոմանիշներ չեն: Ամերիկյան ինդուստրիայի հիմքը գցել են լեռնային համարձակ ձեռներեցները 19-րդ դարի վերջին եւ 20-րդ դարի սկզբին: Ահա նրանց անունները. Ջոն Ռոկֆելլեր (նավթի գծով, որը դարձավ ԱՄՆ-ի եւ աշխարհի ամենախոշոր միլիարդատերը), Ջոն Մորգան (պողպատի եւ բանկային գործը), Էնդրյու Մելլոն (ալյումինի), Էնդրյու Քարնեգի (պողպատ), Հենրի Ֆորդ (ավտոմեքենա): Նրանց անունները ծանոթ են յուրաքանչյուր ամերիկացու, սակայն հարկ է, որ նրանց աշխատանքի փորձը ուսումնասիրեն նաեւ հայ գործարարները: Հայտնի են նաեւ վերջին տասնամյակներում ամերիկյան ձեռներեցների անունները Ջոն Պոլ Հետտի (նավթ), Հանտ (սննդի արդյունաբերություն), Արիստոտել Անասիս (նավերի արտադրություն), Էդվին Լենդ («Պոլարոիդ» կորպորացիա), Ջոն Մակ-Արթուր (ապահովագրություն): Հարյուր հազարավոր մարդիկ, որոնք ամեն տարի սկսում են նոր բիզնես, նույնպես վերաբերում են ձեռներեցների խմբին, թեկուզ նրանց անունները չի հիշատակվում դասագրքերի, պատմության մեջ: Այդ մարդիկ հիմնարար դեր են խաղում երկրի տնտեսության մեջ:

Ձեռներեցության բնույթի փոքր բիզնեսը նույնպես մեծ դեր է խաղում երկրների տնտեսության մեջ: ԱՄՆ-ում 11 մլն. ձեռնարկություններից փոքր բիզնեսով զբաղվում են 10,8 մլն.-ը: Նրանցում զբաղված է ամբողջ աշխատողների 60%-ը, հետեւապես մեծ բիզնեսով զբաղվում են 200 հազար ձեռնարկություններ, որոնց աշխատողների թիվը կազմում է ամբողջի 40 տոկոսը: Բացի այդ, 1972-1979 թթ. 25%-ով ավելացել է փոքր ձեռնարկությունների քանակը, որոնք զբաղվում են անհատական աշխատանքային գործունեությամբ:

Ներկայումս ԱՄՆ-ում գործում է ավելի քան 20 մլն. ձեռնարկություններ (բացի գյուղատնտեսությունից), որոնց 99,6%-ը պատկանում է փոքր բիզնեսին: Նրանք ունեն 500 մարդուց պակաս աշխատողներ: Նրանց տեսակարար կշիռը համախառն ներքին արդյունքում (ՀՆԱ) կազմում է մոտավորապես 40%, իսկ զբաղվածության տեսակետից՝ կեսից ավելին:

Քանի որ բոլոր ձեռներեցները ակտիվ կարգով մասնակցում են ձեռնարկությունների նպատակների ձեւավորմանը եւ նրանց գործունեության կառավարմանը, ապա նման ձեռներեցներին կարելի է հաշվել նաեւ մենեջերներ: Որոշ ձեռներեցներ հաջողակ են գործում ոչ միայն ձեռնարկության կազմակերպման սկզբում, այլեւ հետագայում՝ նրա գործունեության ընթացքում:

«Այ-Բի-Էմ»-ի հիմնադիր Թոմաս Ուոթսոնը ֆիրման դարձրել է անվիճելի առաջատար կոմպյուտերային արդյունաբերության մեջ: Թեեւ Ռեյ Քրոկը չի հիմնադրել, այլ գնել է «Մըք-Դոնալդզ» հասարակական սննդի ֆիրման, նրա ձեռնարկատիրական բաժնետոմսը փոխադրելով ինդուստրիալ հիմքի վրա, համբուրգերի արտադրությունը ժամանակակից հեղաշրջում են առաջացրել բիզնեսում եւ արագ սպասարկում՝ հասարակական սննդի բնագավառում: Դրանք, եւ կառավարման այլ ինովացիոն ձեւերը, որոնք ներդրվել են ձեռներեցների կողմից այն ժամանակ, երբ Քրոկը դարձավ «Մըք-Դոնալդզ» ֆիրմայի նախագահը, ֆիրմային մեծ հաջողություն բերեց: Ֆրեդերիկ Սմիթը նույնպես հստակ ցուցադրեց իր ձեռներեցությունը իրացնելով իր գաղափարը, այն հաջողություն բերեց «Ֆեդերալ էքսպրես» ընկերությանը:

Որոշ ձեռներեցներ ունակ չեն կառավարման առումով իրականացնել իրենց ֆունկցիաները, ինչպիսինն է պլանավորումը, կազմակերպումը, մոտիվացիան, հաշվառումը, վերլուծությունը, աուդիտը եւ վերահսկողությունը:

Սակայն, հաճախ, այնպիսի բնութագիրը, ինչպիսինն է անձնական ռիսկը, ֆինանսական հնարավորությունների նկատմամբ հակազդեցությունը եւ երկար ու համառ աշխատանքը, ավանդական ձեւով հանդիսանում են լավ ձեռներեցին բնորոշ հատկանիշներ: Մի հետազոտման հեղինակ, որում համեմատվում է հաջողակ ձեռներեցի եւ հաջողակ մենեջերի բնորոշ հատկանիշները, նշում է հետեւյալը. «Հաջողակ հերարխիան (ղեկավարությունը) բիզնեսում ընդունակ է իրավիճակից ելնելով ներդնել կազմակերպական կառուցվածք եւ տեսնել իր կազմակերպության վիճակը: Այդպիսի ղեկավարները ընդունակ են ընդունելու կառավարչական հիմնավորված որոշումներ: Սակայն շատ ձեռներեցներ նման վերաբերմունքի մտածելակերպ, հմտություն չունեն: Բացի այդ, հաջողակ ղեկավարը (մենեջերը) ունի դրական վերաբերմունք իշխանության նկատմամբ, իսկ շատ ձեռներեցներ՝ ոչ: Ձեռներեցը, երբեմն չի ցանկանում ճանաչել եւ ենթարկվել իշխանությանը, ուրիշի իշխանության ներքո չի ուզում աշխատել եւ որպես հետեւանք, խուսափում է այդ վիճակից: Հետեւաբար, տարօրինակ չէ, երբ հայտնի ձեռներեցը չի դառնում արդյունավետ մենեջեր (ղեկավար): Ձեռնարկությունը, որը ստեղծել է ձեռներեցը, կարող է քայքայվել, ֆինանսական սնանկացման ենթարկվել եւ նոր ձեռնարկումներից շատերը ձախողվում են բիզնեսում եւ հիմնական պատճառը հանդիսանում է վատ կառավարումը եւ ոչ թե վատ գաղափարը: «Սիրս Ռեբեկ էնդ Կ» ֆիրման գտնվում էր քայքայման եզրին, երբ այն գնեց Ջուլիուս Ռոզենվալդը եւ «Սիրսը» դարձրեց առաջատար ձեռնարկություն: Այդ նույն ձեւի, 25 տարեկանում Ֆորդ կրտսերը վերակառուցեց ֆիրման, փոխեց բոլոր բյուրոկրատ

(ինքնահիշխան) մենեջերներին եւ այն դարձրեց առաջատար: ԱՄՆ-ում ամեն տարի լույս է տեսնում «Ֆորչուն-500» ամսագիրը, որտեղ նշվում են առաջատար ձեռնարկությունները: Ձեռնարկությունը, որը գործում է տնտեսապես անկայուն պայմաններում, չի կարող սպասել փոփոխությունների: Նրանց ղեկավարները պետք է մտածեն եւ գործեն որպես ձեռներեց: Ձեռներեց մենեջերը ակտիվ կարգով փնտրում է հնարավորություններ եւ մեծ ռիսկի է դիմում հասնելով փոփոխությունների եւ կատարելագործման: Պենշոն մտցրել է «ձեռնարկատիրություն» բառը, որը նշանակում է գործի եւ գործողությունների նկատմամբ համապատասխան վերաբերմունք: Ձեռնարկատիրությունը պահանջվում է ամեն մի մակարդակում, եթե ձեռնարկությունը անհրաժեշտ է գործի որպես ձեռներեց: Խոշոր ձեռնարկատիրական գործողությունները, որոնք պահանջում են մեծ ռիսկ, որոշում է կայացնում կառավարման բարձր օղակի ղեկավարությունը, բայց գաղափարը հետեւում է միջին օղակից: Եթե միջին օղակի մենեջերները չեն ցանկանում ռիսկի դիմել՝ նոր գաղափարի ծագման կապակցությամբ, ապա ձեռնարկատիրական ընդունակությունը ընկնում է: Եթե վարպետը որեւէ փոփոխություն է մտցնում աշխատանքում, ապա ըստ էության, նա նույնպես ձեռներեց է, ինչպես եւ ձեռնարկության ղեկավարը, որը ցանկանում է միլիոններ ներդնել նոր արտադրանքի նախագծման եւ արտադրության կազմակերպման համար: Դժվար է լինել ձեռներեց անհատ թե իրավաբանական անձ: Ամեն մարդ այդ ընդունակությունը չունի, առավել եւս դժվար է էությամբ լինել մենեջեր եւ տիրապետել կառավարման արվեստին:

«Ար-Սի-էյ» կոմպյուտերային ֆիրման քայքայվեց, որովհետեւ այն ձեռնարկատիրական կազմակերպություն չէր: Ղեկավարության հիմնական մոտեցումը հեռուստատեսությունն էր, իսկ վերջինս հաճախակի փոփոխությունների չի ենթարկվում: Ընկերությունն իր առաջատար ճարտարագետներին ստեղծագործական աշխատանքի ազատություն չտվեց, դրա համար էլ ֆինանսական սնանկացման ենթարկվեց, մինչդեռ «Այ-Բի-Էմ»-ը դարձավ առաջատար:

Հաջողությունների չափանիշը շատերը համարում են ձեռնարկության մեծությունը եւ շահույթի չափը: Բայց շահույթի չափը, շահութաբերությունը եւ ձեռնարկության չափը չեն կարող լինել առաջատարի, հաջողակ գործող ձեռնարկության չափանիշ:

Ձեռներեցությունը համարձակ, կարեւոր եւ դժվար նախագծերի (ծրագրերի, մտքի, գաղափարի) իրականացում է կյանքում: Դա պատրաստակամություն է կամավոր կարգով իր վրա վերցնել ռիսկը՝ կապված նոր գաղափարի իրականացման հետ: Դա ձգտում է մտածել եւ կատարել ինչ-որ նոր գործ կամ բարելավել գոյություն ունեցողը:

Ձեռներեցությունը հաճախ կապում են «Բիզնես»-ի (գործարարության) հասկացության հետ, թեեւ այդ երկու բառերը ունեն տարբեր իմաստ:

«Բիզնես» բառի հոմանիշը կոմերցիան է (առեւտրային գործարքը)՝ գործարար ակտիվությունը: Ձեռնարկատիրական գործունեությունը առաջին հերթին էներգիա եւ նախաձեռնություն ունեցող մարդու բանական (ինտելեկտուալ) գործունեություն է, որը լրիվ կամ մասնակիորեն տիրապետելով ցանկացած նյութական արժեքների, օգտագործում է նրանց բիզնեսի կազմակերպման համար, որին կառավարում է: Հետեւապես, ձեռներեցությունը բիզնեսի գործի կազմակերպում է՝ կառավարում[1]: Հենց ձեռներեցությունն է, որը հոմանիշ է «դինամիզմ» շարժում դեպի առաջ, փոփոխություն, համարձակ բառերին: Ամերիկյան ազատ ձեռներեցության մեջ օգտագործվում են մարդու նախասիրությունները, նրա ինքնաիրացման եւ ինքնահաստատման ձգտումը: Ձեռներեցը գործում է հասարակության բարեկեցության համար:

Ամերիկյան բիզնեսի պատմությանը հայտնի են շատ օրինակներ, երբ ձեռներեցների հիմնական շարժառիթները եղել են իրենց վիճակի նյութական ու բարոյական անբավարար վիճակը: Սակայն այդ անբավարարությունը հարկադրել է նրանց՝ մտածել եւ գործել: Ամերիկացիների մեծամասնության վերաբերմունքը ձեռներեցությանը, որպես կանոն, զրկված է ցանկացած կախվածությունից, այսինքն ազատ ձեռներեցություն է: Պետությունը եւ հասարակությունն իրենց հաշվետվություն են տալիս նրանում, որ մի քանի տասնյակ ձեռներեց մարդիկ՝ դա ազգի յուրատեսակ «ոսկյա ֆոնդն է» եւ դրա համար էլ կատարում են ամեն ինչ, որպեսզի ձեռնարկատիրական ոգին ժողովրդի մեջ երբեք չընկճվի:

Բիզնեսի ընտրության հարցը կախված է ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձանցից, անհատի արհեստավարժ որակավորումից, աշխատանքի փորձից, նախասիրությունից, ընդունակություններից, ֆինանսական ռեսուրսներից, արտաքին միջավայրի պայմաններից: Եվ, վերջին հաշվով, կարեւոր է, որ գործարարը, ձեռներեցը ինքն է ազատ ընտրություն կատարում, թե բիզնեսի ո՞ր ճյուղով զբաղվի, կատարի ֆիզիկական աշխատանք, թե՞ մտավոր: Վերջինս, իհարկե, կախված է նրա ինտելեկտուալ զարգացման մակարդակից (բանականությունից): Բիզնեսը սկսելը կախված է անհատի ընտրությունից.

1. Ի՞նչին է ինքը ավելի շատ առավելություն տալիս, նախասիրությունը, հնարավորություններն, աշխատել իրերի՞, առարկաների՞, թե՞ գաղափարի, մարդկանց հետ.

[1] Жан Йеннекенес – Управление бизнесом. Практических занятий для малых и средних предприятий, М. 1996.

2. Ուզու՞մ է տեսնել իր ֆիզիկական աշխատանքի արդյունքը.

3. Առավելություն, նախապատվություն տալի՞ս է անկախ աշխատելուն, ազատ ձեռներեցությանը, թե՞ խմբի, կոլեկտիվի հետ.

4. Կարո՞ղ է ինքը արդարացնել իր հույսերը, կատարել աշխատանքներ, որոնք կախված են նաեւ ֆիզիկական ուժից,

5. Կարո՞ղ է ինքը մարդկանց ղեկավարել:

Այդ յուրաքանչյուր հարցին, ամեն մի ամերիկացի փնտրում է ազնիվ, օբյեկտիվ պատասխան, որովհետեւ, թե ԱՄՆ-ում եւ թե տնտեսապես զարգացած մյուս երկրներում բիզնեսը հիմնված է միայն օրենքների, արդարության սկզբունքի վրա, ոչ թե ինչպես մեր երկրում, ուր խաբեության հիման վրա, երբեմն, կատարում են չարչիություն, զբաղվում միայն առեւտրով (որը բիզնեսի երկրորդ տեսակն է, մինչդեռ հիմնական տեսակը ապրանքի նախագծման, արտադրության ու վաճառքի կազմակերպումն է)՝ կոպտորեն խախտելով բիզնեսի փիլիսոփայության սկզբունքը՝ բավարարել սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները եւ ապահովել շահույթ: Ցավոք, հայ գործարարներից շատերին առայժմ հետաքրքրում է միայն իրենց շահը՝ ստանալ մեծ չափով շահույթ նույնիսկ պետական եւ սեփականաշնորհված ձեռնարկություններ՝ ՍՊԸ, ԼՏԸ, ԲԲԸ-ն գործունեության նպատակն ու գործելակերպն է այդպես: Օրինակ, ՀՀ կապի նախարարությանը (1998 թվականից՝ փոստի եւ հեռահաղորդակցության) ՀՀ նախագահի հրամանագրով (1992 թ) շահույթի չափ է սահմանված 10 %, մինչդեռ փաստացին 1992-1997 թթ. գերազանցել է 20-36 անգամ սպասարկման սակագների անհիմն կարգով բարձր սահմանելու հետեւանքով, եւ ի հաշիվ բնակչության կենսամակարդակի նվազեցման: Գրեթե նույնն է վիճակը տրանսպորտի նախարարության համակարգում (չափը՝ 12 %, փաստացին 10-20 անգամ բարձր), քանի որ անհիմն կարգով խիստ բարձրացրել են ուղեւորների երթեւեկության գները՝ թե ներքաղաքային եւ թե՝ միջքաղաքային: Այդպես է ներկայումս վիճակը նաեւ երկրի տնտեսության մյուս ճյուղերում եւ հատկապես էներգետիկայում ու բնակչության սպասարկման մյուս ոլորտներում: Մինչդեռ այդպես չէ տնտեսապես զարգացած երկրներում (եւ հատկապես Ճապոնիայում, Շվեդիայում եւ այլն): Ամերիկացին գիտե, որ ԱՄՆ-ում չեն սիրում այն մարդկանց, որոնք իրենց վրա պարտականություն են վերցնում, բայց բավարար չափով չեն կատարում: Դրա համար էլ անհատ ձեռներեցը պետք է գործի իր հնարավորությունների սահմաններում, հետեւապես պարտավորությունները պետք է համապատասխանեն իրենց հնարավորություններին:

Ինչպե՞ս վարել սեփական գործը, ինչպե՞ս զբաղվել գործարարությամբ, ահա այս հարցերին հիմնավոր պատասխան է տվել

բիզնեսի հայտնի ամերիկյան մասնագետ Փոլ Հոքենը[1]: Ամեն մի բիզնես իր մեջ բովանդակում է չորս հիմնական գործոններ.

առաջին, դրամի առկայություն եւ շրջանառություն,

երկրորդ, հաշվապահական հաշվառում եւ հաշվետվություն,

երրորդ, մարքեթինգային գործունեություն,

չորրորդ, մենեջմենթի գործնական կիրառում որպես ոչ միայն արտադրության, ֆինանսների, այլեւ մարդկային ու աշխատանքային փոխհարաբերությունների կառավարում (կադրային մենեջմենթ): Վերջինիս վերաբերու նաեւ հոգեբան-մենեջերների գործունեությունը, որի օրինակը առաջին գլխում ցույց ենք տվել ճապոնական հոգեբան-մենեջերի վերաբերմունքով, երբ ստրեսային վիճակում գտնվող աշխատողին չեն թույլատրում, որ ներկայանա աշխատանքի, բայց պահպանում են միջին աշխատավարձը:

Գործարարությունը նորարարություն է, փիլիսոփայական մտքի, գաղափարի գործնական կիրառում: Նորարար միտքը դաստիարակվում է ավելի շատ գործնական աշխատանքի փորձով, քան տեսական գիտելիքներով, թեեւ, անշուշտ, վերջինս հանդիսանում է նրա հիմքը:

Գործնական կյանքի փորձը ցույց է տալիս, որ փոքր, միջին եւ խոշոր ձեռնարկություններում կարիքները պարզորոշ չեն տարանջատված, հետեւապես, սխալ է այն կարծիքը, որ իբր, մեծ ձեռնարկության ամեն մի ստորաբաժանում չի կարող առանձին զբաղվել գործարարությամբ, ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, որպես փոքր կամ դուստր ձեռնարկություն:

Գործարարությունը, ընդհանրապես, մարդկանց ավելի շատ է կապում հասարակության հետ, քան մեր կյանքի որեւէ այլ նախաձեռնում, բարգավաճման հեռանկարներ ստեղծելով բոլոր առնչվողների համար:

Մինչեւ 1967 թվականը գործարարությունը որպես զբաղմունք նույնիսկ ցածր էր գնահատվում ԱՄՆ-ում (ըստ հասարակական կարծիքի), իսկ դրանից հետո այն փոխվել է: Դա ոչ թե ընչաքաղցության չափանիշ է, այլ բիզնեսի ձեռնարկատիրական գործունեության քանակական աճ: «Ձեռնարկիչ» եւ «գործարար» բառերը մինչ այդ նույնացվում էր հարմարվողականության, քան հարմար առիթն օգտագործելու կարողության հետ: Մինչ 1967 թվականը ԱՄՆ-ում բիզնեսը նման է եղել հայաստանյան չարչիության ձեւին (հատկապես 1992-1995 թթ.) եւ ըստ հասարակական կարծիքի, ամոթ է եղել, որ մարդ զբաղվի փոքր առեւտրով: Այդպես է եղել նաեւ Փոլ Հոքենի ծնողների վերաբերմունքը իրենց տղայի նկատմամբ, թեեւ տղան համառությամբ զբաղվել է սկզբում փոքր բիզնեսով, հետո դարձել հայտնի գործարար մարդ: Իր ուսուցիչները, այնուամենայնիվ, իրենց հանգիստ էին պահում, լսելով, որ Փոլ Հոքենը դարձել է վաճառող, իսկ իրենից՝ շատ ընկերներ, ընկերուհիներ հեռացել են: Բոստոնի Նյուբար փողոցում հեղինակը բացել էր էկոլոգիապես մաքուր գյուղամթերքների փոքր խանութ: 1974-1975 թթ., երբ առաջացավ նավթի ճգնաժամ, հումանիտար գիտությունների դերը ընկավ, լեզվի մանկավարժների մեծ մասը դարձան գործազուրկներ, ինչպես շատ մասնագետներ գործազուրկներ դարձան մեր երկրում գործարարության պարբերաշրջանի ընթացքում (1992-1996 թթ.): Ստիպված նման մարդիկ զբաղվեցին եւ զբաղվում են փոքր բիզնեսով եւ հատկապես նրա երկրորդ ձեւով՝ գնել ապրանքներ էժան գնով եւ վաճառել թանկ գնով ու գների տարբերության հաշվին ստեղծել եկամուտ իր եւ ընտանիքի գոյատեւման համար: Փոքր բիզնեսը անելիքների ընտրության մեջ ընձեռում է մեծ ազատություն եւ ոչ մի հաստատություն այդպիսի ազատություն չի կարող տալ, ինչպես սեփական գործը (սեփական բիզնեսը), որը ենթադրում է նաեւ սեփական աշխատատեղի ստեղծում: Այն գործազրկության ներկա պայմաններում ունի մեծ նշանակություն:

Ձեռներեցների ձեռնարկչական գաղափարները ծագել են ինչ-որ զբաղմունքով նրանց կլանվածությունից, խթանելով աշխարհում ինչ-որ բանի պակասից: Ձեռնարկիչը (գործարար մարդը) սկսում է մտածել այդ մասին, մտովի պատկերացնում ինչ-որ արտադրանքի կամ ծառայության կամ փոփոխություն՝ արդեն գոյություն ունեցող արտադրանքի, ծառայության մեջ:

Ձեռնարկիչը հաճախ առաջինն է, որ հայտնաբերում է բաց տեղերը՝ թերությունները, հիմնահարցերը, փոփոխությունների անհրաժեշտությունը, ու եթե ամեն ինչ լավ լինի, նա կարող է հաջողակ գործարար դառնալ:

Լավ խնդիրները եռանդաբեր են, իսկ վատ խնդիրները՝ ուժասպառ: Գործարարությունը առաջացնում է առեւտրային մեծ հեղափոխություն: Տնտեսական առավելությունը շուկայում անցնում է միջին եւ փոքր ձեռնարկություններին: Մասնավորապես, կարելի է առանձնացնել շուկայի տնտեսական երեք կարեւոր փոփոխություն.

առաջին, արտադրանքը, ծառայությունները, սպասարկումները պետք է ավելի լավը լինեն եւ ավելի շատ տեղեկատվություն բովանդակեն (գովազդ): Փոքր ձեռնարկություններն այդ պահանջը բավարարելու մեծ հնարավորություններ ունեն,

երկրորդ, գնալով, շուկան այնքան է շերտավորվում, որ խոշորությունն այլեւս դադարում է առավելություն լինել, եւ կարող է նույնիսկ խոչընդոտ դառնալ (ինչպես գյուղատնտեսության մեջ նախկին հասարակարգի ձեռնարկությունները),

[1] Փոլ Հոքեն, Ինչպես վարել սեփական գործը (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1993:

երրորդ, անպահանջկոտ սպառողներին փոխարինում են քմահաճ հաճախորդները, իսկ մեծ ձեռնարկությունները գերադասում են գործ ունենալ անպահանջկոտ սպառողների հետ:

Հետեւապես, շուկայում մրցակցությանը ավելի լավ են դիմանում հատկապես գյուղմթերքների շուկան, փոքր եւ միջին ձեռնարկությունների ապրանքարտադրողները:

Գործարարությունը սեփականատիրոջ խաղահրապարակն է: Երեխաները միշտ մեր գլուխը ցավացնում են «ինչու՞» հարցով: Գործարարի հարցն է. «Իսկ ինչու՞ ոչ»: Ձեզ դրեք սպառողի (հաճախորդի) տեղ եւ կողքից նայեք ձեր ապրանքին (ծառայությանը, սպասարկման ձեւին, վերաբերմունքին), Ձեր բիզնեսի գործին: Ձբաղմունքը պետք է վերածել գործարարության մեծ խաղի: Գործարարությունը փորձառություն է, գաղափարներ, խելք, մտահղացումներ, ստեղծագործելու ունակություն: Մյուս կողմից, լավ է քիչ փող ունենալ, քան չափից շատ: Այսպես, փոքր ձեռնարկության համար չափից ավելի փողը վատ է, քան քիչը: Փոքր ձեռնարկությունների ստեղծման խոչընդոտողը ոչ թե դրամագլուխն է (հիմնադիր կապիտալը), այլ երեւակայությունը (գաղափարը, ծրագիրը): Կարիքն է խթանում առաջընթացը, ահա թե ինչու ավել փողը վատ է, քան քիչը: Ամերիկյան գործարարներ Բենը եւ Ջերրին իրենց պաղպաղակի գործը սկսեցին պատկերավոր ասած փոխնեփոխ հագնելով միեւնույն կարկատած շալվարը, իսկ 1950-ական թվականներին ԱՄՆ-ի շուկաներում «իմիջի» հեղինակության բարձրացումն էր: Ներկայումս Բենին եւ Ջերրին ունեն 110 փոքր ձեռնարկություններ, ունեն վարձու բանվորներ եւ ծառայողներ, իրենք կատարում են ղեկավարի (մենեջերի) ֆունկցիաներ եւ տարեկան ապրանքաշրջանառության ծավալը անցնում է 50 մլն. $-ից: Գործարարը պետք է ձգտի գոնե նույն ծախսումների չափով եկամուտ ստանալ: Սա է գործարարության պահանջը, այլապես ֆինանսական ինքնալուծարման կենթարկվի գործարարը, ապրանքարտադրող ձեռներեցը: Եթե փողը լուծեր բոլոր խնդիրները (թեեւ ժողովրդական ասացվածքով «փողը մութ տեղն էլ է լույս տալիս»), ապա փոքր բիզնեսը գոյություն չէր ունենա: Գործարարությունը միշտ ունենում է հիմնահարցեր: Եթե ձեռնարկումը կանգնում է դժվար լուծելի խնդիրների առջեւ կամ խճճվում է դրանց միջեւ, մի խուսափեք դրանից: Արժեքավոր որեւէ բան գտեք խնդիրների այդ կծիկներում՝ «Գտեք պահանջմունքները եւ բավարարեք այն»: Գործարարը պետք է զարգացնի իր միտքը, գաղափարը եւ հույսը դնի ինքն իր վրա: Լավ կառավարումը (մենեջմենթը) հենց այն արվեստն է, որ խնդիրները հետաքրքիր է դարձնում, իսկ նրանց լուծումները այնքան կառուցվածքային, որ բոլորը ցանկություն ունենան աշխատել կոլեկտիվում եւ աշխատանքից բավականություն ստանալ:

Ձեռներեցությունը ունի ճանաչում, գործարարությունը փորձության է ենթարկվում մարդու բնավորությունը: Այն բացահայտում է որեւէ գործունեությամբ զբաղվող մարդու բնավորությունը, նրա ով լինելը, ինչպիսի մարդ լինելը, կազմակերպչական ընդունակությունները, շնորհքը եւ այլն: Գործարարը միշտ պետք է փորձի պահպանել հումորի զգացումը: Գործարարությունը տնտեսական խաղ է. (խաղ է շուկայի հրապարակում, խաղ է թվերի հետ): Ենթադրենք, ապրանքը վաճառում եք շուկայում, բայց շուկան չի հետաքրքրվում Ձեր առաջարկներով, ոչինչ չեք կարողանում վաճառել, թեեւ Ձեր առաջարկը լավն է: Հետեւապես, խորհուրդ գործարարին. խաղ արեք: «Խաղ անել» բառը՝ բայ է, գործարարությունը խաղ է մտածել, հայտնաբերել, փոփոխել, ծրագրավորել, ծառայություն մատուցել, տեղեկացնել (գովազդել), ձեւափոխել, կատարելագործել, նախագծել, ինչ-որ մեկին գոհացնել, պահանջմունքները բավարարել, եկամուտ ստեղծել, այլապես ոչինչ չեք վաճառի, եթե լուռ կանգնեք շուկայում Ձեր ապրանքի մոտ կամ ծառայություն (սպասարկում) իրականացնող աշխատատեղում: Գործարարությունը երբեմն ծնվում է հաճախորդ լինելուց եւ շուկայի առաջարկածը չհավանելուց: Ինչպես գործարարության ծագման սկզբնական շրջանում, ներկայիս տնտեսապես զարգացած երկրներում, հիմա էլ մեր երկրում քչերն են հետաքրքրվում արտադրանքի արտադրությամբ եւ այդ վերաբերմունքը խիստ անհանգստացնող է: «Ձեռնարկության ոգին» գրքի հեղինակ Ջորջ Ջիլդերը գրում է. «Միայն ձեռնարկատերերը գիտեն աշխարհի կարգն ու Աստծո օրենքները»: Գործարարության մեջ երբեք չպետք է փորձել «հաղթել» մրցակցին: Փորձեք սպառողին (հաճախորդին) տալ այն, ինչ նա չի ստանում ձեր մրցակցից: Մրցակցին հաղթելու փորձերը եռանդի եւ ժամանակի վատնում է, որովհետեւ սպառողը անտարբեր է այդ մրցակցության նկատմամբ: Գործարար մարդը միանգամից երկու գործ չպետք է սկսի: Մեկը հաջողացրեք, հետո սկսեք մյուսը: Այդպես է զարգանում գործարարությունը: Գործարարությունը կարեւոր նշանակություն ունի նաեւ սպասարկման ոլորտում: Սովորաբար, ԱՄՆ-ում ասում են, որ ապրանքի (ավտոմեքենա, կահույք, կենցաղային իրեր եւ այլն) գնման ժամանակ սպառողները ձեռք են բերում ունեցվածք (ֆիզիկական կապիտալ), իսկ ծառայությունների գնման ժամանակ՝ կատարում են ծախսեր: Ամերիկյան գործարարների մեկ երրորդը զբաղված է սպասարկման ոլորտում, մինչդեռ այն դեռեւս լայն տարածում չի ստացել մեզ մոտ: 1930 թվականին ԱՄՆ-ի տնտեսության սպասարկման ոլորտում ընդգրկված են եղել 17.4 մլն մարդ կամ ընդհանուր աշխատողների 59.3 %-ը, իսկ 1980 թվականին՝ 64.8 մլն. մարդ կամ աշխատուժի 71.5 %-ը եւ մինչեւ 2000 թվականը այն կհասնի 90 տոկոսի: Ամերիկյան ցանկացած հեռախոսային գրքում

կան դեղին գույնի էջեր, որտեղ կարելի է գտնել սպասարկման ոլորտի բիզնեսի տարբեր տեսակներ: ԱՄՆ-ում գոյություն ունի սպասարկումների, ծառայությունների գրեթե բոլոր տեսակները, նույնիսկ շների զբոսանքի դուրս բերում՝ մեկ շան հաշվով մեկ ժամը արժե մեկ դոլլար: Ընդ որում, այդչափ ստանում է նաեւ ցրիչը: Սպասարկումների, ծառայությունների մատուցման հիմնական ծախսը աշխատանքի վարձատրության ծախսերն են, որի մակարդակը բարձր է ԱՄՆ-ում, մանավանդ որ չորս շնչից բաղկացած ընտանիքի եկամուտը, եթե կազմում է 12750 դոլլարից պակաս, ապա համարվում է աղքատ ընտանիք (սպառողական նվազագույն զամբյուղը): ԱՄՆ-ում ծառայությունները շատ թանկ են, բայց սպառողները չեն դժգոհում, քանի որ այն մատուցվում է շատ արագ եւ որակով: Դա կախված է քաղաքակրթությունից, մարդկանց գիտակցությունից, աշխատանքի փորձից եւ վարպետությունից: Ձեռներեցները նաեւ փողով փող են ստեղծում, ինչպես դրամատները, ֆոնդային բորսաները, արժեթղթերի շուկան, տարադրամի փոխանակման կետերը, անշարժ գույքի գործակալությունները եւ այլն: Ուրեմն, որպեսզի փողով փող աշխատել, հարկ է ուսումնասիրել շուկան, մտածել մի գաղափար, մշակել բիզնես-ծրագիր, այդ թվում մարքեթինգի ծրագիր եւ խորությամբ ուսումնասիրել այն ուղիները, որոնք կարող են հանգեցնել դրան: Միշտ սովորեք ուրիշների (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ) եւ Ձեր սխալից: Իհարկե, փող պետք է աշխատել միայն օրենքի սահմաններում: Սովորելով այս ամենը, եթե դուք ցանկանում եք Ձեր բախտը փորձել, օրինակ, բաժնետոմսերի շուկայում, մի վախեցեք, այլ դիմեք ֆինանսական ռիսկի: Բայց միշտ հիշեք ԱՄՆ-ի հռչակավոր ֆինանսիստ-մենեջերներից մեկի, ԱՄՆ-ի վեց նախագահների ֆինանսների գծով խորհրդական Բեռնարդ Բարուխի նախազգուշացումը[1]. «Եթե դուք պատրաստ եք հրաժարվել մնացած ամեն ինչից եւ այնպիսի խնամքով, ինչպես բժշկականի ուսանողն է ուսումնասիրում անատոմիան, ուսումնասիրել բաժնետոմսեր առաջարկող շուկայի եւ բոլոր հիմնական ընկերությունների ամբողջ պատմությունն ու ծագումաբանությունը, եթե դուք կարող եք այս ամենն անել, եւ բացի դրանից, ունեք մեծ խաղամոլի անվրդով նյարդեր ու պայծառատեսի վեցերորդ զգայարան, ինչպես նաեւ առյուծի քաջություն, ապա դուք ունեք հաջողության միայն ուրվականը»:

Ըստ ֆինանսական փորձագետ Բեռնարդ Բարուխի, գոյություն ունեն փող աշխատելու հինգ կանոններ: Այդ կանոններն են.

առաջին, ընդունե՛ք որոշում. «Ես կարող եմ փող աշխատել»:

[1] Մարվին Սմոլ - Ինչպես դառնալ միլիոնատեր կամ փող աշխատելու արվեստը (անգլերեն), Նյու Յորք, 1920:

Շուկայական հարաբերությունների պայմաններում ձեռնարկությունները (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ) կարող են փող աշխատել եւ հարստանալ,

երկրորդ, փող աշխատելու համար դուք միշտ պետք է մտածեք այդ մասին ուտելիս, զբոսանքի ժամանակ եւ նույնիսկ գիշերը քնելուց առաջ եւ արթուն ժամանակ (ինչպես ամերիկյան «Դալլաս» գեղարվեստական կինոնկարի հերոսներից մեկը Յուինգների ընկերության նախագահ Ջեյը),

երրորդ, գործունեության շատ ասպարեզներ կան, որտեղ դուք կարող եք հասնել հաջողության փնտրեք եւ կգտնեք այն: Սակայն միշտ մտապահեք ճապոնական հաշվապահների իմաստուն ասացվածքը. «Ամեն ինչը չափի մեջ է, չափը խախտելը չափին չհասնելու միջոց է[1]»,

չորրորդ, դուք կսխալվեք, բայց Ձեր ոգին թող չընկճվի: Սովորեցեք Ձեր եւ ուրիշների սխալներից: Նորից սկսեք այն տեղից, որտեղից սայթաքել եք: Նստեք նույն սպիտակ ձին եւ գնացեք առաջ,

հինգերորդ, եթե կանգ առնեք որեւէ գաղափարի վրա, մշտապես մտորեք դրա շուրջ, զարգացրեք եւ չթողնեք այնքան ժամանակ, քանի դեռ չեք հասել Ձեր նպատակին: Եթե մրցակցային պայքարի հետեւանքով Ձեզ գետնում են, ապա նորից «բարձրացեք եւ նստեք այն ձին, որից ընկել եք»:

Սովորեք հասկանալ, թե որտեղ եք դուք սխալվել: Շատ վտարանդիներ ԱՄՆ-ում ֆինանսական հաջողության են հասել հենց այն պատճառով, որ նրանք այլ ելք չունեին՝ նրանք պետք է հասնեին իրենց նպատակին: Նրանք իրենց բոլոր ջանքերն ուղղում էին այն բանին, ինչը կարող է ճանաչում բերել: Նրանք կենտրոնանում են հաջողության վրա, այլ գործով չեն զբաղվում, երկար ճանապարհ չեն գնում, իզուր ժամանակ չեն վատնում, քանի որ Արեւմուտքում ժամանակը փող է եւ մեկ ձեռքով երկու ձմերուկ չեն բռնում: Այդպես, երկար մտածմունքով ճանապարհ անցավ ամերիկյան մի դպրոցի ծեր ուսուցիչ՝ ԱՄՆ-ի Փենսիլվանիա նահանգի Կատավի քաղաքից, որտեղ ապրում էին Հոլանդիայից գաղթածներ: Այդ ծեր ջենտլմենը (մտավորականը) Ֆիլադելֆիայից վերադառնում էր գնացքով: Գնացքում նրա դիմաց նստած էր լավ հագնված մի երիտասարդ: Եվ ծեր մանկավարժը լսում է, որ այդ երիտասարդը եւս իրենց քաղաքն է գնում: Մանկավարժին հետաքրքրում է, թե ո՞վ է այդ մարդը եւ ինչու՞ է իրենց քաղաքը գնում: Մանկավարժը մտքով շատ բան է մտածում, մտքով երկար ճանապարհ անցնում, թե ի՞նչ նպատակով եւ ու՞մ տուն է գնում այդ երիտասարդը: Բեռնարդ Բարուխի խորհուրդը պարզ է. «Եթե դուք ուզում եք շատ փող վաստակել, պետք է դրա վրա կենտրոնացնեք Ձեր

[1] Մեջբերումը ըստ հեղինակի՝ Վ. Ա. Վարդանյան:

բոլոր ջանքերը»: Ծեր մանկավարժը Սմիթին իմանալու համար կենտրոնացրեց իր ողջ ջանքերը եւ հասավ իր նպատակին: Աստված տա բոլոր բարի մարդիկ հասնեն իրենց նպատակին: Սակայն այդ հետեւությանը հանգելու համար, Բեռնարդ Բարուխը ինքը ծախսել է ամբողջ կյանքը: Ամերիկյան գրող Մարվին Սմոլի «Ինչպես դառնալ միլիոնատեր կամ փող աշխատելու արվեստը» գրքով դուք կգտնեք փող աշխատելու ոսկե բանալին՝ դեպի հարստություն տանող դուռը բացելու պարզ եւ ուղիղ ճանապարհը: Այդ ոսկյա բանալին արտահայտվում է ընդամենը հինգ բառով. «Գտեք պահանջմունքները եւ բավարարեք այն»: Սակայն դրա կարեւորությունը գիտակցելու համար հարկ է իմանալ, թե ինչպե՞ս է ծնվել հաջողության բանաձեւը (ծավալի առումով մեջբերում չենք կատարում-հեղինակ):

Այսպիսով, փող աշխատելու արվեստն է. «Գտեք պահանջմունքները եւ բավարարեք այն»: Դա յուրաքանչյուր ձեռներեցի (ֆիզիկական, թե իրավաբանական անձ) գլխավոր խնդիրն է շուկայական տնտեսության պայմաններում: Ըստ հիշատակված գրքի բովանդակության՝ Ռասել Կանուերի «Ադամանդե հանքավայրերը» դասախոսության, Բեռնարդ Բարուխը, որ միլիոնատեր դարձավ դեռ 25 տարին չբոլորած, իմացավ, որ կարող է փող աշխատել այնպես դյուրին, ինչպես ցանկացած այլ մարդ, եւ որ արժե փորձել այդ անել: Եվ, որ ավելի կարեւոր է, լուծվեց Բեռնարդ Բարուխի հոգեկան ներքին հակամարտությունը՝ ձգտել երջանկությա՞ն, թե՞ հարստության: Նա հասկացավ, որ նման հակամարտություն, առհասարակ գոյություն չունի: Այդ մենք՝ հայերս ենք մեր ազգային հոգեբանությամբ սխալ պատկերացնում՝ օգտագործելով ժողովրդական ասացվածքը, թե «փողը ձեռքի կեղտ է»: Իրականում, «փողը եւ երջանկությունը», «հարստությունը եւ երջանկությունը» համատեղելի են եւ պայմանավորված են մեկը մյուսով, հետեւապես, նրանց միջեւ հակամարտություն գոյություն չունի:

Փող աշխատելու ոսկյա բանալին գործնական կյանքում օգտագործելով, աշխարհում 316 մարդ դարձել են միլիարդատերեր, այդ թվում՝ 111-ը ԱՄՆ-ում:

Ամերիկյան հարյուր միլիարդատերերի հարստության աղբյուրները հանդիսանում են. (աղ. 4):

Ամերիկյան միլիարդատերերի հարստության աղբյուրները

Թիվը ը/կ	Հարստության աղբյուրը	Թվականը	Զուտ արժեք մլրդ. դոլլար	%
1.	ժառանգություն	37	48,7	35,0
2.	Ֆինանսական խորաթափանցություն (բիզնեսում հմտանալու շնորհիվ)	7	9,6	7,0
3.	Ձեռներեցություն,	56	80,7	58,0
	որից նավթի գծով	9	11,8	8,5
	Անշարժ գույք	12	13,0	9,0
	Մանրածախ առեւտուր	9	17,1	12,0
	Էլեկտրոնիկա	4	8,5	6,0
	Քաղցրավենիք	4	4,6	3,0
	Այլ բնագավառ	18	25,7	19,0
	Ընդամենը	100	139,0	100,0

Աղյուսակի տվյալները ցույց են տալիս, որ միլիարդատերերի 65%-ը այդ հարստությանն են հասել ձեռներեցության շնորհիվ, որոնք ունեն 90,3 մլրդ. դոլլար կապիտալ: Հարկ է նշել, որ սփյուռքում մեր հայրենակիցներից 5 հազար մարդ հանդիսանում են միլիոնատերեր: Հարկ է նկատի ունենալ, որ Հայաստանի Հանրապետության Ազգային Ժողովի կողմից 1997 թ. սեպտեմբերի 30-ին ընդունած եւ 1998 թ. հունվարի 1-ից գործողության մեջ մտած «Շահութահարկի մասին» ՀՀ օրենքով խթանվում է օտարերկրյա ինվեստիցիաների (կապիտալ ներդրումներ) օգտագործումը երկրի տնտեսության մեջ: Անշուշտ, միլիոնատերեր կան նաեւ Հայաստանում, մանավանդ որ ստեղծված է «Միլիոնատերերի միություն», սակայն հայտնի չէ ովքեր են եւ ինչ ճանապարհով են դարձել միլիոնատերեր (դա նաեւ բիզնեսի գաղտնիք է): Սակայն ըստ ԱԺ-ի պատգամավոր, ակադեմիկոս Լեոնիդ Հակոբյանի, Հայաստանում կան 148 միլիոնատերեր, որոնք միլիոնատեր դարձան 1992-1997 թվականներին: Ինչ վերաբերում է երկրագնդի միլիոնատերերի թվաքանակին[1], ապա երկրագնդում ներկայումս կան 6 մլն. միլիոնատերեր: Նրանց ընդհանուր դրամական միջոցները 17 տրլն. դոլլար է կազմում: Ամերիկյան Merill Lynch ընկերության տվյալներով, մասնավոր կապիտալի աճի ամենաբարձր տեմպ է սպասվում Պարսից ծոցի ավազանի երկրներում: Մերձավոր Արեւելքում ներկայումս մոտ 200 հազար միլիոնատեր է ապրում, որոնց «տրամադրության» տակ գտնվող դրամամիջոցները հասնում են 800 մլրդ. դոլլարի: Միլիոնատերերով ամենից շատ հարուստ են Սաուդյան Արաբիան (78 հազար), ԱՄԷ-ն (59 հազար): Իսրայելում, Քուվեյթում, Օմանում, Քաթարում, Բահրեյնում, Հորդանանում եւ Եգիպտոսում նրանց թիվը համեմատաբար փոքր է: Հետաքրքիր է, որ բոլոր միլիոնատերերի ավելի քան 20 տոկոսը կենդանակերպով Ցուլ է: American Heritage հանդեսը պատրաստվում է հրապարակել ԱՄՆ պատմության մեջ 40 ամենահարուստ մարդկանց անունները: Նրանց անձնական կարողության չափը համադրվել է ԱՄՆ ազգային տնտեսության ծավալի հետ (նրանց ապրած ժամա-

[1] Ֆինանսներ եւ բանկային գործ, թիվ 46, 1998:

նակաշրջանում): Առաջին տեղը գրավել է Ջոն Ռոքֆելերը, նրա կարողությունը 1937 թ. 900 մլն. դոլլար էր, կամ 189,6 մլրդ. դոլլար ներկայիս փոխարժեքի հաշվարկով: Երկրորդը էնդրյու Քարնեգին է՝ 100,5 մլրդ. դոլլար (250 մլն. 1919 թ.), երրորդը Կ. Վանդերբիլթն է՝ 95,9 մլրդ. դոլլար (1877-ին՝ 105 մլն.): Microsoft-ի ղեկավար Բիլ Գեյթսը 5-րդն է՝ 61,7 մլրդ. դոլլար անձնական կարողությամբ: Ցուցակում 12-րդն է Ford ընկերության հիմնադիր Հենրի Ֆորդը՝ 36,1 մլրդ. (1 մլրդ. 1947-ին), 23-րդը ֆինանսիստ Ջոն Մորգանն է՝ 25 մլրդ. դոլլար կարողությամբ (119 մլն. 1913-ին):

Գլուխ 3

Դրամատնային համակարգը որպես ֆինանսական մենեջմենթի հիմք

3.1. Ձեռնարկատիրական դրամական տեսությունը եւ դրամատների ծագումը

Կոմս Սեն Սիմոնը մշակել է ձեռնարկատիրական դրամական տեսությունը՝ նապոլեոնյան պատերազմից անմիջապես հետո՝ 1812 թվականին: Մինչ այդ, դրամատները միայն պարտքով փող էին տալիս որեւէ երաշխավորագրի դիմաց: Սեն Սիմոնի դրամատները կոչված էին «ավանդ տալու», այսինքն ստեղծելու նոր հարստություն: Սեն Սիմոնը հսկայական ազդեցություն ուներ իր ժամանակակիցների շրջանում եւ 1826 թ. նրա մահվանից հետո, նրա հիշատակի եւ գաղափարների շուրջ մի համընդհանուր պաշտամունք ստեղծվեց: 1852 թ. նրա երկու հետեւորդները՝ Հակոբ եւ Իսահակ Պերեյր եղբայրները հիմնադրեցին Սեն Սիմոնից հետո առաջին ձեռնարկչական դրամատունը (որը զբաղվում էր տնտեսական-ֆինանսական գործունեությամբ, ինչպես ձեռնարկությունները եւ շահույթ էին ստանում): Այդ դրամատան անունը դրվեց «Քրեդիտ-մոբիլյե», դրանով իսկ սկզբնավորելով այն, ինչ անվանվում է ֆինանսական կապիտալիզմ եւ բանկային բիզնես (ձեռներեցություն): Մի քանի տարի գործելուց հետո Պերեյր եղբայրների դրամատունը ենթարկվեց ֆինանսական սնանկացման՝ ֆինանսների վատ կառավարման պատճառով: Նրանք ֆինանսներ ստեղծելու ունակություն ունեին, բայց չունեին դրամատնային գործը վարելու, այսինքն կառավարելու կարողություն:

1860 թ. երեք եղբայրներ շարունակեցին Պերեյր երկու եղբայրների թողած գործը՝ ֆինանսական ռիսկով զբաղվել փողի բիզնեսով: Զբաղվեցին դրամատնային գործի կիրառմամբ եւ հաջողության հասան: Առաջինը Ջոն Մորգանն էր (ԱՄՆ), որը մասնագիտական կրթությունը ստացել էր Լոնդոնում եւ ուշադիր ուսումնասիրել էր Հակոբ եւ Իսահակ Պերեյր եղբայրների գործը, իմացել նրանց սխալները «Քրեդիտ-մոբիլյե» դրամատան գործունեության ընթացքում, եւ 1865 թ. (ԱՄՆ-ի Հյուսիսի եւ Հարավի միջեւ քաղաքացիական պատերազմի ավարտի տարում) Նյու Յորքում հիմնադրեց 19-րդ դարի ամենահաջողակ ձեռնարկչական դրամատունը եւ դարձավ միլիարդատեր: Երկրորդը Հոենոսի մյուս ափին հիմնեց երիտասարդ գերմանացի Ջորջ Սիմենսը, որը հիմնադրեց դրամատուն «Համապիտանի դոյչե բանկը», իսկ

հեռավոր Տոկիոյում (Ճապոնիա) մեկ այլ երիտասարդ՝ Շիբուսավա էյչի անունով, որն առաջին ճապոնացիներից էր, որ Եվրոպա ուղեւորվեց դրամատնային գործը՝ ուսումնասիրելու համար: Նա եղավ Փարիզում, Լոնդոնում եւ դարձավ ճապոնական տնտեսության հիմնադիրներից մեկը՝ ստեղծելով գերմանական «Համապիտանի դոյչե բանկ» դրամատան ճապոնական տարբերակը: Թե Սիմենսի «Դոյչե բանկը», թե Շիբուսավայի «Դայչի բանկը» իրենց երկրներում դեռեւս ամենախոշոր բանկերն են: Սիմենսը եւ Մորգանը չհրապարակեցին իրենց գրառումները՝ պահելով այն որպես բիզնեսի գաղտնիք, բայց Շիբուսավան Ճապոնիայում հրապարակեց մենեջմենթի կարեւոր մեթոդներից մեկը՝ ֆինանսական մենեջմենթը, որը տնտեսա-ֆինանսական գործունեության վերլուծություն է, վերահսկողություն եւ աուդիտ: Դրամատնային գործը նորաստեղծության արդյունք էր: «Ջեներալ էլեկտրիկը» մի ֆինանսիստի մտահղացման, նորաստեղծության արդյունք է:

3.2 Բանկային համակարգի խնդիրները

Միայն բիզնեսի իմացության եւ գործնական կիրառման շնորհիվ է, որ գործարար ձեռնարկությունը կարող է դառնալ առաջատար:

Փիթեր Դրաքեր

Բանկը (դրամատունը) հիմնարկություն է, որը կառավարում է դրամական միջոցների հոսքը ակտիվային եւ պասսիվային գործարքների համակարգերի հաշվին:

Այդ գործարքներն են.

1. Վարկի (փոխատվության) տրամադրում,
2. Անձնական հաշիվների սպասարկում,
3. Անկանխիկ հաշվարկների սպասարկում,
4. Վայրուտայի (տարադրամի) փոխանակում,
5. Միջոցների կուտակում ֆունկցիոնալ հաշիվներում,
6. Դրամատնային արժեթղթերի թողարկում,
7. Արժեթղթերի առք ու վաճառք,
8. Արժեքավոր իրերի պահպանում,
9. Խորհրդատվություն՝ դրամատնային գործերի եւ ֆինանսական գործարքների կատարման հաշվով,
10. էլեկտրոնային համակարգի սպասարկում (էլեկտրոնային քարտերով հաշվարկների կատարում եւ արագացված փոխանցում արտերկրների միջեւ),
11. Ֆինանսների մասին տեղեկատվության հավաքում,
12. Վերլուծական տեղեկանքների պատրաստում,

13. Բաժնետոմսերի տոկոսադրույքի, շահադրույքի կանխատեսում,
14. Աշխատակիցների ուսուցում, վերապատրաստում, որակավորման բարձրացում,
15. Բորսաներում միջնորդական ծառայությունների կատարում,
16. Ֆինանսական լիզինգ,
17. Ապահովագրում,
18. Տրանսֆերտների կատարում:

Բանկի ամբողջ համակարգի գործառույթը կարելի է խմբավորել չորս ուղղություններով.

Առաջին, դրամական միջոցների պահպանման գծով պասսիվ գործողություններ (ֆինանսական գործարքներ) եւ վճարումների (փոխանցումների) ապահովումը ձեռնարկությունների եւ անհատ մարդկանց միջեւ:

Երկրորդ, բանկի գործող եւ պոտենցիալ (հնարավոր, թաքնված) հաճախորդների տեղեկատվական եւ խորհրդատվական ապահովում, միջբանկային ցանցի պաշտպանություն, երկրում եւ սպասարկող ձեռնարկություններում ֆինանսական վիճակի վերլուծություն եւ կանխատեսում;

Երրորդ, բանկերի համագործակցության ապահովումը պետության բանկային համակարգում, միջպետական վայրուտային եւ համաշխարհային բանկային համակարգում՝

Չորրորդ, բանկի ակտիվ գործողություններ՝ արժեթղթերի գնի միջոցով դրամական միջոցների տեղաբաշխում՝ վարկավորում, լիզինգ եւ այլն: Բանկը գնում եւ վաճառում է փող եւ ֆինանսական տեղեկատվություն;

Հինգերորդ, փողով փող ստեղծելը, այսինքն ձեռնարկատիրական գործունեությամբ զբաղվելը:

Բանկերի տնտեսա-ֆինանսական գործունեության նշանակությունն ընդգծվում է նրա հաճախորդների կազմով, ինչպիսիք հանդիսանում են ֆիզիկական անձինք, ձեռնարկությունները, բանկերը, ֆինանսական այլ մարմիններ, անհատ ձեռներեցներ: Միջբանկային վճարումների կազմակերպումը կանխատեսում է կազմակերպման մի քանի տարբերակներ:

3.3. Բանկային համակարգ

Բանկային (դրամատնային) համակարգը ներառում է բանկային հիմնարկները, բանկի միջոցները, փոխադարձ հաշվարկների մեթոդիկան, բանկերի մասին օրենքը եւ այլ իրավական կանոնները: Ստորաբաժանումները, որոնք կառավարում են ֆինանսների

հոսքը, հանդիսանում են ֆինանսական միջոցների «արյունատար» համակարգը: Բանկերը պահում են ձեռնարկությունների միջոցները (1%-ով շահ ստանում), ընդունում են ավանդներ, տրամադրում են վարկեր (փոխատվություններ), վարում են գործառնություններ արժեթղթերի հետ՝ հաճախորդների համար, կատարում են անկանխիկ հաշվարկներ: Բանկային համակարգի զարգացման մակարդակը որոշում է ֆինանսական հոսքերի արագությունը եւ ֆինանսական համակարգի կարգավորման օպերատիվությունը: Պետական դրամատնային համակարգերը փոխհամագործակցում են միջազգային բանկային միավորումների միջոցով: Դրանցից են՝ Վերակառուցման եւ զարգացման համաշխարհային բանկը (կազմակերպվել է 1946 թվականին), Համաշխարհային ֆինանսական կորպորացիան (կազմակերպվել է 1960 թվականին), տարածքային (ռեգիոնալ) միջկառավարական բանկերը (Եվրոպական, Հյուսիսային ինվեստիցիոն, միջամերիկյան, Կարիբյան ծոցի, Աֆրիկյան եւ Ասիական), ֆինանսական կենտրոնների ֆոնդային բորսաներ (Նյու Յորքում, Մայնի Ֆրանկֆուրտում, Տոկիոյում, Լոնդոնում, Ցյուրիխում, Լյուքսեմբուրգում, Սինգապուրում, Բանկոգում, Արաբական կենտրոն): Ֆինանսական մեխանիզմի միջոցով ներգրավելով ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձանց դրամական միջոցները շրջանառության մեջ, նրանց առաջարկում է փորձագիտական եւ միջնորդական կազմակերպությունների համընդհանրությունը:

Տրաստային ընկերությունները, հիմնադրամները կառավարումն իրենց վրա են վերցնում ունեցվածքի լիազորագրով (հավաստագրով) եւ արժեթղթերով: Վստահողը, չկորցնելով իր լրիվ իրավասությունը ֆինանսական գործունեության կանոններում, համաձայնագիր է կնքում տրաստ ընկերության հետ: Դրանում շահագրգռված են ֆիզիկական անձինք, կենսաթոշակային եւ ապահովագրական հիմնադրամները, ձեռնարկությունները եւ հասարակական կազմակերպությունները: Առավել արդյունավետ է տրաստ-ընկերության աշխատանքը՝ որպես բանկի բաժանմունք: Ընկերության ինվեստիցիոն հիմնադրամները (ֆոնդերը) ստեղծվում են կապիտալը՝ արժեթղթերի թողարկման միջոցով ներգրավելուն՝ ինվեստիցիոն չեկի (կտրոնի) ստացման միջոցով (սեփականաշնորհման հավաստագրեր՝ վաուչերներ): Ներգրավված կապիտալով ինվեստիցիոն հիմնադրամը ձեռնարկություններից գնում է բաժնետոմսեր եւ ստանում շահաբաժին:

Բորսայական համակարգ.- Բորսայական համակարգը բաղկացած է ապրանքային եւ ֆոնդային բորսաների համընդհանրությունից: Ապրանքա-հումքային բորսաները հնարավորություն են տալիս իրականացնել ապրանքների եւ դրամական միջոցների շրջանառություն՝ առանց նրանց անմիջական ներկայացման, օպերատիվ կարգով ձեւավորվում է ապրանքների գները: Ֆոնդային բորսաները ապահովում են կապիտալի ստացումը եւ բաշխումը: Ֆոնդային բորսան որոշում է ձեռնարկության ռեյտինգը իմիջը հեղինակությունը, օպերատիվ կարգով իրացնում է հաճախորդների առաջարկությունները ֆինանսների հոսքերի վերաբաշխման մասին: Եթե ապրանքային բորսաները լրացուցիչ միջնորդ են ձեռնարկության ուղղակի կապի հետ, ապա ֆոնդային բորսաները արժեթղթերի հոսքի հիմնական մեխանիզմն են: Արժեթղթերի արտաբորսայական շուկան, սպասարկում են բանկերը (դրամատները) եւ մասնագիտացված կազմակերպությունները:

Միջնորդ-ֆիրմաները կատարում են բրոքերի գործառույթ գործակալի, դիլլերի (շուկայի ստեղծող, միջնորդ առեւտրական): Հաճախ արտաբորսայական շուկայում աշխատողները ստեղծում են արժեթղթերի պաշարներ, իսկ նրանց իրացման գործընթացը դնում են շուկայի կոնյունկտուրայի (տնտեսական իրավիճակի) տատանումների ներքո: Արժեթղթերի առք ու վաճառքի գործընթացը արտաբորսայական շուկայում ունի պայմանագրային բնույթ, որը հաճախ ծագում է բրոքերների մրցակցային պայմաններում: Բոլոր բրոքերներն ու դիլլերները, օրինակ, ԱՄՆ-ում, պետք է գրանցված լինեն պետռեգիստրում (արժեթղթերի առք ու վաճառքի հանձնաժողովում՝ կոմմիսիայում եւ բորսաներում): Նրանք պետք է լինեն դիլլերների Ազգային ասոցիացիայի անդամ: Ֆոնդային գործառնություններն, որոնք իրականացվում են ասոցիացիայի անդամ չհանդիսացող անձանց կողմից, դրված են խիստ սահմանափակումներ:

Ասոցիացիայի կանոնները նրա անդամներին պարտադրում է հասնել առավել լավ արդյունքների հաճախորդների համար, ուրիշ դիլլերների ծառայություններից չխուսափելով: Բոլոր գովազդային, կոմերցիոն եւ գործարար նյութերը պետք է կատարվեն հաճախորդի շահերից ելնելով: ԱՄՆ-ում, Կանադայում, Մեծ Բրիտանիայում արտաբորսայական շուկան պաշտպանում են հիմնականում ինվեստիցիոն (ներդրումային) բանկերը: Այդ շուկայի միջոցով կատարվում են պետական եւ համայնքային փոխառությունների, արժեթղթերի առք ու վաճառք:

Բանկային համակարգն իր մեջ ընդգրկում է հաշվարկադրամարկղային կենտրոնների եւ ուղղակի հաշվարկների համակարգերը, քլիրինգային հաշվարկները, «հաճախորդ-բանկ» համակարգը:

Խոշոր ոչ պետական դրամատները ստեղծում են իրենց վճարային համակարգը: Նրա տարրերը հանդիսանում են. ուղարկող-հաճախորդը, ուղարկող-բանկը, միջբանկային հաշվարկային կենտրոնը, ստացող-բանկը, ստացող-հաճախորդը: Այդ ուրվագծում հաշվարկները հաճախ իրականացվում են գործառնա-

կան օրվա ընթացքում: Այդպիսի համակարգը հենվում է միջբանկային սպասարկումների վրա: Առավել խոշոր թղթակցական ցանց է ստեղծված այդ ուղղությամբ Ռուսաստանի Դաշնությունում: Տվյալ հաշվարկային համակարգին մասնակցելու պայմանը բավականին արտոնյալ է. թղթակից-բանկերը ստանում են 20-60% ցպահանջ թղթակցական հաշիվների եւ 95-100% շտապ հաշվարկների մնացորդները:

Քլիրինգային հաշվարկի համակարգի դեպքում մի քանի բանկերից միաժամանակ ընդունվում են վճարումները եւ մշակվում համատեղ: Հաշվարկի այդ ձեւը հնարավորություն է տալիս մարել փոխադարձ պարտավորությունները: Այդ համակարգով հաշվարկներն իրականացնելու համար ստեղծվում են մասնավոր կառուցվածքներ, որոնք տարածված են Ռուսաստանի Դաշնությունում (Մոսկվա, Տուլա, Տվեր): Այդպիսի կազմակերպություններում գոյություն ունեն բանկային սպասարկման երկու ուրվագծեր կենտրոնական բանկի մասնակցությամբ եւ բանկերի կազմից ապահովագրական դեպոզիտների (ազատ դրամական միջոցներ) ընդգրկումով (համակարգի մասնակիցներ): Առաջին դեպքում դեբետային (մուտքի) մնացորդի առկայության ժամանակ քլիրինգային հաշվարկի համակարգի ներսում այդ համակարգը դիմում է դրամահաշվարկային կենտրոնին եւ կատարվում է չբավականացնող գումարի մարումը բանկի հիմնական թղթակցական հաշվից:

Ապահովագրական դեպոզիտների օգտագործման ժամանակ մասնակից-բանկերի ժամանակավոր դեբետային մնացորդների մարումն իրականացվում է ապահովագրական միջոցների հաշվին:

Այս դեպքում հաշվարկների շրջափակման ֆինանսական ռիսկը ցածր է, մինչդեռ հաշվարկի առաջին ձեւի դեպքում խիստ բարձր է: Սակայն հաշվարկների կատարման երկրորդ ձեւի տեխնոլոգիան պահանջում է նախօրոք ընդգրկել ապահովագրական վճարներ: «Հաճախորդ-բանկ» համակարգը նախատեսում է հաշվարկների կատարում էլեկտրոնային կապի միջոցով:

Արտերկրների բոլոր էլեկտրոնային համակարգերը նախատեսված են ինչպես ֆիրմաների, այնպես էլ անհատական օգտագործողների համար:

Բանկային տոկոսադրույքը կարեւոր լծակ է ֆինանսական միջոցների ներհոսքի եւ արտահոսքի գործառնությունները կազմակերպելու համար: Իջեցնելով հաշվային տոկոսադրույքը, երկրի կենտրոնական բանկը խրախուսում է պահուստի նախատեսվող չափը, որը պետք է պահպանեն բանկերը կենտրոնական բանկում: Այդ պահուստային չափը սահմանվում է բանկերի դեպոզիտների նկատմամբ տոկոսով:

3.4. Դրամատնային գործ եւ փողի առաջարկ

Դրամատնային գործը հանդիսանում է գործարարություն (բիզնես), այսինքն ձեռնարկատիրական գործունեություն:

Դրամատնային փողը եւ շատ այլ ֆինանսական ծառայություններ ապահովվում են ֆինանսական միջնորդների կողմից: Ֆինանսական միջնորդները դրամատներն են, ապահովագրական ընկերությունները, խնայբանկերը եւ վարկային (փոխատվական) հիմնարկները, որոնք ավանդներ են ընդունում բնակչության մեկ խմբից եւ տրամադրում մեկ այլ խմբի:

Ֆինանսական միջնորդների ամենամեծ դասը առեւտրական դրամատներն են: Դրանք առեւտրական հիմնարկներ են, որտեղ պահվում են ընթացիկ ավանդների մեծ մասը: ԱՄՆ-ում դրանց է պատկանում ֆինանսական միջոցների 30%-ը: Երկրորդ տեղում խնայբանկերն ու փոխատվական միություններն են 17 տոկոս: Մյուս խումբը կազմում են ապահովագրական գործակալությունները, կենսաթոշակի հիմնադրամները եւ փողի շուկայի համատեղ դրամական միջոցները: 1988 թ. վերջին ԱՄՆ-ի այդպիսի միություններն ունեին 9,7 տրիլիոնի միջոցներ եւ պարտավորություններ:

Առեւտրային դրամատներ.- Սրանք $Զ_1$-ի գործարքային փողի հիմնական աղբյուրն են: Ֆինանսական հիմնարկները դրամական միջոցները փոխ տվողներից փոխանցում են փոխառուներին: Դրա հետ նրանք ստեղծում են ֆինանսական գործիքներ (ընթացիկ եւ խնայողական հաշիվներ): Բայց մակրոտնտեսագիտության տեսանկյունից ամենակարեւոր գործիքը դրամատնային փողն է (կամ ընթացիկ հաշիվները), որն ապահովվում է դրամատների կողմից:

Գործարար ձեռնարկում.- Դրամատները եւ մյուս ֆինանսական միջնորդները շատ նման են ուրիշ գործարար ձեռնարկություններին: Նրանք եւս ստանում են գործարքների հետ վճարովի ծառայություններ, տոկոսով ստանում միջոցները, ավանդները պահելու, փոխատվություն տալու համար եւ եկամտի հաշվին փոխհատուցում են իրենց ծախսերը եւ ապահովում շահույթ: Հատկապես, Հայաստանում այն բարձր էր 1992-1995 թթ., իսկ դրանից հետո շատերի շահույթը նվազել է, իսկ 8 բանկեր ֆինանսապես սնանկացել եւ լուծարվել են, նրանց փոխարեն ստեղծվել են նորերը եւ ներկայումս ՀՀ-ում կան շուրջ 30 բանկեր:

Դրամատները կազմակերպվում են իրենց սեփականատերի համար շահույթ վաստակելու նպատակով: Առեւտրային դրամատունը համեմատաբար պարզ գործարար ընկերություն է: Այն հաճախորդների համար ապահովում է որոշակի ծառայություններ եւ փոխարենը նրանցից ստանում վճարումներ: Ցույց տանք ԱՄՆ-ի առեւտրային ամբողջ բանկերի հաշվեկշիռը (աղ. 5):

Աղյուսակ 5

Առեւտրադրամատների հաշվեկշիռը, 1991 թ. (մլրդ դոլլար)

N ը/կ	Միջոցները	Գումարը $	Պարտավորությունները	Գումարը $
1	Պահուստներ	54	Ընթացիկ հաշիվներ	602
2	Փոխառություններ	2259	Խնայողություն եւ ժամկետային ավանդներ	1780
3	Ներդրումներ եւ արժեթղթեր	628	Այլ պարտավորություններ	998
4	Այլ միջոցներ	439		
	Ամբողջը	3380	Ամբողջը	3380

Պահուստները եւ ընթացիկ ավանդները առեւտրային դրամատների հաշվեկշիռների գլխավոր մուտքերն են: Ընթացիկ հաշիվները ենթակա են ցպահանջ վճարման եւ կարող են արագորեն իրացվել, երբ հաճախորդները ներկայացնում են հաշիվներ: Պահուստները մեծ են առաջին հերթին օրինական պահանջները բավարարելու համար: Աղյուսակի տվյալները ցույց են տալիս ԱՄՆ-ի առեւտրային դրամատների ընդհանուր հաշվեկշիռը: Հաշվեկշիռը հայտարարություն է ձեռնարկության ֆինանսական վիճակի մասին հաշվետու ժամանակաշրջանում (եռամսյակ, տարի): Ակտիվում ցույց են տրվում միջոցները, իսկ պասսիվում միջոցների գոյացման աղբյուրները, այսինքն պարտավորությունները: Միջոցների եւ պարտավորությունների տարբերությունը կոչվում է զուտ արժեք:

Դրամատան հաշվեկշիռը նման է ցանկացած այլ ձեռնարկության հաշվեկշռին: Դրամատան հաշվեկշռի եզակի առանձնահատկությունը «պահուստներ» կոչվող հոդվածն է, որը գտնվում է միջոցների կազմում (ակտիվում):

Պահուստները հիմնապաշարներ կամ այլ միջոցներ են, որ դրամատները պահում են առձեռն փողի ձեւով: Պահուստների մի փոքր մասը ամենօրյա գործարարության կարիքների համար է, բայց զգալի մասը պահվում է ավանդատուների օրինական պահանջը ժամանակին բավարարելու համար:

Դրամատնային գործում պահուստները կազմում են դրամատան միջոցների այն մասը, որ կենտրոնական դրամատանը պահվում է որպես առձեռն փող կամ որպես ավանդ: ԱՄՆ-ում գոյություն ունի «համերկրային պահուստի համակարգ» ՀՊՀ հասկացությունը, որի խնդիրն է հսկել ընթացիկ ավանդների այն քանակը, որ դրամատները կարող են ստեղծել: Այն հսկում է նաեւ փողի առաջարկը: Հայաստանի Հանրապետությունում այդ գործառույթը կատարում է կենտրոնական բանկի խորհուրդը: Մինչեւ թղթադրամը եղել են ոսկերչական դրամատներ: Դրամատները պահուստների

մի մասը փոխարկում են դրամատան փողի: Իրականում գոյություն ունեն այս գործընթացի երկու քայլեր.

առաջին, կենտրոնական դրամատունը որոշում է դրամատնային համակարգի պահուստների քանակությունը: Կենտրոնական բանկի կողմից կատարվող այս գործընթացը կքննարկվի հաջորդ գլխում,

երկրորդ, պահուստները օգտագործելով որպես ներդրանք, դրամատնային համակարգը ձեւափոխում է ավելի մեծ քանակության դրամատնային փողի: Արժույթին գումարած դրամատնային փողը կազմում է փողի առաջարկը Q_1: Այս գործընթացը կոչվում է դրամատնային ավանդների բազմակի ընդարձակում:

Դրամատները լինում են 1-ին, 2-րդ եւ հետագա սերնդի դրամատներ:

Աղյուսակ 6

Թիվ 1 դրամատուն (1-ին սերնդի բանկ) վերջում

Միջոցներ	Գումարը, $	Պարտավորություններ	Գումարը, $
Միջոցներ Պահուստներ Փոխառություն եւ ներդրում	 100 900	Ավանդներ	1000
Ամբողջը	1000	Ամբողջը	1000

Շղթայական արձագանքներ մյուս դրամատներից.- Ի՞նչ է տեղի ունենում, երբ թիվ-1 դրամատնից (1-ին սերունդ) 900 դոլլար հեռանում է: Այն կավանդվի մեկ այլ դրամատանը եւ այդ պահից կսկսվի ընդարձակման մի շղթա, որի ընթացքում ստեղծվում է դրամատնային շատ փող:

Երկրորդ սերնդի դրամատներ.- Տեսնելու համար, թե ի՞նչ է տեղի ունենում $ 900-ի հետ, դրամատները, որոնք ստանում են 900 դոլլարը անվանենք 2-րդ սերնդի դրամատներ (կամ թիվ-2 դրամատուն): Նրանց միավորված հաշվեկշիռները ստանում են հետեւյալ տեսքը (աղ. 7):

Աղյուսակ 7

2-րդ սերնդի դրամատունը սկզբում

Միջոցներ	Գումարը $	Պարտավորություններ	Գումարը $
Պահուստներ	900	Ավանդներ	900
Ամբողջը	900	Ամբողջը	900

Աղյուսակ 8

2-րդ սերնդի դրամատները վերջում (թիվ-2 դրամատուն)

Միջոցներ	Գումարը, $	Պարտավորություններ	Գումարը, $
Միջոցներ Պահուստներ Փոխառություն եւ ներդրում	 90 810	Ավանդներ	900
Ամբողջը	900	Ամբողջը	900

Ինչպես երեւում է հաշվեկշռից, պահուստների համար ստացված 900 դոլլարը նախատեսվել է օգտագործել փոխատվություններ եւ ներդրումների համար 810 դոլլար ($900 · 9/10 = 810 $), ուղղակի պահուստների համար՝ $90, աղբյուրը հանդիսանում են ավանդատուները, որոնք դրամատուն են մուծել $900: Իրականում $900-ի 1/10 մասն են պահում որպես պահուստներ ($900 · 1/10 = $90):

Հետագա սերնդի դրամատներ.- $810-ը, որը 2-րդ սերնդի դրամատան կողմից ծախսված է փոխատվություններ եւ ներդրումներ կատարելու համար, կգնա դրամատների մի նոր խմբի, որը կոչվում է 3-րդ սերնդի դրամատուն: Կարող ենք հաշվարկել 3-րդ սերնդի դրամատան համար հաշվեկշիռներ (սկզբնական եւ վերջնական): Ակնհայտ է, որ 3-րդ սերնդի դրամատները փոխ կտան իրենց ավելցուկային պահուստները եւ դրանով կստեղծեն $724 նոր փող: Դրամատների 4-րդ սերունդը կավարտի $810-ի 9/10 մաս կազմող ավանդներով ($810 . 9/10 = $724): Սկզբնական $1000-ը, որը հանված է ձեռքից-ձեռք շրջանառությունից, ստեղծել է ընդամենը $2710 (900 + 810 + 724 +...): Փողի ստեղծման շղթայի վերջնական արդյունքը 10 հազար դոլլարն է:

Համակարգի վերջնական հավասարակշռություն.-

Աղյուսակ 9

Դրամատնային ավանդների բազմակի ընդարձակումը դրամատնային համակարգի միջոցով

N ը/կ	Դրամատան գրված տեղը	Նոր ավանդներ $	Նոր փոխառություններ եւ ներդրումներ	Նոր պահուստներ $
1.	Սկզբնական դրամատներ (1-ին սերունդ)	1000	900	100
2.	2-րդ սերնդի դրամատներ	900	810	90
3.	3-րդ սերնդի դրամատներ	810	724	81
4.	4-րդ սերնդի դրամատներ	724	656,1	72,90
5.	5-րդ սերնդի դրամատներ	656,1	590,49	65,61
6	6-րդ սերնդի դրամատներ	590,49	531,44	59,05
7.	7-րդ սերնդի դրամատներ	531,44	478,30	53,14
8.	8-րդ սերնդի դրամատներ	478,30	430,47	47,83
9.	9-րդ սերնդի դրամատներ	430,47	387,42	43,05
10.	10-րդ սերնդի դրամատներ	387,42	348,68	38,74
	Առաջին 10-ը սերնդի դրամատների միջոցների գումարը	6513,22	5861,90	651,32
	Մնացած սերունդների դրամատների միջոցների գումարը	3486,78	3138,10	348,68
	Ամբողջ դրամատների միջոցների գումարը	10000	9000	1000

Գործնական խնդիր.- Սկզբնական (1-ին սերունդ) դրամատան տվյալները ($1000, որից 1/10 պահուստի եւ 9/10 փոխառությունների ու ներդրումների համար) հաշվարկել եւ կազմել 2-9-րդ սերնդի դրամատների հաշվեկշիռը, պայմանով, որ ամբողջ դրամատների միջոցների գումարը սահմանափակվի 10 հազար դոլլարով: Սկզբնական գումարի (Ա) ո՞ր մակարդակն է բավարարում (10%, N թվի) հազար դոլլարը: Պատասխան՝ 10 հազար դոլլարը:

Ի վերջո, այս երկար շղթայի միջոցով բոլոր դրամատները նոր պահուստներից ստեղծում են 10 անգամ ավելի նոր ավանդներ: Բոլոր դրամատները միասին կատարում են այն, ինչ չի կարող կատարել մի փոքր դրամատուն՝ պահուստների բազմակի ընդարձակում փողի զանգվածի (Զ-ի) մեջ: Վերջնական հավասարակշռությունը տեղի կունենա, երբ սկզբնական նոր պահուստների ամեն մի դրամը ապահովի ցպահանջ ավանդների (10 անգամ ավելի մեծ դրամատնային ավանդով), քան վերջնական պահվող պահուստն է:

Աղյուսակ 10

Վերջնական համընդհանուր հաշվեկշիռ

Միջոցներ	Գումարը, $	Պարտավորություններ	Գումարը, $
Միջոցներ Պահուստներ Փոխառություն եւ ներդրում	 1000 9000	Ավանդներ	10000
Ամբողջը	10000	Ամբողջը	10000

Այսպիսով, բոլոր դրամատները միասին ավանդները եւ Զ-ն հնարավորին չափ մեծացնում են պահուստների սկզբնական մուտքը՝ բազմապատիկով (մեծացնում են 10 անգամ, 10՝դրամատան դեպքում):

Դրամատնային համակարգը հավասարակշռության կհասնի, երբ $1000 նոր պահուստը լրիվ օգտագործվի որպես ավանդների դիմաց պահանջված պահուստ: Այլ խոսքով, դրամատնային համակարգի վերջնական հավասարակշռությունը կհաստատվի այն պահից, երբ նոր ավանդների (Ա) 10%-ը հավասարվի $1000-ի նոր

պահուստներին: Ա-ի ո՞ր մակարդակն է բավարարում այս պայմանին: Պատասխան՝ Ա = $10000:

Փողի առաջարկի բազմապատկիչ.- Ինչպես նկատում եք, գոյություն ունի բազմապատկիչ, որը գործում է պահուստների վրա: Դրամատնային համակարգին տրված պահուստների յուրաքանչյուր դոլլարի դիմաց դրամատներն ի վերջո ստեղծում են լրացուցիչ ավանդների կամ դրամատնային փողի 10%-ը:

Նոր ավանդների հարաբերությունը պահուստների աճին, կոչվում է փողի առաջարկի բազմապատկիչ: Փողի առաջարկի բազմապատկիչը մեր օրինակում հավասար է՝ 10 = 1/0,1 = 1/պահանջվող պահուստի մասնաբաժին:

Փողի առաջարկի բազմապատկիչը արտացոլում է այն տրամաբանությունը, որով դրամատները փող են ստեղծում: Ամբողջ դրամատնային համակարգը կարող է պահուստների սկզբնական աճը ձեւափոխել նոր ավանդների կամ դրամատնային փողի բազմապատիկ քանակության: Եթե ավանդատուն $2000 հանում է իր հաշվից, ապա դրամատունը 20 հազար դոլլար արժեքի ավանդներ է ոչնչացնում ամբողջ համակարգում: Դա կոչվում է ավանդի ոչնչացում, որը ձեռնտու չէ դրամատներին, քանի որ հակառակ գործընթացն է տեղի ունենում:

3.5. Դրամատների դասակարգումը՝ ըստ գործունեության բնույթի

Վաշխառությունից տոկոսով փող տրամադրելուց ծագել են բանկերը (դրամատները) 7-8-րդ դարում մ. թ. ա., այսինքն մինչեւ փողի, որպես ապրանքի եւ բոլոր ապրանքների համարժեքի ու վճարելամիջոցի ծագումը: Առաջին վարկերը՝ փոխատվությունները տրվել են բնեղեն ձեւով (հացահատիկ, անասուն եւ այլն) եւ վերադարձվել է պարտքատիրոջը ավելացված քանակով (օրինակ, 4 գլ. ոչխար պարտք է վերցրել մեկ տարով, հետագայում վերադարձնելով 6 գլուխ եւ այլն):

Վարկերը (փոխատվությունները) սովորաբար տրվում էր գրավ դնելով (ունեցվածք, անշարժ կամ շարժական գույք, հող, տուն, բնակարան) կամ անհատականության վստահության հիման վրա: Հետաքրքիր է, որ հնում հեղինակություն ունեցող մարդիկ՝ փիլիսոփաները (Պլատոն, Սենեկա, Ցիցերոն, Արիստոտել), քննադատում էին վաշխառությունը՝ տոկոսով ապրանք տալը (հետագայում փող) աճի միտումով:

Անգլիայում (1341 թ.) եւ Ֆրանսիայում (1312 թ.) ընդունվել են օրենքներ, որոնք արգելում էին վաշխառությունը (հունարեն «վաշխ» նշանակում է տոկոս):

Վերոնայում եւ Պիզայում (1286 թ.) արգելվել էր վաշխառությունը բնեղեն գրավ դնելով, ավելացման միտումով փոխ

(պարտք) տալը: Բիբլիայում (հին հանրագիտարանում) նշված է. «Մի տուր աճի միտումով քո եղբորը ո՛չ փողով, ո՛չ ապրանքով, ո՛չ ստորագրությամբ եւ ոչ էլ այլ տեսակի ապրանքով: Միայն, բոլորովին ուրիշի, անծանոթի, բայց ոչ քո եղբորը, դու կարող ես ապրանք, փող տալ աճով»: Միայն 16-րդ դարում վաշխառուական գործունեության նկատմամբ սկսեց փոխվել մարդկանց եւ հասարակության կարծիքը: «Բանկ» անվանումը ծագել է «bangue» բառից, որ նշանակում է տաբուրետկա (նստարան), որի վրա նստել են եւ փոխել ապրանքը կամ աճի նպատակով փոխ տվել այն: Առաջին բանկերը որպես փոխատվական հիմնարկություն, հանդես են եկել Վենեցիայում 12-րդ դարում: Նրա ֆունկցիան (գործառույթը) հանդիսացել է ավանդների ընդունումը պահպանման համար եւ տրանսֆերտների տրամադրում, վարկեր արտադրության համար եւ փոխանցումներ: Հետո հանդես են եկել բանկեր Բարսելոնում (1309 թ.), Գենուայում (1407 թ.), իսկ հետագայում Ամստերդամում (1609 թ.), Համբուրգում (1619 թ.): Առաջին բանկերը հաշվի առնելով իրենց ֆունկցիաները, կոչվել են դեպոզիտներ (depositum - ավանդների ընդունում) կամ հաշվարկային բանկեր: Ստոկհոլմի բանկը (1657 թ.) առաջինը դարձավ եւ սկսեց զբաղվել պարտքի փոխառության տրամադրումով ունեցվածքի, արժեքների գրավի դիմաց:

Անգլիական բանկը Լոնդոնում (1694 թ.) առաջինն է դարձել եւ սկսել թողարկել բանկային տոմսեր թղթադրամներ: Առաջին բանկերը Ռուսաստանում հանդես են եկել 1754 թ. (Անգլիայի բանկից 60 տարի հետո) Ելիզավետա թագուհու հրամանագրով հիմնադրելով պետական փոխատվական բանկ Մոսկվայում եւ Սանկտ-Պետերբուրգում: Եկատերինա 2-րդ թագուհու ժամանակ այդ երկու բանկերը միավորվել են մեկ բանկում: 1768 թվականին Ռուսաստանում հիմնվել է Ասոցիացիոն բանկ (բանկերի միավորում), որը հիմք է ծառայել Ռուսաստանում թղթադրամի թողարկմանը: 1860 թ. մայիսի 31-ի հրամանագրով Ռուսական Կայսրության պետական բանկը հիմնադրվել է եւ 1868 թ. հանդես է եկել առաջին բաժնետիրական բանկը Սանկտ-Պետերբուրգում: Ռուսական պետական բանկային համակարգի ստեղծումը կապված է բարոն Ա. Լ. Շտիգլիցի (1881-1884 թթ.) անվան հետ: Նա է եղել ռուսական պետական բանկի առաջին կառավարիչը: Պետական բանկի վարկա-խնայողական գանձարկղը կրել է «Բարոն Շտիգլիցի կապիտալ» անվանումը: 1897 թ. դրամական ռեֆորմից հետո Ռուսաստանի պետական բանկը իրավունք է ստացել բանկնոտներ (թղթադրամ, բանկատոմս) թողարկել եւ դարձել է «Բանկերի բանկ»: 1898 թ. Ռուսաստանում եղել է 600 բանկ: Պետական բանկը ինքը գրասենյակներով եւ 100 բաժանմունքներով, 239 քաղա-

քային-հասարակական եւ 40 բաժնետիրական բանկեր, 99 բանկեր փոխադարձելիության հիմունքներով:

Ռուսական բանժետիրական բանկերը ստորաբաժանվել են պետերբուրգյան, մոսկովյան եւ նահանգային: Պետերբուրգում կենտրոնացված է եղել բանկային կապիտալի 64%-ը, նրա տեսակարար կշիռը ֆինանսական գործարքներում ըստ ավանդների կազմել է 72,8% (1912 թվականին): 1912 թվականին Ռուսաստանում եղել են ընդամենը 45 բաժնետիրական բանկեր: Մեկ բանկի հաշվով միջինը կազմել է 16 մլն. ռուբլու կապիտալ:

Ռուսական կոմերցիոն (առեւտրական) բանկերն իրենց կապիտալը տրամադրել են առեւտրա-արդյունաբերական շրջանառության համար: Ռուսական արժեքները տեղաբաշխել են եվրոպական բորսաներում: Ռուսական բանկերի արժեթղթերը գնանշվում էին (կատիրովկա) Բեռլինի, Լոնդոնի, Փարիզի բորսաներում:

Հայաստանում եւս ստեղծվել են բանկեր եւ թողարկվել մետաղադրամներ, թղթադրամներ եւ արդյունահանվել ոսկի: Այսպես, մ. թ. ա. 2-րդ դարում Տիգրան Մեծի թագավորության ժամանակ (Մեծ Հայք), Ծոփքի հայոց թագավորությունում եւ Կիլիկիայում թողարկվել են մետաղադրամներ, որոնք շրջանառության մեջ են դրվել բանկերի կողմից: Նույնիսկ 17-րդ դարում պարսկական տիրապետության ժամանակ Հայաստանը ունեցել է դրամատուն: Մետաղադրամները ծանր էին եւ մարդիկ այն. ինչպես նաեւ ոսկին աճի միտումով պահ էին տալիս դրամատներին: 19-րդ դարում լայնորեն սկսում են օգտագործել թղթադրամը, իհարկե, առաջինը Անգլիայում: Դրամն ունի շուրջ տասը հազար տարվա պատմություն եւ այն որպես փողի չափանիշ, կատարում է որոշակի ֆունկցիաներ: Փողի համաշխարհային փողի ֆունկցիան առաջ է եկել մինչեւ թղթադրամի հանդես գալը, երբ ոսկին փոխանակման եւ շրջանառության միջոց էր ապրանքափոխանակության համար:

Բանկերն ակտիվ մասնակցում էին արդյունաբերության մեջ սինդիկատների գործունեությանը:

Բանկային գործարքներին վերաբերում են.

- փողի փոխանակումը,
- մետաղյա արժեքներով առեւտուրը,
- ավանդների ընդունումը,
- տրանսֆերտը (ունեցվածքի լիազորագրային կառավարումը),
- մուրհակների հաշվառում,
- բանկային հաշիվների վարում,
- արժեթղթերի թողարկում,
- վարկերի (փոխատվություններ) տրամադրում,
- պետական պարտավորությունների (պարտատոմսեր) թողարկում,

- արժեքների պահպանում,
- հաճախորդների հետ խորհրդատվության անցկացում դրամատնային գործի վերաբերյալ,
- կապիտալի տեղաբաշխում,
- հաճախորդների վերաբերմունքային եւ արագացված սպասարկում:

Ֆիզիկական անձինք կապիտալը կուտակում են բնեղեն ապրանքների, հողի, տան, ավտոմեքենաների գնումների համար: Ավանդների համար տոկոսավճարը (շահադրույքը) եւ բանկային արտոնությունները գայթակղում են հաճախորդներին եւ նպաստում են կապիտալի կուտակմանը:

Բանկերի դասակարգումը.- Բանկերի դասակարգման հատկանիշները հանդիսանում են երկրի տնտեսության մեջ գործունեության ոլորտը (ճյուղ, տարածաշրջան, բնակչության խումբ եւ այլն), գործարքների տեսակները (վարկավորում, խնայողություններ, էմիսիա թողարկում):

Ընդունված տերմինոլոգիան հասկացությունները նախատեսում են բանկերի հետեւյալ խմբերի առկայությունը.

- կենտրոնական բանկ,
- կոմերցիոն (առեւտրական) բանկերի խումբ,
- կոոպերատիվ բանկերի խումբ,
- խնայողական բանկերի խումբ,
- արդյունաբերական-շինարարական բանկերի խումբ:

Կենտրոնական բանկը երկրի տնտեսությունում գրավում է վճռորոշ դեր: Դա պետական մենաշնորհային բանկ է, որը կառավարում է երկրի բոլոր տեսակի բանկերին եւ երկրի ֆինանսական բանկային համակարգը: Նրա հիմնական իրավունքները հանդիսանում են.

- բանկնոտների բանկային տոմսերի, այսինքն թղթադրամների թողարկումը եւ շրջանառության մեջ դնելը,
- դրամական շրջանառության կարգավորումը, խոշոր վարկավորման գործընթացի կարգավորումը, վալյուտային ռեզերվների (պահուստների) եւ ազգային վալյուտայի կայուն կուրսի պահպանումը: Կենտրոնական բանկի գործունեությունը կարգավորվում է կառավարության որոշումներով եւ հրահանգներով, կանոններով, կենտրոնական բանկի մասին օրենքով: ԱՄՆ-ում եւ ԳԴՀ-ում կենտրոնական բանկի ֆունկցիաները (գործառույթները) կատարում են ֆեդերալ (դաշնային) պահուստային համակարգը, որը բաղկացած է կառավարիչների խորհրդից եւ դաշնային 12 ռեզերվային (պահուստային) բանկերից: Դա համարվում է համերկրային պահուստային համակարգ (ՀՊՀ): Կենտրոնական բանկի իրավունքները եւ խնդիրները կարգավորվում է ԿԲ-ի մասին օրենքով: Կենտրոնական բանկը մյուս բանկերի համեմատությամբ կատա-

ում է «վարկավորողի» դեր, հաշվային դրույքների եւ պարտադիր պահուստների չափերի կարգավորող եւ բանկերի գործունեության նկատմամբ վերահսկող: Կենտրոնական բանկը բնակչությանը չի վարկավորում, չի մրցակցում բիզնեսի (ձեռներեցության) ոլորտում, չի ձգտում ստանալ մեծ չափով շահույթ: Կենտրոնական բանկը ղեկավարում է ոչ թե կառավարիչը, ինչպես մյուս բանկերում, այլ ղեկավարում է պրեզիդենտը (նախագահը), որը նշանակվում է երկրի կառավարության որոշմամբ:

Կենտրոնական բանկի բարձրագույն օրգանը խորհուրդն է, ներառյալ նրա նախագահը, փոխնախագահը: Շատ երկրների կենտրոնական բանկի նախագահներ նշանակվում են այդ պաշտոնին կառավարության առաջարկով (ՌԴ-ում ընտրվում է Պետդումայում երկրի նախագահի ներկայացմամբ, իսկ ՀՀ-ում ՀՀ նախագահի ներկայացմամբ հաստատում է Ազգային ժողովը): Կենտրոնական բանկի կախվածությունը պետությունից հանդես է գալիս միայն գնաճով եւ սղաճով:

Գերմանիայում, Շվեյցարիայում, Ավստրիայում, որտեղ կենտրոնական բանկը ունի լրիվ անկախություն, միջին տարեկան գնաճը 1980-1990 թթ. կազմել է 2,9-3,8%, ԱՄՆ-ում, որտեղ նվազագույն կախվածություն կա 5,2%, Մեծ Բրիտանիայում, Ֆրանսիայում, Շվեդիայում, որտեղ կախվածությունը միջին չափով է, գնաճը կազմել է 6,8-8,7%, Իսպանիայում եւ Իտալիայում, որտեղ կախվածությունը մեծ է 9,9-10,8%: ՀՀ-ում կենտրոնական բանկը լրիվ ինքնուրույն անկախ չէ պետությունից (իշխանությունից եւ կառավարությունից), կախվածությունը դեռեւս մեծ է եւ սղաճը 1997 թ. պետբյուջեի պլանով նախատեսված 10,5%-ի փոխարեն փաստացի կազմել է 21 տոկոս, որը դեռեւս բարձր է: Սակայն 1998 թվականի պետբյուջեի պլանով նախատեսվում է այն կիսով չափ կրճատել:

Բացի բանկերից, կազմակերպվում են նաեւ ֆինանսական այլ կազմավորումներ.

1. ինվեստիցիոն (ներդրումային) կազմակերպություններ

Սրանք բաժանվում են երեք խմբի.

1.1. Հոլդինգային ընկերություններ.-

- հոլդինգային ձեռնարկատիրական կազմավորում,
- բաժնետիրական ընկերություն,
- կորպորացիայի տարատեսակ (ֆինանսական կորպորացիա):

Հոլդինգի էությունը կայանում է նրանում, որ մայր ընկերությունը որպես գլխամասային ձեռնարկություն, տնօրինում է դուստր ձեռնարկությունների, կազմակերպությունների բաժնետոմսերի ծրարի 51%-ը եւ մասնագիտանում է ֆինանսների կառավարման գծով, այսինքն ֆինանսական մենեջմենթի իրավասությունը պատկանում է իրեն: Օրինակ, ՀՀ-ի ագրոպարենային համակարգում ստեղծվել է «Հայբերրիություն» հոլդինգային կազմակերպություն, որի դուստր կազմակերպությունները հանդիսանում են մարզային «Բերրիություն» կազմակերպությունները իրականացնելով ինվեստիցիոն (ներդրումային) գործունեություն: Հոլդինգային ընկերությունները (հոլդինգ նշանակում է ֆինանսների իրավասություն լիազորագրային կառավարման իրավասություն) կողմնորոշվում է դեպի իր դիրքերի ամրապնդումը շուկայում երկարաժամկետ հեռանկարում:

1.2 Ֆինանսական խումբ, որը ձեռնարկությունների միավորում է (կամավորության սկզբունքով) առանց մայր ընկերության (գլխամասային ձեռնարկության), որը ֆինանսավորում է իր կազմի մի շարք ֆիրմաների, բայց առանց կառավարման իրավունքի (առանց հոլդինգի):

1.3 Ֆինանսական կորպորացիաներ.- Ըստ ինվեստիցիայի (կապիտալի երկարատեւ ներդրում) տարբերում են իրական, ֆինանսական եւ ինտելեկտուալ (բանական) ներդրումների տեսակներ:

Իրական ինվեստիցիաները ներդրումներ են անմիջականորեն արտադրության մեջ:

Ֆինանսական ինվեստիցիաները (ներդրումները) դրանք ներդրումներ են արժեթղթերի մեջ կամ կապիտալի ներդրումներ՝ դրամատներում:

Ինտելեկտուալ ինվեստիցիան իրենից ներկայացնում է լիցենզիայի (հատուկ թույլտվության, արտոնագրի) գնում, արտոնագրի, «Նոու-հաու»-ի գնում (նոր տեխնիկայի, նոր տեխնոլոգիայի), անձնակազմի՝ որպես կադրերի պատրաստում, որակավորման բարձրացում, գիտական եւ հետազոտական, վերլուծական աշխատանքների ներդրում:

Բացի բանկերից եւ ֆինանսական վերը նշված կազմավորումների տեսակներից, բանկային համակարգում ստեղծված են նաեւ համաշխարհային բանկեր: Դրանցից են.

1. Ֆինանսական-արդյունաբերական խմբերը, որոնք ունեն կազմակերպական-իրավական տարբեր ձեւեր, գործունեության ուղղություններ, մասնակիցների կազմ եւ կառավարման կառուցվածք: Ֆինանսական-արդյունաբերական խմբերը կարող են ձեւավորվել որպես բաժնետիրական ընկերություններ:

2. Տրաստ՝ տրաստային ընկերություններ, այսինքն սեփականության հանձնումը վստահելի անձի օգտագործման:

3. Ստրատեգիական ալյանս (ուժերի լարում), որն ապահովի յուրաքանչյուր մասնակից ձեռնարկության համատեղ կատարվող նախագծերի իրականացումը:

Ֆինանսա-արդյունաբերական խմբերի մեջ ընդգրկվում են.

- ձեռնարկությունները, գիտահետազոտական եւ փորձակոնստրուկտորական հիմնարկները,
- ապահովագրական ընկերությունները,
- առեւտրական ընկերությունները,
- բորսաները,
- այլ տեսակի կազմակերպությունները:

Ֆինանսա-արդյունաբերական խմբերը ստեղծվում են բացառապես անհատական կարգով ծրագրա-նպատակային կառավարման հիման վրա կապիտալի կամավոր միավորման եւ ծրագրերի իրականացման նպատակով:

4. Վերակառուցման եւ զարգացման համաշխարհային բանկ

5. Համաշխարհային ֆինանսական կորպորացիա :

6. Ռեգիոնալ (տարածքային) միջկառավարական բանկեր Եվրոպական, Հյուսիսային, Միջամերիկյան, Կարիբյան ծոցի, Աֆրիկյան եւ Ասիական:

7. Ֆինանսական կենտրոններ եւ ֆոնդային բորսաներ.-

Նյու Յորք, Մայնի Ֆրանկֆուրտ, Տոկիո, Լոնդոն, Ցյուրիխ, Լյուքսեմբուրգ, Սինգապուր, Բանկոգ, Արաբական կենտրոն:

8. Տրաստային ընկերություններ, որոնք զբաղվում են հիմնադրամների կառավարումով, այսինքն զբաղվում են ֆինանսական մենեջմենթով եւ միաժամանակ իրենց վրա են վերցնում ունեցվածքի լիազորագրով կառավարումը:

3.6. Դրամատների ֆունկցիաները (գործառույթները)

Բանկը (դրամատունը) հիմնարկություն է, որը կառավարում է դրամական միջոցների հոսքը ի հաշիվ ակտիվային եւ պասսիվային գործառնությունների: Գործառնությունները միաժամանակ հանդիսանում են դրամատների գործառույթները: Այդ գործառույթները հանդիսանում են.

- վարկի (փոխատվության) տրամադրումը գրավի սկզբունքով,
- անձնական հաշիվների սպասարկում,
- անկանխիկ հաշվարկների սպասարկում,
- վալյուտայի (տարադրամի) փոխանակում,
- միջոցների կուտակում ֆունկցիոնալ հաշիվներում,
- բանկային արժեթղթերի թողարկում,
- արժեթղթերի վաճառքի կազմակերպում,
- արժեթղթերի եւ փողի պահպանում,
- խորհրդատվության անցկացում,
- էլեկտրոնային՝ քարտային համակարգի սպասարկում,
- ֆինանսների մասին տեղեկատվության հավաքում,
- փոխարժեքների մասին տեղեկատվության հավաքում,
- վերլուծական տեղեկանքների նախապատրաստում,

- բաժնետոմսերի տոկոսադրույքների կանխատեսում,
- աշխատակիցների ուսուցում եւ որակավորման բարձրացման կազմակերպում,
- բորսաներում (ֆոնդային, ապրանքահումքային) միջնորդական ծառայությունների կատարում,
- լիզինգի (հիմնական միջոցների կամ այլ ունեցվածքի կարճաժամկետ եւ երկարաժամկետ վարձակալման գործարքների իրականացում),
- ապահովագրության կազմակերպում,
- տրանսֆերտային գործարքների իրականացում:

Դրամատների ամբողջ գործառույթների համակարգը կարելի է խմբավորել չորս ուղղություններով.

առաջին, դրամական միջոցների պահպանման ուղղությամբ պասսիվային գործառնություններ, ինչպես նաեւ վճարումների սպասարկում ձեռնարկությունների եւ անհատ անձանց միջեւ,

երկրորդ, դրամատան հնարավոր եւ առկա հաճախորդների տեղեկատվական եւ խորհրդատվական ապահովում, ինչպես նաեւ միջբանկային ցանցի պաշտպանություն, երկրի եւ առանձին ձեռնարկությունների հաշվով ֆինանսական վիճակի վերլուծություն եւ կանխատեսում,

երրորդ, դրամատների փոխհամագործակցություն պետական բանկային համակարգի, միջպետական վալյուտային եւ բանկերի ասոցիացիաների միավորումների հետ,

չորրորդ, դրամատների ակտիվ գործառնություններ դրամական հոսքերի տեղաբաշխման ուղղությամբ՝ արժեթղթերի գնման, վարկավորման, լիզինգի եւ այլ ֆինանսական գործառնությունների միջոցով:

Դրամատները նույնպես զբաղվում են ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, այսինքն փողով փող ստեղծելու միջոցով զբաղվում են ֆինանսական շահավետ գործունեությամբ: Դրամատները գնում եւ վաճառում են փող, ինչպես նաեւ ֆինանսական տեղեկատվություն: Դրամատների ֆինանսական գործունեության նշանակությունը ընդգծվում է նրա հաճախորդների կազմով, որոնք հանդիսանում են անհատ ձեռներեցները, ձեռներեց իրավաբանական անձինք (տնտեսավարկային՝ կոմերցիոն հաշվարկի ձեռնարկությունները), ձեռնարկատիրական գործունեությամբ չզբաղվող կազմակերպությունները (որոնք շահույթ չհետապնդող կազմակերպություններ են), ֆիզիկական անձինք, այլ ձեռնարկություններ (անկախ սեփականության ձեւից), դրամատներ, ֆինանսական մարմիններ, կառավարություն եւ այլն:

Միջբանկային վճարումների կազմակերպումը նախատեսում է կազմակերպման մի քանի տարբերակներ: Դրանցից են հաշվարկա-դրամարկղային կենտրոնների համակարգը, ուղղակի հաշ-

վարկների համակարգը, քլիրինգային հաշվարկի եւ «բանկ-հաճախորդ» համակարգը: Այժմ անդրադառնանք նշված համակարգերի համառոտ բնութագրմանը:

Հաշվարկա-դրամարկղային կենտրոնների համակարգ.- Այս դեպքում տեղեկատվության հաղորդման համակարգը նախատեսում է հետեւյալ փուլերը. հաճախորդ-ուղարկող, դրամատուն-ուղարկող, հաշվարկա-դրամարկղային կենտրոն (ՀԴԿ-1), կենտրոնական բանկի հաշվապահական կենտրոն, ՀԴԿ-2, դրամատուն-ստացող, հաճախորդ-ստացող: Նման համակարգը պահանջում է 3-10 օր հաշվարկների կատարման համար եւ գործում է որպես փոստ եւ ոչ թե որպես բանկային համակարգ:

Ուղղակի հաշվարկների համակարգ.- Խոշոր ոչ պետական դրամատները ստեղծում են իրենց վճարային համակարգը: Այդ համակարգի տարրերը հանդիսանում են. հաճախորդ-ուղարկողը, բանկ-ուղարկողը, միջբանկային հաշվարկային կենտրոնը, բանկ-ստացողը, հաճախորդ-ստացողը: Այդ սխեմայում (ուրվագիծ) հաշվարկները հաճախ իրականացնում են գործառնական օրվա ընթացքում: Այդպիսի համակարգը հենվում է միջբանկային սպասարկումների վրա:

Քլիրինգային հաշվարկ.- Այս համակարգով վճարումները միաժամանակ ընդունվում են մի քանի դրամատներից եւ մշակվում են համատեղ: Հաշվարկի այս ձեւը հնարավորություն է տալիս մարել փոխադարձ պարտքերը: Այդ համակարգի հաշվարկների կատարման համար ստեղծվում են մասնավոր կառուցվածքներ կամ դրամատներում ստեղծվում են համապատասխան մասնագիտացված ծառայություններ: Ընդհանրապես, այդ համակարգի կազմակերպություններում կամ ծառայություններում գործում է սպասարկումների երկու ուրվագիծ). կենտրոնական բանկի մասնակցությամբ եւ բանկերից ապահովագրական դեպոզիտների ընդգրկումով, որոնք հանդիսանում են համակարգի մասնակիցներ: Առաջին դեպքում քլիրինգային հաշվարկի ժամանակ, երբ առկա է դեբետային մնացորդը, այդ համակարգը դիմում է հաշվարկային դրամարկղային կենտրոնին (ՀԴԿ) եւ կատարվում է չբավականացնող գումարի մարում բանկի հիմնական թղթակցական հաշվից: Վտանգավոր է հանդիսանում ֆինանսական այն վիճակը, երբ հիմնական թղթակցական հաշվի միջոցները չեն բավականացնում մարման համար: Այդ իրավիճակում բանկի վճարումները պաշարվում են եւ կարող է ծագել շատ բանկերի հաջորդական շրջափակում: Դրամատուն-մասնակիցների ժամանակավոր դեբետային մնացորդների մարման համար ապահովագրական դեպոզիտների օգտագործումը իրականացվում է ապահովագրական միջոցների հաշվին: Այդ դեպքում հաշվարկների շրջափակման ֆինանսական ռիսկի աստիճանը էականորեն ցածր է: Սակայն հաշ-

վարկների կատարման նման տեխնոլոգիան պահանջում է ապահովագրական գումարների նախնական ներդրումներ: Հաշվարկի այս ձեւը լայնորեն օգտագործվում է արտաքին առեւտրում ապրանքների ներմուծման-արտահանման ժամանակ:

«Բանկ-հաճախորդ» համակարգը.- «Բանկ-հաճախորդ» համակարգը նախատեսում է հաշվարկների կատարում էլեկտրոնային ցանցի միջոցով: Բանկում տրված բանալի-սկավառակի եւ նշանաբանի օգնությամբ հաճախորդը կազմում եւ ուղարկում է վճարային հանձնարարականը, ստորագրելով էլեկտրոնային ստորագրությամբ: Դրամատանը փաստաթուղթը ստուգվում է եւ դիտողությունների բացակայության դեպքում կատարվում է դրամի դուրսգրումը հաշվից: ԱՄՆ-ում միջբանկային հաշվարկների համար կիրառվում է հետեւյալ էլեկտրոնային ցանցերը.

- EDGAR համակարգ, որն ապահովում է վարկային (փոխատվական) շուկայի ընթացիկ վիճակի եւ տոկոսադրույքի, փոխարժեքի մասին տեղեկատվությունների որոնումը, ինչպես նաեւ ընկերությունների ապրանքի ընթացիկ գների մասին տեղեկությունները,
- «Dow Johnes News» համակարգը, որը բովանդակում է բորսայական տեղեկատվություն, բորսայական փոխարժեքը, էլեկտրոնային փոստը եւ հեռուստահամաժողովի մասին տեղեկությունները,
- «SWJFT» համակարգը, որը կիրառվում է դրամատների միջեւ տվյալների փոխանակման համար,
- «GELSCO» համակարգը, որը փոխկապակցում է ոչ պետական եւ ընդհանուր օգտագործման ցանցերը, եւ որն ապահովում է փողի վճարումը ինքնաշխատ սարքավորումների միջոցով,
- Ճապոնիայում լայնորեն օգտագործվում է «Nationwide Bamking Data Communication System» համակարգը: Այն հնարավորություն է տալիս կատարել դեպոզիտների էլեկտրոնային մշակում, կատարել դրամական փոխանցումներ, վայլուտային գործառնություններ եւ փոխատվություններ: Արտերկրների էլեկտրոնային ամբողջ համակարգը հաշվարկված է ինչպես ֆիրմաների (ձեռնարկությունների հիմնական ձեւ), այնպես էլ անհատական օգտագործողների համար:

«Հաճախորդ-բանկ» համակարգում մեծ է երկրի կենտրոնական բանկի դերը: Այսպես, կենտրոնական բանկի հիմնական խնդիրը հանդիսանում է փողի զանգվածի եւ վարկի նկատմամբ վերահսկողության իրականացումը: Եթե երկրի տնտեսական իրավիճակը վատանում է (գործարարության պարբերաշրջանի կրճատման, տնտեսական անկման փուլերի դեպքում), ապա դրամատնային համակարգը ավելացնում է փողի զանգվածը եւ վարկը (փոխատվությունը):

Ծախսերի մեծացման, գնաճի եւ պաշարների ավելացման ժամանակ բանկային համակարգը ավելացնում է փողի զանգվածը եւ վարկի չափը: Այդ գործողությունները իրացվում են ազատ շուկայում գործառնություններ կատարելու միջոցով, ինչպես նաեւ կատարվում է տոկոսադրույքների եւ պաշարային չափի փոփոխության կարգավորում:

Գնելով կամ վաճառելով պետական փոխառությունները, կենտրոնական բանկը միավորում կամ ազատում է բանկի դրամական պաշարները: Օրինակ, պետական փոխառությունների հանդես գալու դեպքում կտրոնների միջոցով կատարվում է գնումը եւ վճարումը: Կենտրոնական բանկը ներկայացնելով բանկերում կտրոնները, ստանում է համապատասխան դրամագումար, դրանով իսկ կրճատելով փողի զանգվածը երկրում: Պետական արժեթղթերը հանդիսանում են կապիտալի ձեռնտու ձեւով տեղաբաշխումը, դրա համար էլ նրանց թողարկումը արդյունավետ կարգով ձգում է սեփականատերերի միջոցները: Արժեթղթերի բաժինները (ծառայությունները) կազմակերպվում են դրամատներում:

Դրամատների գործունեության մեջ կան մի շարք մասնակի, առանձնահատուկ ֆունկցիաներ (գործառույթներ), որոնցից են ֆակտորինգը, օպցիոն առեւտուրը եւ լիզինգը: Այժմ անդրադառնանք այդ գործառույթների էության համառոտ բնութագրմանը:

Ֆակտորինգը առեւտրա-կոմիսիոն գործունեությունների տարատեսակ է: Ֆակտորային ընկերությունը բանկ է, որը գնում է որեւէ ֆիրմայի պահանջները եւ այնուհետեւ ինքն է ստանում նրանով վճարները: Անհապաղ վճարվում է սահմանված գներով արժեքի մոտ 80%-ը, իսկ մնացածը պայմանավորվում են ըստ ժամկետների, որը կախված չէ դեբիտորներից ստացվող հասույթներից:

Կոնվենցիոն ֆակտորինգը (համաձայնագրային, պայմանագրային) հաճախորդների տեղեկատվական-ֆինանսական համակարգով սպասարկում է, որն իրականացնում է միայն արտադրական ֆունկցիաներ: Սպասարկման արժեքը այդ դեպքում տարեկան շրջանառության 0,75-4 տոկոս է կազմում:

Կոնֆեդենցիալ ֆակտորինգ - գաղտնի, խորհրդապահական ֆակտորինգ է: Այն միջոցների գաղտնի աղբյուր է վաճառքի վարկավորման համար: Նրա առանձնահատկությունն այն է, որ նրա հակագործակալ հաճախորդներից ոչ մեկը տեղեկացված չէ վարկավորման մասին:

Էքսպորտային (արտահանումային) ֆակտորինգ.- Այն կողմնորոշված է դեպի արտաքին տնտեսական կապերը: Նա երաշխավորություն է տալիս վալյուտային ռիսկի հաշվով:

Խոշոր ֆակտորինգային ընկերությունները (բանկերը) միավորված են խմբերում «Ինտերնեյշընալ ֆակտորզ» խմբում, առավել

փոքրերը «Ֆակտորզ չեյն ինտերնեյշընալ» ասոցիացիայում: Ասոցիացիայի (միավորման) անդամների փոխգործողությունները (40 երկրների ֆակտորինգային ընկերությունների 95%-ը) հիմնված է պատասխանատվության բաժանման վրա. մեկ ընկերությունը (բանկը) պատասխանատու է արտահանման հետ կապված հաշվարկների իրականացման, մյուսը հանդես է գալիս ապրանքների ներմուծման ուղղությամբ:

Ֆակտորինգային գործառնություններն իրականացվում են բանկի սեփական միջոցների հաշվին, որպես միջնորդի եւ վարկավորման լիմիտի (չափի) սահմաններում: Հարկ է նշել, որ բանկը պատասխանատվություն չի կրում ապրանքների մատակարարման գծով պայմանագրային պարտավորությունների կատարման համար:

Օպցիոն առեւտուրը առեւտրային իրավունք է բաժնետոմսերի գնման հաշվով: Գնման ժամանակ սակարկվում է բաժնետոմսի վաճառքի գինը, խրախուսման չափը, որը պետք է վճարվի անմիջապես եւ ապագա վաճառքի ժամանակաշրջանում: Ամեն մի կողմ, որը մասնակցում է օպցիոն առեւտրին, փաստորեն դիմում է ֆինանսական ռիսկի:

Ֆակտորինգը ֆինանսավորման բնագավառի ծառայության նոր տեսակ է, որը նշանակված է առաջին հերթին, նոր, փոքր եւ միջին ձեռնարկությունների ֆինանսավորման համար:

Դրանով զբաղվում են հատուկ ֆակտոր-ֆիրմաները, որոնք որպես կանոն, սերտորեն կապված են բանկերի հետ կամ հանդիսանում են նրանց դուստր-ֆիրման: ՀՀ-ում 1998 թ. կազմակերպվելու են արտերկրի այդպիսի ֆիրմաներ, որոնք վարկավորելու են փոքր եւ միջին ձեռնարկություններին փոքր բիզնեսի զարգացման նպատակով: Այսպիսով, լինում է չորս տեսակի ֆակտորինգ.

- կոնֆեդենցիալ ֆակտորինգ - գաղտնի,
- խորհրդապահական ֆակտորինգ,
- կոնվենցիոն ֆակտորինգ - համաձայնական, պայմանագրային ֆակտորինգ,
- էքսպորտային ֆակտորինգ - ապրանքների արտահանման, արտաքին տնտեսական կապերի ոլորտում:

Բացի այդ, գոյություն ունի նաեւ օպցիոն գործունեություն:

Օպցիոն նշանակում է. 1. Ձեռնարկության կողմից իր վերադաս մարմնի պաշտոնատար անձերից մեկին իրավունքի վերապահում կայուն գնով բաժնետոմսեր գնելու համար: 2. Բորսայական գործարքի ձեւ: Բորսայական գործարքի ժամկետի պայման, որի համաձայն կողմերից մեկին իրավունք է վերապահվում ընտրել գործարքների տարատեսակներից մեկը կամ փոխել նրա նախասկզբնական պայմաններից մեկը:

Սակայն գնման իրավունքը՝ ձեռք բերելու բաժնետոմսը, չի նշանակում պարտավորություն՝ բաժնետոմսը գնելու համար, բայց նշանակում է բաժնետոմսը վաճառելու պարտավորություն: Ժամկետի լրանալու կապակցությամբ օպցիոնի տերը կարող է հրաժարվել բաժնետոմսի գնումից, կորցնելով նախորոք վճարած պարգեւատրության չափը: Օպցիոն առեւտուրը կարող է դառնալ պրոֆեսիոնալ (արհեստավարժ) գործունեության բնագավառ, քանի որ միեւնույն բաժնետոմսերի օպցիոնի գնումը եւ վաճառքը կամ վերավաճառքը ուրիշներին՝ բաժնետոմսերի արժեքի ապահովագրումով հանդիսանում է բարդ ֆինանսական հիմնահարց, որի ճիշտ որոշումից էլ կախված է շահույթի ստացումը:

Լիզինգը վարձակալական պայմանագիր է, հատուկ պայմանագրի տեսակ, ըստ որի ունեցվածքի տերը օգտագործման իրավունքը տալիս է ինչ-որ մեկի (ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձ) լիզինգային ընկերությանը: Լիզինգի ժամանակ կազմվում է երկու պայմանագիր: Նրա օգտագործողը անհրաժեշտ է գտնում եւ գնում է լիզինգային ընկերությանը՝ խնդրելով գնել իր համար անհրաժեշտ հիմնական միջոցները, իսկ հետո տրամադրել ժամանակավոր օգտագործման համար: Լիզինգային ընկերությունը դա գործարքի կատարում է՝ փոխադարձ գործարքի մեջ մտնելով հիմնական միջոցների (հաստոցներ, սարքավորումներ, զանազան տեխնիկա, ավտոտրանսպորտ, շենք եւ այլն, այսինքն անշարժ եւ շարժական գույք) սեփականատիրոջ հետ: Լիզինգի ժամանակ նախատեսվում է այդ միջոցների հետագա գնում ժամանակավոր օգտագործողի կողմից՝ սակարկված ժամկետից հետո: Մի շարք երկրներում լիզինգը մասնակցող կողմերին ապահովում է հարկային արտոնություններով:

Նման կարգով ժամանակավոր օգտագործման են վերցնում ավտոմեքենաներ եւ այլն, հետո պայմանավորված ժամկետը լրանալուց հետո վճարում են նրա արժեքը եւ դառնում նրա սեփականատերերը:

3.7. Կոմերցիոն (առեւտրական) դրամատների խումբ

Դրամատունը հիմնարկություն է, որն զբաղվում է ձեռնարկատիրական գործունեությամբ եւ ակտիվային ու պասսիվային գործառնությունների համակարգի հաշվին դրամական միջոցների հոսքի կառավարմամբ: Դրամատների գործունեությունը արտացոլվում է նրա ֆունկցիաներում (գործառույթներում): Զարգացման բանկերը մասնագիտանում են ըստ երկրի տնտեսության երկարաժամկետ նախագծերի ֆինանսավորմամբ: Դրամատների խմբերում մեծ տեղ են գրավում կոմերցիոն (առեւտրա-գործարքային) դրամատները: Կոմերցիոն բանկերին վերաբերում են առեւտրական, դեպոզիտային, համատեղ, հատուկ եւ կոնսորցիումային դրամատները: Առեւտրական դրամատները գործում են ներքին եւ արտաքին առեւտրի ոլորտում: Նրանք կողմնորոշված են առեւտրի եւ արդյունաբերության կարճատեւ վարկավորման համար: Ըստ կազմակերպական ձեւի կոմերցիոն բանկերը հանդիսանում են բաժնետիրական ընկերություններ: Դեպոզիտային բանկերը խոշոր առեւտրական բանկեր են, որոնք իրականացնում են քլիրինգային հաշվարկներով գործունեություն: Նրանք, սովորաբար, ունենում են ճյուղային կամ տարածքային մասնագիտացում եւ իրենց գործունեության կոնցեպցիան (հայեցակարգը): Այս խմբի դրամատների ներկայացուցիչները հանդիսանում են «Լլոյդ բանկը» Մեծ Բրիտանիայում, «Ռոյալ բանկը» Կանադայում, «Դոյչ բանկը» ԳԴՀ-ում (Գերմանիայի Դաշնային Հանրապետությունում):

Ռուսական կոմերցիոն բանկերը կապիտալը տրամադրել են առեւտրա-արդյունաբերական շրջանառության համար, ռուսական արժեքները տեղաբաշխվել են եվրոպական բորսաներում: Ռուսական դրամատների բաժնետոմսերը գնանշվել են Բեռլինի, Լոնդոնի, Փարիզի բորսաներում: Այդ դրամատները ակտիվորեն մասնակցել են արդյունաբերության հետ սինդիկատներում: Դրամատների դասակարգման հատկանիշները հանդիսանում են երկրի տնտեսության մեջ ունեցած նրա գործունեությամբ (ճյուղը, տարածքը, բնակչության խումբը եւ այլն), գործառնությունների տեսակները (վարկավորում, խնայողություն, էմիսիա եւ այլն):

Կոմերցիոն (առեւտրական) բանկերը ունիվերսալ՝ համակողմանի առեւտրագործարքային, ֆինանսական բանկեր են, որոնք կազմում են վարկային (փոխատվական) համակարգի հիմքը: Նրանք զբաղվում են.

- բնակչության դրամական ազատ միջոցների կուտակումով,
- ֆիրմաների, ձեռնարկությունների դրամական միջոցների կուտակումով,
- վարկային ռեսուրսների տեղաբաշխմամբ,
- մատուցում են բանկային ծառայություններ հաճախորդներին (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձանց),
- բորսաներում կատարում են միջնորդական ծառայություններ:

Օրինակ, ԱՄՆ-ում գոյություն ունի ավելի քան 15 հազար կոմերցիոն բանկ՝ չհաշված նրանց բաժանմունքները եւ գրասենյակները: Դրանց մեկ երրորդը ազգային կոմերցիոն բանկեր են, իսկ 2/3-ը՝ նահանգների բանկեր: Ճապոնական բանկերն ունեն 318 արտասահմանյան բաժանմունքներ, որոնցից 130-ը գտնվում են ԱՄՆ-ում, 82-ը Ասիայի երկրներում եւ 77-ը՝ Եվրոպական երկրներում: Ճապոնական կոմերցիոն բանկերի փոխառությունները

Ասիայի երկրների հաշվով տարեկան կազմում են 6 մլրդ. դոլլար, իսկ ընդհանուր պարտքը՝ 51 մլրդ. դոլլար:

ՌԴ-ում հաշվվում է մոտ 2500 բանկ: Նրանց մեկ երրորդը ստացել է լիցենզիա (հատուկ թույլտվություն) վայրուտային գործարքներ կատարելու համար: Ընդ որում, նրանցից ամեն երրորդն ունի գլխավոր լիցենզիա: Բանկային մասնաճյուղերի քանակը (չհաշված խնայբանկերի մասնաճյուղերը) հասել է 5203-ի, իսկ խնայբանկերի մասնաճյուղային ցանցը կազմում է 31182 դրամատներ: Բանկերի 36%-ը կենտրոնացված է Մոսկվայում: Հայտարարված հիմնադիր կապիտալը՝ կանոնադիր ֆոնդի (հիմնադրամի) ընդհանուր չափը բոլոր դրամատների հաշվով կազմել է 2171,1 մլրդ. ռուբլի: 210 դրամատներ ունեն հայտարարված կանոնադիր ֆոնդ՝ 1-5 մլրդ. ռուբլու չափով եւ 40-ից ավելի բանկեր՝ ավելի քան 5 մլրդ. ռուբլու չափով: Ըստ ընդունված տերմինաբանության, դրամատները բաժանվում են երեք խմբի. կենտրոնական, կոմերցիոն եւ կոոպերատիվ: Կոմերցիոն եւ մյուս բանկերը ՀՀ-ում ներկայումս 33-ն են՝ կենտրոնական բանկը, Հայխնայբանկը՝ իր մարզային մասնաճյուղերով, Հայարդշինբանկը՝ իր մարզային մասնաճյուղերով եւ Երեւան քաղաքի համայնքային, տարածքային բաժանմունքներով, կոմերցիոն բանկեր, Երեւան-կրեդիտ բանկը, Համաշխարհային զարգացման եւ վերակառուցման բանկի բաժանմունքը, արտասահմանյան մի քանի բանկերի մասնաճյուղեր՝ ոչ ռեզիդենտ բանկեր, պարսկական «Միլլեթ», անգլիական «Միդլենդ» եւ այլն, մնացածը՝ շուրջ երկու տասնյակ կազմում են կոմերցիոն բանկերը:

Կոմերցիոն բանկերը մասնավոր ձեռնարկություններ են, որոնք իրականացնում են ֆինանսավարկային գործառնություններ.

- վարկերի տրամադրում,
- ավանդների ընդունում,
- վճարումների հաշվով միջնորդություն,
- արժեթղթերի առք ու վաճառք,
- ունեցվածքի կառավարում ըստ լիազորագրի (հավաստագրերի),
- պետական փոխառությունների տեղաբաշխում,
- խորհրդատվություն՝ ֆինանսավարկային հարցերի գծով,
- վարձակալության գործառնությունների կատարում (երկարաժամկետ, միջին ժամկետ եւ կարճաժամկետ):

Կոմերցիոն բանկերի համար կարեւոր է նրանց գործունեության գնահատականը: Արեւմտյան երկրների դրամատների գործունեությանը համապատասխան կոմերցիոն բանկերի գործունեության ընդհանրացված ցուցանիշները հանդիսանում են կապիտալի շահութաբերության գործակիցը (դրամատան շահութաբերությունը) եւ ակտիվների շահութաբերությունը: Սակայն

դրամատների հաշվեկշիռների ձեւերում չի առանձնացվում սեփական միջոցների հավաքագրման հոդված եւ դրա հետեւանքով առաջին գործակցի հաշվարկը հնարավոր չէ ներկայացնել: Ինչ վերաբերում է երկրորդ գործակցին, ապա նրա հաշվարկի դեպքում անհրաժեշտ է ապահովել համարիչի եւ հայտարարի ցուցանիշների համեմատելիությունը, որի համար դրամատան տարեկան շահույթը հարկ է հարաբերել ակտիվների միջին տարեկան գումարին: Դրա հետ մեկտեղ, հարկ է հաշվարկել նաեւ կանոնադիր հիմնադրամի շահութաբերությունը: Ընդ որում, նրա չափը նույնպես հարկ է վերցնել միջին տարեկան մեծությամբ: Ներգրավված ռեսուրսների օգտագործման արդյունավետությունը բնութագրելու համար խորհուրդ է տրվում հաշվարկել գործող ակտիվների մեծությունը (որոնք եկամուտ են բերում) հարաբերել ընդգրկված բոլոր ռեսուրսների, ներառյալ միջբանկային փոխառությունների մեծության վրա: Հարկ է հաշվարկել նաեւ կարճաժամկետ իրացվելիությունը: Այն, սովորաբար, որոշվում է իրացվելիության ակտիվների եւ ցպահանջ պարտավորությունների հարաբերությամբ: Ընդ որում, դրա հետ մեկտեղ, հարկ է հաշվարկել նաեւ ընթացիկ իրացվելիության գործակիցը, որն իրենից ներկայացնում է դրամատան առկա միջոցների հարաբերությունը ցպահանջ պարտավորությունների նկատմամբ: Բանն այն է, որ համաշխարհային գործնական աշխատանքում իրացվելիության ակտիվների կազմում ընդգրկվում են նաեւ մինչեւ 30 օր մարման ժամկետով կարճաժամկետ վարկերը (փոխատվությունները): Սակայն ակտիվների այդ տեսակները, մեր երկրի պայմաններում իրականում չեն հանդիսանում իրացվելի երկրում գործարարության պարբերաշրջանի գոյության եւ ձեռնարկությունների անվճարունակության պատճառով:

Այժմ ցույց տանք կոմերցիոն բանկերի գործունեությունը՝ ի դեմս «Կովերս բանկ» ՓԲԸ-ի:

«Կոնվերս Բանկ» ՓԲԸ-ի ֆինանսական հաշվետվություն 1998 թ. առ 01.10.98 թ. դրությամբ

ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ

Բանկի դրամական հոսքերի վերաբերյալ

ԱՆՎԱՆՈՒՄԸ	Նախորդ ժամանակաշրջան	Հաշվետու ժամանակաշրջան
1. Դրամական հոսք գործառնական գործունեությունից	98, 768	156, 622
Ստացված տոկոսներ	153, 231	161, 516
Ստացված կոմիսիոն գումարներ	124, 274	28, 840
Լիզինգային, ֆակտորինգային եւ հավատարմագրային գործունեություններից ստացված զուտ եկամուտներ		
Նախկինում դուրս գրված վարկերի վերադարձ	5, 989	3, 520
Արժեթղթերի վերավաճառքից ստացված զուտ եկամուտներ	459	-2, 618

Ստացված այլ եկամուտներ	3, 453	126, 921
Վճարված տոկոսներ	-23, 703	-16, 751
Վճարված աշխատավարձ եւ գործուղման ծախսեր	-29, 575	-29, 228
Վճարված հարկեր	-18, 506	-25, 8378
Զուտ դրամական հոսքեր այլ գործառնական գործունեությունից	-116, 844	-89, 740
2. Դրամական հոսք ներդրումային գործունեությունից	-116, 547	-197, 309
Պետական արժեթղթերում ներդրումների նվազում (ավելացում)	369, 647	-42, 261
Այլ ժամկետային արժեթղթերում ներդրումների նվազում (ավելացում)		-30, 459
Անժամկետ արժեթղթերում ներդրումների նվազում (ավելացում)		
ՀՀ կենտրոնական բանկում տեղաբաշխված ավանդների եւ ռեպո համաձայնագրով գնած արժեթղթերի նվազում (ավելացում)	-24, 352	
Վարկային ներդրումների, այդ թվում ֆակտորինգի նվազում	122, 974	-111, 589
Տեղաբաշխված ավանդների նվազում (ավելացում)	-350, 115	-3
Լիզինգի նպատակով ակտիվների ձեռքբերում		
Լիզինգային գործառնություններից մայր գումարների ետ վերադարձ		
Հիմնական միջոցների օտարում (ձեռք բերում)	-25, 276	-11, 478
Զուտ դրամական հոսքեր այլ ներդրումային գործունեությունից	7, 575	-1, 519
3. Դրամական հոսք ֆինանսական գործունեությունից	578, 482	-222, 523
Ցպահանջ պարտավորությունների զուտ ավելացում (նվազում)	-43, 839	-306, 303
Ժամկետային պարտավորությունների զուտ ավելացում (նվազում)	631, 563	83, 780
ՀՀ կենտրոնական բանկից ստացված վարկերի եւ եռգնման ռեպո համաձայնագրով վաճառված արժեթղթերի նվազում (ավելացում)		
Բաժնետերերի ներդրումները կանոնադրական հիմնադրամում		
Վճարված դիվիդենտներ		
Զուտ դրամական հոսքեր այլ ֆինանսական գործունեությունից	-9, 242	
Դրամական միջոցների զուտ աճ	560, 703	-263, 210
Դրամական միջոցներ ժամանակաշրջանի սկզբում	922, 402	1, 483, 105
Դրամական միջոցներ ժամանակաշրջանի վերջում	1,483,105	1,219,895

ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ

«Կոնվերս բանկի» ՓԲԸ եկամուտների եւ ծախսերի վերաբերյալ

1. Տոկոսային եկամուտներ	նախորդ ժամանակաշրջան	հաշվետու ժամանակաշրջան
1.1 Ստացված տոկոսներ վարկերից, դեպոզիտներից եւ այլն	198802	290225
1.2 Եկամուտներ ստացված արժեթղթերի հետ գործարքներից	89911	155653
1.3 Ընդամենը տոկոսային եկամուտներ	288713	445878
2. Տոկոսային ծախսեր այդ թվում՝		
2.1 Վճարված տոկոսային ծախսեր	61170	96539
2.2 Տոկոսային ծախսեր բանկի կողմից թողարկված արժեթղթերի գծով	8877	33016
2.3 Ընդամենը տոկոսային ծախսեր	70047	129555
Զուտ տոկոսային եկամուտներ	218666	316323
3. Ոչ տոկոսային եկամուտներ այդ թվում՝		

3.1 Մատուցված ծառայությունների դիմաց ստացված եկամուտ	70748	99588
3.2 Արժեթղթերի վաճառքից ստացված զուտ եկամուտ	459	-1255
3.3 Արտարժութային գործառնություններից ստացված զուտ եկամուտ	152223	223980
3.4 Արտարժույթի վերագնահատումից ստացված դրական/բացասական փոխարժեքային տարբերություն	-1369	42059
3.5 Ստացված տույժեր, տուգանքներ	24	24
3.6 Այլ ոչ տոկոսային եկամուտներ	984	1327
3.7 Ընդամենը ոչ տոկոսային եկամուտներ	223069	365723
4. Ոչ տոկոսային ծախսեր այդ թվում՝		
4.1 Ապարատի պահպանման ծախսեր	68712	115044
4.2 Գործուղման ծախսեր	5416	5926
4.3 Աուդիտային եւ խորհրդատվական ծախսեր	16794	20627
4.4 Վճարված տույժեր, տուգանքներ	448	1971
4.5 Այլ ծախսեր	99109	151585
4.6 Ընդամենը ոչ տոկոսային ծախսեր	190479	295153
Ոչ տոկոսային զուտ եկամուտներ	32590	70570
5. Հատկացումներ հնարավոր կորուստների պահուստաֆոնդերին		
5.1 Վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստաֆոնդին կատարված մասհանումներ	94332	117536
5.2 Դեբիտորական պարտավորությունների եւ այլ գումարների դուսը գրման ծախսեր	1153	1153
5.3 Ընդամենը մասհանումներ	95485	118689
6. Դուրս գրված ակտիվների վերադարձ այդ թվում՝		
6.1 Վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստաֆոնդի հաշվին ետհաշվեկշիռ դուրս գրված վարկերի վերադարձ	5989	9509
6.2 Վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստաֆոնդ մասհանված, բայց ետհաշվեկշիռ դուրս չգրված վարկերի վերադարձ	29597	40787
6.3 Ծախսերով դուրս գրված դեբիտորական պարտավորությունների եւ այլ գումարների վերականգնում	29541	29744
6.4 Ընդամենը վերադարձ	65127	80040
6.5 Զուտ մասհանումներ	30358	38649
7. Շահույթ մինչեւ հարկվելը	220898	348244
7.1 Շահութահարկ	54524	80051
7.2 Զուտ շահույթ	166374	268193
7.3 Հաշվարկված շահաբաժիններ այդ թվում՝ արտոնյալ բաժնետոմսերի գծով	------	-------
սովորական բաժնետոմսերի գծով	------	------
8. Չբաշխված շահույթ	166374	268193

Գյուղատնտեսության զարգացմանը առավել մեծ չափով նպաստում է Հայագրոբանկը: Ինչպես մյուս, նույնպես եւ Ագրոբանկի համակարգում սահմանված են ծառայությունների սակագներ՝ վճարային ծառայությունների համար: Ընդ որում, ծառայությունների սակագները տարբեր բանկերի կողմից տարբեր է:

Ցույց տանք Հայագրոբանկի կողմից որոշ վճարովի ծառայությունների սակագները (աղյուսակ 11):

Աղյուսակ11

Վճարովի ծառայությունների սակագները[1]
(բերվում է ուսումնական նպատակով եւ խիստ կրճատումներով)

թիվը ըՀկ	Ծառայությունների անվանումը	Սակագինը, դրամ
1.	Բանկում հաշվի բացումը	1000
2.	Հաճախորդի խնդրանքով հաշվի քաղվածքի տրամադրում	1000
3.	Հաճախորդի հաշվի մարում բանկում	2000
4.	Հաշվից միջոցների փոխանցումը վճարային հանձնարարականներով	
	ա) փաստաթղթերի ուղարկման միջոցով	0,2%, բայց ոչ ավել 1500 դր.
	բ) էլեկտրոնային փոստով՝ հաղորդումով	100-5000
	գ) հեռագրի միջոցով	0,5%, բայց ոչ պակաս 100 դր.:
	դ) հաշվարկային չեկերով (կտրոն) գործառնությունների կատարում	0,3%, բայց ոչ ավել 2000 դր.:
5.	Վճարային փաստաթղթերի կազմում	500 դր.
6.	Դրամարկղային գործառնություններ	
	ա) ունեցած առկա անկանխիկ միջոցներից	1%
	բ) տարվա սկզբից հաշված առկա փողի հաշվով	0,1%
7.	Առկա արտարժույթի առք եւ վաճառք ըստ փոխարժեքի	
	ա) արտարժույթի ստուգում բնականի հետ	0,1%
	բ) արտարժույթի մանրում կամ խորհրդացում ԱՄՆ-ի դոլլարը	0,5%
	ՌԴ-ի ռուբլին	2,0%
8.	Հաշվառման ծեւերի (բլանկների) տրամադրում հաճախորդներին	
	ա) դրամական չեկային (կտրոնային) գրքույկ	
	-25 թերթից բաղկացած	2500 դրամ
	-50 թերթից բաղկացած	5000 դրամ
9.	Բանկային չեկերով (կտրոններով) գործառնություններ	
	ա) արտերկրների բանկերի չեկերի ընդունում	
	- ԱՄՆ-ի դոլլարով եւ գերմ. մարկով	5%, հանած 40$
	- այլ արտարժույթով	ըստ պայմանավորվածության
	- ճանապարհային չեկերի վաճառք	1,5%
10.	Փաստաթղթային, ակրեդիտիվներ	
	- ներմուծման հաշվով ակրեդետիվի բացում	
	ա) առանց արտերկրի բանկի հաստատման	մեկ եռամսյակում 0,2%
	բ) արտերկրի բանկի հաստատումով	մեկ եռամսյակում 0,3%
	գ) ակրեդետիվի պայմանների փոփոխում	
	- արտերկրի բանկի հետ չհաստատվածը	150$
	- արտերկրի հետ հաստատվածը	250$
11.	Խորհրդատվական եւ այլ վճարովի ծառայություններ	ըստ պայմանագրի
12.	Հաճախորդների հաշիվների մնացորդների հաշվով տարեկան տոկոսավճարի վճարում	
	ա) դրամային հաշիվներով	3% եռամսյակային կարգով
	բ) արտարժույթի հաշիվներով	
	- մինչեւ 50 հազ. $	1,5%
13.	visa հաճակարգի քարտերի թողարկում եւ սպասարկում	70-200$
14.	Անվանական ուղղակի փոխանցումներ. ֆիզիկական անձանց հաշվով (ՌԴ-ից, Ուկրաինայից, Ղազախստանից, Մոլդովայից եւ Լատվիայից՝ Հասայտան)	1%, բայց ոչ պակաս 20 եւ ոչ ավել 750 ռուբ.

[1] Հայագրոբանկի տարիֆները, Երեւան, 1998 թ.:

«Հայագրոբանկ» ԲԲԸ
Հաշվեկշիռ 01.10.98 թ.

ԱԿՏԻՎՆԵՐ	հազ. դրամ	
	01.07.98 թ.	01.10.98 թ.
Կանխիկ դրամական միջոցներ	829596	992062
Թղթակցային հաշիվներ եւ բանկերում ներդրված դեպոզիտներ	2005205	1784116
Արժեթղթեր (հանած զեղչատոկոսը)	595773	912243
Փայամասնակցություններ	220890	227963
Բանկերին տրված վարկեր	516812	493307
Վարկեր հաճախորդներին (հանած պահուստները)	3955696	3622294
Հիմնական միջոցներ եւ ոչ նյութական ակտիվներ մնացորդային արժեքով	1069319	1100457
Դեբիտորներ, ստացվելիք տոկոսներ եւ այլ ակտիվներ	201944	316738
ԸՆԴԱՄԵՆԸ ԱԿՏԻՎՆԵՐ	*9395235*	*9449180*
ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ	*9395235*	*9449180*

ՊԱՐՏԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ		
Թղթակցային հաշիվներ	13462	76824
Ցպահանջ պարտավորություններ	1915157	2988763
Ժամկետային պարտավորություններ	3264073	3548780
Բանկերից ստացված վարկեր	800000	--
Տարանցիկ հաշիվներ	1247417	717854
Կրեդիտորներ եւ այլ պարտավորություններ	215453	206995
ԸՆԴԱՄԵՆԸ ՊԱՐՏԱՎՈՐՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐ	*7455562*	*7539216*

ԿԱՊԻՏԱԼ		
Կանոնադրական հիմնադրամ	1239776	1239776
Գլխավոր պահուստ	78053	186053
Վերագնահատման պահուստ	261394	261394
Ընթացիկ տարվա շահույթ/վնաս	38738	72610
Նախորդ տարիների չբաշխված շահույթ	321712	169434
Բանկի կողմից ենթգնված սեփական բաժնետոմսեր		(-19135)
ԸՆԴԱՄԵՆԸ ԿԱՊԻՏԱԼ	*1939673*	*1909964*
ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ	*9395235*	*9449180*

ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ
Բանկի եկամուտների եւ ծախսերի վերաբերյալ

Ձեւ թիվ 5
(ամսական, եռամսյակային, տարեկան)

ԱՆՎԱՆՈՒՄԸ	Նախորդ ժամանակաշրջան	Հաշվետու ժամանակաշրջան
1. Տոկոսային եկամուտներ		
1.1 Թղթակցային հաշիվներից ստացված տոկոսներ	2,053	3,418
1.2 ՀՀ ԿԲ-ում տեղաբաշխված ավանդներից ստացված տոկոսներ	33,704	64,197
1.3 Բանկերում եւ այլ ֆինանսավարկային կազմակերպություններում տեղաբաշխված միջոցներից ստացված	136,257	177,195

տոկոսներ		
1.4 Տեղաբաշխված վարկերի դիմաց ստացված տոկոսներ	966,207	1,353,281
1.5 Օվերդրաֆտից, օվերնայթից ստացված տոկոսներ	3,700	9,683
1.6 Պետական արժեթղթերից ստացված տոկոսներ, այդ թվում՝ ետգնման պայմանագրերով արժեթղթերից		
1.7 Ոչ պետական արժեթղթերից ստացված տոկոսներ	62	1,322
1.8 Վարկային քարտերից ստացված տոկոսներ		
1.9 Ֆորվարդային, ֆյուչերսային, օպցիոն պայմանագրերից ստացված տոկոսներ		
1.10 Լիզինգից եւ ֆակտորինգից ստացված տոկոսներ		
1.11 Այլ տոկոսային եկամուտներ		
Ընդամենը տոկոսային եկամուտներ	1,282,887	1,831,644
2. Տոկոսային ծախսեր		
2.1 Թղթակցային հաշիվների եւ ցպահանջ պարտավորությունների դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.2 ՀՀ ԿԲ-ից ներգրավված միջոցների եւ ետգնման համաձայնագրերի դիմաց վճարված տոկոսներ	170,356	191,068
2.3 Բանկերից եւ այլ ֆինանսավարկային կազմակերպություններից ներգրավված միջոցների դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.4 Ներգրավված ավանդների դիմաց վճարված տոկոսներ	323,578	2492,358
2.5 Միջազգային ֆինանսական կազմակերպություններից ներգրավված միջոցների դիմաց վճարված տոկոսներ	3,704	16,430
2.6 Օգտագործված օվերդրաֆտի, օվերնայթի դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.7 Տոկոսային ծախսեր բանկի կողմից տողարկված արժեթղթերի գծով		
2.8 Ֆորվարդային, ֆյուչերսային, օպցիոն պայմանագրերի դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.9 Լիզինգի դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.10 Ստորադաս փոխառությունների դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.11 Այլ տոկոսային ծախսեր		
Ընդամենը տոկոսային ծախսեր	497,638	699,356
Զուտ տոկոսային եկամուտներ	785,249	1,131,788
3. Ոչ տոկոսային եկամուտներ		
3.1 Մատուցված ծառայությունների դիմաց ստացված եկամուտներ	83,001	194,469
3.2 Գանձապետարանի սպասարկումից եւ մատուցված այլ ծառայություններից ստացված եկամուտներ		
3.3 Փոփոխական շահաբաժնով բաժնետոմսերից եւ այլ արժեթղթերից ստացված եկամուտներ		
3.4 Ներդրումներից ստացված շահաբաժիններ		
3.5 Արժեթղթերի վաճառքից ստացված զուտ եկամուտներ	503	363
3.6 Արտարժութային գործառնություններից ստացված զուտ եկամուտներ	52,433	85,588
3.7 Արտարժույթի վերագնահատումից ստացված դրական (բացասական) փոխարժեքային տարբերություն	6,754	-38,160
3.8 Հավատարմագրային գործառնություններից ստացված եկամուտներ		
3.9 Բանկի շենքի վարձակալությունից ստացված վարձավճար	21	21
3.10 Հիմնական միջոցների օտարումից ստացված եկամուտներ		
3.11 Վերագնահատումից ստացված զուտ եկամուտներ		
3.12 Ստացված տույժեր, տուգանքներ	10,693	33,587

3.13 Այլ ոչ տոկոսային եկամուտներ	56,551	30,990
Ընդամենը ոչ տոկոսային եկամուտներ	209,956	311,963
4. Ոչ տոկոսային ծախսեր		
4.1 Աշխատավարձ, դրան հավասարեցված այլ վճարումներ	174,181	284,773
4.2 Գործուղման ծախսեր	19,099	30,797
4.3 Հատկացումներ սոցիալկան ապահովագրության, կենսաթոշակային եւ զբաղվածության հիմնադրամներին	36,466	56,492
4.4 Հարկեր	21,071	43,568
4.5 Հիմնական միջոցների ամորտիզացիոն ծախսեր	66,340	95,598
4.6 Բանկի շենքի վարձակալության վճար	45,216	59,468
4.7 Գովազդային, ներկայացուցչական ծախսեր	10,915	13,016
4.8 Աուդիտային եւ խորհրդատվական ծառայության գծով ծախսեր	31,182	47,995
4.9 Վճարված տույժեր, տուգանքներ	5,235	5,235
4.10 Այլ ծախսեր	206,119	284,022
Ընդամենը ոչ տոկոսային ծախսեր	615,824	920,914
Ոչ տոկոսային զուտ եկամուտներ	405,668	600,951
5. Հատկացումներ հնարավոր կորուստների պահուստաֆոնդերին		
5.1 Վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստաֆոնդերին կատարված մասհանումներ	704,122	941,355
5.2 Արժեթղթերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստաֆոնդերին կատարված մասհանումներ		
5.3 Դեբիտորական պարտավորությունների եւ այլ գումարների (որոնց համար նախատեսված չեն պահուստներ) դուրս գրման ծախսեր		
Ընդամենը մասհանումներ	704,122	941,355
6. Դուրս գրված ակտիվների վերադարձ		
6.1 Վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստաֆոնդերի հաշվին ետհաշվեկշիռ դուրս գրված վարկերի վերադարձ	184,449	217,986
6.2 Վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստաֆոնդերին մասհանված, բայց դեռեւս ետհաշվեկշիռ դուրս չգրված վարկերի վերադարձ	174,187	295,102
6.3 Արժեթղթերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստաֆոնդերի հաշվին դուրս գրված արժեթղթերի մարում		
6.4 Ծախսերի դուրս գրված դեբիտորական պարտավորությունների եւ այլ գումարների (որոնց համար նախատեսված չեն պահուստներ) վերականգնում	4,843	8,250
Ընդամենը վերադարձ	363,479	521,336
Զուտ մասհանումներ	340,543	420,017

Շահույթ մինչեւ հարկվելը	38,738	102,820
Շահութահարկ		30,210
Զուտ շահույթ	38,736	72,610
Հաշվարկված շահութաբաժիններ այդ թվում՝ արտոնյալ բաժնետոմսերի գծով		
սովորական բաժնետոմսերի գծով		
Չբաշխված շահույթ	36,738	72,610

Կոմերցիոն բանկերից է նաեւ «Հայէկոնոմբանկը», որն իր կապիտալի մեծությամբ 1998 թ. նվաճել է վեցերորդ տեղը Հայաստանում[1]:

[1] Ֆինանսներ եւ բանկեր, թիվ 46, 1998:

«Հայէկոնոմբանկի» ընդհանուր կապիտալն 1998 թ. հոկտեմբերի 1-ի դրությամբ 850 մլն. դրամ է: Դա Հայաստանի բանկային համակարգում 6-րդ ցուցանիշն է: Ներկայումս «Հայէկոնոմբանկի» կանոնադրական կապիտալը 1 մլրդ դրամ է: Սակայն նախատեսվում է գալիք տարի այն ավելացնել եւս 500 մլն դրամով՝ ի հաշիվ բաժնետոմսերի հերթական թողարկման: Ըստ եղած տվյալների, 1998 թ. առաջին կիսամյակում «Հայէկոնոմբանկ»-ի շահույթը կազմել է 164,1 մլն դրամ:

1998-2000 թթ. մարտավարական ծրագրի համաձայն, բանկի գործունեության հիմնական ուղղություններից մեկը առավել էժան միջոցների ձեռքբերման խնդիրն է, ինչի շնորհիվ հնարավոր կդառնա ֆինանսավորել տնտեսությանն ավելի շահավետ պայմաններով: Բանկը ոչ մի սահմանափակում չունի վարկավորման առումով: Այն աշխատում է տնտեսության ցանկացած ոլորտում, առանց որոշակի մասնագիտացման: Բանկի մարտավարական զարգացման գործում աշխատանքներ են նախատեսվում Համաշխարհային բանկի ֆինանսական ծրագրերում: «Հայէկոնոմբանկը» բոլոր չափանիշներով բավարարում է ՀԿԲ-ի պահանջները:

Բանկի զարգացման միջոցներից մեկը բնակչության հետ աշխատանքի ակտիվացումն է: Խոսքը, մասնավորապես, Հայաստանում քարտային բիզնեսի զարգացմանը մասնակցելու մասին է:

«Հայէկոնոմբանկը» գրանցվել է 1995 թ. մարտի 14-ին: Բաժնետոմսերի 40 տոկոսը պատկանում է «SIL Group» կոնցեռնին, 35 տոկոսը՝ օտարերկրյա ներդրողներին, 25-ը մասնավոր անձանց: Խոշոր բաժնետերերի թվում են նաեւ ներդրողներ Կիպրոսից, Ճապոնիայից, Ռուսաստանից, Արաբական Միացյալ էմիրություններից: Բանկի ընդհանուր ակտիվները 1998 թ. հուլիսի 1-ի դրությամբ կազմում են 5160,2 մլն, վարկային ներդրումները՝ 2231,4 մլն դրամ:

3.8. Խնայբանկեր (խնայողական բանկեր)

Ընկերությունը, որը ցանկանում է ստանալ
տնտեսական արդյունքներ, պետք է արժեք
ներկայացնի սպառողների եւ շուկայի համար:
Փիթեր Դրաքեր

ՌԴ-ում առաջին խնայողական բանկերը ձեւավորվել են 1841 թվականին՝ Նիկոլայ Առաջին թագավորի (կայսրի) հրամանագրով. «Ի օգուտ հարգանքի, որոնք կարող են բերել խնայողական բանկերը, խնայդրամարկղները, ինչպես տնտեսական, այնպես էլ բարոյական փոխհարաբերություններում, մարդկանց միջոցները խնայելու հուսալի եւ ձեռնտու եղանակ են»: Առաջին

խնայբանները կազմակերպվել են Մոսկվայում եւ Ս. Պետերբուրգում: Նրանք աշխատում էին շաբաթվա մեջ մեկ օր, ընդունում էին փայավճար ոչ պակաս 10 ռուբլի, առավելագույնը՝ 300 ռուբլի: Ավանդատուներին վճարում էին 4% շահաբաժին (տոկոսադրույք) ցպահանջ ավանդների հաշվով՝ մեկ տարվա ընթացքում: 1862 թ. խնայդրամարկղերը ետ տրվեցին պետբանկի ենթակայությանը: Այդ ժամանակ խնայդրամարկղերում կար 140 հազար հաշիվ: 1844 թ. խնայդրամարկղեր կազմակերպվեցին նաեւ նահանգներում, փոստա-հեռագրային հիմնարկներում, երկաթգծի վարչություններում, ֆաբրիկաներում եւ գործարաններին առընթեր: 1895 թ. ընդունվել է խնայբանկերի կանոնադրությունը: Նրանք դարձան պետական խնայդրամարկղեր, որը ընդգծում էր նրանց պատասխանատվությունը՝ նրանցում ներդրված դրամական միջոցների պահպանման համար: Ըստ կանոնադրության, խնայողական դրամարկղները ընդունում եւ տալիս էին երկու տեսակի ավանդներ՝ ցպահանջ եւ պայմանական: Բայց մեկ մարդու հաշվով տրվում էր մեկ խնայողական գրքույկ՝ յուրաքանչյուր ավանդի հաշվով: Փայավճարի սահմանային վճարը սահմանվում էր 1000 ռուբլի ֆիզիկական անձանց եւ 3 հազար ռուբլի՝ իրավաբանական անձանց համար: Այդ գումարից ավելի ավանդ ներդնելու դեպքում տոկոսավճար չէր հաշվարկվում: Դա սահմանված չափն էր: 1913 թ. Ռուսաստանում հաշվվում էր 8005 խնայողական դրամարկղ: Ավանդների 1/3-ը պատկանում էր գյուղացիներին, 16%-ը՝ ծառայողներին, արհեստագործությամբ զբաղվողներին՝ 11,3%, մանր առեւտրականներին՝ 10%, բանվորներին՝ 4,4%, զինվորականներին՝ 2,8 տոկոսը: Խորհրդային Ռուսաստանում սկզբնական շրջանում խնայդրամարկղերը վերացրին, իսկ հետո նորից կազմակերպեցին: Նրանց ֆինանսական վիճակը պայմանավորված էր Ռուսաստանի փողի շուկայով:

Խնայդրամարկղները փաստորեն վերացրին 1924 թ., 1931 թ., 1941 թ. եւ ամեն անգամ կազմակերպվում էին նորերը: 1948 թ. ընդունվեց խնայդրամարկղերի նոր կանոնադրություն, ըստ որի, ցմահ ավանդի համար սահմանվեց տոկոսավճար, տարեկան 3%, շտապ ավանդներին՝ 5 տոկոս: 1955 թվականին այդ տոկոսադրույքները իջեցվեցին համապատասխանաբար 2 եւ 3 տոկոսի: Նախկին կոլտնտեսությունների ընթացիկ հաշիվների համար տարեկան վճարում էին 1,5%, իսկ պետական ձեռնարկություններին, կազմակերպություններին՝ 0,3 տոկոս: Սկսած 1958 թվականից խնայդրամարկղերը սկսեցին կատարել նաեւ աշխատավարձերի վճարման բանկային գործարքներ: 1991 թ. Ռուսաստանի խնայբանկը վերակազմավորվեց կոմերցիոն առեւտրական բաժնետիրական բանկի: Կատարվեց բաժնետոմսերի թողարկում՝ 2,5 մլրդ ռուբլու հաշվով: Ներկայումս ՌԴ խնայբանկը երկրի խոշոր բան-

կերից է: Նա ունի 77 տարածքային մասնաճյուղ, 2372 բաժանմունք, 28733 մասնաճյուղ, 10939 գործակալություն: Ավանդների նվազագույն չափը կազմում է 5 ռուբլի: Բանկը պահպանում է պետական երաշխիքը: Նա տրամադրում է արտոնյալ վարկեր, սպասարկում է թոշակառուներին, վճարում է աշխատավարձեր, կատարում է բյուջեի վճարումներ, ընդունում ցպահանջ եւ շտապ ավանդներ, ինչպես նաեւ դեպոզիտային ավանդներ (ընդունում է ազատ միջոցներ):

Հայաստանի Հանրապետությունում նման բանկերից է «Հայխնայբանկը»: «Հայխնայբանկը» կազմակերպվել է 1923 թվականին եւ շուտով նշվելու է նրա 75-րդ տարեդարձը: Այն հանդիսանում է պետական խոշոր բանկ: Ներկայիս «Հայխնայբանկը» նախկին խնայբանկի իրավահաջորդն է: Խնայբանկում ներկայումս պահպանվում են նախկինից 2,5 մլն. ավանդական հաշիվներ: Նախկին հասարակարգում «Հայխնայբանկը» միակ բանկն էր, որ բնակչությունից ընդունում էր ավանդներ: Նախկին Խորհրդային Միությունը 1991 թ. մտցրեց խնայբանկի ավանդների օգտագործման սահմանափակումներ, ապա սառեցրեց այն: Նախկին ավանդների չափը կազմում էր 8,7 մլրդ. ռուբլի (2,5 մլն. ավանդատու): Դրանք, անշուշտ, ենթակա են ինդեքսավորման: ԱՊՀ բոլոր երկրները, բացառությամբ Հայաստանի, արդեն ընդունել են նախկին ավանդների ինդեքսավորման մասին օրենքը՝ 10:1-ի հարաբերությամբ, այսինքն՝ հաշվի առնելով ամերիկյան դոլլարի համարժեքը, սակայն վճարումը՝ ըստ ավանդատուների տարիքային կազմի: Օրինակ, ՌԴ-ում վճարումը կատարվում է կոմունալ վարձերի վճարման համար: ՀՀ ԱԺ-ին ներկայացված է բնակչության ավանդների ինդեքսավորման մասին օրենքի նախագիծ, որը մինչեւ տարեվերջ կընդունվի: Սակայն հարկ է նկատի ունենալ նաեւ պետության ֆինանսական հնարավորությունները: ՀՀ Պետբյուջեն ներկայումս կազմում է 160,8 մլրդ. դրամ (320 մլն. դոլլար), իսկ բնակչության ավանդները 10:1 հարաբերության դեպքում, կկազմեն 2,5 տարվա բյուջե:

Հայխնայբանկը ներկայումս հանդիսանում է պետական փակ բաժնետիրական ընկերություն (ՊՓԲԸ): Բանկը աշխատում է շահույթով: Կան բազմաթիվ սեփականատերեր, որոնցից մեկը պետությունն է: Բնակչության կենսամակարդակը բարձրանալու հետ, անշուշտ կմեծանա նաեւ ավանդների չափը: 1993-1994 թթ. նախորդ տարվա համեմատությամբ 75 անգամ աճել է ավանդատուների թիվը: Այժմ ցույց տանք Հայխնայբանկի գործունեության արդյունքները: Սակայն նկատի ունենալով սույն ձեռնարկի ծավալի սղության հիմնահարցը, աուդիտորական վերլուծություն չենք կատարում:

ՀԱՅԽՆԱՅԲԱՆԿԻ ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ

	ԱԿՏԻՎՆԵՐ	Նախորդ ժամանակաշրջան 01.07.98 թ.	Հաշվետու ժամանակաշրջան 01.10.98 թ.
1	Կանխիկ դրամական միջոցներ	378857	122983
2	Թղթակցային հաշվի մնացորդը ԿԲ-ում	313037	257703
3	Թղթակցային հաշվի մնացորդը ռեզիդենտ բանկերում	249032	586
4	Թղթակցային հաշվի մնացորդը ոչ ռեզիդենտ բանկերում	90432	108744
5	Ներդրումներ պետական գանձապետական պարտատոմսերում առանց զեղչատոկոսի	885056	1897867
6	Ներդրումներ այլ արժեթղթերում	11206	11206
7	Արժեթղթեր ետգնման պայմանագրերով	0	110028
8	Ստացվելիք գումարներ հավատարմագրային գործառնություններից	0	6132
9	Այլ բանկերին տրված վարկեր	390010	474217
10	Վարկային ներդրումներ	1063405	1113725
11	Հատկացումներ վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստ-ֆոնդին	-67893	-28072
12	Հաշվարկված տոկոսներ	50393	42613
13	Հիմնական միջոցներ եւ ոչ նյութական ակտիվներ առանց ամորտիզացիայի հաշվարկման	710127	923379
14	Լիզինգ	94144	94144
15	Կանխավճարներ մատակարարներին	30806	170830
16	Կանխավճարներ պետական գանձապետարանին	13046	30745
17	Ծախսերի կանխավճար	51216	51689
18	Այլ ակտիվներ	170288	139178
	Ընդամենը ակտիվներ	4433162	5527697

	Պարտավորություններ	Նախորդ ժամանակաշրջան 01.07.98 թ.	Հաշվետու ժամանակաշրջան 01.10.98 թ.
1	Ռեզ. բանկերի թղթ. հաշիվներ	24545	290
2	Ցպահանջ ավանդներ՝ այդ թվում	1060978	1098439
	ֆիզիկական անձանցից	844586	806112
3	Դեպոզիտներ այլ բանկերից	60232	0
4	Ժամկետային ավանդներ՝ այդ թվում	1950293	2592940
	ֆիզիկական անձանցից	1950293	2341978
5	Հաշվարկված տոկոսներ	150248	183006
6	Գալիք ժամանակաշրջանի եկամուտներ	62549	60813
7	Ներքին պարտավորություններ	1176	1261
8	Արտաքին պարտավորություններ	86272	153354
9	Հետգնման պայմանագրի գծով պարտավորություններ=8=741	122244	500025
10	Այլ պարտավորություններ	154255	241613
	Ընդամենը պարտավորություններ	3672792	4831741

	Կապիտալ		
1	Կանոնադրական հիմնադրամ	304109	444380
2	Գլխավոր պահուստ	138596	138596
3	Եկամուտների պահուստներ	166372	-38232
4	Վերագնահատման պահուստ	151212	151212
	Ընդամենը կապիտալ	760370	695956
	Ընդամենը պասիվներ	4433162	5527697

ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ
Բանկի եկամուտների եւ ծախսերի վերաբերյալ

ԱՆՎԱՆՈՒՄԸ	Նախորդ ժամանակաշրջան 01.07.98 թ.	Հաշվետու ժամանակաշրջան 01.10.98 թ.
1. Տոկոսային եկամուտներ		
1.1 Թղթակցային հաշիվներից ստացված տոկոսներ	4,856	7,539
1.2 ՀՀ ԿԲ-ում տեղաբաշխված ավանդների ստացված տոկոսներ	11,796	11,796
1.3 Բանկերում եւ այլ ֆինանսավարկային կազմակերպություններում տեղաբաշխված միջոցներից ստացված տոկոսներ	78,921	114,924
1.4 Տեղաբշխված վարկերի դիմաց ստացված տոկոսներ	205,824	309,279
1.5 Օվերդրաֆտից, օվերնայթից ստացված տոկոսներ		
1.6 Պետական արժեթղթերից ստացված տոկոսներ, այդ թվում՝ ետգնման պայմանագրերով արժեթղթերից	209,050	331,780
1.7 Ոչ պետական արժեթղթերից ստացված տոկոսներ		
1.8 Վարկային քարտերից ստացված տոկոսներ		
1.9 Ֆորվարդային, ֆյուչերսային, օպցիոն պայմանագրերից ստացված տոկոսներ		
1.10 Լիզինգից եւ ֆակտորինգից ստացված տոկոսներ	6,950	8,687
1.11 Այլ տոկոսային եկամուտներ		
Ընդամենը տոկոսային եկամուտներ	517,397	793,800
2. Տոկոսային ծախսեր		
2.1 Թղթակցային հաշիվների եւ ցպահանջ պարտավորությունների դիմաց վճարված տոկոսներ	1,255	1,255
2.2 ՀՀ ԿԲ-ից ներգրավված միջոցների եւ ետգնման համաձայնագրերի դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.3 Բանկերից եւ այլ ֆինանսավարկային կազմակերպություններից ներգրավված միջոցների դիմաց վճարված տոկոսներ	24,197	37,136
2.4 Ներգրավված ավանդների դիմաց վճարված տոկոսներ	232,955	397,504
2.5 Միջազգային ֆինանսական կազմակերպություններից ներգրավված միջոցների դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.6 Օգտագործված օվերդրաֆտի, օվերնայթի դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.7 Տոկոսային ծախսեր բանկի կողմից տողարկված արժեթղթերի գծով		
2.8 Ֆորվարդային, ֆյուչերսային, օպցիոն պայմանագրերի դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.9 Լիզինգի դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.10 Ստորադաս փոխառությունների դիմաց վճարված տոկոսներ		
2.11 Այլ տոկոսային ծախսեր		

Ընդամենը տոկոսային ծախս	258,407	435,895
Զուտ տոկոսային եկամուտներ	258,930	357,905
3. Ոչ տոկոսային եկամուտներ		
3.1 Մատուցված ծառայությունների դիմաց ստացված եկամուտներ	96,847	145,070
3.2 Գանձապետարանի սպասարկումից եւ մատուցված այլ ծառայություններից ստացված եկամուտներ	1,780	21,584
3.3 Փուիխական շահաբաժնով բաժնետոմսերից եւ այլ արժեթղթերից ստացված եկամուտներ		
3.4 Ներդրումներից ստացված շահաբաժիններ		
3.5 Արժեթղթերի վաճառքից ստացված զուտ եկամուտներ	-7,349	-5,669
3.6 Արտարժութային գործառնություններից ստացված զուտ եկամուտներ	5,281	5,887
3.7 Արտարժույթի վերագնահատումից ստացված դրական (բացասական) փոխարժեքային տարբերություն	251	-15,360
3.8 Հավատարմագրային գործառնություններից ստացված եկամուտներ	4,736	4,343
3.9 Բանկի շենքի վարձակալությունից ստացված վարձավճար		
3.10 Հիմնական միջոցների օտարումից ստացված եկամուտներ	-3,522	-3,482
3.11 Վերագնահատումից ստացված զուտ եկամուտներ		
3.12 Ստացված տույժեր, տուգանքներ	2,527	3,171
3.13 Այլ ոչ տոկոսային եկամուտներ	57,491	42,870
Ընդամենը ոչ տոկոսային եկամուտներ	158,042	198,851
4. Ոչ տոկոսային ծախսեր		
4.1 Աշխատավարձ, դրան հավասարեցված այլ վճարումներ	130,774	222,144
4.2 Գործուղման ծախսեր	3,283	8,042
4.3 Հատկացումներ սոցիալական ապահովագրության, կենսաթոշակային եւ զբաղվածության հիմնադրամներին	40,398	62,033
4.4 Հարկեր	20,464	27,405
4.5 Հիմնական միջոցների ամորտիզացիոն ծախսեր	27,886	48,639
4.6 Բանկի շենքի վարձակալության վճար	4,426	4,613
4.7 Գովազդային, ներկայացուցչական ծախսեր	4,924	9,665
4.8 Աուդիտային եւ խորհրդատվական ծառայության գծով ծախսեր	10,796	38,992
4.9 Վճարված տույժեր, տուգանքներ	5,521	5,573
4.10 Այլ ծախսեր	70,210	103,830
Ընդամենը ոչ տոկոսային ծախսեր	318,682	530,936
Ոչ տոկոսային զուտ եկամուտներ	-160,640	-332,085
5. Հատկացումներ հնարավոր կորուստների պահուստֆոնդերին		
5.1 Վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստֆոնդերին կատարված մասհանումներ	123,362	262,084
5.2 Արժեթղթերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստֆոնդերին կատարված մասհանումներ		
5.3 Դեբիտորական պարտավորությունների եւ այլ գումարների (որոնց համար նախատեսված չեն պահուստներ) դուրս գրման ծախսեր		31,386
Ընդամենը մասհանումներ	123,362	293,470
6. Դուրս գրված ակտիվների վերադարձ		
6.1 Վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստֆոնդերի հաշվին ետհաշվեկշիռ դուրս գրված վարկերի վերադարձ		
6.2 Վարկերի հնարավոր կորուստների ծածկման պա-	57,112	102,163

հուստաֆոնդերին մասհանված, բայց դեռևս ետհաշվեկշիռ դուրս չգրված վարկերի վերադարձ		
6.3 Արժեթղթերի հնարավոր կորուստների ծածկման պահուստաֆոնդերի հաշվին դուրս գրված արժեթղթերի մարում		
6.4 Ծախսերի դուրս գրված դեբիտորական պարտավորությունների եւ այլ գումարների (որոնց համար նախատեսված չեն պահուստներ) վերականգնում		
Ընդամենը վերադարձ	57,112	102,163
Զուտ մասհանումներ	66,250	191,307

Շահույթ մինչեւ հարկվելը	32,100	-165,487
Շահութահարկ	8,033	
Զուտ շահույթ	24,067	-165,487
Հաշվարկված շահութաբաժիններ այդ թվում՝ արտոնյալ բաժնետոմսերի գծով	0	0
սովորական բաժնետոմսերի գծով		
Չբաշխված շահույթ	24,067	-165,487

3.9. Արդյունաբերական - շինարարական բանկեր

Արդյունաբերական շինարարական բանկը (Արդշինբանկ - A-SHB) իրականացնում է բանկային գործառնություններ արդյունաբերության, շինարարության ճյուղերի տնտեսավարող սուբյեկտների սպասարկման առումով: Այն ունի իր մարզային բաժանմունքները: Արդշինբանկը ֆինանսավորում ու վարկավորում է տնտեսության առաջատար ճյուղերի կապիտալ ներդրումները, երկարաժամկետ վարկեր է տրամադրում, կատարում է հաշվարկներ կապիտալ շինարարության գծով, կարճաժամկետ վարկեր է տրամադրում արդյունաբերական ձեռնարկություններին եւ շինարարական կազմակերպություններին, պետական ֆինանսական վերահսկողություն է իրականացնում կապիտալ շինարարության օբյեկտներում՝ միջոցների նպատակային օգտագործման, հիմնական ֆոնդերի գործարկման, բիզնես-ծրագրերի կատարման, շինարարության նախահաշվային արժեքի իջեցման, նախագծա-նախահաշվային, ֆինանսական կարգապահության, շինարարական օբյեկտների կառուցման մրցույթի (տենդերի) անցկացման ու վճարային կարգապահության ամրապնդման նկատմամբ: Շինարարության ֆինանսավորման կանոններին համապատասխան Արդշինբանկը վերահսկում է կապիտալ ներդրումների պլանավորման, ֆինանսավորման ու վարկավորման փուլերում: Բանկը ստուգում է բիզնես-ծրագրերի վարկավորման հաշվարկների, նախագծա-նախահաշվային փաստաթղթերի առկայությունը եւ դրանց կազմման ճշտությունը: Խախտումներ բացահայտելու դեպքում փաստաթղթերը վերադարձնում են պատվիրատուին ճշտումներ մտցնելու համար: Շինարարության ֆինանսավորման ժամանակ Արդշինբանկը վերահսկում է կապիտալ ներդրումների ծախսման ճշտությունը: Բանկը ֆինանսավորում եւ վարկավորում է միայն հաստատված նախագծեր ու նախահաշիվներ, տիտղոսային ցուցակներ ունեցող օբյեկտներ: Կատարված աշխատանքների հաշիվներով վճարում կատարելիս Արդշինբանկը ըստ յուրաքանչյուր օբյեկտի ստուգում է ներկայացված հաշիվների ճշտությունը՝ տիտղոսային ցուցակին եւ նախահաշվին համապատասխանելիությունը: Արդշինբանկի կողմից վերահսկողությունն իրականացվում է նաեւ կապիտալ ներդրումների վարկավորման ընթացքում՝ ստուգվում են վարկի օգտագործումը եւ տնտեսական արդյունավետությունը, ստացված փոխատվությունները ժամանակին վերադարձնելը, կատարում է բանկային սպասարկման այլ աշխատանքներ: «Արդշինբանկ»-ի բաժնետերերն են 145 ձեռնարկություններ, կազմակերպություններ եւ ֆիզիկական անձինք: Իրավաբանական եւ ֆիզիկական անձանց բաժինը բանկի բաժնետիրական կապիտալում կազմում է համապատասխանաբար 64,6 եւ 35,4 տոկոս: Կանոնադրական կապիտալը 5 մլրդ. դրամ է: «Արդշինբանկը» մտադիր է իր կապիտալն ավելացնել բաժնետոմսերի նոր թողարկման հաշվին (1998 թ. տարեվերջին), որի ծավալը կկազմի 500 մլն. դրամ: Ընդ որում, նման թողարկումների դեպքում նախօրոք բանկերը, պարբերաբար, հայտարարություն են տալիս մամուլում եւ հեռուստատեսությամբ: «Արդշինբանկ»-ի մարտավարական զարգացման ծրագրի համաձայն, մինչեւ 2000 թ. բանկի ընդհանուր կապիտալը պետք է կազմի 10 մլրդ. դրամ:

«Հայարդշինբանկը», ինչպես նաեւ մյուս բանկերը համագործակցում են մեր երկրի եւ արտերկրների բանկերի հետ: «Հայարդշինբանկը» իր ծրագրով նախատեսել էր համագործակցել նաեւ ՌԴ-ի «Մենատեպ» բանկի հետ՝ 27,7% բաժնեմասի ձեռքբերման վերաբերյալ, գործարքի արժեքը պետք է կազմեր 3-5 մլն. դոլլար, սակայն ՌԴ-ի ֆինանսական շուկայի ճգնաժամի պատճառով այն առայժմ հետաձգվում է:

Այժմ ցույց տանք «Արդշինբանկ»-ի գործունեության արդյունքները՝ ըստ 1993 թ. արդյունքների.

Վճարված բաժնետիրական կապիտալ՝ 264, 7 մլն. ռուբլի, հաշվեկշռային տարադրամ՝ 18790 մլն ռուբլի, այդ թվում 9493,7 մլն. ամերիկյան դոլլար, հաշվեկշռային շահույթ 661,4 մլն ռուբլի, աշխատողների թվաքանակը՝ 1140 մարդ:

Արդշինբանկը, որպես Հայաստանի Հանրապետության ինքնուրույն պետական-բաժնետիրական-առեւտրային բանկ, իր գործունեության առաջին տարում բնութագրվում է կազմակերպական եւ ֆինանսական կայունությամբ: Բանկի գլխավոր խնդիրն է ճա-

նաչվել եւ ընդգրկվել լիիրավ անդամ՝ ինչպես Հայաստանի, այնպես էլ ԱՊՀ-ի երկրների եւ միջազգային համագործակցության խոշորագույն բանկերի ցուցակում:

1993 թ. բանկային գործառնությունների ծավալը զգալիորեն ընդլայնվել է, որի ապացույցը հաշվեկշռի փոփոխությունն է այն աճել է մոտ 6 անգամ եւ հասել 19 մլրդ. ռուբլու, տարադրամային գործառնություններում՝ 9,5 մլն. ամերիկյան դոլլարի:

Բանկի շահույթը ավելացել է 7 անգամ եւ կազմել է 661 մլն. ռուբլի (1998 թ. հունվարից ՌԴ-ում փողի մասշտաբը իջեցվել է 1000 անգամ), բանկի կանոնադրական ֆոնդը (բաժնետիրական կապիտալ) հավասար է 264,7 մլն. ռուբլու: Ապահովված է բանկի բաժնետերերի շահաբաժնի բարձր մակարդակը՝ տարեկան 162,56 տոկոս:

Տարադրամային գործառնությունների իրականացմամբ Արդշինբանկը դարձել է Հայաստանի առաջատար բանկը: Ուղղակի թղթակցային հարաբերություններ են հաստատված արտասահմանյան երկրների խոշորագույն բանկերի հետ՝ «Բարկլայզ բանկ», «Բանկ նասիոնալ դը Պարի», «Սիտի բանկ», «Բանկ օֆ Նյու Յորք», «Բեռլիներ բանկ», «Դոյչե բանկ» եւ այլն:

Ուղղակի թղթակցային հարաբերությունները ակտիվորեն են օգտագործվում ԱՊՀ-ի երկրների բանկերի, հատկապես Ռուսաստանի Արդշինբանկի հետ:

1992 թ.-1998 թ. ընթացքում ընդարձակվել է բանկի համակարգը: Բացվել են 6 նոր բաժանմունքներ, որոնցից երեքը Հայաստանի խոշոր ձեռնարկություններում (Նաիրիտ, էլեկտրոն, Լույս):

Արդշինբանկի համակարգում գործում են երեսունինը բաժանմունքներ, որոնցից տասնմեկը՝ Երեւան քաղաքում, քսանութը՝ հանրապետության մարզերում:

Արդշինբանկի զարգացման հիմնական ուղղություններն են.

- Բանկի շինարարության շարունակությունը եւ նրա ինֆրակառուցվածքի զարգացումը, Արդշինբանկի վերջնական վերակառուցումը, որպես ժամանակակից միջազգային բանկ:
- Բանկի սպասարկող եւ հաշվարկային ծառայությունների ընդլայնում:

Ներքին եւ արտաքին շուկայում բանկի կանոնադրական ֆոնդում մեկ մլրդ ամերիկյան դոլլարի ներգրավումը:

- ԱՊՀ եւ արտասահմանյան երկրների բանկի թղթակցային ցանցի եւ նրանց համակարգի օգտագործման հիման վրա միջպետական եւ միջազգային հաշվարկների որակի եւ գործնականության բարձրացում:

- Կապիտալի ընդլայնման եւ համապատասխան ծառայությունների մեծացման ճանապարհով դիրքերի ամրապնդումը ներքին եւ արտաքին արժեթղթա-ֆինանսական շուկայում:

3.10. Ինվեստիցիաների էությունը եւ տեսակները

Ձեռնարկությունների ֆինանսական ռեսուրսները (պաշարները) օգտագործվում են ընթացիկ ծախսերի ֆինանսավորման եւ ինվեստիցիաների (կապիտալի երկարատեւ ներդրում) համար: Ինվեստիցիաները բոլոր տեսակի ունեցվածքային (գույքային) եւ ինտելեկտուալ (մտավոր) արժեքներ են, որոնք ներդրվում են ներդրողի կողմից՝ ձեռնարկատիրական գործունեության օբյեկտներում՝ շահույթ ստանալու ակնկալիքով: Ինվեստիցիաներն իրականացնում են ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք: Ներդրողը՝ ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձ է, որը կապիտալի ներդրման ժամանակ, ամենից առաջ, մտածում է ֆինանսական ռիսկի մեղմացման մասին: Կապիտալ ներդրումների ֆինանսավորման գործում ներդրողը (ինվեստոր) հանդիսանում է որպես միջնորդ: Մինչդեռ, ձեռներեցն այն անձն է, որը ներդրում է կատարում իր սեփական կապիտալը՝ որոշակի ռիսկի պայմաններում:

Ինվեստիցիաները՝ փողի երկարաժամկետ ներդրումներ են՝ շահույթ ստանալու նպատակով:

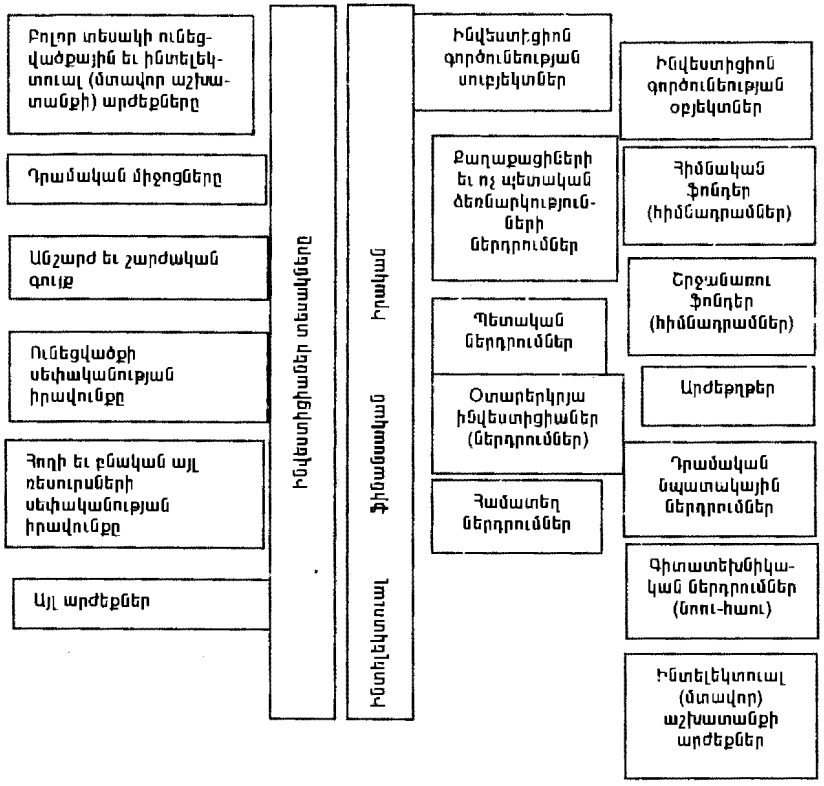
3.10.1. Ինվեստիցիաների էությունը եւ տեսակները

Ինվեստիցիաները հանդիսանում են բոլոր տեսակի ունեցվածքային եւ ինտելեկտուալ (բանականության) արժեքները, որոնք ներդրվում են ձեռնարկատիրական եւ ոչ կոմերցիոն գործունեության օբյեկտներում, որի շնորհիվ ձեւավորվում է շահույթ (եկամուտ) կամ ձեռք են բերում սոցիալական (ընկերային) արդյունք:

Սովորաբար, գործնական կյանքում ինվեստիցիա ասելով, հասկացվում է կապիտալի երկարատեւ ներդրում: Մինչդեռ ինվեստիցիան լայն հասկացություն է, որը երեւում է նրա դասակարգման ուրվագծից:

Ուրվագիծ 33

Ինվեստիցիաների դասակարգումը



Կախված առարկայական (բնատուր) բովանդակությունից, տարբերում են հետեւյալ տեսակի արժեքներ.

դրամական միջոցներ, բանկային նպատակային ավանդներ, բաժնետոմսեր եւ այլ արժեթղթեր, անշարժ գույք (շենքեր, շինություններ, հող, բազմամյա տնկարքներ եւ այլ նյութական արժեքներ) եւ շարժական (զանազան մեքենասարքավորումներ, տեխնիկա, ուժային մեքենաներ, հոսքագծեր եւ այլն), ունեցվածքի սեփականության իրավունք (նոու-հաուից բխող հեղինակային իրավունք, արտոնագիր եւ այլ մտավոր սեփականություն, ինչպես նաեւ նյութական սեփականության իրավունք), հողի եւ բնական պաշարների սեփականության օգտագործման իրավունք:

Կախված տարբեր արժեքների իրացումից, տարբերում են հետեւյալ տեսակի ինվեստիցիաները. իրական, ֆինանսական եւ ինտելեկտուալ (մտավոր):

Իրական ինվեստիցիաները հանդիսանում են նյութական արտադրության (գյուղատնտեսություն, արդյունաբերություն, տրանսպորտ, կապ, առեւտուր) ճյուղերում միջոցների երկարաժամկետ ներդրումները:

Ֆինանսական ինվեստիցիաները արժեթղթերի թողարկումն ու գնումն են, որոնք ներդրվում են ձեռնարկատիրական գործունեության մեջ շահույթ (եկամուտ) ակնկալելու նպատակով:

Ինտելեկտուալ ինվեստիցիաները հանդիսանում են մասնագետների պատրաստումը, վերապատրաստումը եւ որակավորման բարձրացումը բուհերում, քոլեջներում, տեխնիկումներում, ուսումնամեթոդական կենտրոններում, լիցենզիաները (հատուկ թույլտվություն), արտոնագրերը, մտավոր սեփականության հեղինակային իրավունքը, «Նոու-հաուն» եւ այլն:

Կախված ինվեստիցիոն գործունեության սուբյեկտներից, տարբերում են ինվեստիցիաների (ներդրումների) հետեւյալ տեսակները. քաղաքացիների, ոչ պետական եւ պետական ձեռնարկությունների ներդրումներ, պետական ներդրումներ, օտարերկրյա եւ համատեղ ներդրումներ:

Ինվեստիցիոն գործունեության օբյեկտները հանդիսանում են. հիմնական կապիտալը (նոր ձեռքբերված, կառուցված, վերանորոգված հիմնական միջոցները՝ որպես հիմնական ֆոնդեր՝ հիմնադրամներ), շրջանառու կապիտալը, արժեթղթերը, նպատակային դրամական ավանդները ներդրումները, գիտա-տեխնիկական ներդրումները («Նոու-հաու»), ինտելեկտուալ (մտավոր աշխատանքի) արժեքները:

3.10.2. Կապիտալի երկարատեւ ներդրում: Ձեռքման արժեքը (դիսկոնտ)

Կապիտալի երկարատեւ ներդրումը հանդիսանում է կապիտալ ֆոնդերի (հիմնական միջոցների) ձեռքբերման, համալրման, կառուցման աղբյուր: Նրա միջոցով է ավելանում ձեռնարկության հիմնական, հաստատուն կապիտալը, որը միաժամանակ համարվում է կանոնադրական կապիտալ (ձեռնարկության կանոնադրության համաձայն ստեղծված հիմնադիր կապիտալը): Ձեռնարկությունը իրականացնում է կապիտալի երկարատեւ ներդրում իր սեփական ֆինանսական միջոցների հաշվին, որոնց համար աղբյուր է հանդիսանում շահույթից մասհանումը (ըստ շահույթի բաշխման՝ արտադրության զարգացման ու նոր տեխնիկայի, տեխնոլոգիայի ներդրման ֆոնդ հիմնադրամ), հիմնական միջոցների ամորտիզացիոն (մաշվածության) հատկացումները, կարճաժամկետ եւ երկարաժամկետ վարձակալման (լիզինգ) տրված հիմնական միջոցների վարձակալության վճարը, հիմնական միջոցների օտա-

ռումից (դուրս գրում, վաճառք եւ այլն) ստացված միջոցները, հիմնադիրների եւ հովանավորների (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք) միջոցները: Բացի այդ, ձեռնարկության հիմնական միջոցները կարելի է ավելացնել վարկի՝ փոխառու միջոցների հաշվին: Կապիտալի երկարատեւ ներդրման դեպքում նախօրոք մշակվում է բիզնես-ծրագիր կամ ներդրումների տնտեսական եւ սոցիալական ծրագրեր, որով պետք է տալ տնտեսական հիմնավորումը, այսինքն միջոցների օգտագործման տնտեսական գնահատականը, թե կապիտալի երկարատեւ ներդրման շնորհիվ կավելանա՞ արտադրանքի արտադրության (ծառայության մատուցման) ու իրացման ծավալները, կստացվի արդյո՞ք շահույթ: Դա նշանակում է, որ ապրանքի (ծառայության) վաճառքից ստացված դրամական միջոցները (հասույթը) պետք է գերազանցի կատարված ընթացիկ ծախսերին: Ընդ որում, գոյություն ունի ինվեստիցիաների (ներդրումների) այլընտրանքային արժեք, այսինքն միջոցների գումարի շուկայական տոկոս, որն անհրաժեշտ է նոր կապիտալի ձեռքբերման համար:

Ենթադրենք ձեռներեցին պատկանում է ավտոմեքենայի մի գործարան 10 մլրդ. դրամ արժեքով եւ պետք է գործի 50 տարի: Միաժամանակ, ենթադրենք տարեկան ծախսվում է 60 հազար մարդ-ժամ եւ գնում են անհրաժեշտ պահեստամասեր ու տարեկան պատրաստում մեկ հազար հատ ավտոմեքենա: Որպես շրջանառու կապիտալ հանդիսանում են հումքը եւ նյութերը, պահեստամասերը, էներգակիրները, բանվոր-ծառայողներին հաշվարկած աշխատավարձը (աշխատանքի վարձատրության ծախսեր վրաեկով, այսինքն ներառյալ պետական սոցիալական պարտադիր վճարումները): Կատարված բոլոր ծախսերը (աշխատանքային, նյութական, այդ թվում մարքետինգային) համարվում են շրջանառու կապիտալ, որոնք բաժանվում են ուղղակի եւ անուղղակի կամ փոփոխուն եւ հաստատուն ծախսերի: Հիմնական միջոցների ամորտիզացիայի (մաշվածության) ծախսերը, էլեկտրաէներգիան, անուղղակի ծախսերը կապված ադմինիստրացիայի՝ տնօրինության վարչատնտեսական ծախսերի հետ, համարվում են հաստատուն ծախսեր, մյուս ծախսերը փոփոխուն ծախսեր: Ենթադրենք, փոփոխուն ծախսերը մեկ ավտոմեքենայի արտադրության վրա կազմում է 2 մլն. դրամ (20 մլն. դրամ : 1000): Եթե գործարանը մեկ ավտոմեքենան վաճառում է օրինակ 4 մլն. դրամով եւ հաստատուն ծախսերը մեկ միավորի հաշվով կազմում են 1,5 մլն. դրամ (15 մլն. դրամ : 1000), ապա շահույթը կկազմի 0,5 մլն. դրամ (4,0 մլն - 2 - 1,5), իսկ տարվա հաշվով՝ 6 մլրդ. դրամ (1000 հատ . 0,5 մլն. դրամ . 12 ամիս):

Ավտոմեքենաների արտադրության համար ձեռներեցին (իրավաբանական անձ) անհրաժեշտ է հիմնական կապիտալ,

այսինքն գործարան, որի արժեքը գնահատված է 10 մլրդ. դրամ, որն ապահովի ամսական 16,7 մլն. դրամ շահույթ: Անհրաժեշտ է տնտեսապես հիմնավորել, թե բավակա՞ն է այդ շահույթը գործարանի շինարարության ծախսերի փոխհատուցման համար, որը պետք է աշխատի 50 տարի: Դրա համար, հարկ է գնահատել ներկայիս 16,7 մլն. դրամ ամսական շահույթի արժեքը 50 տարի հետո: Եթե տվյալ արժեքը գերազանցի 10 մլրդ. դրամին, ապա կապիտալ ներդրումները կլինեն շահութաբեր: Իրոք, 50 տարի հետո շահույթը կկազմի 16,7 մլն. դրամ . 50 տարի . 12 ամիս = 10 մլրդ դրամ: Այս պայմաններում, ավտոմեքենայի գործարանի շինարարությունը կլինի տնտեսապես ձեռնտու, քանի որ շահույթի հաշվին կհատուցվեն կապիտալ ներդրումները: Սակայն, ծագում է մեկ ուրիշ հարց: Արդյո՞ք, ներկայիս ամսական 16,7 մլն. դրամ շահույթը կհամապատասխանի 50 տարի հետո իր իրական արժեքին: Իհարկե, ոչ, քանի որ գոյություն ունի եւ կունենա գնաճ, դրամի արժեզրկում սղաճ եւ այլն: Դա, միաժամանակ, բացատրվում է նրանով, որ այդ փողերը (10 մլրդ. դրամ) կարող է ներդրվել արժեթղթերում, փոխառությունների կամ բանկային դեպոզիտների ձեւով եւ այդ դեպքում ձեռներեցը ապագայում կարող է ունենալ ավելի շատ միջոցներ: Հետեւապես, 50 տարվա ընթացքում ստացված 10 մլրդ. դրամ շահույթը կունենա ավելի ցածր իրական արժեք, քան ներկայումս: Հաշվի առնելով նշված պայմանները, կարո՞ղ ենք նշել, որ այդ կապիտալ ներդրումները կլինեն տնտեսապես ձեռնտու: Որպեսզի պատասխանենք այդ հարցին, անհրաժեշտ է որոշել, թե ինչպիսի՞ գումար պետք է ներկայումս ներդնել ավտոմեքենայի գործարանի շինարարության վրա, որպեսզի որոշակի ժամանակաշրջան հետո նրա շահագործումից (գործարկումից) ապագայում ստանալ շահույթ:

Համաշխարհային պրակտիկայում (գործնական կյանքում) այդպիսի հաշվարկները կոչվում են ապագա եկամուտների դիսկոնտացում (անգլերեն դիսկոնտ բառից, որ նշանակում է զեղչում, օրինակ, մուրհակազեղչում): Նախասկզբնական գումարը, որը ներկայումս պետք է ներդնել գործարանի շինարարության համար, որպեսզի նրա գործարկումից որոշակի ժամանակաշրջան հետո եկամուտ ստանա, անվանում են զեղչում (դիսկոնտ) կամ ընթացիկ արժեք:

Այսպիսով, ինչպիսի՞ գումար է անհրաժեշտ ձեռներեցին, որպեսզի ներդնի դրամատանը, որ ստանա 10 մլրդ. դրամ: Իմանալով բանկային տոկոսադրույքը, ներդրողը կարող է ներդնել որեւէ բանկում «X» չափով դրամ (կամ տարադրամ) եւ մեկ տարի հետո (օրինակ, տարեկան 5% տոկոսադրույքի դեպքում) կստանա 10 մլրդ դրամ: Այս դեպքում, սկզբնական գումարը կկազմի՝ X(1+0,05) = 10 մլրդ դրամ

կամ $X = \frac{10}{1+0,05} = 9,52$ մլրդ դրամ:

Այդ գումարն էլ հենց հանդիսանում է նշված գումարի (10 մլն դրամ) դիսկոնտի (զեղչման) մեծությունը: Հետեւապես, դիսկոնտի (զեղչման) արժեքը կախված է բանկային տոկոսադրույքից: Օրինակ, եթե բանկի տոկոսադրույքը կազմի 36%, ապա 10 մլրդ. դրամի զեղչման գումարը հավասար կլինի՝

$$X = \frac{10}{1+0,36} = 7,35 \text{ մլրդ. դրամ:}$$

Որպեսզի ձեռներեցը երկու տարվա ընթացքում տարեկան 5% դրույքով ստանա 10 մլրդ. դրամ, ապա պետք է ներդնի հիմնական կապիտալ գումարով՝

$$Կ = \frac{10}{(1+0,05) \cdot (1+0,05)} = \frac{10}{(1+0,05)^2} = 9,25 \text{ մլրդ. դրամ:}$$

Հետեւաբար, ցանկացած գումարի զեղչված արժեքը (դիսկոնտ) որոշակի ժամանակաշրջանից հետո եւ որոշակի տոկոսադրույքի (Տդ) դեպքում հավասար կլինի՝

$$Զ_գ = \frac{X}{(1+Տ_դ)^ժ}, \text{ որտեղ}$$

$Զ_գ$-ն զեղչման գումարն է,
X-ը սկզբնական գումարը,
$Տ_դ$-ն տոկոսադրույքը, %
ժ-ն ժամկետը, տարի:

Բանաձեւից երեւում է, որ ինչ-որ գումարի զեղչված չափը կլինի փոքր, քան մեծ ժամանակաշրջանի դեպքում, որ ներդրողը ակնկալում է ստանալ «X» գումար եւ որքան բարձր է բանկի տոկոսադրույքը:

Ենթադրենք ներդրողն ակնկալում է տարեկան ստանալ ֆիքսված (կայուն) եկամուտ: Այդ դեպքում ներդրողին անհրաժեշտ է գիտենալ սկզբնական ներդրման չափը, որն ապահովի տարեկան ինչ-որ չափով եկամուտ, ենթադրենք հավասար 10մլրդ. դրամի: Եթե բանկային տոկոսադրույքը հավասար է Տդ, ապա զեղչման գումարը (սկզբնական գումարը) կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Զ_գ = \frac{X}{Տ_դ}:$$

Սկզբնական գումարը՝ տարեկան 10 մլրդ դրամ տարեկան 36% տոկոսադրույքով, ,

կկազմի՝ $Զ_գ = \frac{X}{Տ_դ} = \frac{10}{0,36} = 27,7$ մլն. դրամ:

3.10.3. Շահադրույքներ եւ տոկոսադրույքներ.-

Փողի առաջարկի եւ պահանջարկի վերլուծման ժամանակ հաշվի է առնվում փողի գինը, որն էլ հանդիսանում է նրա շահադրույքը:

Շահը (շահադրույքը, տոկոսավճարը) փողի օգտագործման համար վճարված վարձն է: Շահադրույքը միավոր ժամանակում վճարված շահի քանակն է: Այլ կերպ, մարդիկ պարտավոր են վճարել փող փոխառելու հնարավորության համար: Շահադրույքը մեկ տարում փոխառված յուրաքանչյուր դրամին ընկնող փոխառված փողի արժեքն է:

Բերենք օրինակներ, թե ինչպես է գործում փողի շահը.

1. Ենթադրենք, երբ ավարտում եք դպրոցը, Ձեր անունով ունեք 50000 դրամ: Դուք որոշում եք պահել այդ արժույթը: Եթե այդ հիմնապահուստից ոչինչ չծախսեք, ապա տարվա վերջում կունենաք 50000 դրամ, քանի որ Ձեր փողն ունի զրո շահադրույք,

2. Դուք 20000 դրամ ներդնում եք որպես ավանդ խնայբանկում, որտեղ տարեկան շահադրույքը (տոկոսադրույքը) կազմում է 5 տոկոս: Առաջին տարվա վերջում դրամատունը Ձեզ կվճարի 1000 դրամ (20000.5%) շահ եւ ձեր հաշվում կունենաք 21000 դրամ:

3. Դուք Ձեր խնայած միջոցներով գնել եք 3 մլն. դրամ արժեքով մեքենա: Դուք ի վիճակի եք գումարը վճարել մեկ տարվա ընթացքում: Ձեռնարկատերը Ձեզ կարճաժամկետ փոխատվություն է առաջարկում՝ տարեկան 12%-ի պայմանով: Փոխատվությունը Ձեզ պարտավորեցնում է ամսական 50 հազար դրամ շահադրույք (տարեկան 600 հազար դրամ) եւ տարվա վերջին վերադարձնել 3 մլն. դրամ հիմնական դրամագլուխը:

4. Ցանկանում եք գնել բնակարան եւ գինը պայմանավորվել եք 5 մլն. դրամ: Խնայբանկում պարզվում է, որ վճարում են. շահադրույք՝ տարեկան 10%-ի չափով: Ամեն ամիս դուք վճարում եք գրավադրության վճար՝ 438,8 հազար դրամ: Այս վճարը փոքր ինչ ավելին է, քան տարեկան 10% շահադրույքը: Ինչո՞ւ: Որովհետեւ, այն ընդգրկում է ոչ միայն շահը, այլեւ մարումը: Դա փոխառնված գումարի փոխհատուցումն է: Այն ժամանակ, երբ դուք 360 օրվա վճարումները կկատարեք եւ կփակեք փոխառության հաշիվը:

Այս օրինակներից երեւում է, որ շահադրույքներն ունեն զուտ թվային մեծություն արտահայտված տարեկան %-ներով: Այսպիսով, շահը փող փոխառելու դիմաց վճարված գինն է:

Շահադրույքի շարք.- Ֆինանսական համակարգում առանձնացվում է շահադրույքների շարքը: Շահադրույքները հիմնականում տարբերակվում են ըստ փոխառության կամ փոխառուի առանձնահատկությունների:

Քննարկենք դրանց տարբերությունները.

1. Վճարաժամկետ.- Փոխառությունները տարբերվում են իրենց վճարաժամկետով՝ այն ժամկետով, մինչեւ որ դրանք պետք է լրիվ վճարվեն: Ամենակարճաժամկետ փոխառությունները մեկօրյա են, ամենաերկարը՝ մեկ տարվա: Ընկերությունները հաճախ կարճաժամկետ փոխատվություններ (պարտատոմսեր) են թողարկում 10,20,30 տարի ժամկետով: Երկարաժամկետ արժեթղթերն ընդհանրապես պահանջում են ավելի բարձր շահադրույքներ, քան կարճաժամկետ թողարկումները, որպեսզի միջոցների տերերին մատչելի լինի զոհաբերել իրենց միջոցները ակնկալելով հետագայում ստանալ մեծ շահադրույք:

2. Ռիսկ.- Խոսքը ֆինանսական ռիսկի մասին է, որին կանդրադառնանք ձեռնարկի մյուս գլուխներում:

3. Դյուրիրացվելիություն.- Ունեցվածքը, միջոցները կոչվում են «դյուրիրացվելի», եթե դրանք արժեքի փոքր կորստով կարող են արագորեն վերածվել փողի (օրինակ, հիմնական միջոցների ակտիվ մասը, հատկապես շարժական գույքը՝ մեքենաները եւ այլն): Վաճառքի ենթակա շատ արժեքներ արժեթղթեր, բաժնետոմսեր, պարտամուրհակներ, պարտատոմսեր, սեփականաշնորհման հավաստագրեր (սերտիֆիկատներ) կարող են արագորեն փողի վերածվել իրենց անվանական արժեքին մոտ արժեքով:

Դժվարիրացվելի միջոցները ներառում են հատուկ միջոցները, որոնց համար չկա որոշակի շուկա (օրինակ, քաղաքի ծայրամասում ունեցած բնակարանը, շենքի բարձր հարկերում եւ առաջին հարկում ունեցած բնակարանը), այնպիսի գնով, որ մոտ լինի նրա փոխանակման արժեքին:

Իրական եւ անվանական շահադրույքներ.- Շահը, դիվիդենտը (շահաբաժինը), շահադրույքը, տոկոսավճարը չափվում է դրամով եւ ոչ թե ապրանքներով: Անվանական շահադրույքը չափում է տարեկան դրամային եկամուտը յուրաքանչյուր ներդրված դրամի դիմաց: Ապրանքների գները անընդհատ փոփոխվում են, գները, որպես կանոն, աճում են գործարարության պարբերաշրջանի «կրճատման» եւ «տնտեսական անկման» փուլերի ժամանակ: Այլ կերպ, շահադրույքը դրամով չի չափում այն, ինչ փոխատուն իրականում վաստակում է ապրանքների (ծառայությունների) արտահայտությամբ: Ենթադրենք, 1000 դրամ ենք հատկացրել

տարեկան 5% շահադրույքով: Բայց քանի որ գները փոխվել են, չենք կարող գնել նույն քանակությամբ ապրանքներ, որոնք կարող էինք գնել տարվա սկզբին մեր ունեցած սկզբնական 1000 դրամով: Հետեւապես, անհրաժեշտ է շահի այլ սկզբունք, որը չափեր ներդրումներից ստացվող հատույցը՝ արտահայտված իրական ապրանքներով եւ ծառայություններով, քան դրամով: Այս այլընտրանքային գաղափարը իրական շահադրույքն է, որը չափվում է ապրանքների այն քանակությամբ, որ կստացվի հետագայում ներկայիս մերժած ապրանքների դիմաց: Իրական շահադրույքը ստացվում է անվանական եւ դրամային շահադրույքները գնաճի չափով ճշգրտելով:

Անվանական շահադրույքը (կամ «փողային շահադրույքը».- Փողի շահադրույքն է՝ արտահայտված փողով: Երբ մամուլից տեղեկություն ենք ստանում բանկերի գովազդած շահադրույքների (տոկոսի) մասին, ապա դրանք անվանական շահադրույքներն են: Դրան հակառակ, իրական շահադրույքները ճշտվում են գնաճի չափով եւ սահմանվում որպես անվանական շահադրույք՝ հանած գնաճի չափը:

Օրինակ, ենթադրենք անվանական շահադրույքը 18% է, իսկ գնաճը 15 տոկոս: Կարող ենք հաշվարկել իրական տարեկան շահադրույքը որպես դրանց տարբերությունը՝ 18-15% = 3 տոկոս: Այլ խոսքով, եթե դուք այսօր փոխ տաք 100 զամբյուղ շուկայական ապրանք, հաջորդ տարում հետ կստանաք միայն 103% եւ ոչ (118%) զամբյուղ՝ որպես սկզբնական եւ իրական շահի վճարումներ: Իրականում պետք է վճարեք շահադրույք 18 + 3% = 21 տոկոս:

Գնաճի ժամանակաշրջանում պետք է օգտվել իրական եւ ոչ թե անվանական (փողային) շահադրույքից՝ հաշվելու համար ներդրումներից ստացված հատույցը:

Շահադրույքների վերջին տեղաշարժերը.- Անվանական եւ իրական շահադրույքների տարբերությունը անվանվում է շահադրույքների տեղաշարժեր: Օրինակ, ԱՄՆ-ում 1960-1980 թթ. անվանական շահադրույքների աճի մեծ մասը եղել է զուտ պատրանքային, քանի որ այդ տարիներին անվանական շահադրույքները հետեւել են գնաճին: 1980 թվականից հետո իրական շահադրույքներն աճել են սրընթաց կերպով: Իրական շահադրույքներն աճեցին գնաճի եւ փողի խիստ քաղաքականության պատճառով:

Ընթացիկ արժեքի ընդհանուր բանաձեւը.- Եթե ես իմանայի, որ 999 տարի հետո Ձեր հետնորդները իմ հետնորդ ժառանգներին կվճարեն նույնիսկ 1 մլն. դրամ, պայմանով, որ այսօր տասը լումա տամ, ապա դա կլիներ միամտություն: Ինչո՞ւ...

Պատասխանելու համար, քննարկենք զեղչման թվաբանությունը:

Ընթացիկ արժեքին վերաբերող կարեւոր հանգամանքն այն է, որ ապագա վճարումներն ավելի փոքր արժեք ունեն, քան ընթացիկ վճարումները: Հետեւաբար, ներկա արժեքի համեմատությամբ դրանք զեղչված են: Ապագա վճարումները զեղչված են, որովհետեւ շահադրույքի (տոկոսադրույքի) դրական լինելուց հետեւում է, որ այսօրվա դրամները ապագայում կաճեն: Ուստի, ապագա վճարումներն այժմ ավելի փոքր արժեք ունեն, ճիշտ այնպես, ինչպես հեռու առարկաներն ավելի փոքր են երեւում, քան մոտիկները: Շահադրույքը նման կրճատում է մտցնում նաեւ ժամանակի հեռանկարի մեջ:

Ընթացիկ արժեքի ընդհանուր կանոնը հետեւյալն է.

Սրանից t տարի հետո վճարման ենթակա 1 դրամի այսօրվա արժեքը հաշվելու համար պետք է որոշել, թե բարդ շահի դեպքում, որքան գումար պետք է ներդնել այսօր, որպեսզի t տարի հետո այն դառնա մեկ դրամ: Տարեկան 6% բարդ շահի դեպքում ցանկացած դրամագլուխ t տարում աճում է $(1+0,06)^t$ անգամ: Հետեւաբար, ընթացիկ արժեքը ստանալու համար պարզապես անհրաժեշտ է հաշվել նշված արտահայտության հակադարձը.

t տարի հետո վճարման ենթակա մեկ դրամի ընթացիկ արժեքը = $1x(1+0,06)^t$ դրամ: Եթե շահադրույքը (տոկոսադրույքը) լիներ 8%, ապա կկազմեր՝ $1x(1+0,08)^t$ դրամ: Նախ, գնահատում ենք ապագա եկամտի հոսքի յուրաքանչյուր բաղադրիչի ընթացիկ արժեքը՝ կատարելով վճարման ժամկետին համապատասխանող զեղչումը: Այնուհետեւ, պարզապես իրար ենք գումարում ստացված առանձին ընթացիկ արժեքները: Այդ գումարն էլ կկազմի տվյալ միջոցի ընթացիկ արժեքը: Ընթացիկ արժեքի որոշման բանաձեւն է.

$$Ա = \frac{Ե_1}{1+Շ} + \frac{Ե_2}{(1+Շ)^2} + \frac{Ե_3}{(1+Շ)^3} + \ldots\ldots + \frac{Ե_t}{(1+Շ)^t}$$

Այս հավասարության մեջ Շ-ն որեւէ ժամանակաշրջանում առկա շուկայական շահադրույքն է,

$Ե_1$-ը առաջին ժամանակաշրջանի եկամուտն է,

$Ե_2$-ը՝ երկրորդ, $Ե_3$-ը՝ երրորդ եւ $Ե^t$-ն՝ t-րդ:

Օրինակ, ենթադրենք շահադրույքը տարեկան 10% է, հաջորդ տարում սպասվող եկամուտը 50 հազար դրամ եւ երեք տարի հետո սպասվող եկամուտը 235 հազար դրամ: Ընթացիկ արժեքը այս դեպքում կկազմի՝

$$Ա = \frac{50000 \text{ դր.}}{1,10} = \frac{235000 \text{ դր}}{(1,10)^3} = 222,15 \text{ հազ.դրամ:}$$

Գոյություն ունի նաեւ ունեցվածքի ընթացիկ արժեք հասկացությունը:

Բանկային տոկոսը (շահադրույքը) հանդիսանում է ֆինանսական միջոցների հոսքի կարգավորման կարեւոր ֆինանսական լծակ: Իջեցնելով հաշվադրույքը (շահադրույքը) կենտրոնական բանկը խրախուսում է ձեռներեցներին (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձանց) վարկ ստանալու եւ իր տնտեսա-ֆինանսական գործունեությունը ակտիվացնելու համար: Հաշվադրույքի (շահադրույքի) բարձրացումը նպաստում է միջոցների սառեցմանը եւ գործարար ակտիվության արգելակմանը: Բանկային համակարգի չափանիշներից մեկը հանդիսանում է պահուստի նորմատիվային չափը, որը պետք է պահեն բանկերը կենտրոնական բանկում: Այդ չափը (նորման) սահմանվում է տոկոսներով (շահադրույք) բանկի դեպոզիտների (ազատ դրամական միջոցների) նկատմամբ: Եթե, օրինակ, պահուստային նորման մեծացվում է 10-ից 20%-ի, ապա պաշտպանվող պահուստի գումարը իջեցվում է երկու անգամ եւ մեկ հազար դրամ պահուստին ընկնում է արդեն ոչ թե 10, այլ 5 հազար դրամ դեպոզիտ (ազատ դրամական միջոցներ): Հետեւաբար, պահուստի նորմայի աճը բանկին հնարավորություն է տալիս վարկավորման միջոցով ապահովել բանկի պահուստի գումարի նոր բարձրացված նորման (չափը): Բանկը կարող է իր փոխառությունների վաճառքի հաշվին վերադարձնել իր վարկերի գումարի մի մասը:

Գլուխ 4. Ֆինանսական համակարգի կառավարումը

Շուկայական տնտեսության պայմաններում ամեն մի ձեռնարկատեր (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ), ինչպես եւ մենեջերը (կառավարիչ, տնօրեն) հարկադրված են աշխատել մյուս ձեռնարկությունների հետ (անկախ սեփականության ձեւից) մրցակցային պայմաններում: Նրանք ստիպված են լինում վերլուծել ֆինանսական գործունեության արդյունքները նայելով առաջ եւ ետ: Ֆինանսական տեղեկատվությունը անցյալի մասին եւ հատկապես զարգացման միտումները, օրինաչափությունները շատ կարեւոր են ֆինանսների եւ ընդհանրապես ձեռնարկության կառավարման համար: Տնտեսավարող սուբյեկտների մրցունակությունը եւ վճարունակությունը որոշվում է, ամենից առաջ, ֆինանսների արդյունավետ կազմակերպմամբ, որը ֆինանսական մենեջմենթի հիմնական խնդիրն է: Շուկայական տնտեսությունը ոչ միայն բարձրացրել է ֆինանսների դերը ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, այդ թվում բանկային բիզնեսով զբաղվելու գործում, այլեւ այն նրանց համար նոր տեղ է հատկացրել տնտեսավարման համակարգում: Շուկայական կարգավորիչների մեծամասնությունը վերաբերում են ֆինանսական մեխանիզմի տարրերին, այսինքն ներառվում են ֆինանսների կազմի մեջ: Փողը կատարելով շրջանառության միջոցի ֆունկցիա, դառնում է կապիտալ, այսինքն ինքնաճող արժեք կամ արժեք, որը բերում է շահույթ (եկամուտ): Դա կապիտալի բնական հատկանիշն է, որ աճ է տալիս, եկամուտ է բերում: Վերջինիս չափը պայմանավորված է ֆինանսների կառավարման մակարդակով: Այսպիսով, փողը ստեղծում է պայմաններ ֆինանսների ձեւավորման համար, որպես ապրանքափողային հարաբերությունների ինքնուրույն ոլորտ, որպես տնտեսական հարաբերությունների բաղկացուցիչ մաս:

Ընդհանրապես կառավարումը, այդ թվում ֆինանսների կառավարումը ձեռնարկություններում, կազմակերպություններում պայմանավորված է ընդհանուր եւ մասնակի գործառույթների իրականացմամբ, որոնց անդրադարձել ենք ձեռնարկի առաջին բաժնում: Կառավարման այդ գործառույթներից կարեւորը պլանավորումն է: Այդ նպատակով էլ անդրադառնանք բիզնես-ծրագրի մշակման կարգին, որը ամեն մի ձեռներեցի (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ) համար հանդիսանում է տնտեսական, ֆինանսական գործունեության ուղեցույց: Ընդ որում, ֆինանսների կառավարումը մշտապես պահանջում է ուշադրություն: Դրա համար էլ կարեւոր է որոշել, թե ինչպե՞ս եւ ի՞նչը ֆինանսավորել, ի՞նչ

կերպ եւ ինչպե՞ս կառավարել այդ գործընթացը սկսած բիզնես-ծրագրի մշակումից մինչեւ նրա գործնական կենսագործումը:

4.1. Բիզնես-ծրագիրը, նրա բաժինների բովանդակությունը եւ մշակման կարգը

Բիզնես-ծրագիրն ուղեցույց աստղ է բոլոր ձեռներեցների (անհատ ձեռներեցներ եւ իրավաբանական անձ) համար: Բիզնես-ծրագրի կազմումը պարտադիր է բոլոր տնտեսավարող սուբյեկտների համար, որոնք զբաղվում են ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, այսինքն ազատ տնտեսական շահավետ գործունեությամբ: Նման ծրագրեր կազմում են նաեւ դրամատները, քանի որ նրանք նույնպես զբաղվում են ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, այսինքն փողով ստեղծում են փող եւ կատարում վճարովի բանկային ծառայություններ, ինչպես նաեւ սպասարկման աշխատանքներ: Բիզնես-ծրագրի կազմումը տնտեսավարող սուբյեկտի տնտեսաֆինանսական գործունեության պլանավորումն է (կարճաժամկետ եւ երկարաժամկետ), իսկ պլանավորումը հանդիսանում է ընդհանուր մենեջմենթի, այդ թվում ֆինանսական մենեջմենթի հիմնական խնդիրներից մեկը:

Ձեռներեցության զարգացման համար ՀՀ տնտեսության ճյուղերում եւ առաջին հերթին ագրոպարենային համակարգում սկսած 1992 թվականից շուկայական տնտեսության անցնելու նպատակով ստեղծվեց անհրաժեշտ տնտեսական նախադրյալներ: Մասնավորապես, գյուղատնտեսության մեջ սեփականաշնորհվեց հողը եւ արտադրության մյուս հիմնական միջոցները եւ ձեւավորվեցին 356,4 հազար գյուղացիական ու 400 գյուղացիական կոլեկտիվ եւ շուրջ 100 գյուղատնտեսական պետական ձեռնարկություններ: Սակայն գյուղատնտեսական հումք վերամշակող ձեռնարկությունների սեփականաշնորհման գործընթացի ձգձգումը բացասաբար անդրադարձավ ճյուղի հետագա զարգացման վրա: Այնուհանդերձ, 1994-1997 թթ. սեփականաշնորհվեցին 927 մեծ եւ փոքր օբյեկտներ (արդյունաբերական, գյուղատնտեսական հումքի վերամշակման ձեռնարկություններ եւ առեւտրի օբյեկտներ) եւ սեփականատերերի բանակը եւս համալրվեց շուրջ 300 հազարով ու ներկայումս ՀՀ տնտեսության մեջ գործում են ավելի քան 600 հազար սեփականատերեր: Բացի այդ, անհատ ձեռներեցությամբ (տնտեսական շահավետ գործունեությամբ) զբաղվում են ավելի քան 40 հազար անհատ ձեռներեցներ եւ 44 հազար տնտեսավարող սուբյեկտներ (անկախ սեփականության ձեւից):

Անհատ ձեռներեցների եւ ձեռնարկությունների կողմից (անկախ սեփականության ձեւից) բիզնես-ծրագրի մշակումը եւ կեն-

սագործումը հնարավորություն կտա նորացնել ապրանքի տեսականին (ծառայությունները, սպասարկումները), բարելավել տեխնոլոգիան եւ ապրանքների որակն ու փաթեթավորումը, ծառայությունների, սպասարկումների որակով կատարումը, որն էլ կնպաստի բարեխիղճ մրցակցության զարգացմանը: Ներկայումս մեր շուկաներում տարածված են անորակ ապրանքներ եւ գրեթե, ամենուրեք գոյություն ունի անբարեխիղճ մրցակցություն, որը, ընդհանրապես, դատապարտվում է միջազգային համաձայնագրերով (օրինակ, 1970 թ. Փարիզի կոնվենցիայով, հոդված 10): Անբարեխիղճ մրցակցության վերացման գործում իր ուրույն դերն ունի ձեռնարկությունների բիզնես-ծրագիրը եւ նրա գործնական կիրառումը:

Բիզնես-ծրագիրն իրենից ներկայացնում է մի փաստաթուղթ, որում ձեւավորվում է անհատ ձեռներեցի, ձեռնարկության նպատակները, տրվում նրա տնտեսական հիմնավորումը, որոշվում ռեսուրսների ձեռք բերման եւ ապրանքի վաճառքի (ծառայությունների մատուցման) ուղիները, որոնք անհրաժեշտ են վերջնական ֆինանսական արդյունքի հասնելու համար: Որպես կանոն, բիզնես-ծրագիրը մշակվում է մի քանի տարվա (սովորաբար 1-3) հաշվով տարեկան կտրվածքով: Ընդ որում, առաջին տարվա տվյալները, սովորաբար, տրվում է ըստ տարվա ամիսների, իսկ հաջորդ տարիները տարեկան հաշվարկումով: Գործող ձեռնարկության բիզնես-ծրագրի մշակման ժամանակ օգտագործվում է սահուն գրաֆիկ (ժամկետացույց), որի դեպքում ամեն տարի մշակվում է մանրակրկիտ պլան հաջորդ տարվա հաշվով, ինչպես նաեւ ելնելով տնտեսական իրավիճակից ճշգրտվում եւ երկարացվում է բիզնես-ծրագիրը եւս մեկ տարով: Բիզնես-ծրագրի գործողությունը կախված է ձեռնարկության գործունեության բնույթից եւ չափերից:

Բիզնես-ծրագիրը մշակում է ձեռներեցը (ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձը կամ խումբ մասնագետներ՝ մենեջերներ, մարքեթագետներ, տնտեսագետ-հաշվապահներ): Նրանում նշվում է նախագծի էության մասին՝ գործունեության տեսակը, արտադրության եւ իրացման համար առաջարկվող ապրանքը կամ ծառայությունը, նրա տնտեսական հիմնավորումը, պահանջարկի եւ առաջարկի վիճակը, սպառողները, մրցակիցները, արտադրական, մարքեթինգային եւ կազմակերպական ծրագրերը, որն անհրաժեշտ է նախագծի կենսագործման եւ վերջնական ֆինանսական արդյունքների հասնելու համար:

Նախագծի կենսագործման համար անհրաժեշտ է հեռանկարային գաղափար եւ գործողությունների ծրագիր, որոնք հանդիսանում են ձեռներեցների որոնումների եւ մշակումների արդյունքներ, թեեւ ոչ միշտ են ապահովված անհրաժեշտ ֆինանսական միջոցներով, հատկապես ՀՀ ձեռներեցները:

«Արդյունքների ստացման համար անհրաժեշտ է օգտագործել ներքին հնարավորությունները: Դա կարեւոր է ձեռներեցի համար»[1]:

Սակայն բիզնես-ծրագիրը հիմք է հանդիսանում նաեւ փոխառու կապիտալ ներդրողների համար: Նրանց հետաքրքրում է բիզնես-ծրագրում ստանալ հետեւյալ չորս հարցերի պատասխանները[2].

առաջին, ձեռներեցի որակավորումը: Ո՞վ է ղեկավարում ձեռնարկությունը, աշխատանքի փորձը,

երկրորդ, ծրագրի արդյունավետությունը. միջոցների վերադարձման ժամկետները. եկամուտների եւ ծախսերի հոսքը,

երրորդ, միջոցների վերադարձման երաշխիքը,

չորրորդ, ֆինանսավորման գործընթացի վերահսկելիությունը:

Հետեւապես, հարկ է օգտագործել ոչ միայն ներքին հնարավորությունները, այլեւ ներգրավել օտարերկրյա ներդրողների միջոցները եւ կազմակերպել համատեղ ձեռնարկություններ ու զարգացնել փոքր բիզնեսը: Հարկ է նշել, որ Սփյուռքում մեր հայրենակիցներից կան ավելի քան հինգ հազար միլիոնատերեր, որոնց միջոցների մի մասի ներդրումը Հայաստանի տնտեսության տարբեր ճյուղերում, կնպաստի նրա արագ զարգացմանը, շուկայական տնտեսության փոխադրմանը, նոր աշխատատեղերի ստեղծմանը, աշխատունակ բնակչության զբաղվածության հիմնահարցի մեղմացմանը, բնակչության եկամուտների ավելացմանը եւ գոնե նվազագույն պահանջմունքների բավարարմանը: Օրինակ, մեր հայրենակից, հնդկահայ հայտնի գործարար Հովսեփ Սեֆերյանն իր միջոցների ներդրումով 1993-1996 թթ. Երեւանում կազմակերպել է մի քանի համատեղ ձեռնարկություններ եւ առաջին հինգ տարիներին չի նախատեսում շահույթ: Օտարերկրյա ներդրողներին անհրաժեշտ է համոզել, եւ հարկային քաղաքականությամբ խրախուսել նրանց կապիտալի մի մասը ընդգրկել Հայաստանի տնտեսության մեջ ապահովելով միջոցների հուսալիությունը եւ նախագծերի մոնիտորինգը: Հենց այդ խնդիրն էլ պետք է լուծի բիզնես-պլանը՝ իր բաղկացուցիչ մասը կազմող մարքեթինգի ծրագրով:

Այսպիսով, բիզնես-ծրագրի մշակումը անհրաժեշտ է հետեւյալ խնդիրների լուծման համար.

առաջին, անհատ ձեռներեցի կամ ձեռնարկության նպատակների ձեւավորումը, քանակական եւ որակական ցուցանիշների որոշումը,

---

[1] Փիթեր Դրաքեր-Ձեռնարկիչը եւ նորի ստեղծումը (թարգմ. անգլերենից). Երեւան, 1993:

[2] В. В. Глухов, Ю. М. Бахрамов – Финансовый менеджмент, уч. пособие, С. Петербург, 1995 г.

երկրորդ, փոխկապակցված արտադրական, մարքեթինգային եւ կազմակերպական ծրագրերի մշակումը, որն ապահովի առաջադրված խնդիրների կատարումը,

երրորդ, ֆինանսավորման անհրաժեշտ ծավալների որոշումը եւ նրա աղբյուրների որոնումը,

չորրորդ, դժվարությունների կառավարման, մարքեթինգային եւ բիզնեսի իրավիճակների ու հիմնահարցերի բացահայտում, որոնց հետ առճակատման է հանգվում նախագծի կենսագործման ժամանակ,

հինգերորդ, իրականացվող նախագծի նկատմամբ վերահսկողության համակարգի կազմակերպում եւ տնտեսական հիմնավորում:

Բիզնես-ծրագրի առաջին հինգ ուղղությունների վերլուծությունը վկայում է այն մասին, որ այն անհրաժեշտ է ձեռներեցին նույնիսկ այն դեպքում, եթե փոխատվական կապիտալի մասնակցությունը ծրագրում չի նախատեսվում:

Շուկայական հարաբերությունների զարգացման ներկա ժամանակաշրջանում ՀՀ տնտեսության ճյուղերում եւ մասնավորապես ագրոպարենային համակարգում, արտադրության անկման եւ ազգային դրամի արժեզրկման պայմաններում, ձեռնարկությունները (անկախ սեփականության ձեւից) անհրաժեշտություն չեն զգում, իսկ ոմանք էլ պատկերացում չունեն բիզնես-պլանի, այդ թվում մարքեթինգի ծրագրի մասին, թեեւ կան ձեռնարկություններ, որ ճիշտ են կողմնորոշվում շուկայական հարաբերությունների ներկա պայմաններում, թեկուզ եւ ելնելով մեծ եւ փոքր բիզնեսի զարգացման համար վարկավորման անհրաժեշտությունից:

Սակայն տնտեսական բարեփոխումները շոշափելի արդյունք կարող են տալ միայն այն դեպքում, երբ ստեղծվի բարենպաստ պայմաններ սեփական եւ փոխատվական միջոցների ներդրման համար՝ հատկապես արտադրության զարգացման ծրագրերի դեպքում: Հենց այդ ժամանակ բիզնես-պլանի հիմնավորված, խելացի մշակումը, տեխնիկա-տնտեսական հիմնավորումը կհանդիսանա ձեռնարկությունների գործունեության անհրաժեշտ պայման: Այդ գործընթացին լրացուցիչ խթան է հաղորդում պետական ձեռնարկությունների զանգվածային սեփականաշնորհումը եւ բաժնետիրական ընկերությունների (ՓԲԸ, ԲԲԸ) կազմակերպումը: Բաժնետիրական ընկերությունները եւ մյուս ձեռնարկությունները, խիստ կարգով ֆինանսական միջոցների կարիք են զգում՝ արտադրության վերակառուցման եւ նոր տեխնոլոգիաների ներդրման, ապրանքատեսականու նորացման կապակցությամբ՝ հատկապես արդյունաբերության ճյուղերում եւ մասնավորապես գյուղատնտեսական հումք վերամշակող սննդի արդյունաբերության ձեռնարկություններում: Բիզնես-պլանի մշակումը հնարավորություն է տալիս լուծել եւս մեկ կարեւոր խնդիր՝ կանխատեսել կառավարման եւ մարքեթինգային իրավիճակների փոփոխությունները եւ կառավարել այն:

Համաշխարհային գործնական կյանքում բիզնես-ծրագրի մշակումը տեղի է ունենում նրա ձեւավորմանը ներկայացվող միասնական պահանջների հաշվառման հիման վրա: Կոնկրետ բիզնես-պլանի բովանդակությունը կախված է ծրագրի առանձնահատկություններից, որը որոշվում է մի շարք գործոններով՝ կապված նախագծի ճյուղային ուղղվածության, ձեռնարկության չափերի, նոր ապրանքի նախագծման, առաջադիմական տեխնոլոգիայի ներդրման եւ ֆինանսական պայմանների բարելավման հետ: Գոյություն ունի որոշակի առանձնահատկություն գործող եւ նոր կազմակերպվող ձեռնարկությունների բիզնես-պլանի միջեւ: Դասական բիզնես-ծրագրի մշակման հիմնադիրներն են Զոն Մակկորմոկը եւ Ռեյ Քրոկը (ԱՄՆ)[1]:

Այսպիսով, միջազգային առումով մշակված է բիզնես-ծրագրի հետեւյալ դասական կառուցվածքը.

Ուրվագիծ 34

Բիզնես-պլանը եւ նրա փոխկապակցվածությունը մարքեթինգի ծրագրի հետ

Բիզնես-պլանի կառուցվածքը.-

1. Տիտղոսային թերթ (արտադրանքի ծառայության բաժին)
2. Ներածական մաս (իրացման շուկայի գնահատում)
3. Ձեռնարկության գործունեության իրավիճակի վերլուծություն եւ մրցակցություն
4. Բիզնես-ծրագրի էությունը
5. Մարքեթինգի ծրագիր
6. Արտադրական ծրագիր
7. Կազմակերպական պլան
8. Ռիսկի գնահատում
9. Ֆինանսական պլան
10. Ամփոփ բաժին
11. Հավելվածներ

Սակայն բիզնես-պլանի առանձնահատկությունները չեն կրում սկզբունքային բնույթ: Ցանկացած դեպքում, ձեռներեցին անհրաժեշտ է հստակ ձեւակերպել ծրագրի հիմնական գաղափա-

[1] А. Н. Романов и др. – Маркетинг, учебник, Москва, 1996 г.

ը եւ կարողանալ հիմնավորել այն շուկայական հնարավորությունների վերլուծության արդյունքներով:

Այժմ պարզաբանենք բիզնես-պլանի առանձին բաժինների բովանդակությունը եւ մշակման կարգը, որը կլինի գիտական օգնություն արտադրությանը եւ ուսումնական գործընթացին կապված կադրերի պատրաստման եւ որակավորման բարձրացման, ինչպես նաեւ դրամատներին կապված կապիտալ ներդրումների ֆինանսավորման եւ փոխատվության հատկացման հետ:

1. Տիտղոսային թերթ

Բիզնես-պլանի այս բաժնի նպատակն է պատկերացում տալ նախագծի մասին: Նրա հիմքը թաքնված ներդրողն է, որը կարող է միանգամից որոշել, թե նախագիծը իր համար ինչպիսի՞ հետաքրքրություն է ներկայացնում:

Սովորաբար, բիզնես-պլանի տիտղոսային թերթում արտացոլվում են.

- ձեռնարկության լրիվ անվանումը (հիմնադիրների անվանումը եւ հասցեն),
- տեղեկություններ սեփականատիրոջ կամ հիմնադիրների, ձեռնարկության կարգավիճակի եւ առաջարկվող ծրագրի էության մասին,
- ծրագրի ընդհանուր արժեքը, ֆինանսավորման արտաքին աղբյուրների պահանջը եւ նրա ենթադրվող եղանակը (փայավճարներ, բաժնետոմսերի թողարկում, վարկեր, գրանտ առանձնաշնորհ եւ այլն),
- տվյալ փաստաթղթի բնութագիրը, որը ենթակա չէ հրապարակման, քանի որ այն հանդիսանում է կոմերցիոն (առեւտրա-գործարքային) եւ ընդհանրապես բիզնեսի գաղտնիքն ու ծրագիրը մշակողների հեղինակային իրավունքը:

2. Ներածական մաս

Այս բաժնի գլխավոր խնդիրը թաքնված ներդրողի հետաքրքրության ամրապնդումն է ծրագրի նկատմամբ նրա առավել հիմնարար, կարեւոր դրույթների համառոտ լուսաբանման հիման վրա: Կախված բիզնես-պլանի ընդհանուր ծավալից, տվյալ բաժնի չափը կարող է կազմել 2-4 մեքենագրական էջ: Այս բաժնում պարզաբանվում են հետեւյալ հարցերը,

- արտադրանքի տվյալ տեսականու հաշվով (ըստ ծառայությունների ձեւերի) պահանջարկի գնահատականը ձեռներեցի կողմից շուկայական իրավիճակի վերլուծության անցկացման հիման վրա եւ ապագայում նրա փոփոխման հեռանկարները,

- ծրագրի տնտեսական հիմնավորումը հեռանկարի հաշվով, այսինքն բիզնես-պլանի ընթերցողին համոզել այն բանում, որ նախագծվող ապրանքը (ծառայությունը) կունենա մեծ պահանջարկ եւ նրանից կօգտվեն մեծ թվով սպառողներ (հաճախորդներ),
- ծրագրի կենսագործման համար կապիտալի անհրաժեշտ չափը նրա օգտագործման ուղղությունները, սեփական միջոցներով ձեռներեցի մասնակցությունը:

Ներդրողը բիզնես-ծրագրի մասին դատում է ներածական մասից: Հարկ է նշել, թե կոնկրետ ինչպիսի՞ գործունեությամբ է զբաղվելու ձեռներեցը, որքա՞ն դրամական միջոցներ են անհրաժեշտ ներդնել, ինչպիսի՞ առաջարկ է ապահովում եւ ինչո՞ւ է ձեռներեցը համոզված, որ ձեռնարկությունը կհասնի հաջողության:

Բիզնես-պլանի այս բաժնի մշակմանը խորհուրդ ենք տալիս ձեռնամուխ լինել այն բանից հետո, երբ արդեն պատրաստ են մյուս բաժինները:

3. Ձեռնարկության գործունեության իրավիճակի վերլուծություն եւ մրցակցություն

Բիզնես-պլանի այս բաժնի խնդիրը ծրագրի գլխավոր մտքի, գաղափարի տնտեսական հիմնավորումն է: Դրա համար էլ այս բաժնում բերվում են մարքեթինգային համալիր հետազոտությունների արդյունքները ըստ հետեւյալ ցուցանիշների նախորդ մի քանի տարիների հաշվով.

- ապրանքի վաճառքի (ծառայությունների մատուցման) դինամիկան (փոփոխական զարգացումը) ծյուղում, ձեռնարկության գործունեության տվյալ ոլորտում եւ նրանց աճի կանխատեսվող տեմպերը,
- գնագոյացման միտումները (գների մակարդակը եւ նրանց փոփոխությունը, գնագոյացման հիմնական գործոնները, գների փոփոխման նկատմամբ սպառողների (հաճախորդների) հակազդեցությունը,
- մրցակիցների բազմակողմանի բնութագիրը (նրանց ուժեղ եւ թույլ կողմերը, զարգացման մարտավարության հնարավոր գնահատականը),
- սպառողների (հաճախորդների) բնութագիրը, շուկայի հիմնական հատվածների առանձնացումը, սպառողական նախապատվությունների գործոնները:

Այս բաժնում պետք է ցույց տալ հետեւյալ հարցերի պատասխանները.

ա) ծյուղում ինչպիսի՞նն են եղել ապրանքի (ծառայությունների) վաճառքի ծավալները վերջին 3-5 տարում,

բ) ինչպիսի՞ աճի տեմպ է ապահովվում,

գ) այդ ճյուղում վերջին երեք տարում ինչքա՞ն նոր ձեռնարկություններ են հիմնադրվել,

դ) վերջին տարիներին ապրանքի (ծառայության) ի՞նչ նոր տեսակներ է արտադրվել (մատուցվել),

ե) ի՞նչ ռեսուրսների, գործոնների հաշվին կարելի է առաջ անցնել մրցակիցներից:

4. Բիզնես-ծրագրի էությունը

Այս բաժնում շարադրվում է ծրագրի հիմնական գաղափարը: Կապիտալ ներդրողը հստակ պետք է պատկերացնի նրա էությունը, ձեռնարկության տնտեսական նախադրյալները եւ միջոցներով ապահովվածությունը: Այդ կապակցությամբ տվյալ բաժնում արտացոլվում են հետեւյալ խնդիրները.

- ձեռներեցի հիմնական նպատակները անկախ սեփականության ձեւից (սեփական նոր գործ սկսելը. նոր ապրանքի նախագծում եւ շուկա թափանցում, նոր շուկաների նվաճում, շուկայի հատվածների ընդլայնում),
- սպառողների (հաճախորդների) բնութագիրը,
- արտադրանքի տեսական ու մանրակրկիտ նկարագրումը, որի չափանիշները պետք է համապատասխանեն շուկայի ընտրված հատվածի պահանջներին,
- մշակման փուլերը եւ լիցենզիան արտոնագրային իրավասությունը եւ ապրանքի (ծառայության) պաշտպանվածությունը անբարեխիղճ մրցակցությունից,
- ձեռնարկության բնութագիրը ծրագրի կենսագործման համար, գտնվելու վայրի առավելությունները եւ թերությունները,
- ծրագրի ընդհանուր արժեքը, կապիտալ ներդրումների չափը, սեփական ֆինանսական ռեսուրսներով ապահովվածությունը, արտադրական, մարքեթինգային եւ արտադրության կազմակերպման ու կառավարման ծախսերը:

Այս բաժինը մշակելու համար հարկ է պատասխանել հետեւյալ հարցերին.

ա) ինչպիսի՞ ապրանք է առաջադրվում արտադրել (կամ ծառայություն մատուցել),

բ) նկարագրել առաջարկվող ապրանքը (ծառայությունը) ներառյալ լիցենզիան (արտոնագիրը), պատճենահանումը կամ ապրանքային, ֆիրմային նշանները (ծառայությունների մատուցման, սպասարկումների տեխնոլոգիան).

գ) որտե՞ղ է տեղաբաշխվելու ֆիրման,

դ) տարածքը շենքը ենթակա՞ է նորոգման: Ինչքա՞ն կկազմեն նորոգման, վարձակալման ծախսերը,

ե) դա ձեր սեփական տարածքը, շենքն է, թե՞ առաջարկվում է այն վարձակալել,

զ) հարմա՞ր է այդ շենքը, տարածքը,

է) ինչպիսի՞ մասնագիտությունների աշխատողներ են ձեզ անհրաժեշտ եւ որքա՞ն,

ը) գրասենյակի, արտադրամասի համար ինչպիսի՞ կահավորում, սարքավորումներ են անհրաժեշտ,

թ) կարելի՞ է այդ սարքավորումները վարձակալել, թե հարկ է այն գնել,

ժ) ունե՞ք ձեռներեցության փորձ,

ի) ունե՞ք ղեկավար աշխատանքի փորձ,

լ) նշեք ձեր մասին. տարիքը, կրթությունը, հակումները, նախասիրությունները, հետաքրքրությունները (իրավաբանական անձի դեպքում ղեկավար անձնակազմի մասին),

խ) ինչո՞ւ եք որոշել դառնալ ձեռներեց,

ծ) ինչո՞վ եք համոզված ձեր հաջողության մեջ,

կ) ինչպիսի՞ փուլում է գտնվում ձեր նոր ապրանքի (ծառայության) նախագծումը:

5. Մարքեթինգի ծրագիր

Այս բաժնում հստակ ձեւով որոշվում են մարքեթինգի բոլոր տարրերը ցույց տալով, թե ինչ պետք է կատարել, ո՞ւմ կողմից, ե՞րբ եւ դրա համար ինչպիսի՞ միջոցներ են անհրաժեշտ: Այս բաժնին կանդրադառնանք ֆինանսական մարքեթինգի հարցի պարզաբանման ժամանակ: Մարքեթինգի ծրագրի մշակման դասական հիմնադիրներից է Ֆրենկ Պերդյուն:

Նրանում հարկ է պատասխանել հետեւյալ հարցերին.

ա) ապրանքի (ծառայությունների) գները,

բ) իրացման ուղղությունները,

գ) պահանջմունքների ձեւավորումը (ֆոս) եւ իրացման խթանումը (սթիս) միասին ֆոսսթիս (Fossis),

դ) գովազդի կազմակերպումը,

ե) նոր ապրանքի (ծառայության) նախագծումը,

զ) նպատակային ցուցանիշները:

6. Արտադրական (ծառայությունների մատուցման) ծրագիր

Այս բաժինը բովանդակում է բոլոր խնդիրների ցանկը, որոնք ծագում են արտադրության ոլորտում եւ նրանց լուծման ձեւերը:

Այս բաժնի մշակման ժամանակ, հարկ է լուսաբանել հետեւյալ հանգամանքները.

- արտադրանքի արտադրության (ծառայությունների մատուցման) ծավալները եւ տեսականին,
- արտադրական հզորությունները, որոնք անհրաժեշտ են արտադրական ծրագրերի կատարման համար,
- տեխնոլոգիական գործընթացի նկարագիրը,
- ենթակապալառուները, արտադրական տարածքները, հնարավոր մատակարարները եւ անհրաժեշտ հումքն ու նյութերը,
- արտադրանքի ինքնարժեքը եւ իջեցման հնարավորությունները:

7. Կազմակերպական պլան

Բիզնես-պլանի այս բաժնի խնդիրները կապված են նախագծի մշակման ուղղությամբ կազմակերպչական միջոցառումների ապահովման հետ: Գործող ձեռնարկությունների առումով այն կապված է նրանց կազմակերպական եւ կառավարման կառուցվածքների համապատասխանելիության աստիճանի հետ:

Այս բաժնի կառուցվածքը, հարկ է, որ ընդգրկի հետեւյալ տարրերը.

- ձեռնարկության կազմակերպական-իրավական ձեւը,
- արտադրական կազմակերպական, մարքեթինգային եւ կառավարման կառուցվածքները,
- ձեռներեցների եւ ղեկավար անձնակազմի բնութագրերը,
- կադրային քաղաքականությունը եւ անձնակազմի հետ տարվող աշխատանքի վիճակը:

Այս բաժինը մշակելու համար անհրաժեշտ է տալ հետեւյալ հարցերի պատասխանները.

ա) ինչպիսի՞ն է հիմնադրվող ձեռնարկության սեփականության ձեւը,

բ) եթե խոսքը վերաբերում է ընկերակցությանը, նկարագրեք գործընկերների եւ կանոնադրական հիմնադրամի համաձայնագրի էությունը,

գ) եթե խոսքը վերաբերում է բաժնետիրական ընկերության ստեղծմանը, նկարագրեք հիմնադիրներին, հիմնական փայատերերին եւ թե փայաբաժնի ո՞ր մասն է տնօրինում ձեռնարկության տնօրինությունը (հիմնական կապիտալի ո՞ր մասը),

դ) ինչքա՞ն բաժնետոմսեր եւ ինչպիսի՞ տեսակի (ձայների իրավունքով եւ առանց ձայների իրավունքի) բաժնետոմսեր են արդեն թուղարկված: Որքա՞ն է նախատեսվում թողարկել եւս,

ե) թվարկեք տնօրենների խորհրդի անդամներին (ազգանունները, հասցեները, համառոտ կենսագրական եւ աշխատանքային տեղեկությունները),

զ) ո՞վ է իրավասու ստորագրել ֆինանսական փաստաթղթերը.

է) ո՞վ է ընդգրկված ձեռնարկության ղեկավար անձնակազմում: Ցույց տվեք ազգանունները, հասցեները եւ կենսագրական ու աշխատանքային համառոտ տեղեկությունները,

ը) ինչպե՞ս է բաշխվում ղեկավար անձնակազմի միջեւ պարտականությունները,

թ) ի՞նչ չափով աշխատավարձ է նախատեսվում ձեռնարկության ղեկավար անձնակազմի համար:

8. Ռիսկի գնահատում

Բիզնես-պլանի այս բաժնում բնութագրվում է հիմնահարցերը եւ դժվարությունները, որոնց հետ հարկ կլինի առճակատվել ծրագրի կենսագործման ժամանակաշրջանում:

Կապիտալ ներդրողը պետք է համոզվի, որ ձեռներեցը լուրջ է մոտենում գործին եւ պատրաստ է գնալ ռիսկի, բարդությունների, որոնք միշտ էլ ուղեկցում են նույնիսկ ամենալավ մշակված ծրագրի իրականացմանը: Այս բաժնում հիմնավորվում են հնարավոր բոլոր տնտեսական (ապահովագրվող եւ չապահովագրվող) եւ ֆինանսական ռիսկերը ու նրանց մեղմացնող հանգամանքները, որոնց մասնրամասն կանդրադառնանք ֆինանսական ռիսկի կառավարման բաժնում:

9. Ֆինանսական պլան

Բիզնես-պլանի այս բաժնի խնդիրը հանդիսանում է ամբողջ նախագծի տնտեսական գնահատականը՝ ծախսերի փոխհատուցման, շահույթի նորմայի, շահութաբերության մակարդակի եւ ձեռնարկության ֆինանսական կարեւորության տեսանկյունից: Լրիվ տեսքով այս բաժինը ընդգրկում է մի շարք ֆինանսական փաստաթղթեր, որոնք հանդիսանում են.

- եկամուտների եւ ծախսերի ամփոփ հաշվեկշիռը՝ (եկամուտները, ինքնարժեքը, համախառն շահույթը, հարկերը, զուտ շահույթը):

Սովորաբար, ծրագրի կենսագործման առաջին տարում հաշվեկշիռը կազմվում է ամիսների կտրվածքով, իսկ հետագա ժամանակաշրջանի հաշվով՝ տարեկան հաշվարկումով,

- դրամական մուտքերի եւ ծախսերի, այսինքն ֆինանսական պլանը՝ նույն պարբերականությամբ (մուտքեր եւ վճարումներ՝ ըստ ուղղությունների եւ առկա դրամի մնացորդը),
- ֆինանսական հաշվեկշռային պլան՝ առաջին տարվա հաշվով (ակտիվներ, պասիվներ, սեփական կապիտալ),
- ըստ աղբյուրների ֆինանսական պլան (սեփական ֆինանսական միջոցներ, վարկեր),
- դրամական միջոցների օգտագործումը:

10. Ամփոփ բաժին

Բիզնես-պլանի մշակումը սկսվում է վերջից ամփոփ բաժնից: Այն, իհարկե, պետք է ամփոփվի վերջում, երբ պատրաստ են բոլոր բաժինները եւ հստակ է ծրագիրը: Ամփոփ բաժինը կապված է ծրագրի համար պահանջվող սեփական եւ փոխառու կապիտալի պահանջի հիմնավորման հաշվարկների հետ:

Այն չպետք է գերազանցի չորս, իսկ բիզնես-ծրագիրը 25 մեքենագիր էջից: Այն պետք է շարադրվի պարզ, հստակ եւ տնտեսապես հիմնավորված:

Բիզնես-պլանի ամփոփիչ բաժնի վերջին էջը պետք է նվիրվի վերջնական ֆինանսական արդյունքին, որին կցվում են նաեւ առանձին հաշվարկներ՝ հավելվածների ձեւով (բաժին 11):

Բիզնես-պլանը հանդիսանում է բոլոր ձեռներեցների համար ուղեցույց աստղ, որով էլ կազմակերպում են ձեռնարկության տնտեսա-ֆինանսական գործունեությունը:

Բիզնես-պլանի մշակման հիմնական փուլերը եւ հիմնահարցերը

Ըստ բիզնես-պլանի հիմնական բաժինների կառուցվածքի եւ բովանդակության չափի, կարելի է եզրակացնել, որ նրա մշակման համար հարկավոր է որոշակի ժամանակ: Այդ կապակցությամբ հիմնական որոշումների մշակման եւ ընդունման համար անհրաժեշտ տեղեկատվության հավաքումը երկարատեւ գործընթաց է: Պարզ է, որ բիզնես-պլանի տնտեսական հիմնավորվածությունը որոշակի չափով կապված է նրա տեղեկատվական հիմքի հավաստիությունից: Այդ փաստաթղթի կարճ ժամկետում մշակելը հնարավոր է միայն մշտական գործող համակարգի ուսումնասիրման հիման վրա, ելնելով ձեռնարկությունում մարքեթինգային վիճակի վերլուծությունից եւ վերահսկողությունից: Բիզնես-պլանի մշակման սկիզբը կապված է մարքեթինգային հետազոտությունների եւ իրավիճակի վերլուծության հետ: Առաջին հերթին, անհրաժեշտ է գնահատել ձեռնարկության ընթացիկ վիճակը: Դրա համար տրվում է ձեռնարկության եւ թողարկվող արտադրանքի (մատուցվող ծառայությունների) ընդհանուր բնութագիրը, գնահատվում է հիմնական ֆոնդերի, կազմակերպական եւ կառավարման կառուցվածքների վիճակը, տեխնոլոգիան եւ գիտատեխնիկական ծառայության մակարդակը, սպասարկող շուկաները եւ սպառողների հիմնական խմբերը, ինչպես նաեւ կադրային ռեսուրսները, անձնակազմի աշխատանքային գործունեության ձեռնարկության ֆինանսական վիճակը:

Որոշելով ձեռնարկության ուժեղ եւ թույլ կողմերը, կստեղծվի հիմք մարտավարական զարգացման եւ բիզնես-ծրագրի մշակման համար:

Մյուս կողմից, ձեռնարկության ներքին իրավիճակի վերլուծությունը լրացվում է մարքեթինգային միջավայրի վիճակի ուսումնասիրությամբ, որը պետք է բնութագրի տնտեսական իրավիճակը շուկայում: Հարկ է նաեւ գնահատել տարբեր տնտեսական իրավիճակ ստեղծող գործոնների գործողությունները, որոշել սպառողական առավելությունների (նախապատվության) համակարգը, տալ հիմնական մրցակիցների բնութագիրը: Նշված հետազոտությունների հիման վրա բացահայտվում են ձեռնարկության եւ նրա կառուցվածքային ստորաբաժանումների (արտադրամաս, բրիգադա, ՍՏՍ, ՍՏԿ) թաքնված հնարավորությունները, որոնք կարող են օգտագործվել որպես հիմք զարգացման մարտավարության մշակման համար: Ընդ որում, կարող են մշակվել մի քանի տարբերակներ. արտադրության հիմնական ուղղության (մասնագիտացման) եւ ապրանքատեսականու պահպանումը, արտադրության դիվերսիֆիկացիա, արտադրական կարողությունների վերակառուցում, թողարկվող արտադրանքի նորացում, շուկայի բաժնեմասի ընդլայնում՝ ի հաշիվ մարքեթինգի հնամաքիր տարրերի զարգացման: Այնուհետեւ կատարվում է այդ հնարավորությունների վերլուծություն ու ընտրվում է առավել լավագույն տարբերակը եւ ընդունվում է կառավարչական, մարքեթինգային օպտիմալ (լավագույն) որոշում:

Ընդունված նախագիծը բովանդակում է հիմնական նպատակը, որը պետք է կենսագործել գործնական կյանքում: Ելնելով դրանից, որոշվում է առանձին կառուցվածքային ստորաբաժանումների եւ ծառայությունների խնդիրները եւ զարգացման ուղղությունները: Նման տեղեկատվությունը աշխատանքների ընդհանուր կարգի եւ գրաֆիկի (ժամկետացույցի) հետ մեկտեղ հասցվում է անմիջական կատարողներին, որոնք էլ մշակում են կոնկրետ ծրագրերի միջոցառումներ՝ ըստ իրենց ստորաբաժանման զարգացման ուղղությունների:

Հաջորդ փուլերում տեղի է ունենում ծրագրերի ամբողջացում, կորեկտիրովկա (ճշգրտում) եւ բիզնես-պլանի վերջնական տարբերակի հաստատում: Վերջինս դառնում է ուղեցույց ամբողջ ձեռնարկության եւ կառուցվածքային ստորաբաժանումների, ծառայությունների համար եւ ուղարկվում է պոտենցիալ ինվեստորին (ֆինանսական հնարավորություն ունեցող ներդրողին) ծանոթանալու եւ նախագծի իրականացմանը մասնակցելու համար: Ըստ նախատեսված միջոցառումների իրականացման, բիզնես-պլանը օգտագործվում է հետեւյալ նպատակներով.

- նրա կատարման ընթացքի վրա վերահսկողության կազմակերպում՝ նախատեսված եւ փաստացի ցուցանիշների հիման վրա,

- շեղումների առկայության դեպքում անհրաժեշտ ճշգրտումների, կարգավորումների կատարում:

Բիզնես-պլանի նախապատրաստման եւ մարքեթինգային գործունեության մակարդակի միջեւ սերտ կապի առկայության պատճառով ձեռնարկությունները դժվարանում են բիզնես-պլանի մշակման գործում: Հիմնական դժվարությունը մարքեթինգային անհրաժեշտ տեղեկատվության ստացման հիմնահարցերն են. նրա հուսալիությունը, հավաստիությունը, ձեռնարկության փորձի բացակայությունը՝ ինքնուրույն կատարելու շուկայի համալիր ուսումնասիրություն : Մյուս կողմից, դրա պատճառներից մեկը հանդիսանում է տնտեսագիտական ծառայությունների անգործությունը եւ մարքեթինգային ծառայությունների բացակայությունը մեր երկրի շատ ձեռնարկություններում: Հենց դրա համար էլ բիզնես-պլանի, այդ թվում մարքեթինգի ծրագրի մշակման վրա ծախսվում է մեծ չափով աշխատաժամանակ եւ ներկայումս գրեթե միայն մշակում են վարկային ծրագիր բանկերից փոխատվություն վերցնելու համար: Դրա համար հարկավոր է ձեռնարկություններում ոչ միայն գործի դնել տնտեսագիտական ծառայությունը, ստեղծել մարքեթինգի ծառայություն, նրա կառուցվածքում ընդգրկելով ներկայիս իրացման բաժինները, այլեւ այդ ծառայությունում ստեղծել շուկայի համալիր ուսումնասիրման խումբ: Մյուս դժվարությունը կապված է մարքեթինգի համալիր միջոցառումների (ծրագրերի) նախատեսման փորձի պակասի, հատկապես, կապված տնտեսական եւ գների քաղաքականության, ծրագրերի մշակման, պահանջարկի ձեւավորման եւ իրացման խթանման ֆոսսթիս համակարգի ծրագրման եւ ապրանքի իրացման կազմակերպման հետ: Բիզնես-պլանի մշակման մյուս դժվարությունը կապված է ազգային դրամի արժեզրկման, ձեռնարկությունների ֆինանսական ծանր վիճակի, ֆինանսական սեփական միջոցների եւ նույնիսկ փոխառու միջոցների (հատկապես երկարաժամկետ) բացակայության հետ: Այդ վիճակը շտկելուն, անշուշտ, կնպաստեն սեփականաշնորհման գործընթացը, տնտեսավարման առաջավոր ձեւերի, մարքեթինգի ներդրումը, ձեռնարկատիրական գործունեության անցումը մենեջմենթի մեթոդների եւ ձեռներեցության սկզբունքների կիրառման, ինչպես նաեւ ներքին փոխառու միջոցների, հարկային քաղաքականության բարելավման, օտարերկրյա ներդրումների եւ համատեղ ձեռնարկությունների ստեղծման, գործող ձեռնարկությունների տեխնոլոգիական վերազինման, արտադրական հզորությունների ընդլայնման հիման վրա:

4.2. Ֆինանսական մարքեթինգի էությունը եւ խնդիրները

Մարքեթինգը հանդիսանում է մենեջմենթի ինտեգրալ (միացյալ) ֆունկցիան. շուկայական տնտեսության կառավարման մեթոդ[1]: Մասնավորապես, այն հանդիսանում է ֆինանսական շուկայի կառավարման մեթոդ: Կախված այս կամ այն գործառույթից, որը կատարվում է մարքեթինգի միջոցով, այն դիտարկվում է որպես արտադրության եւ բիզնեսի (գործարարության) փիլիսոփայություն, որպես ապրանքի (ծառայության) իրացման կառավարման համակարգ, որպես գիտական դասընթաց՝ շուկայի օրինաչափությունների մասին եւ վերջապես, որպես մենեջմենթի հիմնական ֆունկցիա: Մարքեթինգի բազմազան տեսակետները կապված են բազմաթիվ խնդիրների հետ, որը լուծվում է նրա գործունեության տարբեր ոլորտներում: Այս ձեռնարկում համառոտակի անդրադառնում ենք միայն ֆինանսական մարքեթինգին, ակնկալելով, որ առանձին կհրատարակենք նաեւ «Մարքեթինգի հիմունքներ» ուսումնական ձեռնարկը (որը բնագրով վաղուց պատրաստ է) անդրադառնալով մարքեթինգի ընդհանուր հիմունքներին (այդ թվում ագրոմարքեթինգին, բանկային մարքեթինգին եւ համաշխարհային մարքեթինգին): Ընդ որում, վերը նշված խնդիրներից հիմնականներն են.

- շուկայի տարողությունը, նրանում ապրանքի տեսակարար կշռի բարձրացումը, որը վերահսկվում է տվյալ տնտեսավարող սուբյեկտի կողմից,
- սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքների գնահատականը, ապրանքների եւ ծառայությունների կանխատեսումը,
- առավել բարձր որակի ապրանքների արտադրությունը եւ վաճառքի կազմակերպումը,
- արագացված սպասարկումը եւ զանազան ծառայությունների (տնտեսական, ֆինանսական, իրավական, բժշկական, խորհրդատվական) մատուցումը,
- ըստ պայմանագրերի մատակարարումների համաձայնեցված ժամկետների ապահովումը,
- շուկայական գների սահմանումը հաշվի առնելով մրցակցության պայմանները,
- սպառողների (հաճախորդների) մոտ տնտեսավարող սուբյեկտի իմիջի հեղինակության ապահովումը:

Այսպիսով, մարքեթինգը կառավարման համալիր մոտեցում է ապրանքների (ծառայությունների) արտադրության եւ իրացման

[1] Վ. Ա. Վարդանյան.- Մարքեթինգը որպես շուկայական տնտեսության կառավարման մեթոդ, «Ագրոարդ, գիտություն եւ արտադրություն» ամսագիր, թիվ 5, 1991:

նկատմամբ հաշվի առնելով կողմնորոշումը դեպի շուկան եւ ակտիվ ներգործություն ունենալով պահանջմունքների վրա, նպատակ ունենալով ընդլայնել այդ ապրանքների (ծառայությունների) իրացման ծավալը: Մարքեթինգը գործ ունի ապրանքների (ծառայությունների) փոխանակության հետ ապրանքարտադրողների եւ սպառողների, վաճառողների եւ գնորդների միջեւ այնպիսի ձեւով, որն ապահովի յուրաքանչյուր կողմի տնտեսական շահավետ գործունեությունը: Ֆինանսական մարքեթինգի գործունեության ոլորտը հանդիսանում է ֆինանսական շուկան, որտեղ միեւնույն սուբյեկտը կարող է հանդես գալ, միաժամանակ, ֆինանսական ակտիվների վաճառողի եւ գնորդի դերում: Մինչդեռ բանկային մարքեթինգի գործունեությունը կապված է դրամատնային սպասարկման, ծառայությունների մատուցման հետ: Հետեւապես, ֆինանսական մարքեթինգի գործունեության ոլորտը ավելի մեծ է դրամատնային մարքեթինգից: Այսպես, դրամատունը ներգրավելով ավանդատուների դրամական միջոցները, հանդես է գալիս որպես ֆինանսական ակտիվների գնորդ, իսկ ավանդատուները իրենց խնայած, ազատ դրամական միջոցների վաճառողներ: Տալով փոխատվություններ փոխառուներին, դրամատունը հանդես է գալիս փոխատվական կապիտալի վաճառողի, իսկ փոխառուն նրա գնորդի դերում: Դրա համար էլ պայմանականորեն հարկ է տարբերել երկու տեսակի ինվեստորներ (ներդրողներ) ներդրող-վաճառող եւ ներդրող-գնորդ, ինչպես նաեւ տեղական եւ օտարերկրյա ներդրող: Ֆինանսական մարքեթինգը կարելի է ներկայացնել որպես ներդրող-վաճառողների համակարգային մուտեցում ֆինանսական ակտիվների (փող, արժեթղթեր, թանկարժեք մետաղներ, թանկարժեք քարեր, ոսկյա եւ ադամանդե զարդեր, այլ արժեքներ) իրացման կառավարման եւ ներդրող-գնորդների առումով ֆինանսական ակտիվների կուտակման կառավարման նկատմամբ: Ընդորում, տարբերում են մարքեթինգի կոնցեպցիան (հայեցակարգը) եւ մարքեթինգային գործունեության համալիր տեսակները: Ֆինանսական մարքեթինգի հայեցակարգը բնութագրում է ֆինանսական շուկայում ներդրողի գործունեության նպատակը եւ էությունն այն է, որ այդ գործունեությունը պետք է հիմնված լինի ֆինանսական ակտիվների նկատմամբ հարկային, մաքսային օրենքների, փողի կուրսի, կառավարության ֆինանսական քաղաքականության իմացության, սպառողական պահանջարկի վրա, ըստ որի զարգանում է ֆինանսական շուկան: Ներդրող-գնորդների նպատակը եւ շահերը այլ են պահանջմունքներ, դրամական պաշարներ եւ ֆինանսական ռիսկի տարբեր աստիճաններ: Հետեւաբար, նրանց մոտ գոյություն ունի ֆինանսական ակտիվների նկատմամբ ոչ միատեսակ պահանջմունք: Դրա համար էլ ներդրող-վաճառողը առաջարկելով իր ֆինանսական ակտիվները եւ հաճախորդներին

սպասարկման գծով ծառայությունները, պետք է հստակ ներկայացնի, թե գնորդների ինչպիսի խմբի հաշվով է հաշվարկված այդ ակտիվները եւ ծառայությունները եւ որքան կլինեն թաքնված (հնարավոր) սպառողները: Հնարավոր է ներդրող-վաճառողների ֆինանսա-կոմերցիոն գործունեության հետեւյալ երկու ուղղություններ.

առաջին, կողմնորոշում դեպի զանգվածային, կայուն պահանջարկ, որը ենթադրում է ֆինանսական ակտիվների համեմատաբար ցածր գներ (կուրս, տոկոսադրույք), սահմանափակ ծառայություններ փոքր ներդրող-գնորդների սպասարկման գծով,

երկրորդ, կողմնորոշում դեպի ոչ կայուն պահանջարկ, այսինքն ներդրող-գնորդների առանձին խմբերի (օրինակ, նրանց տարբերակումը ըստ եկամուտների մակարդակի), որը ենթադրում է ֆինանսական ակտիվների համեմատաբար բարձր գներ եւ ներդրող-գնորդների ծառայությունների լայն շրջանակ, բայց ավելի նեղ գործունեության պայմաններ:

Այսպիսով, ֆինանսական ակտիվի համար սահմանելով գներ (կուրս, տոկոսադրույք) նրանց հարկ է կողմնորոշել ոչ թե միջին գնորդի, այլ գնորդների որոշակի խմբի: Դա կբարձրացնի ներդրող-վաճառողների կոմերցիոն (առեւտրա-գործարքային) գործունեության արդյունավետությունը:

Ֆինանսական մարքեթինգային գործունեությունը սկսվում է ֆինանսական ակտիվների պահանջարկի դասակարգման ուրվագծի մշակումից: Պահանջարկի դասակարգման ներքո հասկացվում է նրա բաշխումը առանձին խմբերի ըստ որոշակի հատկանիշների, առաջադրված նպատակներին հասնելու համար: Ֆինանսական ակտիվների պահանջարկը կարելի է դասակարգել ըստ ներդրող-գնորդների հոգեբանաֆիզիոլոգիական հակազդեցության: Ըստ այդ հատկանիշի, տարբերում են ֆինանսների պահանջարկի հետեւյալ տեսակները.

առաջին, ֆիքսված պահանջարկ, որը առանձին ֆինանսական ակտիվների նկատմամբ կայուն պահանջարկ է, որը մշտապես տրվում է այդ ակտիվների վաճառողներին: Օրինակ, դեպոզիտ (ազատ դրամական միջոցներ) ներդրումները դրամատներում հաշվի առնելով ավանդի նվազագույն գումարը, ավելի հեղինակավոր դրամատների բաժնետոմսերը եւ այլն,

երկրորդ, այլընտրանքային պահանջարկ, որը ըստ ընտրության ֆինանսական ակտիվների պահանջարկն է: Ավանդատուն իր ֆինանսական հնարավորությունները, ռիսկի արդյունավետությունը վերլուծելուց հետո ընդունում է ֆինանսական կառավարչական որոշում կապիտալը ֆինանսական ակտիվներում ներդնելու մասին: Հիմնականում այդ պահանջարկը այնպիսի ֆինանսական ակտիվների նկատմամբ է, ինչպիսին են վալյուտային դեպոզիտնե-

ը (ազատ միջոցները), տրաստները (դրամատների վստահելի գործառնություններ) հաճախորդների ունեցվածքի, ծառայությունների կառավարման գծով ապահովագրական պարտավորությունները, որպես ավանդ ներդնելու առավելագույն չափը (դեպոզիտային ներդրումներ) եւ այլն,

երրորդ, խթանիչ պահանջարկ, որը անսպասելի պահանջարկ է, երբ ներդրող-գնորդը այլ գնորդների, ծանոթների, գովազդի կամ այլ գործոնների ազդեցության ներքո արդեն կատարել է իր ընտրությունը եւ փոխել իր որոշումը: Դրանց վերաբերվում են գլխավորապես արժեթղթերի նկատմամբ ունեցած պահանջարկը, որով գովազդվում է բարձր շահաբաժիններ:

Ֆինանսական ակտիվների նկատմամբ պահանջարկը կարելի է դասակարգել ներդրող-գնորդների պահանջմունքների բավարարման աստիճանից ելնելով: Այդ հատկանիշով առանձնացվում է.

- իրացված պահանջարկ (ապագայում գնորդին ներկայացվող պահանջարկ վերջինիս բավարարումով),
- չբավարարված պահանջարկ, այսինքն ֆինանսական ակտիվների նկատմամբ պահանջարկ, որը բացակայում է վաճառքում կամ գոյություն ունեցող ակտիվներ, որոնք առաջարկի ծավալով գնորդների պահանջարկից ետ են ընկնում,
- ձեւավորվող պահանջարկ, այսինքն ոչ հստակ ձեւավորված պահանջարկ:

Պահանջարկը, որը ձեւավորվել է գնորդի մոտ, որպես կանոն, ֆինանսական նոր ակտիվների նկատմամբ պահանջարկն է, ինչպես նաեւ հաճախորդների նոր ծառայությունների ֆինանսական պահանջարկը:

Ֆինանսական մարքեթինգի գործունեության ժամանակ օգտագործվում են ֆինանսական ակտիվների պահանջարկի եւ առաջարկի վերլուծության ցուցանիշներ: Այդ ցուցանիշները հանդիսանում են. սպրեդի բացարձակ մեծությունը, նրա մակարդակը տոկոսներով (պահանջարկի առավելագույն գնի նկատմամբ՝ պահանջարկի եւ առաջարկի հարաբերս կցությունը), պահանջարկի եւ առաջարկի միջին կշռված գները: Այժմ պարզաբանենք սպրեդի էությունը.

Սպրեդը առաջարկի նվազագույն եւ պահանջարկի առավելագույն գների միջեւ եղած տարբերությունն է: Օրինակ, եթե բաժնետոմսի նվազագույն գինը 7 հազար դրամ է, առավելագույնը 8 հազար, ապա Սպրեդի բացարձակ մեծությունը կազմում է հազար դրամ, իսկ նրա մակարդակը տոկոսներով առավելագույն գնի նկատմամբ կկազմի 4,3 տոկոս: Սպրեդի մեծությունը վկայում է ֆինանսական ակտիվի իրացվելիության մակարդակի մասին: Վերը բերված օրինակում, բաժնետոմսը որպես ֆինանսական ակտիվ, ունի բարձր իրացվելիության մակարդակ:

Առավել իրացվելիություն ունեն այն արժեթղթերը, որոնց սպրեդի հարաբերությունը պահանջարկի առավելագույն գնին, նվազագույնն է (սովորաբար մինչեւ 3%):

Ֆինանսական մարքեթինգը կապված է ֆինանսական ակտիվների պահանջարկի առանձնահատկությունների գործոնների հետ, որոնք ազդում են պահանջարկի եւ նրա բավարարման աստիճանի վրա: Դրա համար էլ ֆինանսական մարքեթինգը կարելի է բնութագրել որպես ֆինանսական մենեջմենթի ֆունկցիա, որի բովանդակությունը հանդիսանում է ֆինանսական ակտիվների հաշվով ներդրող-գնորդների պահանջմունքների եւ ներդրող-վաճառողների եկամուտների ձեւավորումը: Ֆինանսական մարքեթինգը հանդիսանում է ֆինանսական մենեջմենթի առանձնահատուկ ֆունկցիան, որը նպատակաուղղված է ներդրող-վաճառողի ֆինանսական-կոմերցիոն գործունեության հստակ հարմարեցմանը ֆինանսական շուկայի մշտապես փոփոխվող պայմաններին: Ֆինանսական մարքեթինգը որպես ֆինանսական մենեջմենթի հիմնական ֆունկցիաներից մեկը, նպատակաուղղված է.

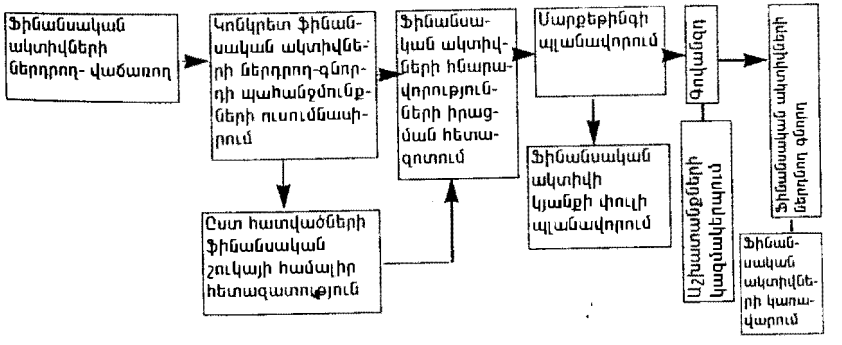
առաջին, ֆինանսական շուկայում ֆինանսական ակտիվների արդյունավետ իրացմանը,

երկրորդ, ծրագրա-նպատակային եւ համակարգված մոտեցմանը (բիզնես-ծրագիր, այդ թվում մարքեթինգի ծրագիր),

երրորդ, ֆինանսական շուկայի ուսումնասիրմանը, նրան հարմարվելուն եւ միաժամանակ նրա վրա ներգործելուն,

չորրորդ, ներդրող-վաճառողների եւ ներդրող-գնորդների վրա ակտիվ գործողություններին, նրանց ստեղծագործական ակտիվությանը եւ ձեռներեցությանը, այսինքն ազատ տնտեսական շահավետ գործունեությանը:

Ֆինանսական մարքեթինգի գործընթացը կարելի է պատկերել հետեւյալ սխեմայով (ուրվագիծ 35).



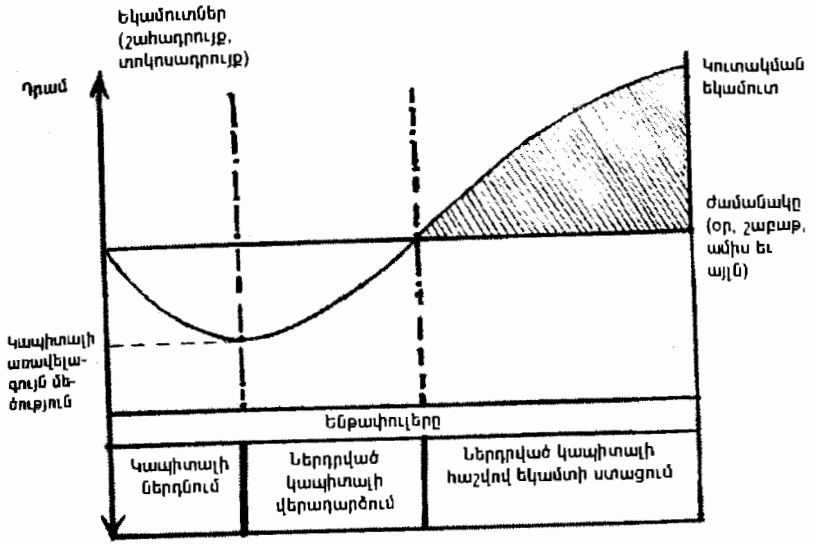
Ուրվագիծ-35 Ֆինանսական մարքեթինգի գործընթացը

Ինչպես երեւում է ֆինանսական մարքեթինգի ուրվագծից, այն սկսվում է կոնկրետ ֆինանսական ակտիվի ներդրող-գնորդի պահանջմունքների ուսումնասիրումից: Ֆինանսական մարքեթինգի գործընթացի երկրորդ փուլը հանդիսանում է ֆինանսական շուկայի համալիր ուսումնասիրումը: Այն տարվում է ֆինանսական շուկայի ամեն մի հատվածի առումով (օրինակ, սովորական եւ արտոնյալ բաժնետոմսերի պահանջարկի ուսումնասիրում) նպատակ ունենալով բացահայտել պահանջմունքները, ծավալը եւ շուկայական հնարավորությունները, ինչպես նաեւ ֆինանսական ակտիվների եւ ծառայությունների հետագա ընդլայնման եւ բարելավման ուղիների որոնումը: Ֆինանսական շուկայի վիճակի համալիր ուսումնասիրման օգնությամբ եւ հաշվի առնելով սպառողների (հաճախորդների) պահանջմունքները, վերջիններս փոխարկվում են կոնկրետ ֆինանսական ակտիվի վաճառքի հնարավորության: Դրանից հետո մշակվում է բիզնես-պլանի ֆինանսական մարքեթինգի ծրագիրը: Այն իրենից ներկայացնում է տեքստային եւ աղյուսակա-հաշվարկային մի փաստաթուղթ, որը իր մեջ ներառում է որոշակի տեղեկություններ ֆինանսական ակտիվի մասին, ըստ որոշակի ակտիվի, ֆինանսական շուկայի հատվածի մրցակիցների, ներդրող-վաճառողի մարքեթինգի բնագավառում ունեցած նպատակների եւ խնդիրների, ինչպես նաեւ նրա լուծման միջոցառումների մասին (աշխատուժի, նյութական եւ ֆինանսական միջոցների պահանջը): Ֆինանսական մարքեթինգի պլանը հանդիսանում է հիմնարար փաստաթուղթ, որը պետք է տա հստակ պատասխաններ մարքեթինգի հարցերին՝ այն է, ո՞վ, ի՞նչ, ինչպե՞ս, ե՞րբ եւ որտե՞ղ, այսինքն թե ով, երբ եւ որտեղ ու ինչպես պետք է մասնակցի կոնկրետ ֆինանսական ակտիվի իրացմանը եւ ո՞վ պետք է այն գնի: Ֆինանսական մարքեթինգի պլանի հիման վրա կազմվում է կազմակերպական գործողությունների պլան եւ մասնավորապես, պլանավորվում է ֆինանսական ակտիվի կյանքի փուլը եւ գովազդային միջոցառումները: Ֆինանսական ակտիվի կյանքի փուլն իրենից ներկայացնում է որոշակի ժամանակաշրջան, որի ընթացքում ֆինանսական ակտիվը շուկայում տիրապետում է կենսաընդունակությանը եւ ապահովում է այդ ակտիվի գնորդի եւ վաճառողի նպատակների իրագործումը: Ֆինանսական ակտիվի կյանքի փուլից, այսինքն կյանքի տեւողությունից անմիջականորեն կապված է շահույթի մակարդակը որպես ներդրող-գնորդ, ինչպես նաեւ ներդրող-վաճառող: Ֆինանսական ակտիվի կյանքի փուլին բնորոշ է երեք ենթափուլերի առկայությունը.

առաջին, կապիտալի ներդրումը,

երկրորդ, ներդրված կապիտալի վերադարձը,

երրորդ, ներդրված կապիտալից եկամուտների ստացում տոկոսադրույքի, դիվիդենտի (շահադրույքի), դիսկոնտի (մուրհակագեղչման՝ հաշվարկային գների բարձրացման) ձեւով: Այժմ ցույց տանք ֆինանսական ակտիվի կյանքի փուլի սխեման (ուրվագիծ-36):



Ուրվագիծ-36. Ֆինանսական ակտիվի կյանքի տեւողությունը

Ներդրողի համար, այսինքն ինչպես ներդրող-վաճառողի, այնպես էլ ներդրող-գնորդի համար, ներդրված կապիտալ նշանակում է նրա ինվեստիցիոն (ներդրումային) ծախսերը՝ եկամտի ստացման նպատակով: Ընդ որում, ներդրված կապիտալի հաշվով եկամուտը կարող է ձեւավորվել ըստ մասերի (օրինակ, ամենօրյա, ամեն ամիս) կամ միանգամից՝ ամբողջությամբ (օրինակ, մեկ տարի հետո): Դրա համար էլ այդպիսի եկամուտը կարելի է անվանել կուտակման եկամուտ (լատինական cumulatio-ավելացում, գումարում բառից):

Ներդրողի համար կուտակման եկամուտ ստանալու համար, ներդրված կապիտալի հաշվով կարեւոր նշանակություն ունի երեք գործոն.

առաջին, ներդրված կապիտալի առավելագույն մեծությունը,

երկրորդ, կապիտալի շրջապտույտի արագությունը, այսինքն ներդրված դրամական միջոցների վերադարձման արագությունը,

երրորդ, կուտակման եկամտի չափը ներդրված կապիտալի գործառնության վերջին ժամանակաշրջանում:

Կապիտալի եկամուտ բերելու հնարավորություններից մեկը (դրամատան կողմից երաշխավորված չափից ոչ ցածր) կարող է հանդիսանալ տնտեսվարող սուբյեկտի գինը, որը հայտնի է «ֆիրմայի գին» անվանումով: Դա համալիր ցուցանիշ է, որն արտացոլում է տնտեսավարող սուբյեկտի ֆինանսական վիճակը, շահութաբերությունը եւ զարգացման հեռանկարը շուկայում:

Տնտեսավարող սուբյեկտի գինը ստացվում է հետեւյալ երեք գործոնների ազդեցության ներքո. զուտ շահույթ (զուտ եկամուտ), փոխատվության համար դրամատան տոկոսադրույքը, տնտեսավարող սուբյեկտի ֆինանսական ակտիվի հաշվեկշռային արժեքը: Այն կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Գ_{տս} = \frac{Շ_զ}{Տ_դ} - Կ, \text{ որտեղ}$$

Գ-ն տնտեսավարող սուբյեկտի գինն է, դրամ,

$Շ_զ$-ն տարեկան զուտ շահույթը (զուտ եկամուտը), դրամ,

$Տ_դ$-ն դրամատան տոկոսադրույքն է, %,

Կ-ն ակտիվների հաշվեկշռային արժեքն է, դրամ:

Ֆինանսական մարքեթինգի գործընթացի հաջորդ փուլերն իրենց մեջ ներառում են գովազդի կազմակերպումը եւ անցկացումը, ինչպես նաեւ ֆինանսական ակտիվի առք ու վաճառքի գծով աշխատանքների կազմակերպումը:

Ֆինանսական մարքեթինգին եւս բնորոշ են որոշակի գործառույթներ: Ֆինանսական մարքեթինգի ֆունկցիաները տնտեսավարող սուբյեկտի մարքեթինգային գործունեության տեսակների համընդհանրությունն են ֆինանսական ակտիվների իրացման ժամանակ:

Ֆինանսական մարքեթինգի հիմնական ֆունկցիաներն են.

- տեղեկատվության հավաքումը,
- մարքեթինգային հետազոտությունները,
- ֆինանսական ակտիվների թողարկման եւ իրացման գծով գործունեության պլանավորումը,
- գովազդի կազմակերպումը եւ անցկացումը,
- ֆինանսական ակտիվների առքն ու վաճառքը:

Մարքեթինգային հետազոտությունները ընդգրկում են մարքեթինգի ամբողջ գործընթացը՝ սկսած նրա նոր գաղափարների որոնումից եւ ֆինանսական ակտիվների տեսակներից մինչեւ վերջնական սպառողների (հաճախորդների) կողմից նրանց օգտագործումը: Դրա համար էլ մարքեթինգային հետազոտության են ենթարկվում գործունեության բոլոր տեսակները եւ ֆինանսական մարքեթինգի ոլորտներն ու հատկապես ֆինանսական ակտիվները, ներդրողները (ներդրող-վաճառողներ, ներդրող-գնորդներ), ֆինանսական շուկաները, իրացման (վաճառքի) վայրերը, գովազդը եւ այլն: Մարքեթինգային հետազոտությունն իր մեջ ընդգրկում է գործունեության համալիր տեսակներ.

առաջին, ֆինանսական շուկայում ներդրող-գնորդի եւ ներդրող-վաճառողի վերաբերմունքի ուսումնասիրումը,

երկրորդ, ֆինանսական շուկայի եւ նրա հատվածների հնարավորությունների ուսումնասիրումը,

երրորդ, ըստ որակի եւ հետաքրքրաշարժության ֆինանսական ակտիվների ուսումնասիրումը,

չորրորդ, ֆինանսական ակտիվի իրացման վերլուծությունը,

հինգերորդ, մրցակիցների ուսումնասիրումը,

վեցերորդ, ֆինանսական շուկայի «նիշի» հատվածի, այսինքն առավել բարենպաստ հատվածի ընտրությունը:

Ֆինանսական մարքեթինգը (ինչպես եւ ընդհանուր մարքեթինգը, բանկային մարքեթինգը) պահանջում են շուկայի եւ մասնավորապես ֆինանսական շուկայի հատվածավորում, այսինքն շուկայի բաժանում ներդրող-գնորդների եւ ներդրող-վաճառողների հստակ խմբերի ըստ ֆինանսական ակտիվի տեսակների ըստ տարբեր հատկանիշների եւ շուկայի դիրքավորման: Ֆինանսական ակտիվների շուկայում դիրքավորումը նշանակում է ֆինանսական շուկայում տվյալ ֆինանսական ակտիվի համար մրցակցության, մրցունակության գործողությունների ապահովում: Ի վերջո, ֆինանսական մարքեթինգի ամբողջ գործունեությունը նպատակաուղղված է նոր ֆինանսական ակտիվների եւ նոր ֆինանսական շուկաների ստեղծմանը, ինչպես նաեւ գործոնների ընդլայնմանը կամ շուկայում իր տեսակարար կշռի պահպանմանը: Դրանից կախված է ներդրող-վաճառողի գործունեության ծավալը, ֆինանսական ակտիվների իրացումից հասույթի ծավալը, շահութաբերության մակարդակը, ներդրված կապիտալի շահույթի նորման (չափը, %):

Գոյություն ունեն ֆինանսական մարքեթինգի տարբեր տարատեսակներ. նպատակային, ապրանքա-տարբերակային (դիֆերենցված), զանգվածային, պաշտպանիչ եւ այլն: Ֆինանսական մարքեթինգը հանդիսանում է նպատակային, այսինքն այնպիսի մարքեթինգ, որը հիմնված է ֆինանսական շուկայի որոշակի հատվածի ընտրության վրա: Նպատակային ֆինանսական մարքեթինգի բնորոշ գիծը ֆինանսական շուկայի ամբողջական եւ ոչ թե առանձին օղակների (վալյուտային շուկա, արժեթղթերի շուկա, տարադրամի փոխանակման շուկա եւ այլն) նպատակաուղղվածությունը: Դա հնարավորություն է տալիս մարքեթինգային գործունեությունը կենտրոնացնել շուկայի որոշակի հատվածում, որն ապահովի առա-

վելագույն շահույթ, ինչպես ֆինանսական ակտիվների ներդրող-վաճառողների, այնպես էլ ներդրող-գնորդների համար:

4.3. Ֆինանսական ռիսկի կառավարումը: Ռիսկը եւ նրա տեսակները

4.3.1. Ֆինանսական ռիսկի կառավարումը

Ռիսկը արաբերեն բառ է, որը նշանակում է ունեցվածք, ապրուստ, աշխատավարձ: Հիմնավորված պլանավորումը եւ մասնավորապես տնտեսական գործունեության եւ գործարարության ժամանակ բիզնես-պլանի, այդ թվում մարքեթինգի ծրագրի մշակումը մեղմացնում է ռիսկը:

Կառավարչական եւ մարքեթինգային գործունեության ժամանակ կառավարման բոլոր օղակի ղեկավարները, մասնագետներն իրենց ֆունկցիաների իրավասության սահմանում կայացնում են այս կամ այն որոշումը (բանավոր կամ գրավոր), որը կապված է ռիսկի հետ: Վերջինիս հետ մեծ չափով կապված է ձեռներեցի, ձեռնարկիչի, նորաստեղծի, գործարարի աշխատանքը: Ինչպես հաստատում է ռուսական ժողովրդական ասացվածքը. «Ռիսկը շնորհակալ գործ է» կամ «Ռիսկը գործի կեսն է» կամ «Ռիսկը հաջողության կեսն է»: Հետեւապես, յուրաքանչյուր գործ պահանջում է որոշակի չափով ռիսկ: Հատկապես մեծ է ռիսկը գործարարության, ձեռներեցության ժամանակ, երբ հարկ է լինում ստեղծել սեփական գործ, հիմնել նոր ձեռնարկություն, նախատեսել հիմնադրամ, կատարել կապիտալի երկարատեւ ներդրում: Գոյություն ունեն ռիսկի մի քանի տեսակներ կապված գործունեության բնույթից.

առաջին, տնտեսական ռիսկ, որը կապված է տնտեսական որեւէ գործունեության հետ,

երկրորդ, ֆինանսական ռիսկ, որը կապված է ֆինանսական միջոցների, կապիտալ ներդրումների պլանավորման, բաշխման, օգտագործման, բյուջեի մշակման, եկամուտների ու ծախսերի կազմման եւ ընդհանրապես փող վաստակելու եւ ծախսելու հետ,

երրորդ, ապահովագրական ռիսկ, որը կապված է ունեցվածքի պահպանման, փոխադրման, շահագործման հետ:

Օրինակ, ունեցվածքը պահպանումից ապահովելու համար մտավախությունից ելնելով մարդը ապահովագրում է իր ունեցվածքը տունը, կահույքը, ավտոմեքենան, գյուղատնտեսական կենդանիները, հողը, այգիները եւ այլն, այսինքն անշարժ եւ շարժական գույքը,

չորրորդ, առեւտրական ռիսկ, որը կապված է ապրանքների տարածման մեթոդների ապրանքաշարժի, իրացման կազմակերպման եւ մեծածախ ու մանրածախ առեւտրի ցանցում ապրանքների վաճառքի կազմակերպման հետ: Նման բնույթի ռիսկ գոյություն ունի նաեւ ապրանքահումքային, ֆոնդային եւ այլ բորսաներում: Տնտեսական եւ ֆինանսական կորուստներ չունենալու համար անհրաժեշտ է նվազագույնի հասցնել ռիսկը:

Ռիսկը բնորոշ է ձեռներեցին, գործարարի գործելակերպին, սակայն գործարարության նպատակը ռիսկի դիմելը չէ: Ավտոմեքենա վարելը եւս կապված է ռիսկի հետ, սակայն լավ ավտովարորդը ամեն ինչ անում է վտանգը չեզոքացնելու համար անվտանգության գոտի է կապում, արագությունը չի գերազանցում, ձգտում է պահպանել երթեւեկության կանոնները, գինովցած չի նստում ավտոմեքենայի ղեկին եւ դրանով իսկ նվազեցնում է ռիսկը:

Այդպես էլ գործարարը իր գործելակերպի ընթացքում պետք է նվազեցնի ռիսկը: Սակայն դրա համար այնպիսի դեղատոմս չկա, ինչպիսին կա ավտովարորդի համար, որովհետեւ գործարարությունը բազմաբնույթ է եւ բազմատեսակ:

Առանձնահատուկ ռիսկային գործոններ

Գիտական հիմքով նորաստեղծությունը հիմնված է վերլուծության, ինչպես նաեւ ձեռնարկչական մենեջմենթի բարեխղճորեն կիրառման հիման վրա: 1910 թվականին ԱՄՆ-ում ստեղծվել էր 100 ավտոմեքենաշինական ընկերություն, մինչեւ 1930 թվականը դրանց թիվը կրճատվեց եւ հասավ քսանի, իսկ մինչեւ 1960 թվականը մնաց ընդամենը չորսը, սակայն խոշորները: Սա է մրցակցության արդյունքը: Նույնը տեղի ունեցավ նաեւ մյուս բնագավառներում մի կողմից խոշորացման, մասնագիտացման, ֆինանսների կենտրոնացման, մյուս կողմից մրցակցության հետեւանքով: Այն ընկերությունը, որը կազմակերպվում է նորաստեղծության անհրաժեշտության ժամանակաշրջանում, երկար պահպանվում է: Պայթյունային զարգացման ժամանակաշրջանից հետո մուտքը տվյալ բիզնեսում փակվում է այլոց համար: Սակայն, «նոր պատուհան» է բացվում 20-30 տարի հետո: Օրինակ, համակարգիչների առումով «պատուհանը» բաց մնաց 1949-1955 թթ., որից հետո փակվեց «Այ-Բի-Էմ»-ի կողմից որպես աշխարհում առաջատարը: Հետո, 70-ականների վերջին բացվեց պատուհան «միկրոսխեմաների» հայտնագործման շնորհիվ եւ դրա հիման վրա ստեղծվեցին «անհատական» եւ «տնային» մինի (փոքր) համակարգիչները:

Այդպիսի իրավիճակներում տեղի է ունենում շուկայական տեղացնցում: «Շուկայական տեղացնցումը» սկսվում է նորաստեղծության «պատուհանը» փակվելուց հետո: «Պատուհանի» բաց լինելու ընթացքում հիմնադրված ձեռնարկությունների մի մասը մրցակցության պատճառով չեն դիմանում շուկայական «տե-

ղացնցումներին»: Ընդ որում, ձեռնարկության չափերը կարող են օգնել նրա գոյատեւմանը, թեեւ չափերը «տեղացնցումի» ժամանակ հաջողության երաշխիք լինել չեն կարող: Հակառակ դեպքում աշխարհի ամենախոշոր քիմիական ընկերությունը կլիներ ոչ թե «Դյուպոնը», այլ նրանից մեծ «Քեմիքալը»: Փոքր բիզնեսը շահութաբեր է մեծ բիզնեսից: Բարձր տեխնոլոգիական նորաստեղծությունը ներքուստ ռիսկաշատ է: Մյուս կողմից, բարձր տեխնոլոգիան շահութաբեր չի լինում շատ երկար ժամանակ (օրինակ, սկզբնական շրջանում գունավոր հեռուստացույցների, տեսամագնիտաֆոնների, էլեկտրական եւ այլ սարքավորումների արտադրությունը): Աշխարհում համակարգիչների արտադրությունը զանգվածային կարգով սկսվել է 1947-1948 թթ. (առաջինը ստեղծվել է 1946 թ.), բայց մինչեւ 1980 թ. սկիզբը, այսինքն շուրջ 30 տարի դրա արդյունաբերությունը դեռ չէր հասել ինքնածախսածածկման կետին: Դրա հիմնական պատճառն այն էր, որ մրցավազքից հետ չմնալու համար սկզբնական շրջանում մեծ ինվեստիցիաներ (կապիտալի երկարատեւ ներդրումներ) է կատարվում, որի փոխհատուցումը ինքնածախսածածկումը, տեւում է որոշակի ժամանակ: Շուկայական «տեղացնցումի» ժամանակ ձեռնարկության գոյությունը պահպանելու մեկ փրկարար միջոց կա ձեռնարկչական մենեջմենթը: «Դյուպոնը» աշխարհահռչակ է այն պատճառով, որ դեռեւս 1920 թվականից աշխարհում առաջինը կիրառեց ձեռնարկչական մենեջմենթ՝ իր համանմանների համեմատությամբ. կազմակերպական համակարգված կառուցվածքը կառավարման համակարգը, երկարաժամկետ պլանավորումը, տեղեկատվության համակարգը եւ վերահսկողության համակարգը:

Իսկ նրա մրցակիցը «Քեմիքալը» ղեկավարվում էր բյուրոկրատական ինքնիշխան ոճով աշխատող մի ինքնակալ եսամոլի կողմից, որը միանձնյա կառավարում էր անտեսելով նրա ճիշտ զուգակցումը կոլեգիալ կառավարման հետ, անտեսելով կառավարման հոգեբանությունը, սոցիալ-հոգեբանական մեթոդները եւ սոցիալոգիական կառավարման սկզբունքները ու մենեջմենթի տեսությունների գործնական կիրառման պահանջները:

Այսպիսով, ձեռնարկչական մենեջմենթը, թերեւս, գոյությունը պահպանելու անհրաժեշտ նախապայման է եւ ռիսկը մեղմացնելու գիտական սկզբունք:

Հաջողության հասնելու համար գիտական հիմքով պայմանավորված նորաստեղծությունը պետք է «հասունացած» լինի, այսինքն պետք է ընկալունակություն ունենա: Այս ռիսկը ներհատուկ է գիտական հիմքով պայմանավորված նորաստեղծությանը: Մյուս բոլոր նորաստեղծություններն օգտագործում են մի փոփոխություն, որն արդեն տեղի է ունեցել: Նրանք բավարարում են մի պահանջ, որն արդեն կա, իսկ գիտական հիմքով պայմանավորված

նորաստեղծության ժամանակ, նորաստեղծությունն ինքն է ստեղծում փոփոխությունը: Նա իր առջեւ նպատակ է դնում ստեղծել պահանջարկը: Եվ ոչ ոք նախապես չի կարող ասել, թե սպառողն արդյո՞ք ընկալունակ, թե՞ անտարբեր կլինի: Դրա համար էլ անհրաժեշտ է ռիսկ՝ թե՛ տնտեսական, եւ թե՛ ֆինանսական: Գիտական հիմքով պայմանավորված բազմաթիվ նորաստեղծություններում ընկալունակությունը պարզապես բախտախաղ է:

Գերմանացիները կարծում էին, թե հեռախոսի գյուտարարը ոչ թե Ալեքսանդր Բելն է լինելու, այլ Ֆիլիպ Ռայսը: Ռայսը, իրոք, 1861 թ. ստեղծեց մի սարք, որը երաժշտություն եւ խոսակցություն կարող էր հաղորդել մոտ տարածության վրա: Սակայն, հուսալքվելով, հրաժարվեց իր սարքից, այսինքն չընկալվեց նորաստեղծությունը: Մինչդեռ 15 տարի անց Բելն արտոնագրեց իր հեռախոսը:

Ձեռնարկության մարտավարության մշակման եւ լավագույն տարբերակի ընտրության վրա ազդում են մի շարք գործոններ: Դրանցից հիմնականը ռիսկն է: Վերջինս ունի մի քանի աստիճաններ: Սակայն, ղեկավարների համար ո՞րն է առավել ընդունելին: Ռիսկը հանդիսանում է ձեռնարկության գործունեության ապահովման փաստը: Սակայն, ռիսկի բարձր աստիճանը կարող է քայքայել ձեռնարկությանը եւ հասցնել ֆինանսական սնանկացման: Հետեւապես, ղեկավարներին անհրաժեշտ է ոչ թե ռիսկի բարձր, այլ միջին չափի աստիճանը:

Ամերիկյան ձեռներեցներին բնորոշ ռիսկի նկատմամբ ընդունակությունը սկսել են հաշվի առնել տնտեսության մեջ այն բանի շնորհիվ, որ էմիգրանտների (վտարանդիների) մեջ եղել են զրպարտչական բնավորության հատկանիշով ոչ քիչ մարդիկ: Նրանք հակադրվել են ավելի պահպանողական եւ թույլ ռիսկով ղեկավարներին իրենց ձեռնարկատիրական գործունեության ժամանակ դիմել մեծ ռիսկի: Ըստ ամերիկյան բնորոշման, ռիսկը կորստի կամ վնաս հասցնելու հնարավորությունն է ինչ-որ գործերի զբաղվածության հետեւանքով: Իհարկե, ռիսկի մի քանի տեսակները կարելի է վերագրել ապահովագրական ընկերություններին համապատասխան համաձայնագրերի կնքման ճանապարհով: Սակայն, ռիսկի զգալի մասը (տնտեսական ղեկավարների, մենեջերների, ձեռներեցների, գործարարների սխալները, գների, պահանջարկի եւ առաջարկի փոփոխությունները, ոչ ճիշտ ընտրված նախագիծը, տնտեսապես չհիմնավորված բիզնես-պլանի, այդ թվում մարքեթինգի ծրագրի ընդունումը, սխալ գործելակերպը եւ այլն) լրիվ դրվում են ձեռներեցների (անկախ սեփականության ձեւից) ուսերին:

Ամերիկյան գործարարության եւ ձեռնարկատիրական գործունեության փորձը վկայում է այն մասին, որ ձեռներեցությունը անհնար է առանց ռիսկի: Ով չի դիմում ռիսկի, նա վերջ ի վերջո,

մատնվում է անհաջողությունների: Ձեռներեցը ռիսկի է դիմում շատ գործերում ծախսելով հսկայական միջոցներ սպառողների պահանջների գնահատման, շուկայի համալիր ուսումնասիրման, նոր ապրանքի նախագծման, հետազոտական աշխատանքների եւ գովազդի կազմակերպման նպատակով: Դրանց հիման վրա նա ընդլայնում է ապրանքատեսականին, ծառայությունների ձեւերը, արտադրական հզորությունները, որոնում է նոր շուկաներ եւ այլն: Ձեռներեցի ամեն մի գործողություն իր մեջ կրում է անհաջողության հնարավորություն: Ռիսկի գործոնի առկայությունը հանդիսանում է միջոցների եւ պաշարների խնայողության ուժեղ խթանիչ, որոնք ձեռնարկություններին հարկադրում են խստագույնս մանրակրկիտ կարգով վերլուծել նախագծերի շահութաբերությունը, այսինքն տնտեսական հիմնավորվածությունը, պատասխանատվության բարձր զգացումով մշակել կապներդրումների նախահաշիվները, բիզնես-պլանը, գնել ռեսուրսներ, վարձել աշխատակիցներ եւ այլն: Շռայլությունների հիմնական պատճառներից մեկը ռեսուրսների եւ միջոցների օգտագործման նկատմամբ անտնտեսվարությունն է, որոշումների ընդունման ժամանակ ռիսկի գործոնի բացակայությունը, որը կապված է սեփականության օտարման հետ: Ըստ էության, սեփականության բնագավառում օրենսդրական փոփոխությունների շնորհիվ Հայաստանում ռիսկի գործոնը գրավել է օրինական տեղ եւ մեր գործարար կյանքում եւ այս պայմաններում ամերիկյան փորձը ավելի քան ուսանելի է հայերիս համար: ԱՄՆ-ում լայնորեն տարածված է կոմերցիոն եւ այլ տեսակի ռիսկի գործնական վերլուծության մեթոդական տարբեր եղանակներ եւ մասնավորապես, ռիսկի մատրիցային (դրոշմանիշային) ցանցի օգտագործումը: Ներքոհիշյալ աղյուսակում ներկայացվում են ռիսկի տարբեր տեսակները, որոնց հետ կարող է շփվել հայ ձեռներեցը (ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձինք) (աղյուսակ 12):

Աղյուսակ 12

Ռիսկի տեսակները եւ նեգատիվ հետեւանքների մեղմացման ուղիները

թիվ ըՍկ	Ռիսկի տեսակը	Նեգատիվ հետեւանքների նվազեցման եղանակը
1	2	3
Ա. Ռիսկ՝ չկապված ապահովագրման հետ.-		
1.	Կոմերցիոն (առեւտրական) ռիսկ	Թուլատրելի մակարդակի ճիշտ բնորոշումը՝ ֆինանսական գործակիցների հարաբերությունը: Շահույթի նորմայի (չափի) ճիշտ հիմնավորումը ծրագրի առումով
2.	Ռեսուրսների ոչ օպտիմալ (ոչ լավագույն) ձեւով բաշխման ռիսկ	Ռեսուրսների հստակ եւ ճիշտ բաշխման ձեւի օգտագործում՝ կախված նրանց առկայությունից: Ճիշտ մարքեթինգային հետազոտություններ՝ արտադրվող ապրանքի, ծառայությունների ձեւերի ու քանակի վերաբերյալ: Մատրիցային մեթոդի կայի օգտագործում:
3.	Տնտեսական տատանումներ եւ հաճախորդի ցանկության փոփոխությունը	Արդյունավետ կանխատեսումը եւ պլանավորումը՝ բիզնես-ծրագրի մշակումը, գործարարի օրակարգ հաշվեմատյանի վարումը
4.	Մրցակիցների գործողությունները	Մրցակիցների հնարավոր գործողությունների ուսումնական եւ անցկացման ակտիվ գործունեություն եւ նրանց հաշվառումը մարքեթինգային եւ արտադրական գործունեության ժամանակ
5.	Աշխատողների դժգոհությունները (անբավարարվածությունը)	Լավ մտածված սոցիալ-տնտեսական ծրագրեր աշխատողների համար, նրանց պահանջմունքների, խնդրանքների հաշվառում, նպաստավոր բարոյա-հոգեբանական մթնոլորտի ստեղծում
6.	Ֆինանսական ռիսկ՝ կապված կապիտալի պասսիվության հետ, միաժամանակ, միանգամից մեծ ռեսուրսների ներդրում որեւէ նախագծի իրականացման գործում	Ֆինանսների ճիշտ կառավարում եւ ժամանակին տեղաբախշում շահութաբեր գործում, ձեռնտու վարկերի օգտագործում, կապիտալի չսառեցում, ֆինանսական ռիսկի մի մասի հանձնում այլ ֆիրմաների՝ համատեղ ֆինանսական գործունեություն ծավալելու նպատակով
7.	Մենեջերներ եւ գործարարների սխալները	Ապահովել վերահսկողություն գործունեության նկատմամբ, հատկապես բիզնեսի կարեւոր տեղերում՝ կապված ֆինանսների, եկամուտների ծախսերի հետ: Անհրաժեշտ է մոդելավորում եւ լավագույն տարբերակի ընտրություն
8.	Գների, պահանջմունքների եւ շահույթի մակարդակի փոփոխությունն	Առավել հստակ կանխատեսում, ռիսկի հետեւանքների մեղմացում
9.	Ճիշտ չգնահատված նախագծի ռիսկ	Նախագծի փաստարկների մանրամասն ստուգում՝ «կողմ» եւ «դեմ» կարգով: Համակարգչի օգտագործում՝ առավել օպտիմալ տարբերակ ընտրելու նպատակով
10.	Ձնախատեսված քաղաքական իրադարձություններ, որը ծանր հետեւանքներ է թողնում տվյալ բիզնեսի համար	Դա միշտ չէ, որ հնարավոր է կանխատեսել եւ ապահովագրվել: Բայց պետք է նկատի ունենալ, հոգեբանական գործոնների առկայությունը:
11.	Ձնախատեսված տնտեսական տատանումներ եւ դժբախտ պատահարներ, էկոլոգիական պատահարներ	Դա պետք է նկատի առնել որպես Ֆորս-մարժորային հանգամանքներ (Ֆորս-մարժոր՝ անհաղթահարելի, անկանխելի հանգամանք)
12.	Ազգամիջյան եւ ազգային՝ ընդհանումներ	Դա կարելի է հաշվառել եւ կանխատեսել: Խուսափել կամ մեղմացնել հետեւանքները: Հնարավոր է մեղմացնել ռիսկ՝ ճիշտ աշխատանք կազմակերպելու միջոցով
13.	Կառավարության որոշումների չկանխատեսելը (օրենքների, որոշումների գների, հարկերի փոփոխությունները եւ այլն):	Դա շատ կարեւոր է ՀՀ-ում, քանի որ ավելի շատ նոր օրենքներ եւ որոշումներ են կայացվում շուկայական տնտեսության անցման շրջանում
14.	Ունեցվածքի վերացման ռիսկ, որի մեծությունը մեծ չէ ֆինանսականի նկատմամբ	Ինքնաապահովագրում՝ ներքին միջոցառումներ ձեռնարկելու հիման վրա
15.	Միատեսակ ունեցվածքի ոչնչացման ռիսկ	ինքնաապահովագրությունը
Բ. Ռիսկ, որը կարելի է ապահովագրել...		
1.	Հրդեհ եւ այլ դժբախտ պատահարներ	Գումարի ապահովագրում՝ վնասի հավանականությամբ

2.	Ավտովթար	Ավտոմեքենայի ապահովագրում
3.	Ապրանքի փոխադրման ժամանակ կորստի, փչացման ռիսկ	Ապրանքի փոխադրման (նավով, երկաթգծով, ինքնաթիռով, ավտոմեքենայով) ապահովագրում
4.	Ֆիրմայի աշխատողների անհուսալիության ռիսկ	Արժեքի ապահովագրում՝ հնարավոր վնասներից աշխատողների անբարեխիղճ վերաբերմունքից
5.	Անազնիվ աշխատողների հավանական ռիսկ, որը կարող է հասցնել նյութական եւ բարոյական վնաս	Ապահովագրական ընկերությունում «ազնվության» ծեռքբերում
6.	Մեկ կամ մի խումբ աշխատողների կողմից պարտավորությունների չկատարման ռիսկ, որից կախված է ամբողջ նախագծի կատարումը	Երաշխավորության ծեռքբերում
7.	Գործարար ակտիվության դադարեցման, թուլացման ռիսկ	Հնարավոր կորուստների գների ապահովագրում բիզնեսի ընթացքում
8.	Ռիսկ հիվանդությունից կամ մահանալուց	Կյանքի ապահովագրում

Ռիսկի նվազեցումը.- Ֆինանսիստ-մենեջերը պետք է իմանա, թե ինչպես նվազեցնել ռիսկի ազդեցությունը: Խոշոր ֆիրմաներում պահվում է «Ռիսկի մենեջեր» հաստիքը: Նա ֆիրմայի մյուս մենեջերների հետ միասին պատասխանատվություն է կրում ռիսկի համար: Ռիսկը կարող է նվազեցնել միայն կառավարման մասնագետը՝ մենեջերը:

Ռիսկի նվազեցման մեթոդները.

1. *Ինքնաապահովագրման մեթոդ*, որի դեպքում ստեղծվում է պահուստային ֆինանսական միջոցներ: Վնասի դեպքում այդ միջոցների հաշվին այն փոխհատուցվում է: Դա ցույց է տրվում նաեւ հաշվառման մեջ ու հաշվապահական հաշվեկշռում:

2. *Խեղջերացում.*- (թարգմանաբար նշանակում է «կորստի ցանկապատում»: Սա ապահովագրման տեսակ է, որը դեռեւս չի կիրառվում մեր երկրում: Խեղջերացում նշանակում է «կորուստներից մեկուսացում»: Ապահովագրական այդ ձեւը դեռեւս տարածում չի ստացել Հայաստանում: Սակայն, ռիսկի ապահովագրման այդ ձեւի էությունն այն է, որ, օրինակ, հումքի վերամշակման մասնագիտացված ձեռնարկությունները ապահովագրում են եկամուտների կանխատեսվող չափը՝ ռիսկը տալով մյուս կողմին: ԱՄՆ-ում հումքային նյութերը, սովորաբար, գնվում եւ վաճառվում են հումքային ու ապրանքային բորսաներում, որոնցից խոշորներն են Նյու-Յորքի եւ Չիկագոյի բորսաները: Պայմանագրերով երաշխավորվում է հումքի, ապրանքի գինը եւ ապահովագրվում ռիսկը:

Ռիսկը շատ կարեւոր է բիզնեսում, թե ինչպես չկորցնել փողը եւ նվազեցնել ռիսկի ազդեցությունը գործարարության մեջ: Զգալիորեն իջեցնել ռիսկի ազդեցությունը բիզնեսում, հնարավոր է կառավարման բնագավառի վարժեցված աշխատանքով, նվազագույնի հասցնելով ռիսկի ֆիզիկական տեսակները հաղորդելով ռիսկի մի մասը այլ անձանց կամ կազմակերպությունների խեղջերացման (ռիսկի ապահովագրման) միջոցով, բիզնեսի, ինչպես նաեւ ծառայողների ապահովագրմամբ: Ընդ որում, խեղջերացումը ռիսկի ապահովագրում է պայմանագրերով, կոմերցիոն (առեւտրական) գործարքային գործառնություններով ապրանքի գնի անբարենպաստ փոփոխությունների առումով, որը նախատեսում է մատակարարումներ, վաճառք առաջիկա ժամանակաշրջանում: Խեղջերացումը (ռիսկի ապահովագրումը) կատարվում է բորսայում հանդիպակած գնումների (վաճառքի) ֆյուչերային պայմանագրերի միջոցով: Ձեռնարկությունը կարող է իջեցնել, նվազագույնի հասցնել կորուստները օգտագործելով ինքնաապահովագրման մեթոդը կապված հատուկ պահուստային ֆոնդի ձեւավորման եւ վնասների հատուցման իր իսկ շրջանառու ֆինանսական միջոցների հաշվին: Տրամաբանական է ինքնաապահովագրման առավելությունը, երբ ապահովագրվող ունեցվածքի արժեքը հարաբերականորեն մեծ չէ ամբողջ բիզնեսի ունեցվածքի եւ ֆինանսական չափանիշների համեմատությամբ: Օրինակ, խոշոր ձեռնարկությանը աննպատակահարմար է ապահովագրական գործակալության միջոցով ապահովագրել հրդեհից իր սարքավորումները, որոնք տեղադրված են ոչ մեծ (վարձակալած) արտադրամասում: Ինքնաապահովագրումը տրամաբանական է կիրառել նաեւ այն դեպքերում, երբ վնասների հավանականությունը խիստ փոքր է, երբ ձեռնարկությունը տնօրինում է միատեսակ ունեցվածքի մեծ քանակի: Այսպես, միջազգային փոխադրական ընկերությունները (ապրանքների արտահանում եւ ներկրում, գազամուղ, նավթամուղ եւ այլն), սովորաբար, գործնականում օգտագործում են ինքնաապահովագրման մեթոդը: Նրա հաշվարկը շատ պարզ եւ տրամաբանական է. բիզնեսի մեկ խմբաքանակի կորուստը տարվա ընթացքում, որը քիչ հավանական է, տրանսազգային ընկերության (ՏԱԿ) վրա կնստի ավելի էժան, քան ապահովագրական վճարների մուծումը ամբողջ շարժակազմի համար: Հայաստանի Հանրապետությունում շուկայական տնտեսության անցման փուլում նախկին պետական ապահովագրական մարմինները կորցրին իրենց դերը, ստեղծվեցին նաեւ ոչ պետական ապահովագրական գործակալություններ: Եվ այդ հարցը պետական մակարդակով կարգավորելու նպատակով 1996 թվականի նոյեմբերի 26-ին ՀՀ Ազգային Ժողովը ընդունեց ապահովագրության մասին օրենքը: Այդ օրենքով պարտավոր են ղեկավարվել բոլոր տեսակի ապահովագրական գործակալությունները եւ ձեռներեցները (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք): Օրինակ, այդ օրենքի 15-րդ «Ապահովագրության պայմանագրի հասկացությունը» հոդվա-

ծով նախատեսված է. «Ապահովագրության պայմանագիրը գրավոր համաձայնագիր է ապահովագրողի եւ ապահովադրի միջեւ, ըստ որի ապահովագրողը պարտավորվում է ապահովագրական պատահարի առաջացման ժամանակ կատարել ապահովագրական հատուցում ապահովադրին կամ այն անձին, որի օգտին կնքվել է պայմանագիրը, իսկ ապահովադիրը պարտավորվում է սահմանված ժամկետում կատարել ապահովագրական մուծումները, ինչպես նաեւ կարգավորում է ապահովագրության արդյունքում կողմերի միջեւ առաջացող այլ հարաբերությունները»[1]:

Ֆինանսական մենեջերը պետք է իմանա, թե ինչպես նվազեցնել հավանական ռիսկի աստիճանը մինչեւ առավել ցածր հնարավոր մակարդակի, միաժամանակ ապահովելով շահութաբերության նախատեսված մակարդակի ձեռքբերումը: Բացի այդ, նա պետք է կանխատեսի ռիսկի նեգատիվ հետեւանքների հնարավոր նվազեցումը նույնիսկ ձեռնարկության համար ամենաանբարենպաստ իրավիճակի դեպքում: Սովորաբար, տնտեսապես զարգացած երկրների խոշոր ձեռնարկություններում, որոնք դեռեւս տարածում չեն ստացել Հայաստանում, դրա համար պատասխանատու է հատուկ մասնագետը, որին անվանում են «ռիսկի գծով մենեջեր»: Շատ դեպքերում նա բաժանում է պատասխանատվությունը տարբեր տեսակի ռիսկի համար՝ ֆիրմայի մյուս մենեջերների (արտադրության գծով մենեջեր, ֆինանսիստ-մենեջեր, ֆինանսիստ-տնտեսագետ, մարքեթինգի գծով մենեջեր, գովազդի գծով մենեջեր, հոգեբան-մենեջեր): Ռիսկը կարող է նվազագույնի հասցնել կառավարման բնագավառի հատուկ վարժվածություն ունեցող մասնագետը (մենեջերը), որը ռիսկի նվազեցման տարբեր մեթոդների կիրառման միջոցով կարգավորում է նրա բացասական ազդեցության կանխատեսելի հետեւանքները:

Ֆինանսական որոշումները ռիսկից պաշտպանվում են կառավարման միջոցով: Այսպես, ժամանակակից մենեջմենթի եւ բիզնեսի կազմակերպման հռչակավոր ամերիկյան գիտնական Փիթեր Դրաքերը գրում է. «Ամեն մի բիզնես պետք է զբաղվի մասնագիտացմամբ: Սակայն ձգտելով ստանալ առավելագույն արդյունք իր մասնագիտացումից, ֆիրման պարտավոր է զբաղվել դիվերսիֆիկացիայով»[2]: Ռիսկը ֆինանսական որոշման անբաժանելի տարրն է: Ձեռներեցների (անկախ սեփականության ձեւից) ձգտումը հասնել ռիսկի նվազեցմանը կամ դրական ելքի հավանականության բարձրացմանը, մշակվել է մի շարք կազմակերպական պաշտպանիչ մեխանիզմներ: Նրանցից հիմնականները հանդիսանում են տեղեկատվական ապահովումը, ռիսկի ապահովագրումը եւ որոշումների օպտիմալացումը, այսինքն լավագույն տարբերակի ընդունումը:

[1] ՀՀ օրենքը «Ապահովագրության մասին», ՀՀ օրաթերթ, 20 դեկտեմբերի, 1996 թ.:

[2] Փիթեր Դրաքեր.- Ձեռնարկիչը եւ նորի ստեղծումը (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1993 թ.:

4.3.2. Ֆինանսական ռիսկ

Ցանկացած տնտեսական գործունեության մեջ գոյություն ունի կորուստների վտանգավորություն, որը բխում է այս կամ այն տնտեսական գործառնությունների առանձնահատկություններից: Այդպիսի կորուստների վտանգավորությունը իրենցից ներկայացնում են կոմերցիոն (առեւտրա-գործարքային) ռիսկերը: Կոմերցիոն ռիսկ նշանակում է հնարավոր արդյունքում համոզված չլինելը, այսինքն գործունեության այդ արդյունքի անորոշությունը: Կոմերցիոն ռիսկի բաղկացուցիչ մասն է կազմում ֆինանսական ռիսկը: Նրանք կապված են դրամական միջոցների կորուստների կամ նրանց չստանալու հավանականության հետ: Այդպիսի ռիսկը բաժանվում է երկու խմբի. մաքուր եւ վերավաճառքային: Մաքուր ռիսկը նշանակում է վնասի ստացման կամ զրոյական արդյունքի (երբ ծախսերը հավասար են ստացված եկամտին) հնարավորություն: Սպեկուլյատիվ (վերավաճառքային) ռիսկը արտահայտվում է հավանականությամբ՝ ստանալ ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական արդյունք: Ֆինանսական ռիսկը ըստ էության վերավաճառքային ռիսկ է: Ներդրողը իրականացնելով կապիտալի ներդրում, նախորոք գիտե, որ նրա համար հնարավոր են միայն երկու տեսակի արդյունք՝ շահույթ (եկամուտ անհատ ձեռներեցի համար) կամ վնաս: Ֆինանսական ռիսկի առանձնահատկությունը կորստի հանդես գալու հավանականությունն է՝ ֆինանսավարկային ինչ-որ գործառնություններում եւ բորսայական ոլորտներում, արժեթղթերի հետ գործարքներում անցկացվող գործառնությունների հետեւանքով, այսինքն ռիսկ, որը բխում է այդ գործառնություններից: Ֆինանսական ռիսկը ստորաբաժանվում է երկու ենթատեսակի ռիսկի.

առաջին, ռիսկեր, որոնք կապված են փողի սպառողական հատկանիշի հետ,

երկրորդ, ռիսկեր, որոնք կապված են կապիտալի ներդրման հետ (ինվեստիցիոն՝ ներդրումային ռիսկ):

Փողի սպառողական ընդունակության հետ կապված ռիսկերին վերաբերում են ռիսկերի հետեւյալ տեսակները ինֆլյացիոն (արժեզրկումային) եւ դեֆլյացիոն (փողի զանգվածի կրճատման) ռիսկերը, վալյուտային ռիսկը, իրացվելիության ռիսկը:

Ինֆլյացիոն (արժեզրկումային) ռիսկն այն ռիսկն է, որ փողի արժեզրկման աճի դեպքում դրամական եկամուտները իրական

գնողունակությունից արժեզրկվում են ավելի արագ, քան աճում: Այդ պայմաններում ձեռներեցը (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ) կրում է իրական կորուստներ:

Դեֆլյացիոն ռիսկն այն բանի ռիսկն է, որ նրա աճի դեպքում տեղի է ունենում գնի մակարդակի իջեցում (գնանկում), ձեռներեցության տնտեսական պայմանների վատացում եւ եկամուտների իջեցում:

Վալյուտային ռիսկն իրենից ներկայացնում է վալյուտայի կորստի վտանգավորություն, որոնք կապված են մեկ արտերկրյա վալյուտայի հարաբերության փոփոխությունը մեկ այլ երկրի վալյուտայի նկատմամբ (վալյուտային կուրսի փոփոխություն)՝ արտաքին տնտեսական կապերի, փոխատվական եւ վալյուտային այլ գործառնությունների կատարման ժամանակ:

Իրացվելիության ռիսկն այն ռիսկն է, որ կապված է արժեթղթերի կամ այլ ապրանքների իրացման ժամանակ հնարավոր կորուստների հետ նրանց որակական գնահատականի կամ սպառողական արժեքի իջեցման պատճառով:

Ինվեստիցիոն (ներդրումային) ռիսկն իր մեջ ընդգրկում է ռիսկի հետեւյալ ենթատեսակները.

առաջին, տնտեսապես ձեռնտու լինելու պահի բացթողման ռիսկ,

երկրորդ, շահութաբերության իջեցման ռիսկ,

երրորդ, ուղղակի ֆինանսական կորուստների ռիսկ:

Տնտեսապես ձեռնտու լինելու պահի բացթողման ռիսկը ֆինանսական կորստի (շահույթ չստանալու ռիսկ) ռիսկ է, որը տեղի է ունենում անուղղակի կարգով, ինչ-որ միջոցառման չիրականացման պատճառով (օրինակ, ապահովագրում, խեղջերացում, ներդրում եւ այլն):

Շահույթի (եկամտի) իջեցման ռիսկը կարող է ծագել տոկոսադրույքների եւ շահադրույքների չափերի իջեցման հետեւանքով ըստ պորտֆելային (թղթապանակային) ներդրումների, ըստ ավանդների եւ փոխատվությունների: Այն իր մեջ ներառում է հետեւյալ տարատեսակները՝ տոկոսային ռիսկ եւ վարկային (փոխատվական) ռիսկ: Տոկոսային ռիսկին վերաբերում են կոմերցիոն (առեւտրական) բանկերի, վարկային եւ ներդրումային հիմնարկների դրամական միջոցների կորստի վտանգավորությունը՝ տոկոսադրույքների բարձրացման պատճառով, որոնք վճարվել են նրանց կողմից ընդգրկված դրամական միջոցներով, փոխատվությունների տրման տոկոսադրույքի համեմատությամբ: Տոկոսային ռիսկին վերաբերվում է նաեւ կորուստների ռիսկը, որը կարող են կրել ներդրողները կապված բաժնետոմսերի շահադրույքների փոփոխության, ինչպես նաեւ ֆինանսական շուկայում փոխառությունների, պարտատոմսերի, մուրհակների եւ այլ արժեթղթերի տոկոսադրույքների փոփոխման հետ: Շուկայական տոկոսադրույքի աճը հանգեցնում է արժեթղթերի փոխարժեքի իջեցմանն, հատկապես ֆիքսված կայուն տոկոսով փոխառությունները: Տոկոսադրույքի բարձրացման դեպքում կարող է սկսվել նույնպես արժեթղթերի գների զանգվածային իջեցում: Տոկոսային ռիսկը կրում է կապիտալ ներդրողը, որը ներդրում է կարճաժամկետ եւ երկարաժամկետ արժեթղթերում ֆիքսված (կայուն) տոկոսադրույքով: Այլ կերպ. ներդրողը կարող էր ստանալ եկամուտների աճ տոկոսադրույքի բարձրացման հաշվին: Տոկոսային ռիսկը կրում է էմիտենտը (արժեթղթեր թողարկողը), որը շրջանառության մեջ է թողարկում երկարաժամկետ եւ կարճաժամկետ արժեթղթեր: Ընթացքում այդ տոկոսադրույքը կարող է իջեցնել միջին շուկայական տոկոսադրույքը ֆիքսված մակարդակի համեմատությամբ: Այլ կերպ, էմիտենտը կարող է միջոցներ ընդգրկել ավելի ցածր տոկոսադրույքով, սակայն նա արդեն կապված է իր թողարկած արժեթղթերի հետ: Ռիսկի այդ տեսակը տոկոսադրույքների կտրուկ աճի դեպքում եւ փողի արժեզրկման պայմաններում նշանակություն ունի կարճաժամկետ արժեթղթերի համար: Փոխատվական ռիսկը վտանգ է ստեղծում փոխառու հիմնական պարտքի եւ տոկոսադրույքի չվճարման համար, որը պետք է հատուցվի վարկատուին (փոխառուին): Փոխատվական ռիսկին վերաբերում են նաեւ այսպիսի իրավիճակի ռիսկը, որի ժամանակ արժեթղթեր թողարկողը, որը թողարկում է երկարաժամկետ արժեթղթեր, ի վիճակի չէ վճարել նրանց տոկոսադրույքները կամ պարտքի հիմնական գումարը: Փոխատվական ռիսկը կարող է լինել նաեւ ուղղակի ֆինանսական կորուստների ռիսկի տարատեսակը: Դրանց վերաբերում են. բորսայական ռիսկը, սնանկացման ռիսկը, ինչպես նաեւ սելեկտիվային (ընտրության) ռիսկը:

Բորսայական ռիսկը իրենից ներկայացնում է բորսայական գործարքներով ֆինանսական միջոցների կորուստը: Ռիսկի այդ տարատեսակներին վերաբերում են կոմերցիոն (առեւտրա-գործարքային) գործարքներով չվճարումների ռիսկը, բրոքերային (միջնորդական) ֆիրմայի կոմիսիոն վճարումների (խրախուսանքի) չվճարումների ռիսկը եւ այլն:

Սելեկտիվային ռիսկը (լատինական selektio - ընտրություն բառից) վերաբերում է կապիտալի ներդրման ուղղությունների եւ արժեթղթերի տեսակների սխալ ընտրությունը՝ այլ տեսակի արժեթղթերի ներդրումների համեմատությամբ:

Ֆինանսական սնանկացման ռիսկը իրենից ներկայացնում է վտանգավորություն, որը կապված է կապիտալ ներդրումների ուղղության ընտրության, ձեռներեցի սեփական կապիտալի կորստի, ինչպես նաեւ նրա անընդունակությունների հետ իր վրա վերցրած պարտավորությունները ճիշտ չհաշվարկելու պատճառով եւ որի

հետեւանքով ձեռներեցը դառնում է ֆինանսապես սնանկ: Ընդհանրապես, կապիտալի ցանկացած ուղղության ներդրումը կրում է որոշակի չափով ռիսկ:

Ձեռներեցների համար (անկախ սեփականության ձեւից) ռիսկից պաշտպանվելը մասնակի չափով ապահովվում է ֆինանսական գործունեության օրինակելի կանոնների պահպանմամբ: Ֆինանսական ռիսկից պաշտպանվելու «ոսկյա» կանոնները հանդիսանում են.

1. Հիմնական կապիտալը պետք է ֆինանսավորվի երկարաժամկետ ձեւով,

2. Հիմնական կապիտալը պետք է լինի սեփական,

3. Փոխառու կապիտալի տոկոսավճարը եւ մարումը պետք է տրամադրվի ձեռնարկության կեշլոուից (դրամարկղային մուտքեր, որոնք ստացվում են ապրանքի իրացման շնորհիվ) երկարաժամկետ ձեւով,

4. Կարճաժամկետ ֆինանսավորումը պետք է համապատասխանի վարկի պահանջի նկատմամբ տատանումներին,

5. Մշտապես նպատակային կողմնորոշում՝ ծախսերի իջեցման նկատմամբ,

6. Արտադրանքի (ծառայության) յուրաքանչյուր տեսականու ծախսերի հաշվով հստակ պատկերացում,

7. Առկա փողով մուտքերը կարեւոր են կանխատեսված շահույթից,

8. Ձեռնարկության կողմնորոշումը դեպի կէշֆլոու որպես շահույթի:

9. Հարկ է՝ վարկ (փոխատվություն) վերցնել ունեցած սեփական կապիտալի մեկ երրորդի, այսինքն ունեցած միջոցների կրկնակի չափից ոչ ավելի, որպեսզի չենթարկվել ֆինանսական սնանկացման:

Ֆինանսական որոշումների գնահատման ընդհանուր կանոնները հանդիսանում են.

1. Հաշվարկները պետք է կատարել միայն դրամական հոսքի հիման վրա,

2. Դրամական հոսքը որոշվում է ըստ առանձին բաղկացուցիչ մասերի: Ընդ որում, կարեւոր է տալ հնարավորությունների արժեքի գնահատականը,

3. Դիսկոնտավորման (զեղչման) դրույքը սահմանվում է հաշվի առնելով ռիսկը եւ դրամի արժեզրկումը,

4. Դիսկոնտավորման դրույքի ընտրությունը որպես ֆինանսական որոշման առաջատար պահ,

5. Տարբերակների համեմատության ժամանակ ճշգրիտ ընտրությունը ապահովում է զուտ արժեքի ցուցանիշի օգտագործումը,

6. հաշվարկի արդյունքները չեն կարող լինել ավելի լավ, քան կանխատեսված դրամական հոսքը: Անհրաժեշտ է օգտագործել զգայունության վերլուծությունը, որպեսզի հաստատել ենթադրությունները,

7. Եթե կապիտալը սահմանափակ է, ապա կապիտալի երկարատեւ ներդրումների բյուջեն պետք է կազմվի այնպես, որպեսզի արդյունավետ օգտագործվի առկա միջոցները: Դա կարող է պահանջել մաթեմատիկական մոդելավորում:

Անհատ ձեռներեցը եւ ձեռնարկչատիրական բիզնեսով ձեռնարկություններում զբաղվող ղեկավար անձնակազմը եւ մասնագետները պետք է ղեկավարվեն «ֆինանսական հուշաթերթ»-ով, որպեսզի կարողանան պաշտպանվել ֆինանսական ռիսկից, այսինքն ի վիճակի լինեն մեղմացնել ռիսկի բացասական ազդեցությունը:

«Ֆինանսական հուշաթերթ»-ն իր մեջ ընդգրկում է հետեւյալ պահանջները.

1. Վաճառիր կանխիկ դրամով,

2. Գնիր ապառիկ կարգով,

3. Սպառողին վարկավորիր կարճ ժամկետով,

4. Մատակարարից վարկ (փոխատվություն) վերցրու երկարաժամկետ կարգով,

5. Ստուգիր գործընկերների (ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձ) վճարունակությունը,

6. Մերձեցրու միջոցների ստացման եւ օգտագործման ժամկետները,

7. Ապահովիր երկարաժամկետ ներդրվող կապիտալի տնտեսական արդյունավետությունը,

8. Իջեցրու ֆինանսավորման ձեւերի ծախսերը,

9. Մշտապես ապահովիր եւ պաշտպանիր ձեռնարկության վճարունակությունը,

10. Բարձրացրու ձեռնարկության ֆինանսական կայունությունը:

4.3.3. Ձեռներեցների ռիսկի ընդունակությունների որոշման կարգը (թեստ)

Գործարարությունը ինչ-որ չափով հիշեցնում է ազարտային (մոլեգին, տաքացած, կրքոտ) խաղ: Բիզնեսը խաղ է թվերի հետ: Գործարարի խաղի հրապարակը շուկան է: Դրա համար էլ առավել

մեծ հաջողությունների հասնում է այն ձեռներեցը, գործարարը, որը միաժամանակ, կարող է լրջորեն հաշվարկել կամ որոշել ռիսկի աստիճանը եւ չնայած անհաջողությունների հնարավորությանը, դիմել որոշակի ռիսկի (տնտեսական, առեւտրական, ֆինանսական):

Ըստ ամերիկյան հոգեբան-մենեջերների հետազոտման արդյունքների, բոլոր մարդիկ բաժանվում են երկու խմբի.

առաջին, ռիսկով մարդիկ,

երկրորդ, առավել զգույշ մարդիկ:

Վերջիններս որոշում են ընդունում միայն ռիսկի նվազագույն հնարավորությունների դեպքում: Այս տեսակետից, շատ կարեւոր է, որ մարդ իմանա, թե ինքը ո՞ր խմբին է դասվում եւ իր ռիսկի ընդունակության աստիճանը: Մեջբերենք թեստ ամերիկյան «Ֆորչուն» ամսագրից[1]:

Ամերիկյան բիզնեսի (գործարարության) առանձնահատկություններից կախված, թեստը, առաջին հերթին, վերաբերում է կապիտալի ներդրմանը, շահույթի (եկամտի) ստացմանը, տարբեր բիզնես-ծրագրերի կենսագործմանը եւ արժեքղերին վերաբերող ռիսկին: Թեստի հարցերին հարկավոր է տալ այն պատասխանները, որը համապատասխանում է ուսանողի (գործարարի) ընտրությանը:

Եվ այսպես, ուսանողի (գործարարի) ռիսկի աստիճանի որոշման թեստ.-

1. Դուք դարձել եք հեռուստահաղորդման շոու-խաղի հաղթող: Ինչպիսի՞ մրցանակ կընտրեք Ձեզ համար:

1.1. Առկա 5 հազար դրամը (1 միավոր),

1.2. 50% հավանականության հնարավորություն, հետագայում շահել 7 հազար դրամ (3 միավոր),

1.3. 20% հավանականության հնարավորություն 10 հազար դրամ շահելու համար (5 միավոր),

1.4. 2% հավանականության հնարավորություն 100 հազար դրամ շահելու համար (9 միավոր):

2. Դուք տարվել եք կազինոյում (խաղատանը) 50 հազար դրամ: Ինչքա՞ն կրկին կդնեիք խաղում, որպեսզի ետ շահեք Ձեր կորցրած 50 հազար դրամը:

2.1: 50 հազար դրամից ավելի (8 միավոր),

2.2. 50 հազար դրամ (6 միավոր),

2.3. 25 հազար դրամ (4 միավոր),

2.4. 10 հազար դրամ (2 միավոր),

[1] Այս ամսագիրը ամերիկյան 500 խոշոր ընկերությունների ամսագիրն է, որը պարբերաբար տեղեկություններ է հաղորդում առաջատար ֆիրմաների մասին:

2.5. Ոչինչ: Իհարկե, դուք հաշտվել եք պարտվելու մտքի հետ (1 միավոր):

3. Ձեր կողմից բաժնետոմսը գնելուց մեկ ամիս հետո նրա փոխարժեքը անսպասելիորեն բարձրացել եւ հասել է 15%-ի: Ինչպե՞ս կվարվեք, եթե չունեք լրացուցիչ տեղեկություն:

3.1. Այդ բաժնետոմսերը կպահեմ առանց լրացուցիչ ձեռքբերումների եւ վաճառքի (3 միավոր),

3.2. Կվաճառեմ եւ կստանամ տարբերությունը (եկամուտը) (1 միավոր),

3.3. Այդ բաժնետոմսերից կգնեմ ավելի շատ, հնարավոր է դրա կուրսը դեռեւս բարձրանա (4 միավոր):

4. Ձեր բաժնետոմսերի կուրսը անսպասելիորեն սկսել է իջնել գնումից մեկ ամիս անց: Բայց կորպորացիայի հիմնական ցուցանիշները, որի բաժնետոմսը դուք գնել եք, համոզում է դրականը: Դուք ինչպե՞ս պետք է վարվեք:

4.1. Կգնեմ էլի: Եթե այդ բաժնետոմսը մատչելի էր նախկին գնով, ապա դրանից ցածր գնով նրանք դարձել են տնտեսապես ավելի ձեռնտու (4 միավոր),

4.2. Կպահեմ միայն գնված բաժնետոմսերը եւ կսպասեմ մինչեւ գինը վերադառնա նախկին մակարդակին (3 միավոր),

4.3. Կվաճառեմ դրանք, որպեսզի խուսափեմ ավելի մեծ կորուստներից (1 միավոր):

5. Նոր կազմակերպված ընկերությունում հանդիսանում եք առաջատար մասնագետ: Դուք կարող եք տարեվերջի պարգեւատրություն ստանալու երկու ձեւի ընտրություն կատարել: Դուք ո՞ր ձեւը կընտրեք.

5.1. 15 հազար դրամ առկա փողը (1 միավոր),

5.2. Առկա փողի փոխարեն կվերցնեմ ֆինանսական գործիքներից օպշիոնը (փաստաթուղթ, որը իրավունք է տալիս ձեռքբերելու նոր բաժնետոմս, որը կարող է հաջորդ տարում ապահովել դիվիդենտ (շահաբաժին) 50 հազար դրամ: Սակայն այդ բաժնետոմսերը ոչ մի շահաբաժին չեն բերի, եթե ընկերությունը անհաջողության մատնվի (5 միավոր).

Ռիսկի բանալին[1].- Որքան շատ միավոր հավաքեք, այնքան բարձր է ռիսկի նկատմամբ Ձեր հակումը:

Գնահատման սանդղակը.-

Մինչեւ 5 միավոր շատ թույլ ռիսկ, գնահատականը 2 (անբավարար),

6-13 միավոր թույլ ռիսկ, գնահատականը 3 (բավարար),

[1] Ծանոթություն.- Թեստը անցկացնող դասախոսը ուսանողների (ձեռներեցների) հետ անցկացնելիս նախօրոք չպետք է հայտնի գնահատման կարգը

14-21 միավոր՝ ռիսկով մարդ, գնահատականը՝ 4 (լավ),

22-30 միավոր՝ ուժեղ ռիսկով մարդ, գնահատականը՝ 5 (գերազանց):

4.3.4. Ռիսկի մեղմացման ուղիները

Ֆինանսական ռիսկը անհրաժեշտ է մեղմացնել: Դրա համար գոյություն ունեն մի շարք միջոցներ եւ ձեւեր: Ֆինանսական ռիսկի մեղմացման միջոցները հանդիսանում են դրանից խուսափումը, փոխանցումը ուրիշներին, ռիսկի մեղմացման աստիճանի իջեցումը: Սակայն ձեռներեցի համար ռիսկից խուսափումը, հաճախ, նշանակում է հրաժարում շահույթի ստացումից: Ռիսկի ետ պահումը (հրաժարումը) նշանակում է ռիսկը թողնել այլ ներդրողին, այսինքն թողնել նրա պատասխանատվությանը: Այսպես, ներդրողը կուտակելով վենչուրային (հիմնադիր) կապիտալ, նախօրոք հավատացած է, որ նա կարող է սեփական ֆինանսական միջոցների հաշվին (շահույթ, իրացվելիության միջոցներ, հիմնական միջոցների մաշվածության միջոցներ, ավելցուկ հիմնական միջոցների վաճառքից, վարձակալության տալուց ստացված միջոցներ եւ այլ մուտքեր) ծածկել հնարավոր վենչուրային կապիտալի ներդրումից ստացված կորուստը: Ռիսկի փոխանցումը նշանակում է, որ ներդրողը ֆինանսական ռիսկի պատասխանատվությունը տալիս է մեկ ուրիշի, օրինակ, ապահովագրական գործակալությանը: Տվյալ դեպքում ֆինանսական ռիսկի փոխանցումը կատարվում է ապահովագրական ֆինանսական ռիսկի միջոցով: Ռիսկի աստիճանի իջեցումը, այսինքն մեղմացումը նշանակում է հավանականության եւ կորստի ծավալի կրճատում: Ֆինանսական ռիսկի կոնկրետ աստիճանը իջեցնելու համար ներդրողը պետք է ելնի հետեւյալ սկզբունքներից.

առաջին, չի կարելի ռիսկ կատարել ավելի չափով, քան կարող է հնարավորություն տալ սեփական կապիտալը,

երկրորդ, հարկ է նախօրոք մտածել ֆինանսական ռիսկի հետեւանքների մասին,

երրորդ, չի կարելի մեծ ռիսկի գնալ փոքր գործի համար,

չորրորդ, միշտ հիշե՛ք ճապոնական հաշվապահների ասացվածքը. «Ամեն ինչը չափի մեջ է: Չափը խախտելը՝ չափին չհասնելու միջոց է»,

հինգերորդ, ներդրումներ չկատարել առանց ծրագրերի, ծախսեր չկատարել առանց հիմնավորված բիզնես-ծրագրի,

վեցերորդ, վարել անհատ ձեռներեցի օրական հաշվեմատյան.

յոթերորդ, ժամանակին եւ ճիշտ կազմել հաշվեկշիռ եւ ֆինանսական հաշվետվություններ,

ութերորդ, ձեռնարկատիրական գործունեության հաշվառումը ենթարկել անկախ աուդիտորական եզրակացության (հաշվառման եւ վերլուծության փորձաքննության):

Ֆինանսական ռիսկի առաջին սկզբունքի կենսագործումը նշանակում է, որ նախքան կապիտալի ներդրումը, ներդրողը պետք է.

- որոշի տվյալ ռիսկի գծով հնարավոր վնասի առավելագույն ծավալը,
- համեմատի հնարավոր վնասը ներդրվող կապիտալի հետ,
- համեմատի այն սեփական ֆինանսական ռեսուրսների հետ եւ որոշի, թե արդյո՞ք ֆինանսական սնանկացման հետեւանքով ներդրողը կապիտալ չի կորցնում: Կապիտալի ներդրումից վնասի ծավալը կարող է հավասար լինել տվյալ կապիտալին, լինել փոքր կամ մեծ: Ուղղակի ներդրումների դեպքում, որպես կանոն, վնասի ծավալը հավասար է վենչուրային կապիտալին: Օրինակ, ներդրողը ներդրել է 100 հազար դրամ՝ դիմելով ֆինանսական ռիսկի, բայց գործում տարվել է, եւ կորստի է մատնվել 100 հազար դրամը: Սակայն, հաշվի առնելով փողի սպառողական արժեքի իջեցման չափը, հատկապես փողի արժեզրկման պայմաններում, կորստի չափը կարող է լինել մեծ, քան ներդրված փողը: Այդ ներդրված փողը կոչվում է վենչուրային (նախնական) կապիտալ: Թղթապանակային ներդրումների դեպքում, այսինքն արժեթղթերի գնման ժամանակ, որը կարելի է վաճառել երկրորդական շուկայում, վնասի ծավալը, սովորաբար քիչ է՝ ծախսված կապիտալի նկատմամբ: Ներդրողի հնարավոր առավելագույն վնասի ծավալի եւ սեփական ֆինանսական ռեսուրսների հարաբերությունը իրենից ներկայացնում է ֆինանսական ռիսկի աստիճանը, որը կարող է հասցնել սնանկացման: Այն չափվում է ռիսկի գործակցի օգնությամբ, որը կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Գ_ռ = \frac{Վ_ա}{Ֆ_սռ}, \text{ որտեղ}$$

$Վ_ա$-ն՝ վնասի հնարավոր առավելագույն գումարն է,

$Ֆ_սռ$-ն՝ ֆինանսական սեփական ռեսուրսները:

Եթե ռիսկի գործակիցը կազմում է 0,7 եւ բարձր, ապա այն կարող է հասցնել ֆինանսական սնանկացման, իսկ 0,3-0,4-ի դեպքում՝ օպտիմալ (լավագույն) տարբերակ է ներդրողի համար:

Ֆինանսական ռիսկի իջեցման կարեւոր ուղիներ են հանդիսանում դիվերսիֆիկացիան (ծավալների ընդլայնում, մենաշնորհային դիրքի ամրապնդում), ֆինանսական շուկայի մասին լրիվ եւ ճիշտ տեղեկատվությունը, աշխատանքային եւ նյութական ծախսերի լիմիտի (չափի) սահմանումը եւ ունեցվածքի (անշարժ ու

շարժական գույքի, կապիտալի) ապահովագրությունը, ինչպես նաեւ սեկյուրիտիզացիան: Վերջինս անգլիական բառ է (securties), որը նշանակում է արժեթղթեր: Այս դեպքում կապիտալի ներդրողը պետք է մասնակցի երկու բանկերի վարկային (փոխատվական) գործարքներին: Ընդ որում, փոխատվության գործարքը կատարվում է երկու փուլով.

առաջին, մշակվում է փոխատվության տրամադրման պայմանները եւ կնքվում է վարկային պայմանագիր (գործարք),

երկրորդ, փոխառուին տրվում է փոխատվություն:

Այս տեսակետից, սեկյուրիտիզացիայի էությունն այն է, որ նշված երկու փուլերը կատարվում են տարբեր դրամատների կողմից:

Ինչ վերաբերում է դիվերսիֆիկացիային, ապա դա ինվեստիցիոն (ներդրումային) ռիսկի ցրում է, այսինքն ներդրվող միջոցների բաշխումը ներդրման տարբեր սուբյեկտների միջեւ, որոնք անմիջականորեն կապված չեն միմյանց հետ: Դիվերսիֆիկացիայի սկզբունքի վրա է հիմնված ինվեստիցիոն (ներդրումային) հիմնադրամների գործունեությունը, որոնք իրենց հաճախորդներին են վաճառում արժեթղթեր, եւ որոնք գնված են ֆոնդային բորսայում ու բերում են կայուն, միջին եկամուտ: Դիվերսիֆիկացիան հնարավորություն է տալիս խուսափել ֆինանսական ռիսկից, երբ կապիտալը բաշխվում է գործունեության տարբեր ոլորտների միջեւ: Այսպես, ներդրողի կողմից երեք տարբեր բաժնետիրական ընկերությունների արժեթղթերի ձեռքբերումը՝ մեկ ընկերության արժեթղթերի փոխարեն ավելացնում է նրա կողմից կայուն եւ միջին եկամուտ (շահաբաժին) ստանալու հավանականությունը երեք անգամ եւ համապատասխանաբար իջեցնում է ֆինանսական ռիսկի աստիճանը: Ներդրողը, երբեմն ընդունում է ֆինանսական որոշում, երբ արդյունքները անորոշ են եւ հիմնված են սահմանափակ տեղեկատվության վրա: Բնականաբար, եթե ներդրողն ունենա լրիվ եւ ճիշտ տեղեկատվություն, ապա նա կարող է լավ կանխատեսում կատարել եւ իջեցնել ռիսկի աստիճանը: Դա կատարվում է ապրանքների (ծառայությունների) մասին ճիշտ եւ ժամանակին տեղեկատվությամբ եւ մարքեթինգում ընդունված գովազդով:

Տեղեկատվությունը հանդիսանում է արժեքավոր ապրանք շուկայական հարաբերությունների ժամանակ, որի համար ներդրողը պատրաստ է վճարել ավելի շատ փող (Արեւմուտքում, բայց առայժմ ոչ Հայաստանում): Հետեւաբար, կապիտալի ներդրումը տեղեկատվության մեջ, դառնում է ձեռնարկատիրական գործունեության մի բնագավառ: Այս դեպքում լրիվ տեղեկատվության արժեքը հաշվարկվում է որպես տարբերություն ինչ-որ ձեռքբերումների սպառողական արժեքների միջեւ, երբ գոյություն ունի լրիվ տեղեկատվություն եւ սպառողական արժեք եւ, երբ տեղեկատվությունը լրիվ չէ: Այսպիսով, ճիշտ, լրիվ եւ ժամանակին տեղեկատվությունը նույնպես իջեցնում է ֆինանսական ռիսկը: Դրա համար էլ 1992-1996 թթ. Հայաստանում օտարերկրյա ներդրումների ռիսկը բարձր էր, մինչդեռ, հատկապես, 1998 թվականից ապահովվեց լրիվ տեղեկատվությունը եւ խթանվեց օտարերկրյա կապիտալի ներդրումը, ֆինանսական ռիսկի աստիճանը փոքրացավ եւ ներդրողների քանակը (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք) շատացան, քանի որ 1997 թ. սեպտեմբերի 30-ին ԱԺ-ի կողմից ընդունված «Շահութահարկի մասին» օրենքով խթանվում է օտարերկրյա ներդրումները Հայաստանի տնտեսության մեջ:

Դիվերսիֆիկացիայի վերաբերյալ գործնական օրինակ.-

Ձեռներեցը կանգնած է ընտրության առջեւ, թե ինչքա՞ն ապրանք գնել. 50, թե՞ 100 միավոր: Հիսուն միավոր ապրանք գնելու դեպքում միավորի հաշվով ծախսերը կկազմեն 120 դրամ, իսկ 100 միավոր ապրանք գնելու դեպքում 100 դրամ: Ձեռներեցը տվյալ ապրանքը վաճառելու է 180 դրամով: Սակայն, նա չգիտե, թե պահանջարկ կլինի՞, թե՞ ոչ: Ամբողջ ապրանքը, որը չի վաճառվի ժամանակին, կարող է վաճառվել մեկ միավորը 90 դրամով կամ նույնիսկ ավելի ցածր գնով: Ապրանքի վաճառքի ժամանակ, սովորաբար, հավանականությունը կազմում է 50% (հավանականության գործակիցը 0,5), այսինքն 50% 50 միավոր ապրանքի եւ 50% 100-ի վաճառքի համար: Հիսուն միավոր ապրանքի վաճառքի դեպքում շահույթը (եկամուտը) կկազմի 3 հազար դրամ [50 x (180 - 120)], իսկ 100 միավոր ապրանքի վաճառքի դեպքում 8 հազար դրամ [100 x (180 - 100)]: Միջին սպառողական շահույթը (եկամուտը) կկազմի [(0,5 x 3000) + (0,5 x 8000)] = 5500 դրամ: Եվ այսպես, տեղեկատվության սպառողական արժեքը տվյալ անորոշության պայմանների դեպքում կկազմի 5500 դրամ: Տեղեկատվության սպառողական արժեքը տվյալ անորոշության դեպքում կազմում է 4 հազար դրամ (100 միավոր ապրանքի գնում 0,5 x 8000 դրամ), իսկ լրիվ տեղեկատվության արժեքը 1500 (5500 - 4000) դրամ:

Հետեւաբար, առավել ճիշտ կանխատեսման համար անհրաժեշտ է ստանալ լրացուցիչ տեղեկատվություն պահանջարկի մասին՝ վճարելով դրա համար 1500 դրամ:

4.4. Ապահովագրական համակարգ

Ապահովագրական համակարգի անհրաժեշտությունը պայմանավորված է ֆինանսական, ապահովագրական ռիսկի մեղմացմամբ: Ֆիզիկական եւ ֆինանսական կապիտալը, ինչպես նաեւ ա-

մենաթանկ կապիտալը մարդը ապահովագրվելու միջոցով ապահովում է նրանց առկայությունը եւ հնարավոր կորուստների փոխհատուցման ապահովումը՝ դժբախտ պատահարներից եւ բնական աղետներից:

Ապահովագրության մասին առաջին անգամ տնտեսագիտական մտքեր է հիշատակվել 1184 թվականին հրատարակված Մխիթար Գոշի «Դատաստանագրքում»: Հայաստանի Հանրապետությունում շուկայական տնտեսության անցման շրջանում առաջին ապահովագրական գործակալությունները կազմակերպվել են 1995 թվականին, մանավանդ, որ նախկին «Պետապ»-ի համակարգն արդեն փլուզվել էր: Սակայն պետական միջոցներով (350 մլն. դրամ) ստեղծվել է պետական եւ կամավոր նոր ապահովագրական համակարգ, որից 1997 թվականին 7 մլն. դրամ փոխհատուցվել է գյուղացիական տնտեսություններին հասցված վնասը: Գյուղատնտեսության ճյուղում նախկին հակակարկտային կետերից մնացել են ընդամենը երկու թնդանոթ եւ որոշ քանակով հին արկեր: Սակայն նոր արկի մեկ հատը արժե $ 350 (կամ 17500 համարժեք դրամ): Այն ունի 50% հավանականություն (ապահովագրական ռիսկ), հետեւապես, այն տնտեսապես ձեռնտու տարբերակ չէ: Մանավանդ, որ գյուղատնտեսության մեջ բերքի կորուստները եւ այլ վնասները ստացվում են ավելի շատ երաշտից (ինչպես 1998 թվականին) եւ ցրտահարությունից, քան կարկտահարությունից: 1997 թ. նոյեմբերին կազմակերպվել է «Հայապահովագրում» փակ բաժնետիրական ընկերությունը (ՓԲԸ) իր մարզային մասնաճյուղերով, այդ թվում Լեռնային Ղարաբաղի Հանրապետությունում (Արցախ): Նախկին հասարակարգի ժամանակ ապահովագրական գործակալությունների (Պետապ) կողմից փոխհատուցվում էր հասցված վնասի (ըստ կազմած ակտի եւ համապատասխան հաշվարկի) 60 տոկոսը: 1996-1997 թթ. ՀՀ-ի տնտեսավարող սուբյեկտների վնասը, որը հասցվել է բնական աղետների հետեւանքով (ըստ կազմած ակտերի եւ համապատասխան հաշվարկների կազմել է 5 մլրդ. դրամ), 1998 թվականին 1,5 մլրդ. դրամ, մինչդեռ ապահովագրական գործակալությունների կողմից փոխհատուցում չեն ստացել, բացառությամբ որոշ համայնքների:

Շուկայական տնտեսության պայմաններում, սովորաբար, պետությունները հովանավորում են գյուղացիներին: Օրինակ, Ճապոնիայում ֆերմերային (ագարակային) տնտեսությունների ծախսերի 80%-ը կատարում է պետությունը (խիստ սակավահող եւ քարքարոտ է, կղզիների համակցություն, որտեղ ավելի շատ զարգացում է ստացել հիդրոպոնիկան՝ ջրային բույսերի մշակությունը), մյուս երկրներում՝ 15-20 տոկոսը: Գյուղատնտեսական անբարենպաստ տարվա կապակցությամբ, օրինակ, 1996 թ. դեկտեմբերին, ԱՄՆ-ի նախագահի հրամանագրով 960 մլն. դոլլարի օգնություն է տրվել ֆերմերային տնտեսություններին:

Ռիսկի մեղմացման կարեւոր ուղիներից մեկը ունեցվածքի եւ ֆինանսական միջոցների ապահովագրությունն է: Հայաստանի ապահովագրական համակարգը այժմ գտնվում է սաղմնային վիճակում: Չնայած պաշտոնական գրանցում ունեն 20 ապահովագրական ընկերություններ, սակայն դրանց կողմից տնօրինվող ֆինանսական միջոցներն այնքան փոքր են, որ այս համակարգը գոնե առայժմ չի կարող էական դեր ունենալ տնտեսության մեջ: Պաշտոնական գրանցում ստացած ոչ բոլոր ապահովագրական ընկերություններն են իրականացնում կանոնադրական գործունեություն: Դա պայմանավորված է, անկասկած, ոչ այնքան գործունեության դաշտ չունենալով, որքան երկրի սոցիալ-տնտեսական իրավիճակով, որը թույլ չի տալիս շատ դեպքերում գնալ կամավոր ապահովագրության, որքան էլ մեծ լինեն ցանկությունները: Պատահական չէ, որ խիստ սահմանափակ է նաեւ ապահովագրական գործունեություն ծավալող ընկերություններում ընդգրկված ապահովադիրների թիվը, չնայած բավական ընդգրկուն է դրանց սպասարկման դաշտը՝ սկսած դժբախտ դեպքերից մինչեւ բժշկական, գույքի, ներդրումների, վարկի չմարման, ֆինանսական այլ ռիսկերի ու նաեւ քաղաքացիական պատասխանատվության ապահովագրումները: Այժմ գործող ապահովագրական ընկերություններն ընդհանուր առմամբ ունեն ընդամենը շուրջ 50 հազար գործող պայմանագրեր, որոնց ապահովագրական մուտքերը կազմում են 310 մլն. դրամ: Ընդ որում, ապահովագրավճարների մուտքերը նվազել են ավելի քան 140 մլն. դրամով ՌԴ-ի ռուբլու արժեզրկման պատճառով:

Ապահովագրական համակարգի նկատմամբ Հայաստանում առկա անվստահությունը հիմնականում պայմանավորված է այս համակարգի նախկին «մենատեր» Պետապի փլուզմամբ, որտեղ եւս փոշիացան բնակչության բավականաչափ մեծ գումարներ: Եվ եթե ներկայումս գոնե հույս կա թեկուզեւ ինչ-որ հարաբերությամբ փրկել Խնայբանկի ավանդները, ապա բոլորովին այլ է վիճակը Պետապի դեպքում: Պետապը սնանկացած է, այն էլ 1988 թ. սկսած:

ՀՀ օրենքը «Ապահովագրության մասին»[1] ընդունվելուց հետո մեր երկրում կազմակերպվեցին ապահովագրական նոր գործակալություններ, որոնց գործունեությունը պետք է նպատակաուղղված լինի շուկայական տնտեսության պայմաններին: Այդ կազմակերպություններից է «Նաիրի» ապահովագրական ընկերությունը: Վերջինս կազմակերպում է անշարժ եւ շարժական գույ-

[1] ՀՀ օրենքը «Ապահովագրության մասին», Երեւան, 1996:

քի հողի, բազմամյա տնկարքների (այգիների), շենքերի ու շինությունների, կենդանիների եւ այլ ունեցվածքի ապահովագրություն: Այս դեպքում, անշարժ եւ շարժական գույքը գնահատվում է շուկայական գներով[1] եւ օբյեկտի արժեքի 1%-ի չափով սահմանվում է ապահովագրական վճարի չափը:

Օրինակ, եթե ապահովագրվողը մուծում է հազար դրամ ապահովագրական վճար, ապա օբյեկտի արժեքը հաշվառվում է 100 հազար դրամ արժեքով: Տարադրամով գնահատելու դեպքում, գնահատման կարգը եւ հարաբերակցությունը նույնն է: Այդ ապահովագրական ընկերությունում աշխատում է 60 մարդ, կան տասնյակ ապահովագրական գործակալներ, որոնք աշխատում են ոչ միայն մեր երկրի մայրաքաղաք Երեւանում, այլեւ մյուս մարզերում: Ապահովագրումը կատարվում է մեկ տարի ժամկետով եւ այն չի փոխանցվում ժառանգությանը: Ամեն տարի պետք է ապահովագրել անշարժ եւ շարժական գույքը: Ընկերությունը կազմակերպում է նաեւ մարդու կյանքի ապահովագրություն (հիվանդության կամ մահանալու դեպքերի առումով) եւ քանի որ ամենաթանկ կապիտալը մարդն է (թեեւ չի սահմանված նրա արժեքի որոշման չափ), ապա այս դեպքում մարդիկ ապահովագրվում են, որքան ցանկանում են: Այս դեպքում ապահովագրական վճարը կախված է ե'ւ ժամկետից (օրինակ, զբոսաշրջիկների համար ապահովագրական վճարի չափը սահմանված է 2-4%), այն կախված է նաեւ մարդու տարիքից:

Կյանքի ապահովագրության դեպքում, եթե մարդուն որեւէ դժբախտ դեպք է պատահում, ըստ ապահովագրվողի (զբոսաշրջիկ եւ այլն) հասցեի, հեռախոսահամարի (որի տվյալները մտցվում են «Ինտերնետ» համակարգչային տեղեկատվական ցանցի մեջ) կարգավորվում է պայմանագրային պարտավորությունները: Ըստ պայմանագրային պարտավորությունների (կնքված ընկերության եւ բուժհիմնարկի միջեւ) կատարվում է մարդու բուժսպասարկման աշխատանքները: Իմիջիայլոց, Երեւանի ժողինստիտուտում, Հայկական գյուղատնտեսական ակադեմիայում եւ գյուղատնտեսական քոլեջներում բացվել է «ապահովագրություն» մասնագիտություն: Սակայն ծավալի առումով, սույն ուսումնական ձեռնարկում ապահովագրությանն անդրադառնում ենք համառոտակի կարգով: Թեւ այն եւս հանդիսանում է ֆինանսական մենեջմենթի գործառույթներից մեկը: Ապահովագրական գործակալություններում գործակալները, որպես կարգ, աշխատում են համատեղությամբ: Նրանց աշխատանքի վարձատրությունը (եկամուտը) գործարքային է կախված ապահովագրության գումարից, որը սահմանված է 20%-ի չափով: Ապահովագրական գործակալը իրավասու չէ ապահովագրելու իր սեփական անշարժ եւ շարժական գույքը այն գործակալությունում, որտեղ ինքն աշխատում է: Բնական աղետների, դժբախտ պատահարների դեպքում, ապահովագրվողը տեղյակ է պահում տվյալ ապահովագրական ընկերությանը եւ ապա մասնագիտական հանձնաժողովի միջոցով ուսումնասիրվում, դիտարկվում է կորուստների հետեւանքները, կազմվում է համապատասխան ակտ, ըստ որի հաշվարկվում է հասցված վնասի չափը (բնեղեն եւ արժեքային արտահայտությամբ): Կիտի հիման վրա, ըստ հասցված վնասի չափի, կատարվում է ապահովագրական հատուցում: Այն կատարվում է առայժմ կանխիկ վճարման կարգով եւ ոչ թե որեւէ դրամատան միջոցով: Ընդհանրապես, ապահովագրական գործակալությունները, այդ թվում «Նաիրի» ընկերությունը ապահովագրում են բոլոր տեսակի անշարժ (հող, այգիներ, տներ, շենքեր, ավտոտնակներ, ամառանոցներ եւ այլն) եւ շարժական (ավտոտրանսպորտային միջոցներ, տրակտորներ, զանազան տեխնիկա, գյուղատնտեսական կենդանիներ եւ այլն) գույքը:

Օրինակ, «Նաիրի» ապահովագրական ընկերությունը Հայաստանի Գեղարքունիքի մարզի Սեւանի եւ Արագածոտնի մարզի Ապարանի տարածքային գյուղական համայնքներում բնական աղետների պատճառով շենքերի, տների սեփականատեր բնակիչներին, որոնք 1998 թ. ապահովագրած են եղել իրենց տները, ստացել են ապահովագրական հատուցում, որը տրամադրել է «Նաիրի» ապահովագրական ընկերությունը: Վերջինս համագործակցում է ապահովագրական մյուս ընկերությունների հետ, սակայն շատերը դեռեւս չեն գործում:

Ապահովագրության կարեւոր բնագավառներից մեկը բժշկական ապահովագրությունն է կապված մարդու կյանքի, առողջության ապահովման հետ: Այս առումով կարեւոր է բժշկական պարտադիր եւ կամավոր ապահովագրությունը: Մինչդեռ, պետության սոցիալական (ընկերային) քաղաքականությունը եւ ֆինանսական շուկան շաղկապող կարեւորագույն տարրերից մեկը ապահովագրությունը, դեռեւս բացակայում է Հայաստանում կամ թերեւս, գտնվում է վերակառուցման սաղմնային փուլում: Այժմ անդրադառնանք բնակչության համար շատ կարեւոր բժշկական ապահովագրության վիճակին եւ հնարավոր զարգացման ուղիներին: Ապահովագրության կարեւոր բնագավառներից մեկը հանդիսանում է բժշկական պարտադիր ապահովագրությունը:

Պետության սոցիալական քաղաքականությունը եւ ֆինանսական շուկան շաղկապող կարեւորագույն տարրերից մեկն այսօր

[1] Э. М. Месропян – Недвижимость в Армении, Ереван, 1998.

բացակայում է Հայաստանում, որով էլ բնութագրվում է ՀՀ ապահովագրական շուկայի ներկա վիճակը[1]:

Հայաստանի ապահովագրական շուկան այսօր դեռեւս գտնվում է կայացման փուլում: Գրանցված մոտ երկու տասնյակ ապահովագրական ընկերություններից իրականում գործում են կեսից քիչ ավելի: Գործունեության հիմնական ոլորտներն են գույքի, բեռնափոխադրումների, ավտոմեքենաների եւ ժամանակավորապես արտասահման մեկնող քաղաքացիների ապահովագրությունը: 1996 թ. ընդունված «Ապահովագրության մասին» օրենքը եւ դրան հաջորդած կառավարության որոշումները ստեղծել են ապահովագրական ընկերությունների աշխատանքի համար անհրաժեշտ որոշակի պայմաններ, որոնք, սակայն, բավարար համարվել չեն կարող: Ապահովագրական շուկայի մասնագետների կարծիքով պետության հաջորդ կարեւորագույն քայլը պետք է հանդիսանա պարտադիր ապահովագրության ներմուծումը այն ոլորտներում, որտեղ դրա հնարավորությունը առավել իրատեսական է: Այս ուղղությամբ որոշակի աշխատանքներ են կատարվում ապահովագրական տեսչության կողմից ապահովագրական ընկերությունների ներկայացուցիչների ընդգրկմամբ, եւ այդ կապակցությամբ առավել կարեւորվում է կոնկրետ հաշվարկներով հիմնավորված հստակ մոտեցումների մշակումը: Պարտադիր ապահովագրության հիմնախնդիրների լուծումը խիստ անհրաժեշտ է շուկայական տնտեսության անցման ներկա փուլում:

Պարտադիր ապահովագրությանն առնչվող ոլորտներից մեկը բժշկական ապահովագրությունն է: Առողջության պահպանումը հանդիսանում է նաեւ սոցիալական քաղաքականության կարեւոր տարր՝ երաշխավորելով հասարակության բոլոր անդամների համար բժշկական հիմնական ծառայությունների հավասար մատչելիությունը: Ավելի պատկերավոր ասած՝ հարուստները վճարում են աղքատների, առողջները՝ հիվանդների բուժման համար:

Որո՞նք են բժշկական պարտադիր ապահովագրության ներդրման գլխավոր խոչընդոտները Հայաստանում: Նախ եւ առաջ՝ դա ստվերային տնտեսության խիստ մեծ տեսակարար կշիռն է եւ եկամուտների հայտարարագրման գործող մեխանիզմների բացակայությունը: Ըստ փորձագետների գնահատումների՝ այս տարի տնտեսության բոլոր հատվածներում պաշտոնապես զբաղված քաղաքացիների աշխատավարձի չափը կկազմի մոտ 70 մլրդ. դրամ, մինչդեռ Հայաստանի բնակչության ընդհանուր ծախսերը նույն ժամանակահատվածում՝ կկազմեն մոտ մեկ տրիլիոն դրամ (կամ մոտ երկու միլիարդ դոլար): Դա երկրի առկա բնակչության թվաքանակի վրա բաժանելով՝ կստանանք մեկ հոգու ամսական ծախսերի չափը՝ մոտ 50 դոլարի սահմաններում, ինչը մոտ է նվազագույն սպառողական զամբյուղի մեծությանը: Ըստ վերը նշված գնահատումների՝ Հայաստանի բնակչության ընդհանուր եկամուտների միայն 7%-ն է ստացվում պաշտոնապես հարկվող աղբյուրներից, մնացած 93%-ը կազմում է ստվերային տնտեսությունը: Եթե ապահովագրավճարների հաշվարկման եւ հավաքագրման համար հիմք ընդունենք պաշտոնական եկամուտների չափը, ապա նույնիսկ աշխատավարձի չափի նկատմամբ 10% բժշկական ապահովագրության վճարներ սահմանելու դեպքում հավաքագրված գումարները կկազմեն պետական բյուջեից առողջապահությանը հատկացվող գումարների մոտ կեսը, կամ այլ կերպ թույլ կտան ընդամենը մեկուկես անգամ ավելացնել առկա ֆինանսավորման մակարդակը, ինչը ակնհայտորեն բավարար չէ այդ ոլորտում որակական տեղաշարժերի հասնելու համար:

Մյուս կարեւոր խնդիրը առողջապահության համակարգի ներկա վիճակն է: Արդեն մեկ տարուց ավելի պաշտոնապես գործող վճարումների հաշվարկը իրականում դեռեւս չի փոխարինել տասնամյակների ընթացքում արմատացած ստվերային վճարումներին: Բուժհիմնարկների մեծ մասում պաշտոնապես հաստատված գները արհեստականորեն ցածր են բուժօգնության իրական արժեքից, եւ դրանց տարբերությունը շարունակվում է նախկինի պես «ծածկվել» հիվանդի հաշվին, մինչդեռ ապահովագրության ներդրումը պահանջում է բուժհիմնարկի կառավարման, գնագոյացման եւ ֆինանսների բաշխման անհրաժեշտ մակարդակի ապահովում: Շատ լուրջ խնդիր է նաեւ պետական պատվերի կազմում ընդգրկված ծառայությունների արդեն խրոնիկական դարձած թերֆինանսավորումը:

Բժշկական պարտադիր ապահովագրության ներդրման անհրաժեշտությունը եւ հրատապությունը արդեն ընդունվում է ինչպես օրենսդիր, այնպես էլ գործադիր իշխանությունների կողմից: Շրջանառության մեջ է առողջապահության նախարարության մասնագետների կողմից միջազգային խորհրդատուների մասնակցությամբ կազմված մի փաստաթուղթ, որը կոչվում է «Հայաստանում բժշկական ներդրման հայեցակարգ»: Այն նախատեսում է բժշկական պարտադիր ապահովագրությունը ներդնել փուլ առ փուլ, տասը տարվա ընթացքում: Մինչ այդ, հարկ է քայլեր ձեռնարկել՝ ինչպես երկրի ընդհանուր տնտեսական զարգացման ուղղությամբ, այնպես էլ պետք է աստիճանաբար վերացվեն առողջապահության համակարգում առկա խոչընդոտները: Ի դեպ, ըստ միջազգային փորձի բժշկական պարտադիր ապահովագրական համակարգը անխափան է գործում այն երկրներում, որտեղ մեկ շնչին ընկնող ՀՆԱ-ն կազմում է առնվազն 4000 ԱՄՆ դոլլար, մինչդեռ Հայաստանում այդ ցուցանիշը կազմում է ընդամենը մոտ 500 դոլլար:

[1] Ֆինանսներ եւ բանկեր, թիվ 94, 1998:

Այսպես, Հայաստանում կան բազմաթիվ ձեռնարկություններ եւ ֆիրմաներ, որոնց աշխատակիցների փաստացի եկամուտները ձեւավորվում են հիմնականում պաշտոնական աղբյուրների հաշվին: Այլ կերպ համապատասխան օրենսդրական դաշտի առկայության պայմաններում այդ կոլեկտիվներին (ավելի քան 100 հազար մարդ) կարելի է արագ ընդգրկել բժշկական պարտադիր ապահովագրության համակարգում: Նրանք աշխատում են տնտեսության՝ գլխավորապես մասնավոր հատվածում (համատեղ ձեռնարկություններ, բանկեր եւ այլն), որտեղ միջին աշխատավարձը կազմում է ամսական 150-200 դոլլարի համարժեք դրամ, որը սկզբունքորեն թույլ կտա բժշկական ապահովագրության իրատեսական վճարներ գանձել: Ելնելով Հայաստանի բժշկական շուկայում առկա իրական գների մակարդակից եւ հիվանդության վիճակագրությունից հաշվարկված է, որ պարտադիր ապահովագրության մեջ բնակչության այդ չափ ընդգրկման դեպքում ապահովագրավճարները կարող են կազմել ամսական մոտ 5 հազար դրամ, կամ նշված աշխատողների եկամտի 5 տոկոսը: Այդ գումարների հավաքագրումը թույլ կտա երաշխավորել ապահովագրված անձանց որակյալ բուժօգնությունը, միանգամից լուծելով երկու կարեւոր խնդիր: Նախ բնակչության ընդամենը 2-3%-ին ապահովագրելով հավաքագրվում եւ առողջապահության համակարգին են վերաուղղվում զգալի գումարներ, որոնք համեմատելի են պետբյուջեի ողջ ազգաբնակչության հիվանդանոցային բուժօգնության ֆինանսավորմանն ուղղվող միջոցների հետ: Երկրորդը միաժամանակ բնակչության այդ մասը ըստ էության դուրս է բերվում պետության հովանավորությունից: Նրանց բուժման ծախսերը հոգում են ապահովագրական ընկերությունները, ինչը թույլ է տալիս բյուջեի սուղ միջոցները վերաբաշխել առավել անապահով խավերի բուժօգնության համար: Բացի այդ, արդյունավետ գործող բժշկական ապահովագրության համակարգի առկայությունը թույլ կտա գործնականում ապացուցել ապահովագրության առավելությունները, դրանով իսկ հաղթահարելով բնակչության բացարձակ մեծամասնության մոտ առկա անվստահության զգացումը դեպի այդ համակարգը: Այս դեպքում իրական հիմքեր կստեղծվեն նաեւ տնտեսության ստվերային հատվածում զբաղված անձանց աստիճանաբար կամավոր հիմունքներով բժշկական ապահովագրության մեջ ընդգրկելու համար: Մեր երկրում անհնարին է միանգամից ողջ բնակչությանը 100%-ով ընդգրկել պարտադիր ապահովագրության մեջ. նույնիսկ շատ ավելի բարենպաստ պայմաններում գտնվող երկրներում այդ գործընթացը տասնամյակներ է տեւում:

Պարտադիր բժշկական ապահովագրության համակարգի ստեղծումը թույլ կտա առաջիկա տարիների ընթացքում լրջորեն

խթանել նաեւ Հայաստանի ֆինանսական շուկայի հետագա կայացման գործընթացը, քանզի ապահովագրական ընկերությունները օրենսդրորեն պարտավորված են իրենց հավաքագրած ժամանակավորապես ազատ միջոցները ներդնել առավել հուսալի ակտիվներում (արժեթղթերի շուկայի եւ բանկային համակարգի միջոցով): Ողջ աշխարհում ապահովագրական ընկերությունները հանդիսանում են խոշորագույն ներդրողները: Հայաստանի համար ներդրումային նման կազմակերպությունների կայացումը առավել քան հրատապ է, եւ այս առումով նույնպես կարեւորվում է պարտադիր ապահովագրական մեխանիզմների (այդ թվում բժշկական) ներդրումը:

Հետեւապես կարեւոր պահանջ է դառնում պարտադիր բժշկական ապահովագրության մասին օրենք ունենալը: Բժշկական ապահովագրության բնագավառի փորձագետների կարծիքով դա թույլ կտար ապահովագրության կոնկրետ մեխանիզմները հստակեցնող համապատասխան ենթաօրենսդրական ակտերի փաթեթը մշակել 1999 թ. առաջին կիսամյակի ընթացքում տարվա երկրորդ կեսից սկսելով այդ համակարգի ներդրումը Հայաստանում:

ԳԼՈՒԽ 5

ՊԵՏՈՒԹՅԱՆ ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ԳՈՐԾՈՒՆԵՈՒԹՅՈՒՆԸ: ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՇՈՒԿԱՆ ԵՎ ՆՐԱ ԳՈՐԾԻՔՆԵՐԸ

5.1 Ֆինանսական պլանավորում: Պետական բյուջե: ՀՀ 1998թ. պետբյուջեն եւ նրա կատարման ընթացքը

Անցյալ տասնամեակների ժամանակաշրջանը,
Հիմա տնտեսագետների եւ հաշվապահների դարաշրջան է
Ալեքսանդր Բյորկ, 1900 թ.

Բյուջեն տնտեսական հասկացություն է, որն արտահայտում է արդյունքի բաշխման ու վերաբաշխման հարաբերություններ: Բյուջեն տնտեսագիտական հասկացությամբ մի սաղմնակ է, որի ձախ կողմում արտացոլվում են եկամուտները, իսկ աջ կողմում՝ ծախսերը: Հետեւապես, բյուջեն մի հաշվարկ է՝ ֆինանսական միջոցների համալրման եւ նրանց ծախսի ուղղությունների մասին: Այն հանդիսանում է բիզնես-ծրագրի բաժիններից մեկը՝ ֆինանսական պլանը: Ընդհանրապես, «Բյուջե» բառը անգլերեն է, որ նշանակում է հաշվարկ: Այն ծագել է 1860 թվականին, երբ առաջին անգամ քննարկվում էր Լոնդոն քաղաքի տվյալ տարվա եկամուտներն ու ծախսերի ուղղությունները, եւ զեկուցողը՝ պատգամավորի տված հարցին պատասխանելու համար, իր թղթապանակից հանում է կատարված տնտեսագիտական հաշվարկը, որպեսզի հիմնավորի եկամուտների եւ ծախսերի չափը: Հետեւապես, բյուջեն եկամուտների եւ ծախսերի հաշվեկշիռ է:

Տարբերում են բյուջեի հետեւյալ տեսակները՝

առաջին, անձնական բյուջե (այդ թվում դպրոցականի, ուսանողի, անհատ ձեռներեցի բյուջե),

երկրորդ, ընտանեկան բյուջե, որը ընտանիքի եկամուտներն ու ծախսերն են,

երրորդ, ձեռնարկությունների (անկախ սեփականության ձեւից) բյուջե, որը եկամուտների ու ծախսերի հաշվեկշիռն է, այսինքն ձեռնարկության ֆինանսական պլանը: Նրանում ցույց է տրվում ձեռնարկատիրական, այսինքն ազատ տնտեսա-ֆինանսական շահավետ գործունեությունից ստացված համախառն եկամուտը որպես բոլոր եկամուտների հանրագումար, ինչպես նաեւ ծախսերի ուղղությունները,

չորրորդ, կազմակերպությունների բյուջե, որոնք չեն զբաղվում ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, այլ հանդիսանում են բյուջետային կամ շահույթ չհետապնդող կազմակերպություններ: Ընդ որում, բյուջետային կազմակերպությունների բյուջեն պետ-

բյուջեից ֆինանսավորվող միջոցների (եկամուտ) եւ ծախսերի նախահաշիվն է,

հինգերորդ, պետական բյուջե, որը երկրի ֆինանսական պլանն է, այսինքն եկամուտների եւ ծախսերի հաշվեկշիռը:

Պետական բյուջեն շուկայական տնտեսության պայմաններում եկամտի (շահույթի) բաշխման եւ վերաբաշխման հարաբերություններն են: Այն ձեւավորվում է պետության տնտեսական, ֆինանսական, այդ թվում հարկային, մաքսային քաղաքականության եւ դրանց օրենսդրությունների հիման վրա: Հետեւապես, շուկայական տնտեսության պայմաններում պետբյուջեի եկամուտները համալրվում են հիմնականում հարկային մուտքերի, մաքսատուրքերի, պետական տուրքերի եւ սեփականաշնորհումից ստացված մուտքերի հաշվին: Ընդ որում, հարկային մուտքերը գոյանում են տնտեսվարող սուբյեկտների կողմից պետությանը վճարվելիք հարկերից (շահութահարկ, ԱԱՀ, գույքահարկ, հողի հարկ, եկամտահարկ, ակցիզային հարկ, մաքսային հարկ, հաստատագրված վճարումներ), որոնց համառոտակի կանդրադառնանք հարկային քաղաքականության եւ հարկային օրենսդրության հարցերի պարզաբանման ժամանակ: Բացի պետական բյուջեից, գոյություն ունեն նաեւ բյուջեի այլ տեսակներ, որոնք հիմնականում հանդիսանում են.

մարզային բյուջե,

համայնքային բյուջե, որն իր հերթին լինում է քաղաքային եւ գյուղական համայնքային բյուջե:

Այս տեսակ բյուջեները համարվում են տեղական բյուջե, քանի որ նրա եկամուտները համալրվում են տվյալ համայնքի (տարածքի) տնտեսավարող սուբյեկտների եւ բնակչության հարկերի հաշվին, իսկ ծախսերը ելնելով դրանից, կատարվում են համայնքի հաշվով: Ընդ որում, կան համայնքներ, որտեղ բյուջեն խիստ դեֆիցիտային է (ունեն մեծ ճեղքվածք), այդ պատճառով պետությունն իր ֆինանսական քաղաքականությամբ առանձին տեղական ինքնակառավարման մարմինների (համայնքների) նկատմամբ պահպանում է ֆինանսավորման դոտացիոն քաղաքականություն: Վերջինիս դեպքում, համայնքի բյուջեի ճեղքվածքը փակվում է պետբյուջեի հաշվին: Ինչ վերաբերում է տնտեսավարող սուբյեկտներին (անկախ սեփականության ձեւից), որոնք համարվում են շահույթ հետապնդող կազմակերպություններ, ձեռնարկատիրական գործունեությամբ զբաղվող ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձ, ապա իրենց տնտեսա-ֆինանսական գործունեությունը իրականացնում են տնտեսահաշվարկային (կոմերցիոն հաշվարկ) սկզբունքով՝ սեփական ֆինանսական միջոցների (սեփական կապիտալ) եւ փոխառու միջոցների՝ վարկերի հաշվին (փոխառու կապիտալ): Հետեւապես, դոտացիոն հասկացությունը,

որը բնորոշ էր հանրային տնտեսությանը, վերացված է: Դա պայմանավորված է նաեւ նրանով, որ շուկայական տնտեսության պայմաններում վնասով ապրանքարտադրողներ կամ ծառայություն մատուցողներ, սպասարկման աշխատանք կատարողներ չեն կարող լինել, որովհետեւ ապրանքների գները, ծառայությունների սակագները որոշվում են ոչ թե պետության կողմից (ինչպես նախկին հասարակարգի ժամանակ), այլ հենց իրենց տնտեսավարող սուբյեկտների կողմից ելնելով շուկայական հարաբերություններից պահանջարկի եւ առաջարկի հիման վրա: Շուկայական տնտեսության պայմաններում պետության տնտեսական եւ ֆինանսական քաղաքականությունը արտացոլվում է պետական բյուջեում: Պետբյուջեում կենտրոնացվում է երկրի ազգային եկամտի զգալի մասը, որն ուղղվում է երկրի պաշտպանության ամրապնդմանը, երկրում հասարակական կարգի պահպանմանը եւ սոցիալական (ընկերային) զարգացմանը, այդ թվում բնակչության սոցիալական պաշտպանվածությանը: Պետական բյուջեն պետության հիմնական ֆինանսական պլանն է: Շուկայական տնտեսության պայմաններում, երբ արդյունքի բախշումն իրականացվում է ապրանքափոխային հարաբերությունների միջոցով եւ ապրանքային արտադրության պայմաններում, ազատ ապրանքափոխանակության միջոցով, ֆինանսների կառավարումն իրականացվում է տնտեսավարող սուբյեկտների կողմից բիզնես-ծրագրերի (այդ թվում վարկային ծրագրերի), իսկ պետության մասշտաբով սոցիալ-տնտեսական ծրագրերի միջոցով, որոնց կանդրադառնանք հաջորդ հարցերում: Ընդ որում, յուրաքանչյուր ձեռնարկություն (անկախ սեփականաության ձեւից) եւ անհատ ձեռներեցներ իրենց բիզնես-ծրագրի ֆինանսական պլանում որոշում են ձեռնարկատիրական գործունեությունից ստացվող բոլոր տեսակի եկամուտները, ծախսերը եւ ֆինանսական գործունեության վերջնական արդյունքը (շահույթը, զուտ եկամուտը) ու շահութաբերության չափը: Ֆինանսական պլանավորումը երկրի մասշտաբով ամենից առաջ արտահայտվում է պետական բյուջեում, իսկ ֆինանսական պլանավորումը ֆինանսական մենեջմենթի հիմնական գործառույթներից մեկն է: ՀՀ պետական բյուջեն դրամական միջոցների համապետական ֆոնդի (հիմնադրամ) գոյացման եւ օգտագործման հիմնական ֆինանսական պլանն է: Պետությունն իր երկրի տնտեսական եւ հասարակական կյանքի կառավարման ասպարեզում իր ֆունկցիաները կենսագործելու համար պետք է իր տրամադրության ներքո ունենա եկամուտների որոշակի մաս: Այդ նպատակով պետության ֆինանսական քաղաքականության, այդ թվում հարկային, մաքսային քաղաքականության միջոցով պետբյուջեում կենտրոնացնում է ազգային եկամտի մի մասը: Պետականն բյուջեի միջոցով է կենսագործվում երկրի տնտեսության նյութական արտադրության ճյուղերի արդյունաբերության, գյուղատնտեսության, տրանսպորտի, կապի, առեւտրի, ինչպես նաեւ ոչ նյութական արտադրության, այսինքն սոցիալական ոլորտի զարգացումը, բնակչության կենսամակարդակի աստիճանական բարձրացումը:

Շուկայական տնտեսության պայմաններում ֆինանսների խնդիրն այն է, որ ձեռնարկատերերին ապահովի բարձր շահույթ, անհատ ձեռներեցներին եկամուտ: Հետեւապես, երբ մասնավոր հատվածը ՀՀ տնտեսության մեջ արդեն կազմում է 60%-ը, պետությունը չի կարող տնօրինել բազմազան սեփականության (քաղաքացիների, կոլեկտիվ եւ պետական) վրա հիմնված ձեռնարկությունների եկամուտները, քանի որ այդ ձեռնարկությունների սեփականատերը չէ (բացառությամբ ազգայնացված պետական ձեռնարկություններից): Այդ իսկ պատճառով պետության ֆինանսական ռեսուրսների (պաշարների) հիմնական աղբյուրը հարկերն ու փոխառություններն են: Ընդ որում, ի տարբերություն փողի, ֆինանսները այնպիսի տնտեսական հարաբերությունների ամբողջություն են, որոնց գործընթացում տեղի է ունենում ստացված եկամուտների բաշխումը հարկային եւ մաքսային քաղաքականության, գործող օրենքների միջոցով: Ֆինանսական հարաբերություններն ընդգրկում են տնտեսավարող սուբյեկտների եւ շուկայական տնտեսության վրա հիմնված պետության տնտեսական գործունեության տարբեր բնագավառները: Հայաստանի Հանրապետության ֆինանսական համակարգը բաղկացած է հետեւյալ օղակներից ձեռնարկությունների (անկախ սեփականության ձեւից) եւ շուկայական տնտեսության ճյուղերի ֆինանսները, պետական բյուջեն, պետական ապահովագրությունը, (որը գրեթե կազմալուծվել է): Նշված ֆինանսական օղակների ամբողջությունը նրանց համապատասխանող կազմակերպությունների հետ միասին կազմում են ՀՀ ֆինանսական համակարգը:

Առաջին օղակը տնտեսավարող սուբյեկտներն են եւ երկրի տնտեսության ճյուղերի ֆինանսները, որոնք ընկած են ֆինանսական համակարգի հիմքում,

երկրորդ օղակը պետական բյուջեն է, որը կենտրոնական տեղ է զբաղեցնում ֆինանսական համակարգում:

երրորդ օղակը գույքային պետական եւ կամավոր ապահովագրությունն է, որը ֆինանսների ինքնուրույն բնագավառ է,

չորրորդ օղակը սոցիալական (ընկերային) ապահովագրությունն է:

Ֆինանսական համակարգի բոլոր օղակներն օրգանապես կապված են միմյանց հետ: Ֆինանսական համակարգը սերտորեն կապված է վարկային (փոխատվական) համակարգի հետ՝ համատեղ կազմելով ՀՀ ֆինանսավարկային համակարգը: Ֆինանսական համակարգի կառավարումն իրականացվում է ՀՀ ֆինանսնե-

րի եւ էկոնոմիկայի նախարարության կողմից, իսկ պետական եւ ոչ պետական բանկերի գործունեությունը ղեկավարում է ՀՀ Կենտրոնական բանկի խորհուրդը: Ֆինանսական համակարգում գլխավոր օղակը պետական բյուջեն է: Այն պետության հիմնական ֆինանսական պլանն է: Պետական բյուջեն անբաժանելիորեն կապված է երկրի սոցիալ-տնտեսական զարգացման ծրագրի հետ: Բյուջեի կատարումը կախված է այդ ծրագրի իրագործումից, որովհետեւ տնտեսավարող սուբյեկտների հարկային վճարումները կազմում են բյուջեի շուրջ 80 տոկոսը: Երկրի սոցիալ-տնտեսական ծրագրի կատարումն իր հերթին զգալիորեն կախված է բյուջեի կատարումից, այսինքն նրանից, թե որքան ժամանակին եւ լրիվ են պետբյուջեից ֆինանսավորվում սոցիալ-տնտեսական ծրագրով նախատեսված միջոցառումները: Դա հավասարապես վերաբերում է հասարակական կյանքի այն բոլոր ոլորտներին, որտեղ ծախսվում են բյուջեի միջոցները: Բյուջեն կազմելու եւ կատարելու գործընթացում դրամով վերահսկողություն է իրականացվում, հայտնաբերվում են տնտեսության հնարավորությունները, թեեւ ներկայումս շատ ձեռնարկություններ չեն գործում, իսկ գործողներն էլ օգտագործում են իրենց արտադրական կարողությունների 10-20 տոկոսը: Երկրի տնտեսության վրա բյուջեի ներգործությունն ուղղված է այն բանին, որպեսզի ապահովվի արտադրական ծրագրերի (բիզնես-ծրագրի) կատարումը, որին անդրադարձել ենք նախորդ բաժնում: Շուկայական տնտեսության պայմաններում ձեռնարկատիրական գործունեությամբ զբաղվող բոլոր տնտեսավարող սուբյեկտներն ու անհատ ձեռներեցները անմիջապես կապված են պետբյուջեի հետ: Դրանից առայժմ բացառություն են կազմում ստվերային տնտեսությունում գործող ձեռնարկություններն ու անհատ ձեռներեցները, որոնք երկրի տնտեսության մեջ իրենց գործունեության արդյունքներով 1998թ. առաջին կիսամյակում կազմել են գրեթե 50, իսկ 1996 թվականին մոտ 70 տոկոսը: Ձեռնարկատիրական, այսինքն ազատ տնտեսական շահավետ գործունեությամբ զբաղվող ձեռնարկությունները, որպես հարկ, պետական բյուջե են վճարում շահութահարկ, ավելացված արժեքի հարկ (ԱԱՀ), ակցիզային հարկ, հողի հարկ, գույքահարկ, աշխատող բանվոր-ծառայողներն ու անհատ ձեռներեցները՝ եկամտահարկ, առեւտրական գործունեությամբ (մինչեւ 30քմ տարածք ունեցողները), հասարակական սննդի ոլորտում եւ տրանսպորտում զբաղված անհատ ձեռներեցները՝ հաստատագրված վճարումներ, ապրանք ներմուծողները եւ այլ ծառայությունների համար մաքսատուրքեր (որոնց կանդրադառնանք առանձին), որից էլ ձեւավորվում են պետական բյուջեի հիմնական եկամուտները: Դրանից ելնելով նախատեսվում են ծախսերն ըստ ուղղությունների (աղյուսակ 13):

Աղյուսակ 13

ՀՀ 1998 թ. պետական բյուջեն

հոդված. ը/կ	եկամուտներ	Ընդամենը, մլն.դրամ	հոդված. ը/կ	Ծախսեր	Ընդամենը, մլն.դր.
1	2	3	4	5	6
I	Պետական բյուջեի եկամուտներ եւ պաշտոնական տրանսֆերտներ՝ ընդամենը	160783,8	01	Պետբյուջեի ծախսեր Ընդամենը՝ Ընդհանուր բնույթի պետական ծառայություններ	211702,5 21681,9
1.	Այդ թվում եկամուտներ	139466,8	-	այդ թվում՝ օրենսդիր մարմին եւ պետական կառավարում	3899,8
-	Այդ թվում եկամուտներ, որից՝		-	պետական ֆինանսական կառավարում	3036,8
-	Ընթացիկ եկամուտներ՝	138166,8		արտաքին քաղաքական գործունեություն	5602,5
-	Այդ թվում հարկային եկամուտներ եւ տուրքեր	128585,1	-	արտաքին տնտեսական աջակցություն	7689,0
-	Որից՝ ա) ԱԱՀ	47638,8	-	Ընդհանուր բնույթի իրավական գործունեություն	318,2
-	այդ թ-վում՝ ձեռնարկություններից	46423,3	-	Ընտրություններ	33,0
-	Անհատ ձեռներեցներից	1215,5		Ընդհանուր բնույթի պետական այլ ծառայություններ	1102,6
-	բ) շահութահարկ	9986,2	-	Երկրի պաշտպանություն	33343,0
-	որից՝ պետական ձեռնարկից	4198,4	-	այդ թվում՝ Ռազմական կարիքներ	31394,0
-	Ոչ պետական ձեռնարկից	5533,6		Քաղաքացիական պաշտպանություն	288,0
-	Օտարերկրյա իրավ. անձանցից	115,5	02	Պաշտպանության բնագավառի այլ ծախսեր	1661,0
-	Ֆինանսավարկային կազմ.-ից	138,7	-	Հասարակական եւ ազգային անվտանգություն	13638,4
-	գ) եկամտահարկ	6486,3		Այդ թվում ներքին գործեր	12411,2
-	որից աշխատանք. եւ քաղաքացիա-իրավ. պայմանագրերից	4498,3		դատական գործունեություն	1227,2
-	Ձեռնարկատիրական գործ-ից	546,5		Կրթություն եւ գիտություն	21412,6
-	Փայամասնակցությունից, արժեթղթերից եւ ավանդներից	1441,5	03	այդ թվում՝ կրթության եւ գիտության պետական կառավարում	106,2
-	դ) ակցիզային հարկ	30853,1		նախադպրոցական դաստիարակություն	20,4
-	որից՝ ՀՀ-ում արտադրվող ենթակցիզային ապրանքներից	6488,7	-	հանրակրթական	
-	Ներմուծվող ենթակցիզային ապրանքներից	24364,4	-		
-	ե) Գույքահարկ	290,7	-		
-	որից ձեռնարկ.-ից	72,7			
-	անհատ ձեռներեց-ից	218,0	-		
-	եւ քաղաքաց-ից	253,8			
-	զ) հողի հարկ	180,6	-		
-	որից՝ գյուղատնտ. հողատեսքերից				

-	ոչ գյուղ. հողերից	73,2		դպրոցներ	11950,0
-	է) մաքսային տուրք	13173,7	-	հատուկ դատարանակրկչական	
-	որից՝ ներմուծվող ապրանքներից	12615,1		դպրոցներ	146,0
-	ը) պետական տուրքեր	12615,1	-	այլ դպրոցներ եւ մանկատներ	658,6
-	որից ՀՀ քաղաքացիություն ստանալու եւ այն փոխելու համար	9,2	-	ուսումնարաններ եւ միջնակարգ ուսումն. հաստ. բարձրագույն կրթություն	1669,5
-	ՀՀ պետարբիտրաժի հայցադիմումից եւ վճիռները վերանայելուց	13,0	-	որակավորման բարձացման կենտրոններ եւ դասընթացներ	2769,8
-	հյուպատոսական ծառայությունների իրականացման համար	3050,8	-	դասընթացներ	203
-	պետական գրանցման համար	3332,2	-	Գիտություն	25547
-	մշակութային արժեքների արտահանման համար	35,0	05	Առողջապահություն	17650,9
-	Գյուտերի, ապրանքային, սպասարկման նմուշների եւ այլ գործողությունների համար	197,2	-	Հիվանդանոցներ	8042,4
-	Ֆիզիկական անձանց տրվող փաստաթղթերի համար	1080,0	-	պոլիկլինիկաներ եւ ամբուլատորիաներ	4425,9
-	Լիցենզիաներ տալու համար	67,8	-	Առողջապահության բնագավառի այլ ծախսեր	5182,6
-	Օրենքով սահմանված այլ ծառայությունների համար	4829,9	06	Սոցիալական ապահովագրություն եւ սոցիալական ապահովություն	21283,3
-	թ) հաստատագրված վճարներ	6211,5		Այդ թվում՝	
-	որից՝ առեւտրական գործունեությունից	2174,0	-	կենսաթոշակային ապահովում	4215,3
	հասարակական		-	պետական նպաստներ	
	սննդի ոլորտից	1552,9		բնակչությանը	14900,0
	սպասարկման ոլորտից	2484,6		սոցիալական ապահովության միջոցառումներ	1232,0
-	ժ) բնական պաշարների օգտագործման եւ շրջակա միջավայրի պահպանման վճարներ	1076,2	-	Այլ ծախսեր	936,0
			07	Մշակույթ եւ սպորտ	4239,6
				Այդ թվում	
			-	հեռուստառադիոհաղորդումներ	1740,8
			-	մշակույթի այլ բնագավառներ	2498,8
			08	Բնակարանային կոմունալ տնտեսություն	9006,0
-	Ոչ հարկային եկամուտներ	9581,7		Այդ թվում	
-	այդ թվում՝ ՀՀ ԿԲ-ի ծախսերի նկատմամբ եկամուտների գերազանցումից	5508,0	-	Բնակարանային տնտեսություն եւ բնակարանային շինարարություն	3140,0
	գույքի վարձակալությունից	357,5	-	ջրամատակարարում	2370,0
	դիվիդենտներ (շահաբաժիններ)	250,3		Այլ ծախսեր	3496,0
-	այդ թվում բանկային բիզնեսից	30,0	09	Վառելիքա էներգետիկ համալիր	18174,8
-	Բաժնետիրական կապիտալի ներդրումից ստացված շահաբաժիններ	220,3		Այդ թվում	
-	վարկերի (փոխատվությունների) տոկոսավճարներ	974,5	-	էլեկտրաէներգետիկա	7396,5
-	Բռնագրաված, տիրազուրկ, նվիրատվության եւ ժառանգության իրավունքով պետությունն անցած գույքի իրացումից	260,0	-	ատոմային էներգետիկա	10381,7
-	Վարչական իրավախախտումների, պատժամիջոցների մուտքեր	500,0		Այլ ծախսեր	75,1
-	Այլ ոչ հարկային եկամուտներ	1486,1	10	Գյուղատնտեսություն, անտառային եւ ջրային տնտեսություն	13468,7
-	Կապիտալի գործունեությունից եկամուտներ	1300,0		Այդ թվում՝	
	որից՝		-	Գյուղատնտեսության պետական կառավարում	143,2
-	Պետական սեփականության հիմնական միջոցների օտարումից	200,0	-	Հողերի բացելավման աշխատանքներ	7531,6
-	Բանկերում պետական բաժնետոմսերի օտարումից	1100,0	-	Այլ գյուղերի ծախսեր	5793,9
-	Պաշտոնական տրանսֆերտներ՝ ընդամենը	21317,0	11.	Լեռնահանքային արդյունաբերություն	1710,7
-	Այդ թվում՝			Այդ թվում՝	
-	Օտարերկրյա պետությունների եւ միջազգային կազմակերպությունների տրամադրած տրանսֆերտներ	21317,0	-	Շինարարություն, գեոդեզիա	280,0
	որից ընթացիկ տրանսֆերտներ	21317,0	-	Գյուղի այլ ծախսեր	1189,7
			-	Հիդրոօդեւերաբանություն	241,0
			12.	Տրանսպորտ եւ կապ	6724,2
				այդ թվում՝	
			-	Տրանսպորտի եւ կապի պետական կառավարում	128,5
			-	Ավտոմոբիլային եւ քաղաքային էլեկտրական տրանսպորտ	1400,0
			-	ճանապարհային տնտեսություն	5135,7
			-	Կապ	60,0
			13.	Այլ տնտեսական ծառայություններ (առեւտուր, մատակարարում)	1311,5
			14.	Հիմնական խմբին չդասվող ծախսեր	28056,8
				Այդ թվում՝	
			-	Պետական պարտքային պարտավորությունների հետ գործառնություններ	14818,6
			-	Տրանսֆերտային փոխանցումներ տեղական ինքնակառավարման մարմինների բյուջեներին	3836,9

				Այլ ծրագրեր եւ այլ ծախսեր	9401,3
	Ընդամենը Դեֆիցիտ (ճեղքվածք)	160783,8 -50918,7		Ընդամենը	211702,5

ՀՀ 1998թ. պետբյուջեի տվյալներից երեւում է, որ եկամուտների համալրման հիմնական աղբյուրը հարկերն են, ինչը բնորոշ է շուկայական տնտեսությանը: Այսպես, նախատեսված տարեկան եկամուտներից (160,8 մլրդ դրամ) բոլոր տեսակի հարկային մուտքերը կազմում են 128,6 մլրդ դրամ կամ 80 տոկոսը: Ընդ որում, հարկերի կազմում առավել մեծ տեսակարար կշիռ ունի ավելացված արժեքի հարկը (ԱԱՀ) 47,6 մլրդ դրամ կամ 29,6%-ը, ակցիզային հարկը 19,2%, մաքսատուրքերը 8,2, պետական տուրքերը 7,8, շահութահարկը 6,2 եւ հաստատագրված վճարումները 3,9 տոկոս: Պետբյուջեի եկամտի 6,0%-ը ոչ հարկային մուտքերն են եւ 13,2%-ը պաշտոնական տրանսֆերտները: Վերջիններիս վերաբերում են արտերկրներից արտարժույթի (վալյուտա, ոսկի, արժեթուղթ) փոխադրումը մեկ երկրից մյուսը:

ՀՀ պետբյուջեի ծախսային մասը 1998թ. նախատեսված է 211,7 մլրդ դրամ: Նրանում մեծ տեսակարար կշիռ են կազմում երկրի պաշպանության, ներքին գործերի եւ ազգային անվտանգության ծախսերը համապատասխանաբար 33,3 եւ 13,6 մլրդ դրամ կամ ծախսերի 15,7 եւ 6,4 տոկոսը: Պետբյուջեի ծախսային մասի կառուցվածքի վերլուծությունը ցույց է տալիս, որ այն չունի երկրի տնտեսության զարգացման ուղղվածություն: Այսպես, երկրի տնտեսության նյութական արտադրության ճյուղերի զարգացմանը հատկացված է ընդամենը 40,1 մլրդ դրամ, ինչը կազմում է ամբողջ ծախսերի 19,93%-ը, այդ թվում ագրոարդյունաբերական համալիրի զարգացմանը 6,67%-ը, վառելիքաէներգետիկ համալիրի զարգացմանը 9,0, լեռնահանքային արդյունաբերությանը 0,85, տրանսպորտի զարգացմանը 3,31, կապի զարգացմանը 0,1 տոկոս: Հետեւապես, երկրի պետբյուջեն 1998 թվականին ունի ոչ թե տնտեսության զարգացման, այլ սոցիալական (ընկերային) ոլորտի զարգացման ուղղվածություն: Այդ է հաստատում պետբյուջեի ծախսային մասի կառուցվածքային վերլուծությունը: Այսպես, երկրի սոցիալական (ընկերային) ոլորտին հատկացված է 73,6 մլրդ դրամ կամ ամբողջ ծախսերի 36,58%-ը, այդ թվում կրթությանը եւ գիտությանը 10,64%, առողջապահությանը 8,77, բնակարանային կոմունալ տնտեսությանը 4,5 եւ մշակույթին ու սպորտին 2,1տոկոս: Թեեւ երկրի պետբյուջեն 1996-1998թթ. ունեցել է եւ ներկայումս էլ ունի սոցիալական ուղղվածություն, այնուամենայնիվ, այն չի ապահովում սոցիալական ոլորտի զարգացումը եւ հատկապես բնակչության սոցիալական խնդիրները դեռեւս հիմնահարց

են մնում, մանավանդ որ դեռեւս խիստ ցածր է բնակչության կենսամակարդակը: Վերջինս որոշվում է մակրոտնտեսական կարեւոր ցուցանիշի համախառն ներքին արդյունքի (ՀՆԱ) եւ բնակչության թվաքանակի հարաբերությամբ (ՀՆԱ-ն մեկ շնչի հաշվով): Այդ ցուցանիշով աշխարհի 206 երկրները բաժանված են երեք խմբի. տնտեսապես զարգացած երկրներ (24 երկրներ հիմնականում Արեւմտյան Եվրոպայի երկրները, ԱՄՆ-ը, Կանադան, Արեւելքից Ճապոնիան եւ այլն), աղքատ երկրներ (50 երկիր՝ հիմնականում աֆրիկյան երկրները) եւ զարգացող 142 երկրներ, որոնց կազմում ընդգրկված են Արեւելյան Եվրոպայի նախկին սոցերկրները, որոնք շուկայական տնտեսության փոխադրվեցին 1989 թվականից, ինչպես նաեւ նախկին Խ. Միության 1991-1992թթ. անկախություն ստացած երկրները (Անկախ պետությունների համագործակցության երկրները, այդ թվում Հայաստանի Հանրապետությունը): Ընդ որում, եթե բնակչության կենսամակարդակի ցուցանիշով Հայաստանը 1994թ. ըստ ՄԱԿ-ի վերլուծության տվյալների գրավել է 130-րդ տեղը, 1996-ին 103-րդ, ապա 1998 թվականից զբաղեցնում է 99-րդ տեղը: Դրական այդ տեղաշարժը տեղի է ունեցել այն բանի շնորհիվ, որ 1998թ. առաջին կիսամյակում երկրի համախառն ազգային արդյունքը (ՀԱԱ) աճել է 6,7%-ով, թեեւ սղաճը նախատեսված 10,5%-ի փոխարեն 1997թ. տարեկանը կազմել է շուրջ 21, իսկ 1998թ. առաջին կիսամյակում մինչեւ Ռուսաստանի ֆինանսական շուկայի ճգնաժամը 0,9 տոկոս: Այնուհանդերձ, Հայաստանի տնտեսության զարգացման վիճակը ավելի քան լավ կլիներ ներկայումս, եթե երկրի տնտեսական, ֆինանսական, այդ թվում հարկային ու մաքսային քաղաքականության եւ սոցիալ-տնտեսական զարգացման ծրագրերում եւ հատկապես սեփականաշնորհման գործում թույլ չտրվեր էական բացթողումներ, թերություններ եւ տեղիք չտրվեր մեր ազգային ունեցվածքի թալան սեփականաշնորհման դրոշի ներքո, որը, թերեւս, միջազգային մրցույթով սեփականաշնորհման (1998 թվականից մասնավորեցման) միջոցով կազմակերպվում է ազգային ունեցվածքի, արժեքների օտարում: Մյուս կողմից, հարկ էր ճիշտ ընտրել երկրի տնտեսական զարգացման մոդելը (նմուշօրինակը): Ներկայումս մեր երկրի տնտեսությունը զարգացվում է (նկատի ունենանք, որ երկրի տնտեսությունը 1992-1998թթ. գտնվում է գործարարության պարբերաշրջանում 1990-1992թթ. կրճատման, 1993-1997թթ. տնտեսական անկման ճգնաժամի եւ 1998թ. աստիճանաբար թեւակոխում է վերելքի փուլը) խառը մոդելով հիմքում դնելով ամերիկյան մոդելը, որը չի համապատասխանում մեր ազգային հոգեբանությանը, նրա ոգուն եւ ապրելակերպին: Այսպես, տնտեսության զարգացման ամերիկյան մոդելը խրախուսում է մեծահարուստների խավի ստեղծումը, հետեւաբար բնակչության սոցիալական խմբերի խիստ շերտավո-

ռումը, ինչպես դա տեղի ունեցավ մեզ մոտ: Այսպես, ըստ ՄԱԿ-ի հայաստանյան գրասենյակի տվյալների (1996թ.) բնակչության 13,7%-ը ընչազուրկ են, որոնց եամսական եկամուտները չեն գերազանցում տասը $-ին համարժեք դրամը, 34%-ը աղքատ (ընտանիքի եկամուտը չի գերազանցում 35$-ին համարժեք դրամը), միջին խավ դեռ չի ձեւավորվել (ընտանիքի ամսական եկամուտը 55$-ին համարժեք դրամ) եւ միայն բնակչության 4,4%-ը տնօրինում է երկրի ազգային եկամտի 65 տոկոսին: Այնուամենայնիվ, 1998-2001թթ. սոցիալ-տնտեսական ծրագիրը եւ նոր տնտեսական ու ֆինանսական քաղաքականությունը հույս է ներշնչում, որ առաջիկա 5-7 տարվա ընթացքում կկատարվեն տեղաշարժեր տնտեսության մեջ կստեղծվեն նոր աշխատատեղեր, կբարձրացվի աշխատունակ բնակչության զբաղվածության եւ կիջնի գործազրկության մակարդակը: Դա հնարավորություն կտա բարձրացնել բնակչության կենսամակարդակը, այդ թվում բյուջետային կազմակերպությունների (նաեւ կրթության, գիտության, առողջապահության, մշակույթի եւ ընդհանրապես սոցիալական ոլորտի աշխատողների աշխատավարձը, թոշակները (կրթաթոշակ, կենսաթոշակ, նպաստներ): Իհարկե, եթե ՀՀ կառավարությունը ընդօրինակեր երկրի տնտեսության զարգացման շվեդական (որ ամենալավն է աշխարհում եւ հայտնի է «շվեդական սոցիալիզմ» անվանումով) կամ ճապոնական (որ երկրորդ տեղն է գրավում) կամ գերմանական մոդելը (հայկական մոդել դեռ հստակ ձեւավորված չէ), ապա կարճ ժամանակամիջոցում կարող էր երկիրը դուրս բերել ճգնաժամային վիճակից եւ զգալիորեն բարձրացնել բնակչության կենսամակարդակը: Ինչ խոսք, որ դրա համար անհրաժեշտ է տնտեսության ճյուղերի եւ առաջին հերթին ագրոպարենային համակարգի, լեռնահանքային արդյունաբերության եւ արդյունաբերության մյուս ճյուղերի զարգացումը: Սակայն ներկայումս դրան խանգարում են ոչ այնքան տնտեսական շրջափակումը, տնտեսական մյուս նախադրյալները, որքան շուկայական տնտեսությանը բնորոշ տնտեսագիտական գիտությունների (մենեջմենթի հիմունքներ, ֆինանսական մենեջմենթ, մակրոտնտեսագիտություն, միկրոտնտեսագիտություն, մարքեթինգի հիմունքներ, ձեռներեցության հիմունքներ եւ այլն), գործնական կիրառումը եւ կադրային ճիշտ քաղաքականությունը (կադրերի ընտրությունը կատարելով ոչ թե ծանոթի, կաշառքի, այլ մենեջմենթի տեսությունների թեստերով, ինչպես Արեւմուտքի երկրներում, որոնց մի մասին անդրադարձել ենք սույն ձեռնարկի առաջին գլխում):

Բյուջեները լինում են երկու տեսակի:

Առաջին հավելուրդային բյուջե, այսինքն երբ բյուջեի եկամուտները գերազանցում են նրա ծախսերին: Հավելուրդային բյուջեն բնորոշ է տնտեսապես զարգացած երկրներին, որոնք ունեն

զարգացած շուկայական տնտեսություն, ձեռնարկատիրական, բաժնետիրական հասարակություն եւ ժողովրդավարական պետություն: Դրանք հիմնականում Արեւմտյան Եվրոպայի երկրներն են, ԱՄՆ-ը, Ճապոնիան եւ այլն: Այդ երկրների տնտեսական համակարգը հիմնված է մասնավոր հատվածի (70-80%, ՀՀ-ում ներկայումս 60%), գների համակարգի եւ մրցակցության սյուների վրա, իսկ վերնաշենքը ազատ ձեռնարկատիրական հասարակությունն է հիմնված ժողովրդավարական պետության վրա:

Երկրորդ պակասորդային բյուջե, այսինքն դեֆիցիտային (ճեղքվածք), որը բնորոշ է տնտեսապես զարգացող եւ հատկապես նոր անկախություն ստացած երկրներին, ինչպիսին Հայաստանն է:

Ինչպես երեւում է ՀՀ պետբյուջեի 1998թ. ցուցանիշներից, եկամուտները կազմում են 160,8 մլրդ դրամ, իսկ ծախսերը՝ 211,7 մլրդ դրամ: Պետբյուջեի ծախսերը 50,9 մլրդ դրամով գերազանցում են եկամուտներին, այսինքն պետբյուջեի դեֆիցիտը (ճեղքվածքը) կազմում է շուրջ 51 մլրդ դրամ, իսկ 1997թ. պետբյուջեի ճեղքվածքը նախատեսվել էր 34 մլրդ դրամ: ՀՀ 1998թ. պետբյուջեն հաստատվել է ԱԺ-ի կողմից եւ 1998 թվականի պետական բյուջեի մասին ՀՀ օրենքի 2-րդ հոդվածով նախատեսված են պետբյուջեի դեֆիցիտի (ճեղքվածքի) ծածկմանն ուղղված հետեւյալ միջոցները (աղյուսակ 14):

Աղյուսակ 14

ՀՀ 1998թ. պետբյուջեի դեֆիցիտի ծածկման աղբյուրները

	Աղբյուրների անվանումը	Գումարը, մլն դրամ
Ա.	Ներքին աղբյուրներ	8204,5
	այդ թվում՝	
1.	Պետական արժեթղթեր	6700,0
2.	Պետական ձեռնարկությունների եւ անավարտ շինարարության օբյեկտների սեփականաշնորհումից մուտքեր	2210,0
3.	«Հայաստան» համահայկական հիմնադրամից ստացված փոխատվության մարում	(605,5)
4.	Պետական ներքին շահող փոխառության պարտատոմսերի հետգնում	(100,5)
Բ.	Արտաքին աղբյուրներ	42714,2
	Այդ թվում՝	
1.	Միջազգային կազմակերպությունների միջոցներ	29604,3
	որից՝	
-	Վարկերի (փոխատվությունների) ստացում	32430,7
-	Վարկերի մարում	(2826,4)
2.	Օտարերկրյա պետությունների միջոցներ	13109,9
	Այդ թվում՝	
-	Վարկերի ստացում	18250,2
-	Վարկերի մարում	(5140,3)
	Ընդամենը պետբյուջեի դեֆիցիտի ֆինանսավորման աղբյուրներ	50918,7

Ինչպես երեւում է, բյուջեի ճեղքվածքի համալրման աղբյուրները համարվում են ներքին աղբյուրները (պետական արժեթղթեր եւ մուտքեր սեփականաշնորհումից) ընդամենը 8910,0 մլն դրամ (բյուջեի ճեղքվածքի 17,5%-ը, որից մարվելու է նաեւ ներքին պարտքերից 706 մլն դրամ (փակագծերում նշված թվերը հանվում են): Պետբյուջեի ճեղքվածքի հիմնական մասը նախատեսվել է համալրել արտաքին աղբյուրների հաշվին գումարով 42714,2 մլրդ դրամ, որը կազմում է ճեղքվածքի 83,9 տոկոսը: Ընդ որում, նախատեսվում է միջազգային կազմակերպություններից (վալյուտային ֆոնդ, համաշխարհային վերակառուցման եւ զարգացման բանկ եւ այլն) ստանալ վարկ (փոխատվություն) գումարով 32,4 մլրդ դրամ, որից ուղղել նախկին վարկերի տոկոսավճարի մարմանը 2,8 մլրդ դրամի չափով: Պետբյուջեի ճեղքվածքի փակման մյուս աղբյուրը նախատեսվել է օտարերկրյա պետությունների վարկային միջոցները գումարով 18,2 մլրդ դրամ, որից նախկին փոխատվությունների մարմանն է ուղղվում 5,1 մլրդ դրամ: Հետեւապես, օտարերկրյա պետություններից ստացված փոխատվություններից նախատեսվում է պետբյուջեի ճեղքվածքի փակում 13,1 մլրդ դրամ, որը կազմում է ընդհանուր ճեղքվածքի 25,7տոկոսը:

Այժմ ցույց տանք պետբյուջեի կատարման ընթացքը 1998թ. առաջին կիսամյակում:

ՀՀ 1998թ. պետբյուջեի կատարման ընթացքը բնութագրվում է հետեւյալ կերպ.

Ըստ ՀՀ ֆինանսների եւ էկոնոմիկայի նախարարության նախնական տվյալների, 1998թ. առաջին կիսամյակի պետական բյուջեն կատարվել է 15701,3 մլն դրամի դեֆիցիտով, որը կազմել է ՀՆԱ-ի 5,1տոկոսը: Նախորդ տարվա նույն ժամանակահատվածի համեմատ այն ավելացել է ոչ միայն ՀՆԱ-ի նկատմամբ (2,0 տոկոսով), այլեւ իր անվանական մեծությամբ (2,1 անգամ):

Դեֆիցիտի 75,9 տոկոսը ֆինանսավորվել է արտաքին աղբյուրներից միջազգային կազմակերպություններից եւ օտարերկրյա պետություններից ստացված վարկերի հաշվին, 24,1 տոկոսը ֆինանսավորման ներքին աղբյուրներից:

1998թ. հուլիսի 1-ի դրությամբ տրամադրվել է 35565 մլն դրամի վարկ օտարերկրյա տարադրամով, որը կազմում է ընդհանուր վարկային ներդրումների 77,2 տոկոսը: Վարկերի դիմաց ՀՀ ԿԲ վերաֆինանսավորման տոկոսադրույքը 1998թ. հուլիսի 1-ի դրությամբ կազմել է 47 տոկոս, ինչը 2 տոկոսով նվազել է հունիսի 1-ի համեմատությամբ:

Բանկերում բնակչությունից ներգրավված ավանդների մնացորդը 1998թ. հուլիսի 1-ի դրությամբ դրամական զանգվածի ծավալը կազմել է 18206 մլն դրամ եւ հունիսի 1-ի համեմատ ավելացել է 786 մլն դրամով կամ 4,5 տոկոսով:

ՀՀ ԿԲ տվյալներով, 1998թ. հուլիսի 1-ի դրությամբ դրամական զանգվածի ծավալը կազմել է 78705 մլն դրամ տարեսկզբի համեմատ ավելանալով 11,1 տոկոսով: Պետբյուջեում վճարումների գծով ապառքը՝ 255341,6 մլն դրամ է: 1998թ. հուլիսի 1-ի դրությամբ Հայաստանի պետական բյուջեում հարկերի գծով ապառքը, ըստ հարկային տեսչության տվյալների, անցած տարվա 16156,1 մլն դրամի (37 տոկոս) փոխարեն կազմել է 25341,6 մլն դրամ (անցած տարվանից մնացած պարտքերի հաշվառմամբ) կամ պետական բյուջեում արված բոլոր մուտքերի 36,4 տոկոսը: 1998թ. հունիսի 1-ի դրությամբ ապառքն ավելացել է 1133,5 մլն դրամով, կամ 4,7 տոկոսով: Ըստ ՀՀ Վիճակագրության, պետռեգիստրի եւ վերլուծության նախարարության տվյալների, ապառքների ամենամեծ տեսակարար կշիռն ունեցել են ավելացված արժեքի հարկի եւ շահութահարկի գծով չվճարումները: Այս երկու հարկատեսակների գծով չվճարումների ընդհանուր գումարը 18341,3 մլն դրամ է կամ բոլոր չվճարումների 72,3 տոկոսը:

Այս տարվա ինն ամսում նախատեսվել է կատարել 23372,6 մլն դրամի կապիտալ ծախսեր, որից 9682,0 մլն-ը՝ ի հաշիվ սեփականաշնորհումից ստացված միջոցների: Ինն ամսվա ընթացքում փաստացի կատարված 7164,0 մլն դրամի շինարարական եւ նորոգման աշխատանքների դիմաց հատկացվել է 9604,8 մլն դրամ կամ նախատեսվածի 41 տոկոսը: Կապիտալ ծախսերի կատարման ժամանակ առաջնությունը տրվել է աղետի գոտու վերականգնման աշխատանքների իրականացման հատկացումներին: Տեղեկանքում նշվում է, որ աղետի գոտում ինն ամսում պետական բյուջեով նախատեսված է եղել կատարել 1816,6 մլն դրամի շինարարական նորոգման աշխատանքներ, փաստացի հատկացվել է 1782,8 մլն դրամ, այն դեպքում, երբ աշխատանքներ են կատարվել 1361,5 մլն դրամի չափով: 1998 թ. ինն ամսում նախատեսված բնակարանային շինարարության 2370,0 մլն դրամի դիմաց ինն ամսում կատարվել են 974,5 մլն դրամի շինարարական աշխատանքներ եւ ֆինանսավորվել 1358,7 մլն դրամով (57,3 տոկոս):

Առողջապահության գծով նախատեսված 113,3 մլն դրամի դիմաց ֆինանսավորումը կազմել է 116,5 մլն, իսկ կատարողականը՝ 101,9 մլն դրամ: Ինն ամսում նախատեսվել է իրականացնել հանրակրթական կրթօջախների վերակառուցման եւ շինարարական աշխատանքներ 962,9 մլն դրամի, փաստացի կատարվել են 267,4 մլն դրամի շինարարական աշխատանքներ՝ 448,5 մլն դրամի ֆինանսավորման դեպքում:

Բյուջետային ծախսերի կատարման ընթացքում մեծ ուշադրություն է դարձվել ոռոգման եւ խմելու ջրի ջրամատակարարման ցանցերի վերակառուցմանն ու նորոգմանը: Այդ գծով ինն ամսում բյուջեով նախատեսված 236,0 մլն դրամի դիմաց

կատարվել են 1458,6 մլն դրամի շինարարական եւ վերանորոգման աշխատանքներ:

Այս տարի հանրապետության ընդհանուր արտաքին պարտքի սպասարկումը կկազմի 52,98 մլն դոլլար, այդ թվում՝ 19,88 մլն դոլլար՝ տոկոսավճարներ: Համաձայն ֆինանսների եւ էկոնոմիկայի նախարարության տեղեկատվության, տարվա առաջին կիսամյակում արտաքին պարտքի սպասարկումը կազմել է ընդամենը 19,6 մլն դոլլար, որից 10,3 մլն դոլլարը՝ հիմնական գումարի մարում եւ 9,3 մլն դոլլար՝ տոկոսավճարներ: Ընդ որում, սպասարկված 19,6 մլն դոլլարի մեջ ներառված է նաեւ ԿԲ պարտավորությունների սպասարկումը՝ 4,4 մլն դոլլարի չափով: Մնացած 15,2 մլն դոլլարից 5,7 մլն հատկացվել է բազմակողմանի եւ 9,5 մլն երկկողմանի պարտավորությունների գծով սպասարկումներին: Երկկողմանի պարտավորություններում սպասարկվել են բացառապես ՌԴ վարկերը՝ 4,2 մլն եւ Թուրքմենստանի վարկը՝ 4,7 մլն դոլլարի չափով:

1996 թ. Հայաստանի արտաքին պարտքի սպասարկումը կազմել է 18,56 մլն, իսկ 1997 թ.՝ 33,10 մլն դոլլար: Հատկանշական է, որ առաջիկա մի քանի տարիներին եւս երկրի արտաքին պարտքի սպասարկումը հետզհետե կավելանա: Առավելագույն չափի սպասարկումը, որը բաժին կընկնի 2003-2005 թթ., կկազմի տարեկան 70-80 մլն դոլլար:

Այս տարվա վերջին Հայաստանի արտաքին պարտքը կկազմի 791 մլն դոլլար, որը անցած տարվա համեմատ կունենա մոտ 110 մլն դոլլարի աճ:

Ըստ պաշտոնական տեղեկատվության[1], կառավարության նիստերից մեկի ժամանակ քննարկվել եւ հավանություն է տրվել 1999 թ. պետական բյուջեի նախագծին:

Նախ, անդրադառնանք հիմնական մակրոտնտեսական ցուցանիշներին, ըստ ներկայացված փաստաթղթի. համախառն ներքին արդյունքի իրական աճը կկազմի 8 տոկոս, կանխատեսված են նաեւ 2000 եւ 2001 թվականների ցուցանիշները՝ 2000 թ.՝ 7,5 տոկոս, 2001 թ.՝ 7,0 տոկոս: Իսկ ՀՆԱ-ի դեֆլյատորը համապատասխանաբար կկազմի 11, 10,8 եւ 10,4 տոկոս: Ժամանակաշրջանի վերջում սղաճը կկազմի 9,5 միջին սղաճը՝ 9,1 տոկոս, իսկ 2000 թ.՝ 9 տոկոս: Ժամանակաշրջանի վերջում դրամի փոխարժեքը կլինի 577, իսկ միջին փոխարժեքը՝ 552, 2000 թ.՝ 631, 2001 թ.՝ 687:

Բյուջեի եկամուտները դրամաշնորհների հետ միասին հաջորդ տարի կկազմեն 192,7 մլրդ դրամ, որը կազմում է ՀՆԱ 16,98 տոկոսը, 2000 թվականին բյուջեի եկամուտները կկազմեն 217 մլրդ դրամ (ՀՆԱ-ի 16,06 տոկոս), իսկ 2001 թ.՝ 252 մլրդ (15,79 տոկոս):

[1] «Ֆինանսներ եւ բանկեր» շաբաթաթերթ, թիվ 47, 1998:

Բյուջեի ծախսերը գուտ վարկավորման հետ միասին կկազմեն 249,5 մլրդ դրամ՝ ՀՆԱ 22 տոկոսը, 2000 թ.՝ 269 մլրդ՝ 19,9 տոկոսը եւ 2001 թ.՝ 277 մլրդ՝ 17,4 տոկոսը:

Բյուջեի դեֆիցիտը ՀՆԱ-ի նկատմամբ կկազմի 5 տոկոս, իսկ բյուջեի 4-րդ հավելվածը ներառյալ՝ 6 տոկոս: Դեֆիցիտի ֆինանսավորումը կկազմի 45,4 մլրդ. դրամ, որից արտաքին ֆինանսավորումը կկազմի 39,4 մլրդ. արժեթղթերից՝ 6 մլրդ. դրամ: Սեփական աշխատանքների հաշվառումից սպասվելիք գումարների տողում նշված է 0 (զրո):

Ընթացիկ եկամուտները կկազմեն 168,5 մլրդ. դրամ, որից հարկային եկամուտները եւ տուրքերը՝ 157,8 մլրդ., որի տեսակարար կշիռը եկամուտների ընդհանուր ծավալում կկազմի 81,9 տոկոս՝ այս տարվա 80 տոկոսի դիմաց: Ինչպես եւ նախորդ տարիներին, անուղղակի հարկերի տեսակարար կշիռը զգալիորեն գերազանցում է ուղղակի հարկերին: Այսպես, ԱԱՀ-ի տեսակարար կշիռը եկամուտների ընդհանուր ծավալում կկազմի 35,7 տոկոս, ակցիզային հարկինը՝ 13,5, իսկ շահութահարկինն ու եկամտահարկինը միասին՝ 11,9 տոկոս (7,2 տոկոս եւ 4,7 տոկոս):

Զգալիորեն ավելացել են բնական պաշարների օգտագործման եւ շրջակա միջավայրի պահպանման համար վճարները, որոնց տեսակարար կշիռը կկազմի 2,6 տոկոս, իսկ գումարային արտահայտությամբ՝ 5 մլրդ. դրամ: 1998 թ. այն կազմել է ընդամենը մեկ միլիարդ դրամ: Պաշտոնական տրանսֆերտները կկազմեն 24,2 մլրդ. դրամ (12,6 տոկոս): Ընդամենը ծախսերը, առանց նպատակային վարկերի, կկազմեն 180,5 մլրդ. դրամ, տնտեսության ֆինանսավորումը կկազմի ընդամենը 6,7 մլրդ. դրամ կամ ծախսերի ընդհանուր ծավալի 3,72 տոկոսը: Սոցիալ-մշակութային միջոցառումների ֆինանսավորումը՝ 64,2 մլրդ.՝ 35,57 տոկոս:

Դեֆիցիտի ֆինանսավորման կառուցվածքում զգալիորեն մեծացել է արտաքին աղբյուրներից սպասվելիք ֆինանսավորումը եւ, բնականաբար, նվազել են ներքին աղբյուրները:

5.2 Պետության ֆինանսական եւ հարկային քաղաքականությունը

Պետության ֆինանսական քաղաքականությունը՝ դա ֆինանսների օգտագործման ուղղությամբ պետության գործունեությունն է՝ իր հնարավորությունների (տնտեսական, քաղաքական, ռազմական, բնապահպանական, սոցիալական ընկերային) ամրապնդման եւ իմիջի (վարկի, հեղինակության) բարձրացման համար: Ֆինանսական քաղաքականությունը իրենից ներկայացնում է պետության կողմից կիրառվող ներգործության ձեւերի, մեթոդների ուղղությունները ֆինանսական համակարգի կենսագործունեության վրա: Երկրի տնտեսության զարգացման, մեծ եւ փոքր

բիզնեսի ձեռնարկատիրական գործունեության ծավալման համար: Վերջինս իրականացվում է տնտեսական կազմակերպական միավորների[1], այսինքն տնտեսավարող սուբյեկտների (անկախ սեփականության ձևից) եւ անհատ ձեռներեցների կողմից: Ֆինանսական քաղաքականությունը հանդիսանում է պետության տնտեսական քաղաքականության բաղկացուցիչ մասը եւ հանդես է գալիս կառավարման մեթոդների եւ ձեւերի համակարգում (այսինքն ֆինանսական պաշարների հավաքագրման, կուտակման եւ պետության ներսում ըստ տարածքների (մարզ, համայնք եւ ըստ երկրի տնտեսության ճյուղերի բաշխման, պետական եւ մարզային համայնքային եկամուտների ու ծախսերի ձեւավորման համար, որոնք արտացոլվում են տեղական ինքնակառավարման մարմինների եւ պետական բյուջեի եկամտային ու ծախսային մասում:

Պետության ֆինանսական քաղաքականության իրացման (կենսագործման) մեխանիզմը իր մեջ ընդգրկում է.

առաջին, պետության ֆինանսական համակարգի զարգացման կոնցեպցիայի (հայացքների համակարգի) մշակում,

Երկրորդ, պետության տնտեսական քաղաքականության մեջ ֆինանսական մեխանիզմի օգտագործման հիմնական ուղղությունների որոշում,

Երրորդ, համապետական եւ տարածքային (մարզային, համայնքային) ֆինանսների եւ ամբողջ երկրի հնարավորությունների (տնտեսական, քաղաքական, ռազմական եւ այլն) ամրապնդման ուղղությամբ նպատակային ծրագրերի մշակում,

Չորրորդ, առաջադրված նպատակներին հասնելու համար միջոցառումների մշակում:

Պետության ֆինանսական քաղաքականությունը որպես կառավարման մակրոտնտեսական մեխանիզմ, իր մեջ ընդգրկում է կառավարման ստրատեգիան (մարտավարությունը) եւ տակտիկան (գործելակերպը): Մարտավարություն ասելով հասկացվում է միջոցների օգտագործման եղանակները եւ ընդհանուր ուղղությունները՝ առաջադրված նպատակին հասնելու համար: Այն հնարավորություն է տալիս ջանքերը նպատակաուղղել որոշումների ընդունման լավագույն տարբերակի ընտրությանը՝ չհակասելով ընդունված մարտավարությանը:

Ֆինանսական մարտավարությունը որոշում է պետության գործողությունները՝ ֆինանսական համակարգի զարգացման եւ ֆինանսների բնագավառում: Այն նպատակաուղղված է, առաջին հերթին, նպատակային ծրագրերի մշակմանը, որոնց կենսագործման համար պահանջվում է եւ ժամանակ, եւ ֆինանսական ռեսուրսներ: Գործելակերպի անվան ներքո հասկացվում է ինչ-որ վերաբերմունքի ուղղությունը, որն ընտրված է առաջադրված նպատակին հասնելու համար:

Ֆինանսական գործելակերպը՝ առաջադրված նպատակներին որոշակի պայմաններում հասնելու մեթոդները եւ եղանակներն են, գործողությունները, վերաբերմունքը: Ֆինանսական գործելակերպի խնդիրը հանդիսանում է տվյալ տնտեսական իրավիճակում առավել լավագույն որոշումների ընդունումը: Ֆինանսական քաղաքականության բովանդակությունը հանդիսանում է հանրապետական, մարզային եւ համայնքային բյուջեով եկամուտների եւ ծախսերի նախատեսումը: Ըստ Հայաստանի հանրապետության սահմանադրության, տարեկան բյուջեի նախագիծը Ազգային ժողովի կողմից քննարկվում է երկու ամիս առաջ[1] տվյալ տարվա նոյեմբեր ամսում): Այն իրենից ներկայացնում է երկկողմանի աղյուսակ, որի ձախ մասում ցույց է տրվում եկամուտների աղբյուրները եւ չափը, իսկ աջ մասում ծախսերի ուղղությունները: Բյուջեն կարող է ունենալ երեք վիճակ, դեֆիցիտային (ճեղքվածք, պակաս), հավելուրդային եւ դրական մնացորդի առկայությամբ: Դեֆիցիտի դեպքում պետական կառավարման ծախսերը գերազանցում են եկամուտներին: Մյուս երկու ձեւերի դեպքում եկամուտները գերազանցում են ծախսերին, միայն թե հավելուրդային բյուջեի դեպքում եկամուտների եւ ծախսերի տարբերությունը էականորեն մեծ է, ինչպես տնտեսապես զարգացած շատ երկրներում: Սակայն բյուջեն (ընտանեկան, անձնական, ձեռնարկության, տեղական, պետական), կարող է լինել եւ հավասարակշռված, երբ եկամուտները հավասար են ծախսերին: Գործնականորեն նման հավասարակշռվածություն հնարավոր չէ, սակայն, երբեմն հաշվարկներով հավասարեցնում են: Դրա համար էլ, սովորաբար, բյուջեն համարում են հավասարակշռված, երբ ճեղքվածքը կամ դրական սալդոն (մնացորդը) 1 տոկոսով գերազանցում է ընդհանուր ծախսերին:

Պետության ֆինանսական քաղաքականության բովանդակությունը հանդիսանում է նաեւ ֆինանսական կայունացուցիչների օգտագործման մեխանիզմի կազմակերպումը: Ֆինանսական կայունացուցիչները իրենցից ներկայացնում են ֆինանսական մեխանիզմի մեթոդները եւ եղանակները (լծակները)՝ երկրի տնտեսության կայունության բարձրացման համար: Երկրի տնտեսական վիճակի վրա ներգործություն են ունենում այնպիսի գործոններ, որոնք կրում են ծայրահեղ կամ պատահական բնույթ: Ֆինանսական կայունացուցիչներին վերաբերում են հարկումը եւ հարկերը, պետական ապահովագրությունը, պետական դոտացիան, փոխ-

[1] Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին ՀՀ օրենքը, Երեւան, 1991:

հատուցումները, նպաստները, քաղաքացիների անձնական խնայողությունները: Երկրի տնտեսության վրա այդ կայունացուցիչների ազդեցությունը բնութագրվում է հետեւյալ կերպ: Հարկերը իրենց կարգավորող, խրախուսող, բաշխիչ եւ ֆիսկալ ֆունկցիաներով (գործառույթներով) ներգործում են երկրի տնտեսական հնարավորությունների օգտագործման, տնտեսության եւ նրա առանձին ճյուղերի զարգացման, ինչպես նաեւ տնտեսավարող սուբյեկտների, այդ թվում անհատ ձեռներեցների վրա: Հարկերի աճը ստեղծում է նախադրյալներ պահանջարկի իջեցման եւ ներդրումների կրճատման համար: Հարկերի իջեցումը պայմաններ է ստեղծում տնտեսավարող սուբյեկտների եւ քաղաքացիների կողմից դրամական ազատ միջոցների աճի համար: Դա էլ նախադրյալներ է ստեղծում պահանջարկի ավելացման, եւ կապիտալ ներդրումների աճի համար: Պետության ֆինանսական քաղաքականության բաղկացուցիչ մասն է կազմում հարկային քաղաքականությունը: Այն իրենից ներկայացնում է պետության կողմից հարկային միջոցառումների համակարգի մշակում: Հայաստանի հանրապետության հարկային քաղաքականությունը հեռանկարում կայանում է նրանում, որ թեթեւացնել տնտեսավարող սուբյեկտների հարկային բեռը, խթանել տեղական եւ հատկապես օտարերկրյա կապիտալ ներդրումները, որոնք էլ կնպաստեն երկրի տնտեսության զարգացմանը: Հարկային քաղաքականության հիմքը հանդիսանում է ՀՀ Օրենքը հարկերի մասին, որը ԱԺ-ի կողմից ընդունվել է 1997թ. ապրիլի 14-ին, հաստատվել ՀՀ նախագահի կողմից մայիսի 12-ին եւ գործողության մեջ դրվել 1997թ. հուլիսի 1-ից:

Հարկային հարաբերությունների կարգավորումը հանդիսանում է հարկային քաղաքականության հիմքը: Հարկային հարաբերությունները կարգավորվում են.

առաջին, հարկային օրենսդրությամբ, որը բաղկացած է հարկերի մասին օրենքից (մայր օրենք) եւ առանձին հարկատեսակների մասին օրենքներից,

Երկրորդ, ՀՀ կառավարության որոշումներով՝ հարկային օրենսդրությամբ սահմանված դեպքերում:

Երրորդ, հանրապետական հարկային տեսչության ընդունած ակտերով:

Ըստ Հարկերի մասին ՀՀ Օրենքի 12-րդ հոդվածի, որպես հարկատեսակներ հանդիսանում են եկամտահարկը, շահութահարկը, ավելացված արժեքի հարկը (ԱԱՀ), ակցիզային հարկը, գույքահարկը եւ հողի հարկը: Բացի այդ, 16 տեսակի ձեռնարկատիրական գործունեության հաշվով սահմանված են նաեւ հաստատագրված վճարումներ: Սակայն մեր խնդիրը չէ, պարզաբանել

հարկատեսակների վերաբերյալ օրենքները, հարկերի հաշվարկման կարգը, հարկային արտոնությունները, պատասխանատվությունը, թեեւ դրանք նույնպես համարվում են ֆինանսական մենեջմենթի բաղկացուցիչ մասը: Այլ մեր խնդիրն է, որպես պետության ֆինանսական քաղաքականության բաղկացուցիչ մաս, համառոտակի անդրադառնալ հարկային քաղաքականությանը, հարկման եւ հարկային համակարգի էությանը:

Տնտեսավարող սուբյեկտի հարկումը հանդիսանում է եկամուտների բաշխման մեթոդը տնտեսավարող սուբյեկտի եւ պետության միջեւ: Որպես տնտեսավարող սուբյեկտներ հանդիսանում են անհատ ձեռներեցները, իրավաբանական անձի կարգավիճակ ունեցող եւ չունեցող ձեռնարկությունները, տնտեսական կազմակերպությունները, որոնք զբաղվում են ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, այսինքն տնտեսական շահավետ գործունեությամբ, (անկախ սեփականության ձեւից), ինչպես նաեւ աշխատող բանվոր-ծառայողները, անշարժ եւ շարժական գույքի (այդ թվում հողի) սեփականատերերը, քաղաքացիները, ռեզիդենտ եւ ոչ ռեզիդենտ տնտեսավարող սուբյեկտները[1]:

Հարկերը հանդիսանում են պարտադիր վճարումներ, որը գանձվում է պետության կողմից (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ) տնտեսավարող սուբյեկտներից: Հարկումը իրականացվում է որոշակի սկզբունքներով, որոնք հիմնականում հանդիսանում են համաչափությունը եւ որոշակիությունը: Համաչափություն նշանակում է պետության միասնական մոտեցումը հարկատուների նկատմամբ համընդհանուր ձեւի եւ չափի տեսանկյունից, օրենքի եւ կիրարկման մեխանիզմի միասնական կանոններ, ինչպես նաեւ տարվա ընթացքում հարկերի համաչափ գանձում:

Որոշակիության սկզբունքի էությունը հանդիսանում է նրանում, որ հարկադրույքները եւ նրանց գանձման, վճարման ժամկետները, հարկման կարգը սահմանվում է նախօրոք, այնպես, որ հարկերի չափերը եւ նրա վճարման, գանձման ժամկետները նախօրոք հայտնի են դառնում տնտեսավարող սուբյեկտներին: Պետությունը որոշում է հարկատեսակները եւ հարկադրույքները, հարկաչափերը, գանձման, վճարման, տույժերի եւ տուգանքների չափերը եւ ժամկետները, պայմանները, որոնք սահմանվում են հարկերի մասին եւ հարկատեսակների օրենքների իրավական չափանիշներով: Ընդ որում, ֆինանսական միջոցները, որոնք մուծվում են հարկերի տեսքով, չունեն նպատակային նշանակություն: Նրանք մուտք են լինում պետբյուջե (կամ տեղական ինքնակառավարման, այսինքն համայնքային բյուջե) եւ ուղղվում են պետութ-

[1] ՀՀ Հարկային տեղեկագիր. թիվ 14-24, 1997-1998:

յան կարիքներին: Հարկերը վճարվում են անվերադարձելիության սկզբունքով: Այսպիսով, հարկման էությունը հանդիսանում է ի շահ պետության ինքնուրույն տնտեսավարող սուբյեկտներից եւ քաղաքացիներից եկամտի որոշակի մասի գանձումով, որը նախօրոք սահմանվում է օրենքով ըստ հարկատեսակների:

Հարկային քաղաքականության մեջ առանձնացվում են հետեւյալ հասկացությունները. հարկեր, հարկման օբյեկտ, հարկադրույք. հարկման միավոր, հարկերի վճարման ժամկետ, հարկերի գծով արտոնություն, հարկերի կարգավորող ֆունկցիաներ (գործառույթներ) եւ այլն: Այժմ անդրադառնանք դրանց էության համառոտակի պարզաբանմանը:

Հարկերը բաժանվում են երկու խմբի.

առաջին, ուղղակի հարկեր: Դրանցից է.

- շահութահարկը, որը գանձվում է իրավաբանական անձի կարգավիճակ ունեցող տնտեսավարող սուբյեկտներից,
- եկամտահարկը, որը գանձվում է ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ հանդիսացող տնտեսավարող սուբյեկտներից (հարկատուներից),

երկրորդ, անուղղակի հարկեր, որոնք կախված են տնտեսավարող սուբյեկտների ապրանքների (ծառայությունների, իրացման շրջանառության (ապրանքաշրջանառության) հետ: Դրանք են.

- ԱԱՀ-ն, որով հարկվում է ապրանքների, աշխատանքների եւ ծառայությունների իրացման շրջանառությունը (ապրանքաշրջանառությունը):
- ակցիզային հարկ, որով հարկվում է ենթակցիզային համարվող ապրանքների (լիկյոր-օղու արտադրանք, կոնյակ, գինի, գարեջուր, ծխախոտ, ոսկերչական իրեր, բյուրեղապակի, ավտոմեքենա, անվադողեր, մորթեղեն, ձեռագործ գորգեր, բենզին եւ այլն) իրացման շրջանառությունը (ապրանքաշրջանառությունը):

Գործող հարկերի հաջորդ խումբը՝ գույքային հարկերն են.

- հողի հարկ, որի վճարողներն են հողի սեփականատերերը. մշտական կամ ժամանակավոր օգտագործողները,
- գույքահարկ, որը վճարում են գույքի սեփականատերերը (եւ ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք որպես տնտեսավարող սուբյկտներ):

Հարկային օրենսդրությամբ հստակեցվել են հարկային արտոնության տեսակները: Արտոնություն է համարվում այս կամ այն հարկատեսակից տնտեսավարող սուբյեկտներին (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ) ազատելը լրիվ կամ մասնակի չափով կամ որոշակի ժամկետով: Արտոնություն է համարվում նաեւ տույժերից ու տուգանքներից նրանց ազատելը: Արտոնությունները հիմնակա-

նում ամրագրվել են օրենքներով: Հարկեր են վճարում տնտեսավարող այն սուբյեկտները (ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձ), որոնք զբաղվում են ձեռնարկատիրական գործունեությամբ: Ձեռնարկատիրական գործունեություն է համարվում շահույթ (եկամուտ) ստանալու նպատակով պարբերաբար իրականացվող տնտեսական գործունեությունը: Տնտեսական գործունեություն է համարվում ցանկացած գործունեություն, զբաղմունք, որն իրականացվում է որեւէ ձեւով կատարվող հատուցման դիմաց ակնկալելով շահույթ (եկամուտ) : Դա ամրագրված է «Հարկերի մասին» ՀՀ Օրենքի 26-րդ հոդվածով:

Հարկատուն պետք է

- ունենա լիցենզիա (հատուկ թույլտվություն).
- գրանցված լինի պետական ռեգիստրում,
- հաշվառման մեջ լինի հարկային տեսչությունում, վարի գործունեության հաշվապահական հաշվառում,
- հարկային մարմիններին սահմանված ժամկետին եւ կարգով ներկայացնի ֆինանսական հաշվետվությունները,
- ժամանակին մուծի բոլոր հարկերը:

Ժամանակակից տնտեսական կյանքն զգալի չափով որոշվում է երկրի իրավական եւ հարկային-իրավական վիճակով: Հարկային իրավունքը հատուկ տեղ է գրավում տնտեսապես զարգացած երկրների տնտեսական կյանքում, որոնց երբեմն անվանում են «ամենաբարձր հարկերի երկրներ»: Դրանց վերաբերում են Ավստրիան, ԳԴՀ-ն եւ որոշ վերապահումով նաեւ Շվեյցարիան: Նրանց հարկային օրենսդրությունը շատ բարդ է, եւ կարող են տիրապետել միայն համապատասխան մասնագետները: Բարձր հարկեր սահմանած երկրներում առավել բարձր հարկատեսակը դա եկամտահարկն է: Օրինակ, Ավստրիայում որպես եկամտահարկ, գանձվում է եկամտահարկ, կորպորացիայի հարկ, օժանդակ հարկ: Վերջինս գանձվում է ֆիզիկական անձանցից եւ արդյունաբերական ձեռնարկություններից: Ավստրիայում եկամտահարկի այդ տեսակները 1988-ին իջեցվել եւ հասցվել են 50 տոկոսի (1972թ այն եղել է 62 տոկոս): ՀՀ-ում այն ներկայումս կազմում է 15-30 տոկոս (ֆիզիկական անձանց հաշվով հիմնականում 15 տոկոս, չհաշված բավականին մեծ արտոնությունները):

Գոյություն ունի «կրկնակի հարկում» հասկացությունը, որից փորձում են խուսափել ԱՊՀ-ի երկրները: Դրա համար կողմերը պայմանավորվում են պայմանագրերի ընդունման միջոցով կրկնակի չհարկել: «Կրկնակի հարկման» անվան ներքո հասկացվում է երկու ինքնիշխան պետությունների կողմից հարկման իրավունքը՝ հարկման նույն օբյեկտի նկատմամբ: Կրկնակի հարկումից

խուսափելու համար շատ երկրներ իրար միջեւ կնքել են պայմանագրեր, երկկողմանի համաձայնագրեր, որոնք սահմանում են եկամտահարկի, ակցիզային հարկի, ԱԱՀ-ի գումարների գանձման կարգը: Օրինակ, անշարժ գույքի համար հարկը գանձում է այն երկիրը, որտեղ գտնվում է գույքը: Կրկնակի հարկումից խուսափելու համար կարելի է կամ մեկ երկրում կատարել հարկերի հաշվառում վճարված մյուս երկրում կամ այդ հարկատեսակից ազատում մի երկրում եւ հարկի գանձում մյուս երկրում: Դա իրագործվում է երկկողմանի համաձայնագրերի միջոցով, որը կատարվում է ՄԱԿ-ի «Տնտեսական համագործակցության եւ զարգացման» կազմակերպության կողմից հաստատված պայմանագրի ձեւին համապատասխան: Հարկային քաղաքականությունը պետության մարտավարությունը եւ գործելակերպն է (ստրատեգիան ու տակտիկան) հարկերի կիրառման բնագավառում նպատակ ունենալով ապահովել սեփական ֆինանսական ռեսուրսներ, որը հնարավորություն տա իրեն կատարելու պետության ֆունկցիաները (գործառույթներ), ինչպես նաեւ խրախուսելու կամ արգելելու որոշակի տնտեսական գործունեություն ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձանց նկատմամբ: Հարկային քաղաքականությունը հանդիսանում է պետության ֆինանսական քաղաքականության բաղկացուցիչ մասը: Այն փոխվում է տնտեսական պայմանների, հասարակարգի փոփոխման հետեւանքով ելնելով կոնկրետ իրավիճակից, նպատակներից եւ սոցիալ-տնտեսական զարգացման ծրագրերից, որով նախատեսվում են երկրի տնտեսության զարգացման խնդիրները:

Հարկային համակարգ.- Հարկային համակարգը իրենից ներկայացնում է հարկերի համաընդհանրությունը, որը գանձվում է պետությունում, ինչպես նաեւ նրանց կառուցվածքի մեթոդները եւ ձեւերը:

Հարկային արտոնություններ.- Ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձանց լրիվ կամ մասնակի ազատում առանձին հարկատեսակներից: Հարկային արտոնությունը համարվում է հարկային քաղաքականության տարրերից մեկը: Տարածված է հարկային հետեւյալ արտոնությունների տեսակները. հարկվող նվազագույն եկամուտ, հարկային զեղչեր, հարկատուի որոշ ծախսերի նվազեցում եկամտից, համախառն եկամտից, շահույթից: Հարկվող եկամտից որոշակի եկամտի տեսակների նվազեցում, եթե եկամուտը ստացվել է արտերկրում եւ այնտեղ ենթարկվել է հարկման (կրկնակի հարկումից խուսափելու նպատակով), նախկինում վճարված հարկերի վերադարձում կամ հաշվանցում առաջիկա ժամանակաշրջանի վրա (օրինակ, ՅՅ բնակչության 16,7 տոկոսի 1995-1996թթ համար սխալ վճարված գույքահարկը, որ հաշվանցվել է 1997թ հաշվով), որոշ հարկերից լրիվ կամ մասնակի ազատումը ընդհանրապես կամ որոշակի ժամկետի հաշվով ազատումը, ինչպես նաեւ տույժերից եւ տուգանքներից, որոշակի հարկատուների (տնտեսավարող սուբյեկտների) ազատումը, ապրանքների արտահանման եւ ինվեստիցիաների (կապիտալ ներդրումների) խրախուսման նպատակով որոշ հարկատեսակներից ազատելը:

Հարկային դրույքաչափեր.-Հարկային վճարիչ չափ -Հարկային դրույքաչափը արտահայտվում է հարկվող եկամտի նկատմամբ տոկոսով (անվանական աշխատավարձի, համախառն եկամտի, եկամտի, շահույթի, գույքի բացարձակ արժեքի նկատմամբ):

Հարկային կարգավորում.- Պետության կողմից անուղղակի միջոցառումների համընդհանրությունը ձեռնարկատիրական գործունեության զարգացումը ապահովելու նպատակով:

Հարկ.- Բյուջեի պարտադիր վճարում (արտաբյուջետային ֆոնդ հիմնադրամ), որն իրականացվում է հարկատուի կողմից համապատասխան օրենսդրական ակտով: Հարկման սուբյեկտը, տնտեսավարող սուբյեկտը համարվում է հարկատուն ֆիզիկական կամ իրավաբանական անձը), որոնք պարտավոր են օրենքին համապատասխան վճարել հարկերը:Հարկատուի հիմնական հատկանիշը հանդիսանում է եկամտի ինքնուրույն աղբյուրի առկայությունը, որը իրավական-տնտեսական առումով հիմնավորված է ձեռնարկատիրական գործունեության լիցենզիայով, պետռեգիստրի գրանցումով եւ հարկային տեսչությունում հաշվառումով կամ ֆիզիկական անձ, որ աշխատում է պետական եւ ոչ պետական ձեռնարկություններում: Հարկատուների հաշվառումը ՅՅ հարկային տեսչությունում պարտադիր է եւ ստվերային տնտեսությամբ զբաղվելը արգելվում է հարկային օրենքներով, որի խախտման համար նախատեսված է վարչական, քրեական պատասխանատվություն, տույժ եւ տուգանք, ընդհուպ մինչեւ տնտեսավարող սուբյեկտի ունեցվածքի բռնագրավում: Պետական եւ ոչ պետական բանկերը (դրամատները) տնտեսավարող սուբյեկտների (հարկատուներ) համար հաշիվ են բացում միայն հարկային տեսչությունում եւ պետռեգիստրում գրանցվելու մասին փաստաթղթի ներկայացման դեպքում եւ հինգօրյա ժամկետում նրանց հայտնում են հաշվի բացման մասին:

Հարկման օբյեկտ.- Հարկման օբյեկտ է հանդիսանում այն, ինչ օրենքի ուժով ենթակա է հարկման, այսինքն դա այն քանակապես չափվող տնտեսական օբյեկտն է, որը հիմք է ծառայում ձեռնարկատիրական գործունեության, հետեւապես հարկերի հաշվարկման համար: Որպես հարկման օբյեկտ կարող է հանդիսանալ ոչ միայն եկամուտը համախառն եկամուտ, եկամուտ, շահույթ,

աշխատավարձ, ռենտա (բառիս լայն իմաստով), դիվիդենտ եկամուտը շահաբաժին, տոկոս, այլեւ կապիտալը (անշարժ եւ շարժական գույքը): Այսպիսով, հարկման օբյեկտ են հանդիսանում համախառն եկամուտը, շահույթը, եկամուտը, աշխատավարձը, որոշակի ապրանքների (ծառայությունների) արժեքը, գործունեության այն տեսակները, որոնք օրենքով արգելված չեն, արժեթղթերի հետ գործառնությունները, բնական ռեսուրսների (պաշարների) օգտագործումը, ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձանց ունեցվածքը, արտադրանքի (աշխատանքների, ծառայությունների) ավելացված արժեքը, այլ օբյեկտները, որոնք սահմանված են օրենքով եւ իրականացվում է տնտեսական շահավետ գործունեություն: Միեւնույն օբյեկտը կարող է հարկման ենթարկվել միայն մեկ հարկատեսակով (օրինակ, հողի սեփականատերերի համար սահմանված է հողի հարկ, անհատ ձեռներեցի համար սահմանված է հաստատագրված վճարումներ, աշխատող քաղաքացիների ֆիզիկական անձանց համար եկամտահարկ եւ այլն): «Հարկման օբյեկտից» հարկավոր է տարբերել «հարկման աղբյուր» հասկացությունը: Ինչպիսին էլ որ լինի հարկման օբյեկտը, հարկային վճարների աղբյուրը միշտ հանդիսանում է հարկման օբյեկտը, հարկային վճարների աղբյուրը միշտ էլ հանդիսանում է համախառն եկամուտը, զուտ եկամուտը, աշխատավարձը, շահույթը:

Հարկադրույք.- Հարկի չափը, որը սահմանված է հարկման միավորի հաշվով: Հարկադրույքը սահմանված է կամ կայուն դրույքաչափով կամ տոկոսներով եկամտի նկատմամբ եւ կրում է հարկային քվոտաներ անվանումը:

Հարկման միավոր.- Դա հարկման օբյեկտի մի մասն է, որի հիման վրա սահմանվում է հարկադրույքը:

Հարկի վճարման ժամկետ.- Այն ժամկետը, որի ընթացքում վճարվում է հարկը: Այն հիշատակվում է հարկերի եւ հարկատեսակների մասին օրենքներում եւ նրա խախտման դեպքում տնտեսավարող սուբյեկտները, ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք ենթարկվում են վարչական (տույժ, տուգանք) կամ քրեական պատասխանատվության:

Հարկային արտոնություն.- Իրենից ներկայացնում է բացառություն ընդհանուր կանոններից: Այն նախատեսվում է օրենքով հաշվի առնելով տնտեսավարող սուբյեկտների վճարունակությունը, մասնակցությունը հասարակական արտադրության մեջ, երկրի տնտեսական կյանքում եւ այլ գործոնները:

Պրեֆերենցիա (առավելություն, արտոնություն, նախապատվություն).- Հատուկ (նախապատվելի) արտոնություններ են, որը տրվում է մեկ պետության կողմից մյուսին փոխադարձ

սկզբունքով կամ միակողմանի կարգով առանց տարածելու երրորդ երկրի վրա: Պրեֆերենցիաները հաճախ կիրառվում են մաքսային զեղչերի ձեւով: Մաքսային արտոնությունները Հայաստանում սահմանված են «Մաքսատուրքերի մասին» ՀՀ օրենքով:

Հարկերի էությունը հանդես է գալիս նրանց ֆունկցիաներում (գործառույթներում): Հարկերը կատարում են հետեւյալ գործառույթները, կարգավորող, խթանող, բաշխիչ եւ ֆիսկալ:

Հարկերի կարգավորող ֆունկցիան հանդիսանում է այն, որ պետությունը մանեւրելով հարկային դաշտում, ըստ հարկային քաղաքականության եւ օրենքների, սահմանում է հարկերի դրույքաչափեր, արտոնություններ, տույժեր, տուգանքներ, հարկման կանոններ եւ պայմաններ է ստեղծում տնտեսության ու նրա ճյուղերի արտադրության զարգացման համար, այսինքն կարգավորում է շուկայական տնտեսությունը:

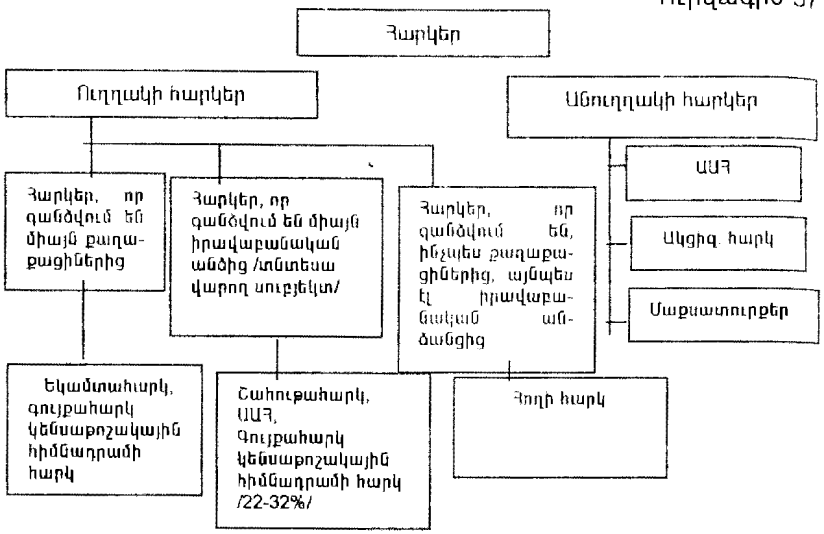
Հարկերի խթանող ֆունկցիան հանդես է գալիս նրանում, որ հարկերի օգնությամբ պետությունը խթանում է գիտատեխնիկական առաջընթացը, (նոու-հաու) աշխատատեղերի ավելացումը, աշխատունակ բնակչության զբաղվածության մակարդակի բարձրացումը, որն էլ նպաստում է տնտեսական աճին՝ ՀԱԱ-ի եւ ՀՆԱ-ի աճին:

Հարկերի բաշխիչ ֆունկցիան արտահայտվում է նրանում, որ հարկերի օգնությամբ բյուջեում կուտակվում են դրամական միջոցներ, որոնք հետագայում ուղղվում են համապետական հիմնահարցերի լուծմանը: Հարկերի օգնությամբ պետությունը վերաբաշխվում է նյութական արտադրության ձեռնարկությունների շահույթի մի մասը, ֆիզիկական անձանց եկամուտները եւ նպատակաուղղում ոչ նյութական ոլորտի զարգացմանը:

Հարկերի ֆիսկալ ֆունկցիան (լատիներեն fiscus բառից, որը ռուսերեն նշանակում է ֆիսկ, պետական գանձարկղ, գանձապետարան) հանդիսանում է նրանում, որ հարկերի օգնությամբ լրացվում է պետական գանձարանը եւ որն օգտագործվում է հետագայում պետական ծառայողների (աշխատակազմի) պահպանման վրա:

Հարկերի համակարգը.- Հարկերը լինում են երկու տեսակի ուղղակի եւ անուղղակի հարկեր, որոնք պատկերվում են հետեւյալ սխեմայով (ուրվագիծ-37):

Ուրվագիծ 37



Ուրվագիծ 37 - հարկերի դասակարգման ուրվագիծը

Հարկերի դասակարգման ուրվագծում պատկերվում է հարկատեսակները, որոնք գանձվում են տնտեսավարող սուբյեկտներից: Հարկատեսակները եւ նրանց դրույքաչափերը սահմանվում է համապատասխան օրենքներով, որն ընդունվում է ՀՀ Ազգային Ժողովը (ԱԺ) որպես իշխանության բարձրագույն օրգան:

Այժմ ցույց տանք հարկերի բնութագիրը, որոնք գանձվում են տնտեսավարող սուբյեկտներից (ուրվագիծ -38):

Հարկերի բնութագիրը

Հարկատեսակը	Վճարողը	Հարկման օբյեկտը	Հարկադրույքը	Հարկի վերադարձը	Հարկի վճարման ժամկետները
1	2	3	4	5	6
1. Շահութահարկ	Բոլոր տնտեսավարող սուբյեկտները (ձեռնարկությունները), բացի բյուջետային կազմակերպություններից, գյուղատնտեսական տնտեսություններից	Համախառն եկամուտ	Հարկադրույքները տարբերակված են (սահմանված է առանձին)	Համախառն եկամուտ՝ նվազեցված ծախսերի չափով	Մինչեւ եռամսյակի հաջորդ ամսվա 25-ը (կամ հաշվարկի կարգով)
2. Եկամտահարկ	Տնտեսավարող սուբյեկտներ հաշվարկով աշխատող ձեռնարկությունների եւ բյուջետային կազմակերպությունների բանվոր-ծառայողները, անհատ ձեռներեցները	Աշխատավարձ, եկամուտ	Հարկադրույքաչափերը տարբերակված են եւ սահմանված է սանդղակ	Աշխատավարձ, եկամուտ	Բանվոր-ծառայողներից ձեռնարկությունները (կազմակերպությունները) աշխատավարձ հաշվարկելիս, փոխանցումը՝ բանվորից, աշխատավարձը ստանալու օրը: Անհատ ձեռներեցները՝ շահութահարկի հաշվարկված ժամանակաշրջանում

1	2	3	4	5	6
3. ԱՄՀ	Բոլոր տնտեսավարող սուբյեկտները, որոնք են իրականացնում ձեռնարկատիրական գործունեություն	Իրացման շրջանառությունից (ապրանքներ, աշխատանքներ, ծառայություններ)	Նյութական արտադրության և առևտրի ոլորտում տարբեր չափերով	Իրացման շրջանառություն (ապրանք-քաշշրջանառություն)	------
4. Գույքահարկ	---- սեփականատերեր	Անշարժ և շարժական գույքի արժեքից	Դրույքաչափերը տարբերակված են	Անշարժ և շարժական գույքի արժեքը	------
5. Ակցիզային հարկ	Բոլոր տնտեսավարող սուբյեկտները, որոնք զբաղվում են ծեռնարկատիրական գործունեությամբ	Եզրաբանվեցիալ ապրանքների իրացման շրջանառությունից	Դրույքաչափերը տատանվում են ըստ եզրաբանվեցիալ ապրանքների	Եզրաբանվեցիալային ապրանքների իրացման շրջանառությունը	Ներմուծվող ապրանքները 10 օրվա ընթացքում՝ վճարունակություն ստանալը դեպքում՝ հատելիս (Մաքսատարան)
6. Հողի հարկ	Հողի բոլոր սեփականատերերը և մշտական ու ժամանակավոր հողօգտագործողները	Հողի տարածքի հաշվով՝ հողի ելնելով՝ հողի կադաստրային գնահատականից (մասնավոր կամ ընդհանուր կիրառության)	Դրույքաչափերը են, ծիսական գոտի բացառությամբ հաղորդի այցիների	Հողի տարածքի հաշվով՝ ելնելով հողատեսքի կադաստրային գնահատականից	Մինչև հաշվետու տարվա նոյեմբերի 15-ը

Բացի հարկային քաղաքականությունից, ֆինանսական քաղաքականության մեջ ընդգրկվում են պետության դրամական, ընթացիկ ֆինանսական, երկարաժամկետ ֆինանսական, ինչպես նաեւ բյուջետային, վալյուտային եւ վարկային քաղաքականությունը (ուրվագիծ 39):

Ուրվագիծ –39.Պետության ֆինանսական քաղաքականություն

Ուրվագիծ –39. Ֆինանսական քաղաքականության կազմը

Պետության ֆինանսական քաղաքականությունը սերտ կապի մեջ է գտնվում դրամական քաղաքականության հետ, որը, սովորաբար, միավորվում է վարկայինի հետ եւ կոչվում դրամավարկային քաղաքականություն: Սակայն «վարկը փոխատվություն» չի հանդիսանում ինքնուրույն տնտեսական հասկացություն: Վարկային հարաբերությունները դա ֆինանսական հարաբերությունների

մի մասն են, իսկ վարկը հանդիսանում է ֆինանսական կատեգորիա (հասկացություն): Դրա համար էլ, վարկային քաղաքականությունը հանդիսանում է ֆինանսական քաղաքականության մի մասը եւ հարկ է հստակ առանձնացնել դրամական եւ վարկային քաղաքականությունը: Պետության դրամական քաղաքականությունը իրենից ներկայացնում է դրամաշրջանառության բնագավառում միջոցառումների համընդհանրությունը, որն ուղղված է փողի ինֆլյացիայի (արժեզրկման) եւ երկրի վճարային հաշվեկշռի հավասարեցմանը: Դրամական քաղաքականության հիմնական ուղղությունները հանդիսանում են.

առաջին, տնտեսական իրավիճակի վերլուծություն եւ կանխատեսում բյուջեի ցուցանիշների հետ փոխկապակցված կարգով,

Երկրորդ, փողի զանգվածի առավելագույն սահմանի տնտեսական հիմնավորումը, որն անհրաժեշտ է շրջանառության մեջ դնելու համար,

Երրորդ, դրամաշրջանառության կարգավորման հիմնական մեթոդները:

Ֆինանսական քաղաքականությունը ընդգրկում է պետության ժամանակավոր (ընթացիկ) եւ հեռանկարային (երկարաժամկետ) գործողությունները ֆինանսների եւ ֆինանսական համակարգի զարգացումը: Դրա համար էլ, ֆինանսական քաղաքականությունը իրենից ներկայացնում է ընթացիկ եւ երկարաժամկետ քաղաքականության համընդհանրությունը:

Ընթացիկ ֆինանսական քաղաքականությունը հանդիսանում է ֆինանսական շուկայի եւ նրա օղակների (շուկայի հատվածների) օպերատիվ (ամենօրյա) կարգավորումը, ֆինանսական մեխանիզմի համաչափ կենսագործունեության ապահովումը, ֆինանսական համակարգի օղակների միջեւ հաշվեկշռված հավասարակշռության պահպանումը: Երկարաժամկետ ֆինանսական քաղաքականությունը ուղղված է, ամենից առաջ, խոշորամասշտաբ տնտեսական հարցերի լուծմանը, որոնք պահանջում են կապիտալի եւ ժամանակի մեծ ծախսեր: Դրա համար էլ, այն ընդգրկում է բավական երկար ժամանակաշրջան եւ, հաճախ, շոշափում է ֆինանսական համակարգի ու ֆինանսական մեխանիզմի փոփոխություն հեռանկարի հաշվով: Պետության ֆինանսական քաղաքականության հատկանիշների կազմի մեջ ընդգրկվում են ֆինանսական քաղաքականության այն կազմը, որոնք ցույց են տրված ուրվագծում: Ընդ որում, բյուջետային քաղաքականությունը դա պետական մարմինների գործունեության ուղղվածությունն է, որը կարգավորվում է համապատասխան օրենքով: Վալյուտային քաղաքականությունը իրենից ներկայացնում է պետության գործունեությունը վալյուտային միջոցների նպատակային օգտագործման ուղղությամբ: Վալյուտային քաղաքականությունը իր համակարգում ընդգրկում է դիսկոնտային (զեղչման), նպատակային, վալյուտային նպաստների եւ վալյուտային պաշարների դիվերսիֆիկացիան: ՀՀ Կենտրոնական բանկը հաշվային (դիսկոնտային) քաղաքականությունը իրականացնում է մանեւրելու, այսինքն պաշտոնական հաշվային դրույքների բարձրացման կամ իջեցման մոջոցով: Դրա նպատակն է ներգործել վարկի ծավալի, դրամի արժեզրկման տեմպի (սղաճի), ինչպես նաեւ երկրի վճարային հաշվեկշռի վրա: Երկրի ստվերային տնտեսության դեմ պայքարի կարեւոր միջոց կհանդիսանա հսկիչ դրամարկղային սարքավորումների տեղադրումը տնտեսավարող սուբյեկտներում: Ընդ որում, գալիք տարվա սկզբից Հայաստանում կսկսվի հսկիչ դրամարկղային մեքենաների տեղադրման գործընթացը: Ըստ էության, այդ սարքավորումների ներդրումը նպատակ ունի ավելի հստակորեն հետեւել տնտեսավարող սուբյեկտների գործունեությանը եւ արձանագրել նրանց եկամուտները: Դրանով իսկ այդ սուբյեկտները ավելի տեսանելի կլինեն հարկահավաք մարմիններին:

Դեռ խորհրդային տարիներին խանութներում գոյություն ունեին դրամարկղային մեքենաներ, որոնք համենայն դեպս, Հայաստանում գերազանցապես խորհրդանշական էին գոնե հաճախորդների համար:Ներկայումս ԱՊՀ տարբեր երկրներում եւ հատկապես Ռուսաստանում մեծ հաջողությամբ է կիրառվում հսկիչ դրամարկղային մեքենաների համակարգը, որից խուսափելը, ծանր հետեւանքներ է ունենում տնտեսավարողների այդ թվում առեւտրականների համար: Հայաստանում դեռեւս նախկին կառավարության ժամանակ որոշում ընդունվեց հսկիչ դրամարկղային մեքենաների օգտագործման վերաբերյալ, սակայն այդ որոշումն այդպես էլ կյանքի չկոչվեց, եւ գործնականում հսկիչ դրամարկղային մեքենաները մեր երկրում ընդհանուր առմամբ գրեթե չեն կիրառվում: ՀՀ կառավարության 1998թ մայիսի 15-ի որոշմամբ հաստատվել են այդ սարքավորումների ներդրման ժամանակացույցը եւ այն ձեռնարկությունների ու անհատ ձեռներեցների ցանկը, որոնց համար մեքենաների ներդրումը պարտադիր չէ: Եվ այսպես, հսկիչ-դրամարկղային մեքենաները կտեղադրվեն մի քանի փուլով. 1999թ հունվարի 1-ից խանութներում, վարսավիրանոցներում, հյուրանոցներում, ավիատոմսերի վաճառքով զբաղվող գրասենյակներում, վառելանյութի վաճառքի կետերում, սաունաներում, խաղատներում, 1999թ հուլիսի 1-ից կրպակներում (տաղավարներում) եւ հանրային սննդի օբյեկտներում, 2001թ հունվարի 1-ից ա-

ռեւտրի կազմակերպման վայրերում (տոնավաճառներ, շուկաներ), հուլիսի 1-ից այլ բնագավառների օբյեկտներում: Ֆինանսների եւ էկոնոմիկայի նախարարությունն արդեն պատրաստել եւ ներկայացրել է վարչական իրավախախտումների Հ�հ օրենսգրքում լրացումներ կատարելու մասին օրենքի նախագիծ, որով նախատեսվում է պատասխանատվություն այդ մեքենաների տեխնիկական սպասարկման եւ շահագործման կանոնները խախտելու համար տուգանք նվազագույն աշխատավարձի 200-ապատիկի, իսկ կրկնվելու դեպքում 400-ապատիկի չափով:

5.3 Ֆինանսական շուկայում Կենտրոնական բանկի գործառնությունները եւ համաշխարհային ու հայկական ֆինանսական շուկաների վիճակը

Տնտեսական քաղաքականության կարեւորագույն խնդիրներից մեկի՝ գների կայունության պահպանման կրողը ՀՀ կենտրոնական բանկն է: Այդ նպատակի իրագործման համար ընդունվում է դրամավարկային քաղաքականության ծրագիր, եւ համաձայն «ՀՀ Կենտրոնական բանկի մասին» ՀՀ օրենքով ամրագրված դրույթների, սահմանված խնդիրների իրագործման նպատակով, ԿԲ-ն գործառնություններ է իրականացնում ֆինանսական շուկայում: Նշված խնդիրների սահուն իրականացումը պահանջում է դրամավարկային քաղաքականության, ԿԲ-ի կողմից ընդունված սկզբունքների եւ ֆինանսական շուկայի ԿԲ գործառնությունների հրապարակայնության եւ թափանցելիության ապահովում, որն արտահայտվում է հասարակությանն ու շուկաներին դրանց զարգացման միտումների պարբերաբար տեղեկացմամբ[1]:

ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՇՈՒԿԱՅՈՒՄ ԿԵՆՏՐՈՆԱԿԱՆ ԲԱՆԿԻ ԳՈՐԾԱՌՆՈՒԹՅՈՒՆՆԵՐԻ ՀԻՄՆԱԿԱՆ ՍԿԶԲՈՒՆՔՆԵՐԸ

Ֆինանսական շուկայում Կենտրոնական բանկի գործառնությունները ուղղվում են նրա հիմնական խնդրի՝ գների մակարդակի կայունության պահպանմանը: Այդ նպատակի համար ԿԲ-ն սահմանում է միջանկյալ եւ գործառնական նպատակներ՝ համապատասխանաբար դրամական զանգվածը եւ դրամական բազան: Դրամական զանգվածը ներառում է բանկային համակարգից դուրս կանխիկը, շրջանառության մեջ եւ բանկերի կողմից ռեզիդենտներից ներգրավված դեպոզիտները (այդ թվում արտարժույթով), իսկ դրամական բազան՝ ԿԲ-ից դուրս կանխիկը եւ բանկերի

[1] ՀՀ օրաթերթ, 12.05.98:

միջոցները ԿԲ-ում: Զսպելով կամ ընդլայնելով դրամական բազան եւ ազդելով բանկային համակարգի իրացվելիության վրա, ԿԲ-ն կարգավորվում է բանկերի կողմից ֆինանսական միջոցների ներդրման գործընթացը, որի միջոցով էլ հնարավոր է դառնում ապահովել դրամական զանգվածի ցանկալի փոփոխությունները: Չնայած վերը նշված ծավալային կարգավորմանը, այնուամենայնիվ, ԿԲ-ի ուշադրության առարկա են հանդիսանում նաեւ տոկոսադրույքները եւ միջոցների ներգրավման կամ տրամադրման ընթացքում ԿԲ-ն առաջնորդվում է տոկոսադրույքների հրապարակման սկզբունքով: Իր գործառնությունների իրականացման ընթացքում Կենտրոնական բանկը ղեկավարվում է վերջին ատյանի վարկատուի կարգավիճակին համապատասխան դրույթներով: Այս սկզբունքը ենթադրում է, որ ոչ սնանկ, սակայն կարճաժամկետ իրացվելիության խնդիրներ ունեցող առեւտրային բանկերը կարող են իրացվելիություն ստանալ Կենտրոնական բանկից ավելի խիստ պայմաններով, քան շուկայականն է: Միեւնույն ժամանակ, ԿԲ-ն հնարավորություն է տալիս առեւտրական բանկերին մշտապես ներդնել ավելցուկային միջոցները ԿԲ-ում, ֆինանսական շուկայի ամենացածր տոկոսադրույքներով, եթե բանկերն այդ միջոցների վերաբերյալ այլ որոշում չեն կայացրել: Բացի բաց շուկայական գործառնություններից, ՀՀ ԿԲ-ն վերջին ատյանի իր ֆունկցիան իրականացնում է նաեւ շուկայում, հանդես գալով որպես ամենակարճ ժամկետայնությամբ միջոցներ տրամադրող եւ ներգրավող: Այս գործառնությունների ընթացքում Կենտրոնական բանկը հանդես է գալիս որպես ֆինանսական շուկայի մասնակիցներից մեկը եւ իր գործողություններով չի խոչընդոտում ազատ մրցակցային հարաբերությունների ձեւավորմանը: Ֆինանսական շուկայում ԿԲ-ի գործառնությունների վերաբերյալ տեղեկատվության պարբերաբար հրապարակվում է: Ֆինանսական շուկայում ԿԲ-ի գործառնությունների վերաբերյալ տեղեկատվության հրապարակումը. ՀՀ ԿԲ դրամավարկային ծրագրի իրականացումը ապահովում է ԿԲ գործունեությամբ, որի բաղկացուցիչ մասն են կազմում ԿԲ գործառնությունները ֆինանսական շուկայում: Առաջնորդվելով ընդունված սկզբունքներով ՀՀ ԿԲ-ն հրապարակում է դրամական բազայի եւ դրամական զանգվածի ծրագրային ցուցանիշները: Հրապարակումներն իրենց մեջ ներառում են տեղեկատվություն ոչ միայն ծրագրային ցուցանիշների, այլ նաեւ ԿԲ-ի կողմից բանկային համակարգի իրացվելիության զուտ ծավալների եւ ծրագրային թվերի փաստացի դրսեւորումների վերաբերյալ:

Եթե ծրագրային ցուցանիշների հրապարակման ժամանակ ԿԲ-ն կանդրադառնա իրացվելիության ներքաշման կամ դուրս մղման զուտ թվերին, ապա փաստացի հրապարակումները կներառեն իրացվելիության սեղմում-բացթողումը, ֆինանսական շու-

կայում ՀՀ ԿԲ-ի գործառնությունները գործիք առ գործիք, չհիշատակելով որեւէ բանկի անուն, որը կօգնի բանկերին եւ տնտեսավարող սուբյեկտներին ամենօրյա կտրվածքով ՀՀ ԿԲ-ի գործունեությունը հասկանալու համար ձեւավորել համապատասխան գործելակերպ:

Բացի օրական եւ շաբաթական հրապարակումներից, Կենտրոնական բանկը կշարունակի հանդես գալ գործոնային վերլուծություններով, յուրաքանչյուր ամսվա վերջին՝ ամսական եւ եռամսյակային հաշվետվությունների միջոցով: Կենտրոնական բանկը դրամավարկային քաղաքականության իրականացման նպատակով օգտագործում է հետեւյալ գործիքները

1. Իրացվելիություն ներարկող
- Լոմբարդային վարկեր
- Ռեպո գործառնություններ
- Բաց շուկայական գործառնություններ
2. Իրացվելիություն դուրս քաշող
- Ավանդային սակարկություններ
- Հակադարձ ռեպո համաձայնագրեր
- Բաց շուկայական գործառնություններ
3. Արտարժույթի առք ու վաճառքի գործառնություններ:

Առեւտրային բանկերն իրավունք ունեն օգտվել այդ հնարավորություններից՝ ավելցուկային իրացվելիության տեղաբաշխման կամ իրացվելիության պակասը լրացնելու դեպքերում: Դրանց տոկոսադրույքը հայտարարվում է ամենօրյա հաճախականությամբ, հիմնվելով նախորդ օրվա ԿԲ-ի ֆինանսական գործառնությունների եւ վերաֆինանսավորմանը տոկոսադրույքների վրա: Մշտական հնարավորության գործիքների ժամկետներն ամենակարճն են ԿԲ-ի դրամավարկային քաղաքականության գործիքների շարքում: Ընդ որում, դրանք բնութագրում են ամենաբարձր եւ ամենացածր տոկոսադրույքներով, քանի որ չեն պարունակում մրցակցային բովանդակություն: Մնացած գործիքները հիմնական կարգավորող միջոցներ են, որոնցով ԿԲ-ն ֆինանսական շուկաներին է փոխանցում դրամավարկային քաղաքականության նախանշվող ուղղությունները:

Լոմբարդային վարկերը տրամադրվում են կարճաժամկետ իրացվելիության ապահովման համար, մինչեւ յոթ օր մարման ժամկետով, գրավով ապահովվածության եւ սահմանված կարգով հաշվարկված տոկոսադրույքի պայմաններով:

Ավանդային սակարկությունները կփոխարինվեն ավանդների ընդունման մշտական հնարավորությամբ: Ընդ որում, ավանդները կներգրավվեն 14 օր ժամկետով, եւ տոկոսադրույքները կլինեն զգալիորեն ցածր մյուս գործիքների տոկոսադրույքներից:

Ռեպո եւ հակադարձ գործառնությունները կշարունակվեն իրականացվել Կենտրոնական բանկի դիլլերների եւ առեւտրային բանկերի միջեւ բանակցությունների միջոցով 28 օր ժամկետով, տոկոսադրույքների ամենօրյա հրապարակման միջոցով: Ընդ որում, այդ տոկոսադրույքները կարող են փոփոխվել դիլլերների եւ առեւտրային բանկերի գործունեության արդյունքում:

ԿԲ-ն կշարունակի իրականացնել նաեւ բաց շուկայական գործառնություններ, որոնք ենթադրում են ԿԲ-ի կողմից երկրորդային շուկայում արժեթղթերի առք ու վաճառք: Բաց շուկայական գործառնությունների գնանշումը նույնպես կիրականացվի օրական կտրվածքով:

Կենտրոնական բանկի կողմից կիրառվող բոլոր գործիքների տոկոսադրույքների համար հիմք կհանդիսանա վերաֆինանսավորման տոկոսադրույքը, որը կհաշվարկվի նախորդ ժամանակաշրջանի ընթացքում ԿԲ-ի կողմից իրականացված բոլոր գործառնությունների միջին կշռված տոկոսադրույքների հիման վրա: Այս տոկոսադրույքները սահմանելիս, ԿԲ-ն հաշվի կառնի նաեւ, երկրորդային շուկաներում ձեւավորված տոկոսադրույքները: Յուրաքանչյուր շաբաթ վերաֆինանսավորման տոկոսադրույքի վերաբերյալ ՀՀ ԿԲ խորհուրդը կայացնում է որոշում:

ՀՀ ԿԲ խորհուրդը կհաստատի յուրաքանչյուր գործիքի կիրառման վերաբերյալ Կենտրոնական բանկի դիլլերների գործունեության դրույթները, ինչպես նաեւ կսահմանի նրանց պատասխանատվության շրջանակը ապահովելով ազատ եւ հավասար մրցակցային պայմաններ շուկայի բոլոր մասնակիցների համար: ԿԲ դիլլերները պարբերաբար հաշվետվություն կներկայացնեն ԿԲ խորհուրդ՝ իրականացված գործառնությունների եւ ֆինանսական շուկայի միտումների վերաբերյալ: ԿԲ դիլլերների եւ առեւտրային բանկերի բանակցությունները կընթանան հեռախոսային կապով եւ կձայնագրվեն: Շուկայի բոլոր մասնակիցների համար ազատ մրցակցություն ապահովելու նկատառումով, բանակցությունները կարելի է անցկացնել միայն որոշակի համարներով եւ ձայնագրիչ սարքերով հագեցած հեռախոսների միջոցով: Գործառնությունները կկնքվեն թղթային կամ էլեկտրոնային ձեւով ներկայացված հայտերի հիման վրա:

Դիլլերներին իրավունք չի վերապահվում գործառնական օրվա ընթացքում ՀՀ ԿԲ-ի համար առավել շահավետ հայտերը մերժել եւ, ավելին, եթե օրվա ընթացքում գրավոր հայտերի հիման վրա ստացվել են ավելի շահավետ հայտեր, քան վերջին հայտն է, ապա ՀՀ ԿԲ-ի դիլլերը պարտավոր է ունենալ շուկայի նախորդ բոլոր մասնակիցների գրավոր մերժումները: Ուստի, անհրաժեշտ է, որ բոլոր բանակցություններից հետո, նույնիսկ անհամաձայնութ-

յունների ժամանակ, մասնակիցներն աշխատեն թղթային կամ էլեկտրոնային հայտերի օգնությամբ:

Արտարժույթի առք ու վաճառքի գործառնությունները շարունակվելու են իրականացվել ելնելով դրամավարկային քաղաքականության խնդիրներից, գլխավորապես առաջնորդվելով արտարժույթային կարգավորման կանոնակարգում ամրագրված սկզբունքներով:

ԿԲ-ն բաց շուկայական գործառնություններ կիրականացնի համագործակցելով նաեւ ֆոնդային բորսաների հետ: Մի դեպքում դրանք կիրականացվեն ԿԲ «պատուհանի» միջոցով, որով ԿԲ-ն արժեթղթերի առք ու վաճառքի գործառնություններ կիրականացնի շուկայական գնանշումներին համապատասխան: Երկրորդ տարբերակում ԿԲ-ն կարող է թույլ տալ արտոնագրված ֆինանսական գործակալներին արժեթղթերի առք ու վաճառքի գործառնություններ իրականացնել ԿԲ-ի հետ, եթե նրանք բավարարում են ԿԲ-ի կողմից ներկայացրած պահանջներին: ԿԲ-ն կարող է նաեւ թույլ տալ ոչ բանկ ֆինանսական հաստատություններին հանդես գալ որպես պետական պարտատոմսերի տեղաբաշխման առաջնային դիլլեր, սակայն դրանք պետք է բավարարեն ԿԲ առաջնային դիլլերի նկատմամբ դրվող պահանջներին:

Կենտրոնական բանկը բոլոր բանկերի հետ գործառնություններ կիրականացնի միայն երկրորդային շուկայի միջոցով, իսկ առաջնային շուկայում գործառնությունները, այդ թվում արտարժույթային ինտերվենցիաները, կիրականացվեն միայն գործակալների միջոցով: Ֆինանսական շուկայի մասնակիցների համար բանկային համակարգում առկա CBA NET համակարգի միջոցով շուկային կտրվի տեղեկատվություն ոչ միայն ԿԲ գործառնությունների, այլ նաեւ շուկայում տեղի ունեցող երեւույթների մասին: Ցանցում կարող է առանձին էջեր ունենալ յուրաքանչյուր բանկ, որոնք տեղեկություններ կհաղորդեն շուկայում իրականացրած գործառնությունների մասին: Այդ ցանցը նպատակաուղղված կլինի շուկայի յուրաքանչյուր մասնակցի, ինչպես նաեւ ԿԲ-ի գործառնությունների հրապարակմանը:

ԿԲ դրամավարկային իր քաղաքականությամբ հակաճգնաժամային ծրագիր է մշակում[1]:

ԿԲ դրամավարկային հանձնաժողովի նիստում քննարկեցին սեպտեմբերի 3-10-ն ընկած ժամանակահատվածի դրամավարկային ցուցանիշները եւ ԿԲ կողմից ֆինանսական շուկայում իրականացված քաղաքականությունը:

[1] ԿԲ տեղեկատվական կենտրոն

Այժմ պարզաբանենք 1998 թվականի հունիս ամսվա ՀՀ ֆինանսական շուկայի վերլուծության արդյունքները[1]: 1998 թվականի հունիս ամսվա ընթացքում ֆինանսական շուկայի զարգացման միտումներում արձանագրվել են զգալի փոփոխություններ: Հիմնականում, նախորդ ամսվա համեմատությամբ, դրամական շուկայի ֆինանսական բոլոր գործիքների տոկոսադրույքների զգալի իջեցում է նկատվել:

1998 թվականի մայիսի համեմատ հունիս ամսվա ընթացքում արժեթղթերի շուկայում տեղի են ունեցել տեղաշարժեր կապված ինչպես տոկոսադրույքների, պահանջարկի ծավալների, այնպես էլ տեղաբաշխված պարտատոմսերի ժամկետայնության հետ: Այս ընթացքում տեղաբաշխված պարտատոմսերի ծավալը 6.4 տոկոսով նվազել է նախորդ ամսվա նույն ցուցանիշի համեմատ, իսկ ՊԿՊ-ի միջին տարեկան շահութաբերությունը նվազել է 4.9 տոկոսով:

Նախորդ ամսվա համեմատ պարտատոմսերի շահութաբերության նվազումը հիմնականում պայմանավորված է վերջիններիս նկատմամբ պահանջարկի աճով (նախորդ ամսվա համեմատ պահանջարկը աճել է 79 տոկոսով, կազմելով 84724 մլն դրամ) եւ առաջարկի նվազմամբ (նախորդ ամսվա համեմատ առաջարկը նվազել է 6.4 տոկոսով):

Մայիս ամսվա համեմատ հունիսի վերջին շրջանառությունում գտնվող պարտատոմսերի ոչ ռեզիդենտներին պատկանող ՊԿՊ-ի ծավալը աճել է 340 մլն դրամով, կազմելով 10.786 մլրդ դրամ կամ 45.12 տոկոս, մայիսի վերջի 11.127 մլրդ-ի դիմաց, իսկ շրջանառությունում գտնվող պարտատոմսերում նրանց տեսակարար կշիռը նվազել է 2.08 տոկոսով: Ինչ վերաբերում է ռեզիդենտներին, վերջիններիս հետաքրքրությունը ՊԿՊ-ների նկատմամբ ավելի արագ է աճել՝ ի տարբերություն ոչ ռեզիդենտների կազմելով ընդհանուր ծավալի 54.88 տոկոս, նախորդ ամսվա 52.8 տոկոսի դիմաց:

Հունիս ամսվա ընթացքում առեւտրային բանկերի իրացվելիությունը աճել է մոտ 28.94 տոկոսով: Առեւտրային բանկերի դրամով իրացվելիությունը միջին հաշվով կազմում է դեպոզիտների 75.2 տոկոսը: Ընդ որում հունիս ամսին այս ցուցանիշներն ավելացել են համապատասխանաբար 2.4 եւ 12.9 տոկոսադրույքով: Ի դեպ, հունիսին ԿԲ-ի կողմից ավանդների եւ հակադարձ ռեպո համաձայնագրերով գործառնությունների ներգրավման ծավալները համեմատած մայիսի հետ, աճել են եւ հունիս ամսվա ընթացքում նկատվել է տոկոսադրույքների նվազում 6.7 եւ 7.4 տոկոսով կազմելով համապատասխանաբար 31.9 եւ 33.1 միջին ամսական տոկոսադրույք: Հակադարձ ռեպո պայմանագրերի տոկոսադրույքնե-

[1] ՀՀ օրաթերթ, 12.05.98:

րի միջին տոկոսադրույքը գերազանցում է ավանդային սակարկությունների տոկոսադրույքը 1.2 տոկոսով: Տոկոսադրույքների նման տարբերությունը բացատրվում է նրանով, որ ԿԲ-ն նախապատվությունը տվել է հակադարձ ռեպոների կնքմանը նպաստելով հիմնական արժեթղթերի երկրորդային շուկայի զարգացմանը: Ամսվա վերջում դրամ, ԱՄՆ դոլլար հաշվարկային փոխարժեքը կազմել է 502.56 դրամ, նախորդ ամսվա 503.11 դրամի դիմաց, միջին ամսական ցուցանիշը կազմելով 502.8 դրամ: ՀՀ կենտրոնական բանկի արտարժույթի զուտ վաճառքը հունիս ամսվա ընթացքում կազմել է մոտ 3.714876 մլն ԱՄՆ դոլլար:

1998թ սեպտեմբերի 3-10-ն ընկած ժամանակահատվածում դրամային բազան նվազել է 427 մլն դրամով եւ շաբաթվա վերջում կազմել է 43 մլրդ 872 մլն դրամ: Զուտ արտաքին ակտիվները նվազել են 1 մլրդ 322 մլն դրամով, զուտ ներքին ակտիվներն աճել 895 մլն դրամով: Դրամային դրամական բազան մոտ 1.2 մլրդ դրամով ցածր է եռամսյակի ծրագրային ցուցանիշներից:

Օգոստոսի 28-ից սեպտեմբերի 4-ն ընկած ժամանակահատվածում դրամական զանգվածը (առանց ԿԲ հաշիվների եւ կուտակված տոկոսների) նվազել է 67 մլն դրամով եւ սեպտեմբերի 4-ին կազմել 88 մլրդ 159 մլն դրամ, որից շրջանառության մեջ կանխիկը 35 մլրդ 607 մլն դրամ (ընդ որում, նախորդ շաբաթվա համեմատ կանխիկը շրջանառության մեջ նվազել է 340 մլն դրամով), դրամով ցպահանջ դեպոզիտները 13 մլրդ 933 մլն (նախորդ շաբաթվա համեմատ նվազել է 563 մլն դրամով), արտարժույթով դեպոզիտները 36 մլրդ 534 մլն դրամ (նախորդ շաբաթվա համեմատ աճը կազմել է 487 մլն դրամ):

Ֆինանսական շուկայում եւս տեղի են ունեցել փոփոխություններ: Սեպտեմբերի 4-10-ն ընկած ժամանակահատվածում ԿԲ-ն վաճառել է 3 մլն 122 հազար դոլլար 517 դրամ 98 լումա միջին փոխարժեքով եւ գնել 700 հազար դոլլար 506.7 դրամ փոխարժեքով: Միջբանկային շուկայում կնքվել են 9 մլն 606 հազար դոլլարի առք ու վաճառքի գործարքներ, որոնց միջին կշռված փոխարժեքը կազմել է 512 դրամ 52 լումա:

Կնքվել են մոտ 270 մլն 837 հազար, մարվել 1 մլրդ 239 մլն դրամի հակադարձ ռեպո համաձայնագրեր, գործարքների միջին տոկոսադրույքը կազմել է համապատասխանաբար 31.22 եւ 30.7 տոկոս:

Անցած շաբաթվա ընթացքում ԿԲ-ն ներգրավել է 403 մլն դրամի եւ մարել 665 մլն դրամի ավանդ: Տեղի է ունեցել ընդհանուր առմամբ 689 մլն դրամի պետական կարճաժամկետ պարտատոմսերի առաջնային տեղաբաշխում 182 եւ 273 օր մարման ժամկետներով, որոնց տարեկան շահութաբերությունը համապատասխանաբար կազմել է 39.22 եւ 40.3 տոկոս: Մարվել է 1 մլրդ դրամի ՊԿՊ՝ 91.182 օր մարման ժամկետով, համապատասխանաբար 34.23, 63,1 տոկոսով:

ՀՀ պետբյուջեն իրատեսական է ծախսերի եւ եկամուտների հարաբերակցությամբ, բյուջեի պակասորդը կառավարելի է, իսկ ՊԿՊ շուկան վերահսկելի է կառավարության եւ ԿԲ կողմից: Վերջինիս կողմից վերահսկելի է նաեւ բանկային համակարգը:

Այնուհանդերձ, մեր ֆինանսատնտեսական շուկայում սկսեց արժեզրկվել դրամը, աճեց դոլլար ձեռք բերողների թիվը, սակայն վաճառողները նվազեցին: Խախտվեց դոլլար- դրամ առաջարկ-պահանջարկի կայուն հարաբերակցությունը: Արդյունքում սկսեցին բարձրանալ այլ սպառման ապրանքների գները: ԿԲ-ն նկատելի իջեցրեց ՌԴ ռուբլու փոխարժեքը փորձելով կանխել արտարժույթի արտահոսքը հանրապետությունից: ՊԿՊ շուկայում գրանցվեցին առաջին փոփոխությունները մի շարք ներդրողներ դուրս եկան շուկայից: Բնակչության եկամուտներն աստիճանաբար սկսում են նվազել, որովհետեւ Ռուսաստանից Հայաստան ուղղվող ֆինանսական հոսքերը, որոնց զգալի մասը դոլլարով է, կրճատվում են: Սոցիալական յուրօրինակ այս տրանսֆերտները մեր բնակչության կենսամակարդակի լուրջ աղբյուր էին:

Ի դեպ, Ռուսաստանի ֆինանսական շուկայում տիրող իրավիճակը բաժնետոմսերի գների սրընթաց անկման հանգեցրեց նաեւ ասիական եւ լատինաամերիկյան ֆոնդային բորսաներում: Տոկիոյում Nikkei ինդեքսն իջել է վերջին 12 տարվա ընթացքում նկատված ամենացածր մակարդակին: Արգենտինայում բաժնետոմսերի ինդեքսն ընկել է 11 %-ով, Բրազիլիայում եւ Վենեսուելայում 10, Մեքսիկայում 6 տոկոսով:

Հայաստանի ֆինանսական շուկայում շատ մանր սպեկուլյացիաներ են, որոնց ծավալները մեծ չեն, եւ դրանց զսպելը խնդիր չէ: Ուղղակի հարկ է, որ շուկան ինքն իրեն դրսեւորի առանց ԿԲ-ի: Գնահատելով ՌԴ-ի ֆինանսական շուկայում տիրող իրադարձությունը ազգային դրամի կտրուկ արժեզրկումը, երբ 500 դրամից մեկ դոլլարի փոխարժեքը սկսեց իր վերելքը: ԿԲ ոսկու արժութային պահուստները բավարար վիճակում են 50 մլրդ դրամ տարեկան ծրագրով նախատեսված 45-46 մլրդ դրամի փոխարեն, այսինքն 10-12 մլրդ դոլլար ավելի պահուստ, քան ծրագրված է, իսկ եթե այդ 12 մլրդ դոլլարը վաճառքի հանվի, ապա դոլլարի փոխարժեքը կիջնի մինչեւ 450 դրամ: ԿԲ վստահության գրավականը Հայաստանի մակրոտնտեսական հիմնական ցուցանիշների բարձր գնահատականն է, որի համար բյուջեի դեֆիցիտը չի մեծացվել, վճարային հաշվեկշռի հետ կապված խնդիրներ են զսպվել, դրամական զանգվածը չի ավելացվել: ԿԲ-ն 1998թ առաջին կիսամյակում 12 մլն դոլլարի ինտերվենցիա է կատարել, որից 10-11 մլն-ը միայն առաջիկա եռամսյակում, հետագայում ավելի շատ արժույթ է գնվել,

քան վաճառվել: ԿԲ-ն զգոն եւ աչալուրջ պետք է հետեւի շուկայում որոշակի սպասումներ ունեցող գործոններին, որպեսզի յուրաքանչյուր պահի կարողանա միջամտել եւ նվազագույնս կորցնելով իր պահուստները սկսի արտարժույթի վաճառք զսպելով հայկական դրամի սրընթաց վայրէջքը: Ի միջիայլոց, մեր բյուջեն հաշվարկված է մեկ դոլլարը մինչեւ 521 դրամ, իսկ վարկային քաղաքականության տարեկան ծրագրում նախատեսված է մինչեւ 550 դրամ հարաբերակցությամբ: Այսինքն, առայժմ այն ընթանում է ԿԲ մշակած ծրագրով, բյուջեն էլ ի վիճակի է սրբագրել իր ճեղքվածքի փակման աղբյուրները: Այնուհանդերձ, ամենախոցելի աղբյուրը ՊԿՊ շուկան է: Որոշ ներդրողներ դուրս են գալիս ՊԿՊ շուկայից, սպասողական իրավիճակ է, բայց ռուսաստանյան ճգնաժամի առաջին պահից ցայսօր Հայաստանում կայացել է 10 սակարկություն, ուր ՊԿՊ-ում գումար ներդնելու առաջարկը գերազանցել է բյուջեի պահանջարկը: ՊԿՊ շահութաբերության տոկոսներն իջեցնելու հնարավորություն կար, բայց որոշվել է պահպանել նախկին մակարդակը 43.51 եւ 34.5 տոկոս կախված մարման ժամկետներից՝ 182 եւ 91 օր:

Վերաֆինանսավորման տոկոսադրույքը առաջին շաբաթում դարձյալ անփոփոխ կմնա՝ 33 տոկոս: Ոչ ռեզիդենտների ներդրումները ՊԿՊ շուկայում 1997թ 60 %-ից նվազել են 20 տոկոսի:

Իրական հնարավորություն է ստեղծվում իրացվելիությունն ուղղելու դեպի ներքին արտադրություն: Խնայողությունները կտրուկ աճում են բանկային համակարգում, իսկ դրանք ապագա ներդրումներն են տնտեսության մեջ՝ «երկար փողերը» տոկոսադրույքների ցածր մակարդակի երաշխիքով: ԿԲ-ն հաստատակամ է իր պահուստներից լրացուցիչ միջոցներն չուղղելու շուկա, որպեսզի «չխթանի ներմուծումը»:

Ռուբլու փոխարժեքն իջեցվել է, որովհետեւ նման իրավիճակում ձեռնտու չէ ֆինանսավորել ռուսական ճգնաժամը:

Ներքին սպառողական շուկայում գների աճն արդեն ակնհայտ է, բայց ԿԲ-ն հուսով է, որ անցյալ ամիսներին գրանցված դեֆլյացիան կմեղմի այն[1]: Հայաստանի կապիտալի շուկայի հաշվեկշռային արժեքը 42 մլրդ դրամ է[2]:

ՀՀ ֆինանսների եւ էկոնոմիկայի նախարարության արժեթղթերի եւ բորսաների տեսչության հաղորդման համաձայն, Հայաստանի կապիտալի շուկայի հաշվեկշռային արժեքը կազմել է մոտ 42 մլրդ դրամ: Շուկայի կապիտալիզացիայի բորսայական ներկայիս ցուցանիշներն ի վիճակի չեն ամբողջությամբ արտացոլել մեր տնտեսության բոլոր սուբյեկտների իրական շուկայական արժեքը:

[1] «Ֆինանսներ եւ բանկեր» շաբաթաթերթ, թիվ 44, 1998:

[2] «Ֆինանսներ եւ բանկեր» շաբաթաթերթ, թիվ 47, 1998:

Մասնավորապես, Երեւանի ֆոնդային բորսայում ներկայումս գնանշվում են միայն 70 ձեռնարկությունների բաժնետոմսերը: Եվս 40 ընկերությունների արժեթղթերն էլ գնանշվում են «Ադամանդ» ապրանքնաֆոնդային բորսայում: Մինչդեռ, երկրում կա մոտ 1200 սեփականաշնորհված ընկերություններ, որոնց ունեցվածքի արժեքը կարող է գրանցվել միայն ըստ անվանական արժեքի: Հայաստանի կորպորատիվ արժեթղթերի շուկան, որպես այդպիսին «սեփականաշնորհման արդյունքում ձեւավորվել է որոշակի չափով բռնի կերպով» եւ սեփականաշնորհման կարգն էլ, որոշ իմաստով թելադրված էր : Սեփականաշնորհման արդյունքում բաժնետոմսերի 64 տոկոսը կենտրոնացել է մի քանի մարդկանց «ձեռքում»: Սեփականաշնորհված ձեռնարկությունների կապիտալի մնացած 20 տոկոսը գտնվել է կոլեկտիվի անդամների «ձեռքին», ովքեր սեփականաշնորհման ընթացքում եւս 16 տոկոսի հնարավորություն են ստացել: Սակայն սեփականատեր դառնալով ընկերությունների բաժնետեր դարձած մարդիկ բացարձակապես չէին հասկանում, թե ինչ պետք է կատարեին իրենց արժեթղթերով: Նորահայտ սեփականատերերը ամենատարրական գիտելիքներ անգամ չունեին իրենց իրավունքների վերաբերյալ, ուստի սկսեցին աստիճանաբար ձերբազատվել դրանցից: Արդյունքում կապիտալն սկսեց կենտրոնանալ առանձին մարդկանց «ձեռքում»: Հարկ է մշակել կորպորատիվ կառավարման համակարգի հիմնական սկզբունքները՝ ձեւավորել կարգավորող այնպիսի մի մարմին, որը թափանցելիության սկզբունքներին հավատարիմ մնալով, զբաղվի ֆինանսական շուկայի բոլոր հիմնախնդիրների համալիր լուծմամբ:

Ռուսաստանի ճգնաժամի հետեւանքով Հայաստանի կրած ուղղակի եւ անուղղակի վնասները կազմել են 50 մլն դոլլար: Հայաստանի արտահանման հատվածը գերազանցապես կողմնորոշված է դեպի ռուսական շուկան, ուստի նրա կրած վնասները բավական զգալի են: Ռուսաստանյան ճգնաժամի առաջին օրերին Հայաստանի արժութային շուկայում դոլլարի աժիոտաժային պահանջարկ կար, սակայն բացասական հետեւանքները հաջողվեց չեզոքացնել ոսկու արժույթի պաշարների առկայության (դրանք կազմում են 320 մլն դոլլար) եւ բանկային վերահսկողության հստակ համակարգի շնորհիվ:

ՀՀ ԿԲ-ում քննարկվեցին սեպտեմբերի 10-17-ն ընկած ժամանակահատվածի դրամավարկային ցուցանիշները եւ ԿԲ կողմից ֆինանսական շուկայում իրականացված քաղաքականությունը: Այդ ժամանակահատվածում դրամային դրամական բազան նվազել է 261 մլն դրամով եւ շաբաթվա վերջում կազմել 43 մլրդ 611 մլն դրամ: Զուտ արտաքին ակտիվները նվազել են 295 մլն, իսկ զուտ ներքին ակտիվներն աճել 34 մլն դրամով:

Սեպտեմբերի 4-11-ն ընկած ժամանակահատվածում դրամական զանգվածը (առանց ԿԲ հաշիվների եւ կուտակված տոկոսների) նվազել է 1 մլրդ 700 մլն դրամով եւ սեպտեմբերի 11-ին կազմել 86 մլրդ 459 մլն դրամ: Դրամային դրամական զանգվածը նվազել է 1 մլրդ 130 մլն դրամով եւ կազմել 52 մլրդ 709 մլն դրամ: Շրջանառության մեջ կանխիկը կազմել է 36 մլրդ 117 մլն դրամ, ընդ որում, նախորդ շաբաթվա համեմատ նշված ցուցանիշն ավելացել է 810 մլն դրամով: Դրամով ցպահանջ դեպոզիտները նվազել է 1 մլրդ 890 մլն դրամով եւ կազմել 12 մլրդ 43 մլն դրամ: Արտարժույթով դեպոզիտները նվազել են 606 մլն դրամով եւ կազմել 35 մլրդ 928 մլն դրամ, այդ թվում ցպահանջ արտարժութային դեպոզիտները կազմել են 14 մլրդ 441 մլն դրամ (նախորդ շաբաթվա համեմատ նվազել են 548 մլն դրամով), ժամկետայինները 21 մլրդ դրամ (նախորդ շաբաթվա համեմատ նվազել են 90 մլն դրամով):

Սեպտեմբերի 10-17-ն ընկած ժամանակահատվածում արտարժութային շուկայում ԿԲ-ն իրականացրել է առքի գործառնություններ գնելով 1 մլն 551 հազար դոլլար 504 դրամ 90 լումա փոխարժեքով: Միջբանկային շուկայում կնքվել են մոտ 10 մլն դոլլարի առք եւ վաճառքի գործարքներ, որոնց միջին կշռված փոխարժեքը կազմել է 509.9 դրամ:

Կնքվել են ավելի քան 443 մլն եւ մարվել 293 մլն դրամի հակադարձ ռեպո համաձայնագրեր, գործարքների միջին տոկոսադրույքը կազմել է համապատասխանաբար 32.88 եւ 31.79 տոկոս:

Անցած շաբաթվա ընթացքում ԿԲ-ն ներգրավել է 440 մլն եւ մարել 205 մլն դրամի ավանդ: Շաբաթվա ընթացքում տրամադրվել եւ մարվել 2.3 մլրդ դրամի եռօրյա-լոմբարդային վարկեր 49.14 տոկոս տոկոսադրույքով: Կնքվել է 10 մլն դրամի ռեպո համաձայնագրեր 41 տոկոս տոկոսադրույքով:

Տեղի է ունեցել 100 մլն դրամի 28 օրյա պետական կարճաժամկետ պարտատոմսերի առաջնային տեղաբաշխում, որի տարեկան շահութաբերությունը կազմել է 37.28 տոկոս: Մարվել է 600 մլն դրամի 364 օր մարման ժամկետով ՊԿՊ, 45.07 տոկոս շահութաբերությամբ: Այժմ համառոտակի անդրադառնանք Ռուսաստանի ֆինանսական շուկայի ճգնաժամի դասերին[1]: Այդ ճգնաժամը կանխատեսվում էր դեռ տարեսկզբին: Ընդ որում, կարծիքներ կային, որ այն կլինի շատ ավելի ծանր, քան 1994թ հոկտեմբերի 11-ի «սեւ երեքշաբթին», երբ ռուբլու փոխարժեքը միանգամից ընկավ 25 տոկոսով: Կային նաեւ կանխատեսումներ ռուբլու դեվալվացիայի մասին:

Թեեւ 1998թ մայիսի վերջին ՌԴ-ի կառավարությունը վարչապետը հայտարարում էր, որ Ռուսաստանին ԱՄՀ-ի լրացուցիչ վարկ

[1] «Ֆինանսներ եւ բանկեր» շաբաթաթերթ, թիվ 44, 1998:

պետք չէ, սակայն ակնհայտ էր, որ դա լոկ քաղաքական նպատակներ էր հետապնդում: Արդեն մայիսի վերջին, երբ ՊԿՊ շահութաբերությունը միանգամից աճեց մոտ 3 անգամ հասնելով 150 տոկոսի, իսկ ֆոնդային շուկայում առավել իրացվելի բաժնետոմսերի գները զգալիորեն նվազեցին, պարզ դարձավ, որ այլեւս հապաղելը հավասար է աղետի եւ հետեւեցին մի շարք միջոցառումներ: ՌԴ կառավարությունը բանակցություններ սկսեց ԱՄՀ-ի հետ կայունացման մեծածավալ վարկ ստանալու նպատակով. «Մեծ յոթնյակը» «Ռուսաստանին աջակցություն ցուցաբերելու մասին սկզբունքային որոշում ընդունեց. եւ ԿԲ-ն կարողացավ ՊԿՊ շահութաբերությունն իջեցնել մինչեւ 60 տոկոս: Սակայն խնդրի արմատական լուծման համար պահանջվում էր իրագործել համակողմանի հակաճգնաժամային ծրագիր:

Ի վերջո ԱՄՀ-ի տնօրենների խորհուրդը որոշեց Ռուսաստանին հատկացնել կայունացման վարկ (1998-1999թթ համար նախօրոք նախատեսված 5.5 մլրդ դոլլարին ավելացվեց եւս 17.1 մլրդ, սակայն դրանից մեկ օր անց տեղի ունեցավ մի իրադարձություն, որն այլ պայմաններում կորակվեր որպես սենսացիա: Ֆինանսների նախարարությունը հայտարարեց, որ հինգ տարվա կյանք ունեցած ՊԿՊ շուկան այլեւս չի համալրվելու նոր թողարկումներով: Դա նշանակում էր, որ թեեւ ԿԲ-ն այս շուկայում տեղի ունեցող վայրիվերումները բացատրում էր այնտեղ 30 տոկոսի մասնաբաժին ունեցող օտարերկրյա ներդրողների սպեկուլյատիվ խաղերով, սակայն կառավարությունն ընդունում էր, որ բյուջեի պակասորդի ծածկման այս մեխանիզմը վերածվում է ֆինանսական բուրգի, որն սպառվում է ամեն վայրկյան փլվել իր ծանրությունից: Սկզբում թվաց, թե ներքին պարտքի այս վերաձեւակերպումը կշտկի վիճակը, քանզի կառավարության առաջարկությունը եղած ՊԿՊ-երը 7 եւ 20 տարվա մարման եվրափոխառություններով փոխարինելու վերաբերյալ, արձագանք ունեցավ, եւ 6 մլրդ դոլլարի արժեթղթեր դուրս եկան շրջանառությունից, որով հետաձգվեցին դրանց մարման ժամկետը եւ, ԿԲ կարծիքով, շուկայի ապակայունացման գործը գրեթե վերացավ: Լավատեսություն էր ներշնչում նաեւ ԱՄՀ-ի պատմության մեջ 3-րդ առավել մեծածավալ վարկի հատկացումը, հատկապես, որ Մեքսիկայի եւ Լեհաստանի պարագայում դա հաջողություն էր ապահովել: Սակայն շուտով պարզվեց, որ այդ օգնությունը ուշացած է: Վարկը տրամադրելուց երկու շաբաթ անց ֆոնդային շուկայում 15-20 տոկոսով ընկան «երկնագույն խաղաքարերի» գները: Ֆոնդային շուկայի անկումը խուճապ առաջացրեց բանկային համակարգում: Զգալի ներդրումներ ունեցող բանկերը փորձելով վարկերի վերադարձման հետ կապված խնդիրները լուծել միջբանկային վարկային շուկայում, զգալիորեն բարձրացավ պահանջարկը, հետեւաբար եւ տոկոսադրույքը: Պակասը

լրացրեց Սորոսը «Financial Times» -ում քննադատելով ԱՄՀ-ի ռուսաստանյան քաղաքականությունը եւ հայտարարելով, որ Ռուսաստանում ոչ թե պետք է կոշտացվի հարկային քաղաքականությունը, այլ ռուբլին դեվալվացվի 15-25 տոկոսով: Սորոսի խոսքի արժեքը չափազանց մեծ է համաշխարհային ֆինանսական շուկաներում: Այն ընդունվեց որպես ռուբլու դեվալվացայի կանխատեսման եւ Ռուսաստանի ֆինանսական շուկան արագորեն դոլլարի փոխարժեքը հասցրեց 10 ռուբլու: Փորձելով փրկել իրավիճակը կառավարությունն ու ԿԲ-ն սահմանեցին ռուբլու նոր լողացող փոխարժեքը 6 - 9, 5 ռուբլի/դոլլար, որը ոչ այլ ինչ էր, քան դեվալվացիա: Միաժամանակ հայտարարվեց, որ պետական արժեթղթերը մինչեւ տարեվերջ կփոխարինվեն նորերով, այսինքն կիրագործվի ամբողջ պետական պարտքերի վերածեւակերպումը: 90-օրյա մորատորիում էր հայտարարված ոչ ռեզիդենտների ներդրումները վերադարձնելու համար, թեեւ թելադրված էին իրավիճակից, սակայն խիստ անվստահություն առաջացրին օտարերկրա ներդրողների շրջանում: ԿԲ-ն երկու անգամ դադարեցրեց դոլլարի առք ու վաճառքը, իսկ հաջորդ օրը ընդհանրապես չհայտարարեց, որ այլեւս ինտերվենցիաներ չեն լինելու: Գերմանական մարկի փոխարժեքը արդեն հասել էր 7.6 , իսկ դոլլարինը 13 ռուբլու: ԿԲ արժույթի պահուստները նվազել էին մինչեւ 8-9 մլրդ դոլլար մեկ ամիս առաջ եղածի կեսը: Բանկային համակարգը փլուզվում էր: Սննկացման եզրին հայտնվեց «ՍԲՍ-Ագրոն», իսկ «Օնեքսին», «Մոստ», «Մենատեթ» բանկերը միավորվեցին ժամառժամ խորացող ճգնաժամից ինչ-որ կերպ պաշտպանվելու համար: Կայունացման վարկի սեպտեմբերյան 3,6մլրդ դոլլարի տրանշը շատ քիչ է Ռուսաստանի համար, անգամ, եթե հաշվի առնվի, որ Ճապոնիան խոստացել է վարկի իր բաժին 1.5 մլրդ դոլլարը եւս տրամադրել սեպտեմբերին: Սակայն բարդությունը միայն ֆինանսական չէ: ԱՄՀ-ն պահանջում է բարեփոխումների ընթացքը չդանդաղեցնել, անվերապահորեն կատարել իր պահանջները սպառնալով հակառակ դեպքում Ռուսաստանին վտարել իր կազմակերպություններից, իսկ ՈԴ-ի պետդուման ստիպում է որոշ ոլորտներում (այդ թվում եւ նավթարդյունահանման հարկային բեռի թեթեւացում եւ այլն): Ֆոնդային շուկան եւս հենց այդպես է արձագանքել իրադարձություններին: «Գազպրոմի» արժեթղթերը սկսեցին թանկանալ: ԿԲ-ն հայտարարեց ինտերվենցիաների դադարեցման մասին եւ խուճապի նոր ալիք առաջացրեց ֆոնդային շուկաներում, «ՌԱՕ-ԵԷՍ Ռոսսի» ընկերության բաժնետոմսերի գինը ընկավ 30, «Գազպրոմը» միայն 10 տոկոսով: Երկու առավել խոշոր օլիգարխիաների «Գազպրոմի» եւ «Օնեքսի» պայքարը մտել է մի նոր փուլ:

Ռուսաստանի ֆինանսական եւ ֆոնդային շուկաները վերջնականորեն փլվեցին այն բանից հետո, երբ կառավարությունը հրապարակեց ՊԿՊ -երի փոխանակման պայմանները: Առաջարկվել է մի քանի տարբերակ: Օտարերկրյա ներդրողները փաստորեն կստանան իրենց գումարների 25-30 տոկոսը: Արեւմուտքը չի կարող հաշվի չառնել, որ Ռուսաստանի ճգնաժամը արդեն ցնցումներ է առաջացնում արեւմտյան ֆոնդային շուկաներում: Եվ դրա հետագա խորացումը վերագրելով ասիական ճգնաժամին, կարող է հանգեցնել համաշխարհային ճգնաժամի: Սակայն ճգնաժամի եւ պատճառները, եւ լուծումները պետք է փնտրել Ռուսաստանում: Դրանցից գլխավորը հատվածական շահերի գերագնահատումն է: Սեփականության վերաբաժանման մոլուցքից կուրացած ֆինանսական օլիգարխիաները ուժգնորեն սկսեցին ճոճել այն նավակը (ֆինանսական համակարգը), որում նրանք բոլորը գտնվում էին փորձելով դուրս նետել առավել թույլերին: Նրանք չհանգստացան անգամ այն բանից հետո, երբ անցած տարեվերջին արդեն գերիշխանության համար հետագա պայքարից հրաժարվեցին մի քանիսը ասպարեզում թողնելով երկու առավել խոշորներին: Ճոճվող նավակում էին հայտնվել արդեն ոչ միայն նրանք, այլեւ պետական ապարատը, որը նույնպես լծվեց այդ գործին: Ըստ երեւույթին արդեն վերածվել է սպիտակ տենդի, քանզի, երբ փլվել են ֆինանսական եւ ֆոնդային շուկաները, բանկային համակարգը, եւ ոչինչ չի մնացել վերջին երկու-երեք տարվա կայունությունից, այդ ուժերը նոր եռանդով են շարունակում խրախճանքը:

Ռուսաստանյան ճգնաժամի ազդեցությունը Հայաստանի տնտեսության վրա գնահատելիս հաճախ գերիշխում է «անուղղակի» ձեւակերպումը: Դա իհարկե, այդպես է, քանզի Հայաստանի ֆինանսական շուկան այլեւս ուղղակի կապ չունի ռուսական ֆինանսական շուկայի հետ, ինչպես մինչեւ 1992-1993թթ: Սակայն շատ ավելի էական է այդ ազդեցության դիտարկումը առանձին ոլորտների վրա: Հայաստանում ազդեցությունը հիմնականում կլինի սպեկուլյատիվ[1]:

Ֆինանսական շուկայում ազդեցությունը լինելու է խիստ միջնորդված: Դա հիմնականում պայմանավորված է լինելու Ռուսաստանում աշխատող հայաստանցիների ուղարկած գումարների նվազմամբ: Քանի որ արդեն բավականին ժամանակ է, ինչ այդ ճանապարհով Հայաստան է ուղարկվում ոչ թե ռուսական ռուբլի, այլ ամերիկյան դոլլար, եւ Ռուսաստանի վերջին իրադարձությունների պատճառով այդ գումարը կարող է որոշ չափով կրճատվել, ապա

[1] Տիգրան Թորոսյան- «Ֆինանսներ եւ բանկեր» շաբաթաթերթ, թիվ 44, 1998թ:

ըստ երեւույթին ազդեցությունը կդիտվի որպես դոլլարի զանգվածի նվազում եւ փոխարժեքի որոշ բարձրացում: Այդ գումարները դոլլարի փոխարժեքի վրա ավելի մեծ ազդեցություն չեն կարող ունենալ: Ինչ վերաբերում է Հայաստանում գոյություն ունեցող ռուսական ռուբլու զանգվածին, ապա այն բավականին փոքր է, գրեթե ամբողջությամբ կենտրոնացված է բնակչության ձեռքին, որն էլ կրելու է հիմնական վնասը փոխանակման կետերի սպեկուլյատիվ գործողությունների արդյունքում: Այդպիսի դրսեւորումներ չի կարելի բացառել նաեւ դոլլարի փոխարժեքի համար:

Հայաստանի բանկային համակարգը նույնպես բավականին թույլ կապեր ունի գրեթե փլուզված ռուսական բանկային համակարգի հետ: Հայաստանում գործում են ռուսական կապիտալի վրա հիմնված երեք բանկեր: Դրանցից առավել հզորը հավակնում էր դառնալ «Ռոսիյսկի-Կրեդիտ Արմենիա» բանկը, եւ Հայաստանի բանկային համակարգի վրա հիմնված ազդեցությունը թերեւս սահմանափակվի այդ բանկի հեռանկարային ներդրումային ծրագրերի կրճատումով: Քանզի Հայաստանում ռուսական ընկերությունների կատարած ներդրումների ծավալները մեծ չեն, ապա դժվար թե ճգնաժամի հետեւանքով դրանք վերանայվեն: Կարելի է ենթադրել, որ նոր ներդրումային ծրագրերի իրագործումը կհետաձգվի մինչ իրավիճակի հստակեցումը:

Ռուսաստանը Հայաստանի ամենալուրջ գործընկերներից է արտաքին առեւտրի ոլորտում: Այս տարվա առաջին կիսամյակին նրան բաժին է ընկել Հայաստանի արտահանման 22 եւ ներմուծման 19 տոկոսը: Այլ իրավիճակում այդ կապի հետեւանքով Ռուսաստանի ճգնաժամի ազդեցությունը Հայաստանի վրա կլիներ բավականին ուժեղ: Սակայն բացարձակ գումարներով այդ ծավալները Ռուսաստանի համար փոքր են, եւ դժվար թե ճգնաժամի հետեւանքները վերացնելու ուղղությամբ արվող քայլերը առնչվեն դ ծավալներին:

Ռուսաստանի ֆինանսական շուկայի ճգնաժամի վրա բացասական ազդեցություն է գործել նաեւ աշխարհահռչակ ձեռներեց, ֆինանսիստ Սորոսի ֆինանսական մեքենայությունների մեխանիզմը:

Համաշխարհային տնտեսության վրա Ջորջ Սորոսի ազդեցության մասին շատ է հաղորդվել: Նրա սպեկուլյատիվ գործողությունների մասին Շվեդական «Մետրո» թերթում, Շվեդիայի խոշորագույն բանկերից մեկի ղեկավարը բացահայտել է այդ գործողությունների մեխանիզմը[1]:

Ջորջ Սորոսի որպես ֆինանսիստի գլխավոր հատկանիշը քաղաքականությունը եւ մամուլը հմտորեն օգտագործելն է: Դրանցից յուրաքանչյուրի ուղղությամբ հզոր նախապատրաստական աշխատանք տանելով նա լայնածավալ գրոհ է սկսում այս կամ այն արժույթի վրա, որը անխուսափելիորեն հանգեցնում է վերջինիս դեվալվացիային: Սակայն, չնայած դրան, Արեւելյան Եվրոպայի ծնունդ Սորոսը հանրաճանաչ է այնտեղ: Հայտնի է, որ նա արեւելաեվրոպական երկրներում մշակութային եւ կրթական նախագծերի համար մեծ լրավճարներ է տրամադրում: Բնական է, որ նախարարները պատվո պահակ են կանգնեցնում, երբ նա այցելում է այդ երկրներից որեւէ մեկը:

Փողը անկասկած իշխանություն է: Սորոսի կարողությունը գնահատվում է 40 մլրդ կրոն (5 մլրդ դոլլար): Եվ նա կարող է գիշերային մղձավանջներ հարուցել ուզած երկրի կենտրոնական բանկի ղեկավարի մոտ: Իր լրավճարներով Սորոսը ջանում է մաքրել իր կերպարը: Եվ որքան ավելի է դա նրան հաջողվում, այնքան նա վտանգավոր է դառնում բոլոր այն արժույթների համար, որոնց վրա պատրաստվում է գրոհել ապագայում:

Շվեդական բանկի ղեկավար Հուբերտ Ֆրումլեթի խոսքերով Ջորջ Սորոսի անձն այնքան երկակի է, որ դժվար է որսալ նրա բուն էությունը: Մի կողմից Սորոսը մեծ մասնակցություն ունի բարեգործական ձեռնարկներում եւ հսկայական գումարներ է ծախսում մարդասիրական նպատակներով: Մյուս կողմից նա ակնհայտ սպեկուլյանտ է, որ փլուզել է անգլիական ֆոնդը եւ, որը ըստ հավաստի աղբյուրների, մեծ դեր ունի ռուսաստանյան ռուբլու դեմ խաղում:

«Մետրո» թերթի խմբագրության կարծիքով կառավարությունների եւ կենտրոնական բանկերի ղեկավարների հետ Սորոսի անձնական կապերը նրան հաղորդակից են դարձնում այնպիսի տեղեկատվության, որը շուկայում ոչ մեկն այդ պահին չունի: Միեւնույն ժամանակ, նա իր «Քվանտուֆոնդ»-ի օգնությամբ կարող է գործել շատ ավելի արագ եւ թափով, քան արժութային շուկայի մյուս մասնակիցները: Եվ այս աշխարհում, որտեղ մեկ վայրկյանով շատ ստացված տեղեկատվությունը կարող է նշանակել բազում միլիոններ, Սորոսը նախազգուշական ազդանշան է ստանում մյուսներից շատ ավելի վաղ:

Ինչպե՞ս է նա նախապատրաստում գրոհները: Առաջին փուլը վերլուծության փուլն է: Աշխարհի տարբեր արժույթներ Սորոսի վերլուծությունների մշտական հսկողության տակ են գտնվում: Եթե որեւէ երկրի կենտրոնական բանկում ինչ-որ խնդիրներ են ծագում, օրինակ՝ նրա արժույթը շատ բարձր է գնահատվում, Սորոսն անմիջապես ազդանշան է ստանում: Այնուհետեւ սկսվում է, տվյալ երկրի տնտեսական իրավիճակի մանրակրկիտ հետազոտությունը՝ պարզելու համար, թե հնարավո՞ր է արդյոք ազգային արժույթի փոխարժեքն իջեցնել կամ այն դեվալվացիայի

[1] "Вечерняя Москва" - РИА "Новости", сентябрь, 1998.

ենթարկել: Եթե իրադարձությունների նման ընթացքի հնարավորությունները գնահատվում են բավարար (ինչպես, օրինակ, Ռուսաստանի դեպքում), ապա սկսվում է գրոհը:

Ջորջ Սորոսի «Քվանտում» հիմնադրամը բաց է թողնում հսկայական քանակությամբ ռուբլի՝ դրանցով գնելով գերմանական մարկ: Եթե վաճառքում շատ ռուբլի կա, բնականաբար դրանց գինն ընկնում է: Ռուբլին գրոհի է ենթարկված: Բայց ահա թե ինչն է կարեւոր, որպես կանոն, նման գործարքները կատարվում են ապագայում փոխհատուցելու պայմանով: Այսինքն, Սորոսը օգոստոսի կեսերին ռուբլին վաճառում է տվյալ պահի շուկայական գնով, սակայն վճարումը կկատարվի միայն նոյեմբերի կեսերին: Եթե ռուբլին այդ ընթացքում արժեզրկվել է, ապա նոյեմբերի կեսերին Սորոսը կարող է վճարել արդեն ավելի էժան ռուբլով: Ռուբլու փոխարժեքի այս տարբերությունն ուղղակիորեն մտնում է Սորոսի գրպանը:

Երբ Սորոսը "Financial Times"-ում կոչ էր անում դեվալվացնել ռուբլին, նա, ամենայն հավանականությամբ, արդեն վաճառել էր հսկայական քանակությամբ ռուսաստանյան արժույթ: Ռուբլու վրա ճնշումն ավելի ուժեղացավ, երբ համաշխարհային ֆինանսական շուկայի մասնակիցները տեսան, որ Սորոսը 2 մլրդ դոլլարի ռուբլի է փոխանակում գերմանական մարկով:

Տվյալ պահին Սորոսն այս գործարքից շահել է գրեթե 6,25 միլիոն դոլլար: Սակայն նման գործողությունները առանց ապահովագրման չեն կատարվում: Որպես կանոն, դրա վրա ծախսվում է գործարքի գրեթե 10 տոկոսը:

Ռուսաստանի կենտրոնական բանկը ոչինչ չկարողացավ հակադրել այս մտածված գործողությանը եւ ռուբլու նկատմամբ լայնածավալ ճնշմանը: Սորոսի նամակի հրապարակումից երեք օր անց (որով նա առաջարկում էր դեվալվացիա) արժութային միջանցքը լայնացվեց, որ գործնականում նշանակում է հենց դեվալվացիա:

Այսպիսով, ճշգրիտ վերլուծության, ճիշտ գործողությունների եւ հոգեբանական-տեղեկատվական հարվածի շնորհիվ Սորոսը եւս մի ճակատամարտ շահեց եւ 6,25 միլիոն դոլլարով ավելի հարստացավ: 1992 թ. անգլիական ֆոնդի վրա գրոհը, իր իսկ ասելով, Սորոսին մեկ մլրդ. դոլլար էր բերել, այլ աղբյուրների համաձայն՝ կրկնակի ավելի:

Թայբեյում (Թայվան) իշխանությունները, պատժի ենթարկելու սպառնալիքով, արգելել են տեղական ֆիրմաներին գործ ունենալ նշանավոր միլիարդատեր Սորոսի ֆիրմաների հետ: Խոսքն առաջին հերթին «Քվանտում» ներդրումային հիմնադրամի մասին է, որն ապօրինաբար իր կողմն է քաշում թայվանցի ներդրողների միջոցները: Բրոքերների տվյալների համաձայն՝ «Քվանտում»-ը եւ

Սորոսի մեկ այլ հիմնադրամը՝ «Քվոտա»-ն, ամեն ամիս հավաքում են ընդհատակյա 3 միլիոն դոլլար, որոնք այնուհետեւ բաց են թողնվում սպեկուլյատիվ շրջանառության: Թայվանյան իշխանությունների կարծիքով, անլեգալ ֆինանսական հիմնարկությունների գործունեությունը վնաս է հասցնում ազգային ֆինանսական շուկային: Մալայզիայի վարչապետը ուղղակիորեն մեղադրել է Սորոսին արժութային մեքենայությունների մեջ, որոնք հանգեցրել են՝ ասիական տնտեսական ճգնաժամի:

Սակայն Ջորջ Սորոսը շարունակում է վնասներ կրել:

Վերջին մեկ ամսվա ընթացքում Ջորջ Սորոսի ղեկավարած Quantum Fund-ի ակտիվները նվազել են 10 տոկոսով: Սորոսն առավել մեծ վնասներ կրեց օգոստոսի 31-ին Նյու Յորքի ֆոնդային բորսայում տեղի ունեցած գնանշումների կտրուկ նվազման արդյունքում: Ամերիկյան շուկայում գների անկման պատճառով, ըստ որոշ գնահատումների, Quantum Fund-ը կորցնել 1 մլրդ. դոլլար:

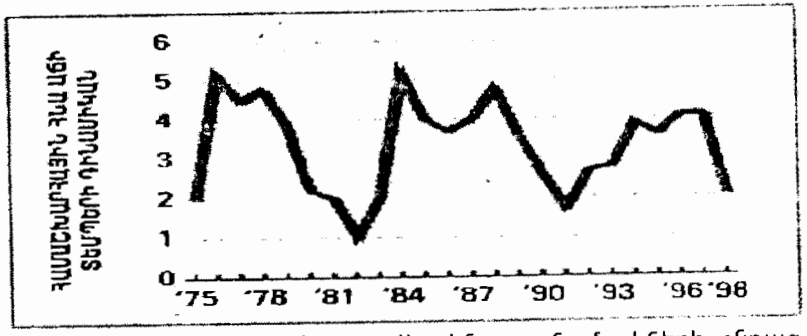
Ինչպես տնտեսական, այնպես էլ ֆինանսական ճգնաժամերը տեղի են ունենում պարբերաբար, որը բնորոշ է շուկայական տնտեսությանը:

Հարավարեւելյան Ասիայում[1] 1997 թվականից սկսած ֆինանսական ճգնաժամը ոչ միայն չի հանդարտվում, այլեւ պարբերաբար սաստկանում ու իր արձագանքներն է ունենում այս կամ այն երկրում, օրինակ, Ռուսաստանի ֆինանսական ճգնաժամը: Վերջին տարիների ճգնաժամերի պատճառների վերլուծությունները չեն շրջանցում նաեւ այն վարկածը, որ ձեւավորվել են մի քանի հզոր ֆինանսատնտեսական խմբեր, որոնք իրենց տնօրինած լծակներով սադրում են նման ճգնաժամեր՝ դրանցից զգալի օգուտներ քաղելով: Մասնավորապես, Հարավարեւելյան Ասիայի եւ Ռուսաստանի պարագայում հաճախ է մատնանշվում հայտնի միլիարդատեր Ջորջ Սորոսի անունը, քանզի վերջինս գործում է բավականին բացահայտ: Անշուշտ, պետք է ընդունել, որ Սորոսը կատարվող իրադարձություններում որոշակի դեր ունի: Սակայն չափազանց կարեւոր է՝դա ճգնաժամերի պատճա՞ռն է, թե՞ պարզապես ինչ-որ խմբեր, օգտվելով իրավիճակից, կարողանում են շահույթ կորզել տարածաշրջաններում բռնկված ֆինանսական շուկաների փլուզումներից:

Վերջին 25 տարիների ընթացքում համաշխարհային համախառն ներքին արդյունքի աճի փոփոխության տվյալները, որոնք հրապարակել է "The Economisr" հանդեսը, հետաքրքիր օրինաչափություններ են բացահայտում: Այդ ժամանակահատվածում համաշխարհային տնտեսության մեջ կատարվող գործընթացները 5-6

[1] Ֆինանսներ եւ բանկեր, թիվ 46, 1998:

տարվա վերելքների եւ 3-4 տարվա վայրէջքների կանոնավոր հերթագայությունն են:



Կարելի է ենթադրել, որ վերջին տասնամյակների ընթացքում ձեւավորված տնտեսական հարաբերությունները, «խաղի կանոնները» եւ դրանց տարածումը գրեթե ողջ աշխարհով ստեղծել են մի իրավիճակ, երբ նոր գաղափարները, նոր մեխանիզմների արդյունավետությունը պահպանվում են ընդամենը 5-6 տարի, եւ երբ դրանք իրենց սպառում են, սկսվում է մի քանի տարի տեւող տեղապտույտ՝ մինչեւ մշակվում եւ կիրառվում են նորերը: Ժամանակի կարճատեւությունը հեշտ է բացատրել հաղորդակցության միջոցների կատարելագործմամբ ու գիտատեխնիկական նվաճումներով:

5.4 Տնտեսավարող սուբյեկտների ֆինանսական սնանկացումը եւ սնանկացումից փրկելու ուղիները

«Ֆինանսական սնանկացման մասին» օրենքի[1] համաձայն ձեռնարկության տնտեսավարող սուբյեկտի «ֆինանսական սնանկացում» ասելով, հասկացվում է նրա անընդունակությունը, անվճարունակությունը, հետագա ֆինանսա-տնտեսական գործունեության անհնարինությունը: Այդ պայմաններում տնտեսավարող սուբյեկտը չի կարողանում ապահովել պարտադիր վճարումները (պետբյուջեի պարտքը հարկերի գծով, դրամատների փոխատվությունները, վարձու բանվոր-ծառայողների աշխատավարձի, կենսաթոշակային հիմնադրամի եւ այլ կրեդիտորների պարտքերը: Ձեռնարկատիրական գործունեության ընթացքում նման տնտեսավարող սուբյեկտները լրիվ կարողությունները չօգտագործելու, դիվերսիֆիկացիա (ապրանքի, ծառայության տեսականու ընդլայնում եւ շուկայում դիրքերի ամրապնդում) չկիրառելու ու մարքեթինգը գործնականորեն չներդնելու պատճառով ստանում են շատ քիչ շահույթ (եկամուտ) կամ ստանում են վնաս: Մինչդեռ, շուկայական տնտեսության պայմաններում վնասով ապրանքարտադրող չի կարող լինել, քանի որ շահույթի բացակայության պայմաններում անհնար է գործնականում ստեղծել տնտեսական խթանման հատուկ ֆոնդեր (հիմնադրամներ) ինչպիսիք են արտադրության եւ տեխնիկայի զարգացման ֆոնդը, կոլեկտիվի նյութական խրախուսման եւ օգնության ֆոնդը, սոցիալ-կուլտուրական միջոցառումների ֆոնդը եւ ռեզերվային (պահուստային) ֆոնդը: Տնտեսավարող սուբյեկտների ֆինանսական սնանկացման արտաքին հատկանիշը հանդիսանում է նրա ընթացիկ վճարումների անկարողությունը, եթե նա ընդունակ չէ ապահովելու պարտքատերերի վճարումները նրանց առաջացման օրվանից երեք ամսվա ընթացքում: Այդ մասին կամ պետք է հայտնի պարտքատերը կամ տնտեսական դատարանը: Վերջինիս գործառույթները Հայաստանում առայժմ կատարում են ժողովրդական դատարանները, սակայն 1999 թվականից նախկին արբիտրաժների փոխարեն կստեղծվեն տնտեսական դատարաններ, որոնք եւ կքննարկեն տնտեսավարող սուբյեկտների ֆինանսապես սնանկ ճանաչելու ներկայացված հարցերը: Անհատ ձեռներեցը նույնպես ենթարկվում է սնանկացման եղած միջոցների եւ ձեռներեցության ոչ ճիշտ կառավարման պատճառով: Նրա ֆինանսապես սնանկ ճանաչելու հարցը կարգավորվում է ինքնուրույն ձեւով, երբ այլեւս չի կարողանում զբաղվել ձեռնարկատիրական տվյալ գործունեությամբ: Ինչ վերաբերում է մյուս ձեռներեցներին (իրավաբանական անձանց), ապա եթե պետական սեփականության հիման վրա է կազմակերպված, հայցը դատարանին ներկայացնում է նրա վերադաս կազմակերպությունը (նախարարությունը) կամ հարկային տեսչությունը: Հայց կարող են ներկայացնել նաեւ բանկերը (անկախ սեփականության ձեւից): Հայցը բավարարելու դեպքում, երբ դատարանի կողմից տվյալ տնտեսավարող սուբյեկտը ճանաչվում է որպես ֆինանսապես սնանկ, ապա նրա ունեցվածքը (շարժական եւ անշարժ գույքը) գրավ է դրվում, այնուհետեւ կազմակերպվում է աճուրդ (ազատ վաճառք): Վաճառքից ստացված միջոցների հաշվին կատարվում է պարտքերի մարում ըստ հերթականության պետբյուջեի պարտքեր, բանվոր-ծառայողների աշխատավարձի, կենսաթոշակային հիմնադրամի, բանկերի փոխատվությունների եւ այլ կրեդիտորների պարտքերը: Ընդ որում, պարտապանի նկատմամբ կիրառվում է հետեւյալ միջոցառումները. վերակազմավորում (օրինակ, պետական սեփականության հիման վրա գործող ձեռնարկությունը ապապետականացվում է կազմակերպելով փակ կամ բաց բաժնետիրական ընկերություն), լուծարում, միավորում

[1] ՀՀ Օրենքը «Ձեռնարկությունների ֆինանսական սնանկացման մասին», Երեւան, 1995

(ըստ համաձայնագրի): Լուծարային միջոցառումներին վերաբերում են.

- պարտապանի տնտեսավարող սուբյեկտի հարկադրական լուծարում ըստ դատարանի որոշման՝ ներկայացված հայցի հիման վրա,

- անվճարունակ տնտեսավարող սուբյեկտի կամավոր լուծարում (ինքնալուծարում) պարտքատերերի վերահսկողության ներքո:

Պարտապան տնտեսավարող սուբյեկտի լուծարումը առանձին դեպքերում իրականացվում է մրցութային կարգով: Իրավաբանական անձ հանդիսացող տնտեսավարող սուբյեկտների վերակազմավորումը, առանց լուծարման ընթացակարգն անցնելու, կարող է իրականացվել հետեւյալ պայմաններով,

- փակ բաժնետիրական ընկերությունները՝ բաց բաժնետիրական ընկերությունների կամ շահույթ չհետապնդող կազմակերպությունների,

- ՍՊԸ-ի (սահմանափակ պատասխանատվության ընկերություն) բաժնետիրական ընկերության կամ շահույթ չհետապնդող կազմակերպության:

- Տնտեսավարող սուբյեկտի վերափոխումը ձեռնարկությունների այլ կազմակերպական-իրավական տեսակի, կարող է կատարվել հետեւյալ պայմաններով:

- Ձեռնարկության բաժանմունքների, մասնաճյուղերի վերափոխումը ինքնուրույն, դուստր ձեռնարկությունների կամ այլ կազմակերպական-իրավական ձեռնարկության:

Ձեռնարկության վերափոխումը այլ կազմակերպական-իրավական տեսակի, իրականացվում է ձեռնարկության ընտրած կազմակերպական-իրավական տեսակով, պետական գրանցմամբ եւ հարկային տեսչությունում՝ հաշվառմամբ:

Իրավաբանական անձ հանդիսացող ձեռնարկությունների կազմակերպական- իրավական տեսակների այլ վերափոխումները չեն կարող իրականացվել առանց լուծարման ընթացակարգն անցնելու:

Բաժնետիրական ընկերությունը[1] կարող է վերակազմավորվել միաձուլման, միացման, բաժանման, առանձնացման եւ վերափոխման ճանապարհով: Ընկերության միաձուլում է համարվում նոր ընկերության ստեղծումը՝ երկու կամ ավելի միաձուլվող ընկերությունների իրավունքների եւ պարտականությունների փոխանցմամբ եւ միաձուլվող ընկերությունների գործունեության դադարեցմամբ: Ընկերության միացում է համարվում մեկ կամ մի քանի

[1] ՀՀ Օրենքը բաժնետիրական ընկերությունների մասին, Երեւան, 1993թ:

ընկերությունների գործունեության դադարեցումը՝ իրավունքների եւ պարտականությունների այլ ընկերությանը փոխանցմամբ:

Ընկերության բաժանում է համարվում ընկերության դադարեցումը՝ նրա բոլոր իրավունքների եւ պարտականությունների փոխանցմամբ՝ նոր ստեղծվող ընկերություններին, իսկ ընկերության առանձնացումը՝ նոր ընկերության ստեղծումը՝ վերակազմավորվող ընկերության իրավունքների եւ պարտականությունների մի մասի փոխանցմամբ, առանց վերակազմավորվող ընկերության գործունեության դադարեցման: Ֆինանսական սնանկացման եզրին գտնվող տնտեսավարող սուբյեկտը, եթե չի ցանկանում լուծարվել դատարանի միջոցով, կամ ինքնալուծարվել, վերափոխվել, վերակազմավորվել, այսինքն, երբ պարտապանը մտադիր է ենթարկվել ֆինանսական առողջացման, ապա նա պարտավոր է «Ֆինանսական սնանկացման մասին» ՀՀ օրենքի պահանջներին համապատասխան, ներկայացնել ֆինանսական առողջացման ծրագիր (սանացիա): Ընդ որում, ֆինանսական առողջացման ծրագիրը ներառում է միջոցառումների ուղղությունները՝ տեխնիկա- տնտեսական հիմնավորումով եւ ձեռնարկության տնտեսաֆինանսական գործունեության վերլուծության մասին տեղեկատվական արդյունքներով: Վերջինս իր մեջ պետք է ընդգրկի.

1. Սեփականության ձեւը եւ կանոնադրական հիմնադրամի բաշխումը

1.1 Ձեռնարկության կազմակերպական կառուցվածքը եւ կանոնադրությունը,

1.2 Ձեռնարկության կապիտալի մեջ պետության պարտքը,

1.3 Ձեռնարկության կազմակերպական- իրավական ձեւը,

1.4 Փոխառու (այդ թվում օտարերկրյա) կապիտալի առկայությունը,

2. Ձեռնարկության ֆինանսական վիճակը

2.1 Շահույթը (վնասը) եւ նրա բաշխումը, շահույթի նորման (չափը) եւ շահութաբերության մակարդակը,

2.2 Ապրանքային արտադրանքի (ծառայության) ինքնարժեքը,

2.3 Բանկի հետաձգված պարտքերը՝ փոխատվությունների եւ փոխադարձ հաշվարկների առումով պարտքերը,

2.4 Անարտադրողական ծախսերը,

2.5 Ապրանքանյութական պաշարները,

2.6 Սեփական շրջանառու միջոցները, այսինքն շրջանառու կապիտալը (առկայությունը, աճը, ճեղքվածքը կամ ավելցուկը),

2.7 Ֆինանսական օգնության առկայությունը ձեռնարկությանը՝ պետության, հովանավորների, բարեգործական կազմակերպությունների կողմից, ինչպես նաեւ դոտացիաների, պետական

նպաստների (սուբսիդիաների), արտոնյալ փոխատվությունների առկայությունը,

3. Արտադրական հնարավորությունների գնահատականը,

3.1 Արտադրական հիմնական ֆոնդերի արժեքը եւ նրանց մաշվածության աստիճանը,

3.2 Արտադրական հզորությունների օգտագործման աստիճանը եւ կապիտալահատուցումը (ֆոնդահատուցումը),

3.3 Հումք եւ նյութերով, էներգակիրներով եւ այլ պաշարներով ապահովվածությունը,

3.4 Թողարկվող (արտադրվող) ապրանքների տեսականին եւ ծավալները,

3.5 Ձեռնարկության մենաշնորհային աստիճանը, ապրանքների (ծառայությունների) դիրքը շուկայում,

3.6 Ձեռնարկության կարողությունների ընդլայնման հնարավորությունը,

3.7 Անավարտ արտադրության, անավարտ շինարարության արժեքը,

4. Արտադրանքի (ծառայության) վաճառքը,

4.1 Ապրանքի (ծառայության) իրացումը,

4.2 Հիմնական հումք մատակարարողների (ըստ պայմանագրի) բնութագիրը,

4.3 Ապրանքի (ծառայության) միջանկյալ եւ վերջնական սպառողների բնութագիրը,

4.4 Պահեստում պատրաստի արտադրանքի մնացորդը (բնեղեն եւ արժեքային արտահայտությամբ),

4.5 Իրացման շուկան:

5. Աշխատանք: Ձեռնարկության անձնակազմը, աշխատավարձը,

5.1 Աշխատողների թվաքանակի դինամիկան (շարժը), առանձնացնելով արտադրական անձնակազմը,

5.2 Աշխատավարձի մակարդակի շարժը,

5.3 Աշխատողների թիվը, որոնք ստանում են նվազագույն աշխատավարձ,

5.4 Աշխատողների թիվը, որոնք զբաղված են ոչ լրիվ աշխատանքային օր կամ գտնվում են հարկադիր պարապուրդում (թաքնված գործազուրկներ):

6. Ձեռնարկության սոցիալական (ընկերային) ինֆրակառուցվածքը

6.1 Ոչ արտադրական հիմնական միջոցների արժեքը ըստ տեսակների (բնակելի շենքեր, մանկապարտեզ, ճաշարան եւ այլն),

6.2 Ըստ օբյեկտների սոցիալական ինֆրակառուցվածքի պահպանման ընթացիկ ծախսերը,

6.3 Սոցիալական ինֆրակառուցվածքի օբյեկտների պահպանման համար դոտացիաներ, հովանավորչություն, բարեգործական միջոցներ:

6.4 Վճարովի ծառայությունների իրացման ծավալը, որոնք ցույց են տալիս կազմակերպությունները ձեռնարկության սոցիալական ինֆրակառուցվածքի օբյեկտներին:

7. Տեղեկություններ էկոլոգիական, հարկային եւ այլ տույժ ու տուգանքների չափի մասին,

Տնտեսաֆինանսական գործունեության վերլուծության արդյունքներից ելնելով, հարկ է մշակել նրա հետագա առողջացման ծրագիր: Այն պետք է ընդգրկի հետեւյալ ցուցանիշները.

առաջին, շահույթի աճը (կարող է ձեռքբերվել ինքնարժեքի իջեցման, նոր տեխնոլոգիայի ներդրման, ապրանքի տեսականու ընդլայնման, նոր շուկաների որոնման, շուկայում ապրանքի դիրքի ընդլայնման, դիվերսիֆիկացիայի իրականացման, ապրանքի որակի բարելավման, վաճառքի գնի բարձրացման, պահանջմունքների ձեւավորման եւ իրացման խթանման, աշխատանքի արտադրողականության բարձրացման եւ այլ ուղիներով),

երկրորդ, շահույթի բաշխման ուղղությունները (նախապատվությունը պետք է տալ արտադրության զարգացմանը եւ աշխատողների նյութական խրախուսմանը),

երրորդ, արտադրության եւ մարքեթինգային ծախսերի կրճատում (տեխնիկական զինվածության, բարձր տեխնոլոգիայի ներդրման, հիմնական եւ շրջանառու ֆոնդերի հաստատուն եւ փոփոխուն կապիտալի արդյունավետ օգտագործման, նյութական, աշխատանքային, ֆինանսական պաշարների խնայողաբար օգտագործման, խոտանի, կորուստների վերացման, ինչպես նաեւ վարչակառավարչական ու արտադրանքի իրացման հետ կապված ծախսերի կրճատում արտադրանքի միավորի հաշվով),

չորրորդ, ապրանքա-նյութական պաշարների խնայողաբար օգտագործում եւ նորմատիվներից (չափից) ավելի ծախսի կրճատում (գերածախսի վերացում), դեբիտորական ծախսերի կրճատում, նպատակային ֆինանսավորման գծով (ըստ բիզնես-ծրագրի) գերածախսի կրճատում, իրացվելիության բարձրացում,

հինգերորդ, ներքին հնարավորությունների լրիվ օգտագործում (ավելցուկ սարքավորումների, այլ հիմնական եւ շրջանառու միջոցների օտարում (վաճառք), կարճաժամկետ եւ երկարաժամկետ (լիզինգ) կարգով հիմնական միջոցների վարձակալության տալը, ազատ տարածքների լրիվ օգտագործում կամ վարձակալությամբ տրամադրելը:

Ֆինանսական առողջացման ծրագիրը պարտապանին պետք է առաջարկվի անվճարունակ ճանաչվելուց հետո երկու ամսվա ընթացքում:

Ֆինանսական առողջացման ծրագիրը (լրացուցիչ բիզնես-ծրագիր) պետք է բովանդակի հետեւյալ միջոցառումները.

առաջին, պարտքատերերին կատարվելիք վճարումների կարգը, չափերը եւ ժամկետները, նրանց պահանջների դիմաց փոխհատուցման կարգը,

երկրորդ, պարտապանին պարտավորություններից ազատելու, դրանք հետաձգելու, արտոնություն տալու կարգն ու չափերը,

երրորդ, պարտապանի վճարունակությունը վերականգնելու համար միջոցառումների (կառուցվածքային, կազմակերպչական, տեխնիկական, տնտեսական, տեխնոլոգիական, ֆինանսական, իրավական) նախատեսումը, նրանց գործնական կենսագործման ժամկետները եւ պատասխանատուները,

չորրորդ, պարտապանին պատկանող անշարժ եւ շարժական գույքի վաճառքի կարգը եւ դրանից ստացվելիք միջոցները,

հինգերորդ, պարտապանի հետագա գործունեության շարունակման դեպքում պարտքատերերի պահանջների բավարարման հնարավորությունները,

վեցերորդ, ձեռնարկության լուծարումից ստացված միջոցների բաշխման կարգը եւ չափերը,

յոթերորդ, ֆինանսական առողջացման ծրագրի կենսագործման համար անհրաժեշտ վարչական ծախսերի (այդ թվում աշխատանքի վարձատրության) փոխհատուցման կարգը եւ չափերը:

Ֆինանսական առողջացման ծրագրի կենսագործման դեպքում ձեռնարկության անվճարունակության վերաբերյալ գործը փակվում է ծրագիրն առաջարկողի դիմումի համաձայն:

5.5. Ֆինանսական շուկան եւ նրա գործիքները

5.5.1. Ֆինանսական շուկայի էությունը

Մենեջմենթի խնդիրը՝ դա սահմանափակումների փոխանակումն է բարենպաստ հնարավորությունների

Փիթեր Դրաքեր
ամերիկյան ժամանակակից մենեջմենթի հիմնադիր

Ֆինանսական շուկան՝ դա առաջին հերթին փողի շուկան է: Տրամադրվող փողի համար սպառողը ֆինանսական պարտավորություն է վերցնում վճարել նրա արժեքը ապագայում: Փաստորեն տեղի է ունենում ապագա փողի փոխանակությունը այժմյան փողի հետ: Ցանկացած պետության տնտեսական համակարգը կարող է հիմնվել միայն կազմակերպական երկու սկզբունքներից մեկի վրա: Կառավարող մարմնի սուբյեկտիվ կամքով (կենտրոնացված պլանավորման եւ պաշարների կենտրոնացված բաշխման

միջոցով, ինչպես նախկին հասարակարգում էր) կամ օբյեկտիվ տնտեսական օրենքներով, որը հիմնված է ազատ շուկայական տնտեսության գաղափարի վրա:

Առաջին դեպքում խոսքը վերաբերում է պլանային-դիրեկտիվ (հաստատվող) տնտեսությանը, որը հիմնված է առկա բոլոր տեսակի, այդ թվում ֆինանսական պաշարների կենտրոնացված բաշխման վրա եւ նրանց միջոցով համախառն եւ զուտ եկամտի (շահույթի) ստացմանը: Պաշարների այդպիսի բաշխման հիմքում դրված է լինում մեկ մարդու կամ խումբ մարդկանց կողմից վոլյունտարիստական[1] մոտեցումը, որին տրված է իրավասություն կառավարչական որոշումներ կայացնելու համար: Դրա համար էլ պլանային-դիրեկտիվային տնտեսությունը հաճախ անվանվում է նաեւ վարչա-հրամայական տնտեսություն:

Երկրորդ դեպքում նկատի է առնվում ստեղծել իսկական գիտական տնտեսություն, որը հայտնի է «Շուկայական տնտեսություն» անվամբ:

Շուկայական տնտեսությունը՝ դա տնտեսություն է, որը հիմնված է այնպիսի հարաբերությունների վրա, որը ծագում է շուկայում ապրանքի առք ու վաճառքի ժամանակ, ելնելով պահանջարկի՝ որպես սպառում եւ առաջարկի (որպես արտադրության) հարաբերակցությունից: Շուկայական հարաբերություններին մասնակցում են տարբեր տնտեսավարող սուբյեկտներ, որոնք զբաղվում են ձեռնարկատիրական գործունեությամբ, այսինքն ազատ տնտեսական շահավետ գործունեությամբ: Դրանց վերաբերում են ձեռներեցները (անհատ ձեռներեցներ, ձեռներեց իրավաբանական անձինք): Տնտեսավարող սուբյեկտները շուկայում հանդես են գալիս երկրի տնտեսության կազմակերպական-տնտեսական միավորների (բաժնետիրական ընկերություններ, համատեղ ձեռնարկություններ, ընկերակցություններ, վարձակալական եւ այլ փոքր ձեռնարկություններ, կոոպերատիվներ, բորսաներ, դրամատներ, ընկերություններ, միավորումներ, կորպորացիաներ եւ այլ իրավաբանական անձի կարգավիճակով, ինչպես նաեւ անհատական, ընտանեկան ձեռնարկությունների ձեւով, որոնք չունեն իրավաբանական անձի կարգավիճակ): Այդ ձեռնարկությունների ձեւերը հիմնված են սեփականության երեք հիմնական (պետական, կոլեկտիվ, քաղաքացիների) եւ ածանցյալ սեփականության ձեւերի վրա (վարձակալական, բաժնետիրական, կորպորատիվ, հոլդինգային, խառը եւ այլն), որոնք զբաղվում են ձեռնարկատիրական գործունեությամբ: Տնտեսավարող սուբյեկտները շուկայական հարաբերությունների պայմաններում հանդես են գալիս

[1] **Վոլյունտարիզմ** - ռեակցիոն իդեալիստական ուղղություն փիլիսոփայության եւ հոգեբանության մեջ

նաեւ անհատ ձեռներեցների, վաճառողների եւ սպառողների դերում: Այսպիսով, շուկայական հարաբերությունների հիմքում ընկած են վաճառողների եւ սպառողների միջեւ փոխհարաբերությունները ի շահ նրանց պահանջմունքների բավարարման: Ընդ որում, տնտեսական հարաբերությունները հանդես են գալիս շուկայում: Շուկա ասելով, հասկացվում է ապրանքների (ծառայությունների) իրացման սոցիալ-տնտեսական պայմանները: Շուկան դա տնտեսական հարաբերությունների դրսեւորման ձեւ է ապրանքարտադրողների եւ սպառողների միջեւ, ապրանքի արժեքի եւ սպառողական արժեքի միջեւ: Յուրաքանչյուր ապրանքարտադրող եւ ապրանք սպառող ունեն իրենց տնտեսական շահերը, որոնք կարող են եւ չհամընկնել: Ապրանքի արժեքի եւ սպառողական արժեքի միջեւ հարաբերությունները բնութագրվում են նաեւ ոչ միայն համաձայնեցվածությամբ, այլեւ հակասությամբ: Այդ հակասությունը ի շահ ապրանքարտադրողների եւ ապրանք սպառողների (ապրանքի արժեքի եւ սպառողական արժեքի) լուծվում են առք ու վաճառքի միջոցով: Դրա համար էլ շուկան հանդիսանում է յուրակերպ միջավայր, որտեղ համաձայնեցվում է ապրանքարտադրողների եւ սպառողների շահերը:

Շուկայական տնտեսության մասին ուսմունքը մշակել է անգլիացի (Շոտլանդիա) տնտեսագետ-գիտնական Ադամ Սմիթը իր «Ազգերի հարստությունը» աշխատության մեջ (1776թ.)[1]:

Սակայն շուկայական տնտեսությունը առաջին անգամ ներդրվել է Անգլիայում դեռեւս 13-րդ դարից, թեեւ իսկական շուկայական հարաբերությունները ձեւավորվել, զարգացել է որպես առանձին գիտություն (մարքեթինգի հիմունքներ) է կազմել 1950-1960-ական թվականներին: Շուկայական տնտեսությունը երկրի տնտեսության զարգացման բնականոն ձեւ է, որի դեպքում հաշվի է առնվում օբյեկտիվ տնտեսական օրենքների պահանջները: Դրա համար էլ քայքայվեց նախկին ճամբարը եւ 1989 թվականից Արեւելյան Եվրոպայի նախկին սոցերկրները եւ 1992 թվականից նոր անկախություն ստացած ԱՊՀ երկրները անցում կատարեցին շուկայական տնտեսության: Եվ ներկայումս աշխարհի 206 երկրները (բացառությամբ Չինաստանը, Մոնղոլիան, Վիետնամը, Հս. Կորեան, Կուբան եւ այլն) իրենց տնտեսությունը զարգացնում են շուկայական տնտեսության ուղղությամբ:

Շուկայական տնտեսության պայմաններում ամեն ինչ ապրանք է, այդ թվում նաեւ աշխատուժը (մտավոր եւ ֆիզիկական): Ապրանք է նաեւ փողը, որը հանդես է գալիս որպես բոլոր ապրանքների համարժեք: Փողի այն մասը, որը ներդրվում է, համար-

[1] Փոլ Սամուէլսոն, Ուիլյամ Նորդհաուս - Տնտեսագիտություն, 1-ին հատոր (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1995

վում է ֆինանսներ[1]: Տնտեսավարող սուբյեկտների մրցունակությունը եւ վճարունակությունը որոշվում է ամենից առաջ ֆինանսների արդյունավետ կազմակերպումով: Շուկայական տնտեսությունը ոչ միայն հանգեցրեց ֆինանսների դերի լարվածությանը, այլեւ որոշեց տնտեսավարման համակարգում նրա նոր դերը: Շուկայական շատ կարգավորիչներ վերաբերում են ֆինանսական մեխանիզմի տարրերին, այսինքն ընդգրկվում է ֆինանսների կազմի մեջ: Ֆինանսները ծագել են փողի հանդես գալուց: Փողը կատարելով շրջանառության միջոցի գործառույթ, դառնում է կապիտալ, այսինքն ինքնամեծացվող արժեք, կամ արժեք, որը բերում է շահույթ կամ եկամուտ: Այսպիսով, փողը ստեղծում է պայմաններ ֆինանսների հանդես գալու համար որպես փողային հարաբերությունների ինքնուրույն ոլորտ, որպես տնտեսական հարաբերություններ: Ֆինանսները եւ ֆինանսական համակարգը իրենց գործունեությունը դրսեւորում են ֆինանսական շուկայում: Ֆինանսական շուկան իրենից ներկայացնում է բարդ տնտեսական համակարգ, որը հանդիսանում է.

- տնտեսական հարաբերությունների դրսեւորման ոլորտը ստեղծված արժեքի եւ փողի որպես ֆինանսական ակտիվի իրացման միջոցով: Ֆինանսական ակտիվի անվան ներքո հասկացվում է դրամական պաշարները եւ ինվեստիցիոն (ներդրումային) արժեքները: Ներդրումային արժեքները հանդիսանում են ֆինանսական ռեսուրսների գործիքներ: Դրանց վերաբերում են արժեթղթերը, վալյուտային արժեքները, ոսկին եւ այլն;
- ներդնող-գնորդների եւ ներդնող-վաճառողների համակցությամբ, որոնց փոխադարձ գործողությունը հասցնում է նրանց միջեւ հնարավոր փոխանակության վերջնական արդյունքին;
-ֆինանսական ակտիվների վաճառողների եւ գնորդների շահերի համաձայնեցման գործիք;
- տնտեսական հարաբերությունների դրսեւորման ոլորտ ֆինանսական ակտիվների վաճառողների եւ գնորդների միջեւ; ֆինանսական շուկայում առճակատվում են պահանջարկը ի դեմս ֆինանսական ակտիվի սպառողի եւ առաջարկը ի դեմս այդ ակտիվները վաճառողի: Նրանցից յուրաքանչյուրը ունեն իրենց շահերը, որոնք կարող են համընկնել կամ չհամընկնել: Շահերի համընկնելու դեպքում տեղի է ունենում ֆինանսական ակտիվների առք ու վաճառքի գործարքը, իսկ դա նշանակում է տվյալ ակտիվի արժեքի եւ սպառողական արժեքի իրացում;
- այն ապրանքների արժեքի եւ սպառողական արժեքների միջեւ հարաբերությունների ոլորտով, որոնք շրջանառվում են այդ շուկայում: Ապրանքները, որոնք շրջանառություն են կատարում

[1] И. Т. Балабанов – Основы финансового менеджмента, М. 1997.

ֆինանսական շուկայում, հանդիսանում են ֆինանսական ակտիվները: Նրանց վերաբերում են փողը (որպես դրամ, տարադրամ վալյուտա), դեպոզիտները, տարբեր տեսակի արժեթղթերը, փոխառու կապիտալը, թանկարժեք մետաղները եւ թանկարժեք քարերը, ինչպես նաեւ անշարժ գույքի օբյեկտները: Կոնկրետ ձեռներեցի համար ֆինանսական շուկան դա սպառողների (սպառողներ, ներդնողներ) համընդհանրությունն է, որոնք շահագրգռված են ֆինանսական ակտիվներում, այսինքն ապրանքներ, ծառայություններ, որոնք առաջարկվում են ձեռներեցների կողմից: Ամեն մի ձեռներեց կախված է իր շուկայից (շուկայում իր «նիշից»): Ամեն մի ձեռներեց հարուստ է ոչ թե նրանով, թե ունի ունեցվածք, ֆինանսական ակտիվներ, աշխատողներ, այլ նրանով, որ նա ունի շուկա, որում իրացվում են նրա ապրանքը, այդ թվում ֆինանսական ակտիվները եւ ծառայությունները:

Այսպիսով, ֆինանսական շուկան կարելի է դիտարկել որպես միջավայր ֆինանսական ակտիվների իրացման եւ այդ ակտիվների բնագավառում տնտեսական հարաբերությունների (վաճառող-ներդնողների եւ գնորդ-ներդնողների) միջեւ:

Ֆինանսական շուկան պատմական հասկացություն է: Այն հանդես է եկել փողի, ապա եւ ֆինանսների ծագումով ապրանքափողային հարաբերությունների հետագա զարգացման պայմաններում: Ֆինանսական շուկան դա նաեւ տնտեսական հասկացություն է, որն արտահայտում է ապրանքի արժեքի եւ սպառողական արժեքի իրացման առիթով տնտեսական հարաբերություններ, որոնք կապված են ֆինանսական ակտիվների հետ:

Այդ տնտեսական հարաբերությունները որոշվում են օբյեկտիվ տնտեսական օրենքներով եւ պետության ֆինանսական քաղաքականությամբ, որը, ի վերջո, ձեւավորում է ֆինանսական շուկայի էությունը, այսինքն կապը եւ հարաբերությունները ինչպես անմիջապես շուկայում, այնպես էլ մյուս տնտեսական հասկացությունների հետ: Ֆինանսական շուկայի էությունը եւ նրա դերը երկրի տնտեսության մեջ, առավել լրիվ բացահայտվում է նրա գործառույթներում:

Ֆինանսական շուկայի գործառույթները հանդիսանում են.

- ֆինանսական ակտիվների արժեքի եւ սպառողական արժեքի իրացումը,
- ֆինանսական ակտիվները սպառողներին (գնորդներին, ներդնողներին) հասցնելու կազմակերպման գործընթացը,
- ներդրման եւ սպառման գործընթացների ֆինանսական ապահովումը,
- դրամական շրջանառության վրա ներգործությունը:

Ֆինանսական շուկայի կողմից ապրանքի արժեքի եւ սպառողական արժեքի գործառույթի կատարման ընթացքում տեղի է

ունենում համախառն ազգային արդյունքի (ՀԱԱ), համախառն ներքին արդյունքի (ՀՆԱ) արժեքի շրջանառություն, որն արտահայտվում է փոխանակության մեջ.

դրամ ⟷ ֆինանսական ակտիվ :

Այդպիսի փոխանակության ավարտը նշանակում է ապրանքափողային հարաբերությունների գործարքի ավարտում, արժեքի իրացում եւ սպառողական արժեքի հասարակական ճանաչում, որը ներառված է ֆինանսական ակտիվում: Ֆինանսական ակտիվների իրացումը նշանակում է նրանց արտադրության եւ շրջանառության ծախսերի (հաստատուն եւ փոփոխուն ծախսեր, այդ թվում մարքեթինգային ծախսեր) փոխհատուցում եւ նրանց հետագա արտադրության ու շրջանառության գործընթացի համաչափ ընթացք: Ֆինանսական շուկան բաժանվում է հատվածների: Նրա բաժանման հիմքում դրված է այս կամ այն ֆինանսական ակտիվը: Ֆինանսները եւ ֆինանսական համակարգը իրենց գործողությունը դրսեւորում են ֆինանսական շուկայում: Ֆինանսական շուկան իրենից ներկայացնում է բարդ տնտեսական համակարգ, որը հանդես է գալիս.

- տնտեսական հարաբերությունների ձեւով, երբ բաշխվում է նոր ստեղծված արժեքը եւ կատարվում նրա իրացումը փողը ֆինանսական ակտիվներով փոխանակելու միջոցով: «Ֆինանսական ակտիվներ» հասկացության ներքո հասկացվում է դրամական պաշարները եւ ինվենստիցիոն (ներդրումային) արժեքները: Ներդրումային արժեքները հանդիսանում են ֆինանսական ռեսուրսների ձեւավորման գործիքներ (արժեթղթեր, վալյուտային արժեքներ, ոսկի եւ այլն);
- ներդնող-գնորդների եւ ներդնող-վաճառողների համընդհանրությամբ, որոնց փոխգործողությունը վերջնական արդյունքում հասցնում է նրանց միջեւ հնարավոր փոխանակության;
- ֆինանսական ակտիվների համաձայնեցման գործիք ի շահ վաճառողների եւ գնորդների;
- ֆինանսական ակտիվների վաճառողների եւ գնորդների միջեւ տնտեսական հարաբերությունների դրսեւորման ոլորտով:

Ֆինանսական շուկայում շոշափվում են շահերը մի կողմից պահանջարկի ի դեմս այդ ակտիվների գնորդների եւ առաջարկի միջեւ՝ ի դեմս վաճառողների: Դրանցից յուրաքանչյուրը ունի իր շահը, որոնք կարող են համընկնել կամ չհամընկնել:Շահերի համընկման դեպքում տեղի է ունենում առք ու վաճառքի ակտ (գործողություն, գործարք): Դա, նշանակում է տվյալ ապրանքի (արժեթղթեր եւ այլն) սպառողական արժեքի եւ արժեքի իրացում, որոնք ներդրված են տվյալ ակտիվներում;

- այն ապրանքների սպառողական արժեքի եւ արժեքի հարաբերությունների դրսեւորման ոլորտով, որոնք շրջանառվում են տվյալ շուկայում: Այն ապրանքները, որոնք շրջանառվում են ֆինանսական շուկայում, հանդիսանում են ֆինանսական ակտիվները: Դրանց վերաբերում են փողը (ինչպես արժույթը մետաղադրամ ու թղթադրամ, որպես ազգային վալյուտա, այնպես էլ արտարժույթը որպես համաշխարհային վալյուտա, դեպոզիտները, տարբեր տեսակի արժեթղթերը, փոխառու կապիտալը, թանկարժեք մետաղները, թանկարժեք քարերը, անշարժ գույքի օբյեկտները (շենքեր, շինություններ, հող եւ այլն):

Կոնկրետ ձեռներեցի (անհատ եւ իրավաբանական) համար ֆինանսական շուկան իրենից ներկայացնում է սպառողների համընդհանրությունը (գնորդներ, ներդնողներ), որոնք շահագրգռված են ֆինանսական ակտիվներով, այսինքն ապրանքներով, ծառայություններով, որոնք առաջարկվում են այդ ձեռներեցների կողմից եւ ունեն միջոցներ դրանք գնելու համար: Այսպիսով, ֆինանսական շուկան կարելի է բնորոշել որպես ֆինանսական ակտիվների իրացման ոլորտ եւ տնտեսական հարաբերություններ այդ ակտիվների ներդնող-վաճառողների եւ ներդնող-գնորդների միջեւ:

Այդ տնտեսական հարաբերությունները որոշվում են շուկայական տնտեսության օբյեկտիվ տնտեսական օրենքներով եւ պետության ֆինանսական, այդ թվում հարկային քաղաքականությամբ, որը վերջին հաշվով ձեւավորում է ֆինանսական շուկայի էությունը, այսինքն կապը եւ հարաբերությունները, ինչպես բուն շուկայում, եւ փոխադարձ կապը այլ տնտեսագիտական հասկացությունների հետ:

Ֆինանսական շուկայի էությունը եւ դերը երկրի տնտեսության մեջ, առավել լրիվ բացահայտվում է նրա գործառույթներում:

Ապրանքափոխանակության ավարտը նշանակում է ապրանքափողային հարաբերությունների ակտի ավարտ, որոնք ամրագրված են ֆինանսական ակտիվներում եւ նրանց հասարակականորեն ճանաչված սպառողական արժեքում, թողարկված եւ արտահայտված տվյալ ակտիվում: Ֆինանսական ակտիվների իրացումը նշանակում է նրանց սպառողներին հասցնելու գործընթացի կազմակերպումը: Այդ գործառույթը հանդես է գալիս ֆինանսական ակտիվների իրացման զանազան ցանցերի (դրամատներ, ֆոնդային բորսաներ, անշարժ գույքի գործակալություններ, բրոքերային կամ գործառնական գրասենյակներ, փողի փոխանակման եւ արժեթղթերի առք ու վաճառքի զանազան կետեր) ստեղծման միջոցով: Նրանց խնդիրն է ստեղծել անհրաժեշտ պայմաններ գործարքները կայացնելու համար, որպեսզի պահպանվի ձեռնարկատիրական գործունեության (բիզնեսի) փիլիսոփայության սկզբունքը, այն է բավարարել հաճախորդների պահանջմունքները եւ ապահովել շահույթ (եթե անհատ ձեռներեց է՝ եկամուտ):

Ֆինանսական գործընթացի ներդրումային եւ սպառման գործառույթների բովանդակությունը հանդիսանում է ֆինանսական շուկայի կողմից պայմանների ստեղծումը, ձեռներեցների միջոցով ֆինանսական պաշարների կուտակման համար, որն անհրաժեշտ է արտադրա-առեւտրական գործընթացի եւ անձնական սպառման պահանջմունքները բավարարելու համար: Ֆինանսական պաշարների հավաքագրման գործընթացը իր մեջ ներառում է ինչպես կապիտալի կուտակումը, այնպես էլ նրա վերցնելը վարձավճարով որպես փոխառու կապիտալ: Վերջինս կոչվում է սելինգ:

Դրամական շրջանառության ներգործության գործառույթի բովանդակությունը հանդիսանում է ֆինանսական շուկայի կողմից պայմանների ստեղծումը փողի անընդհատ շրջանառության, դրամական հոսքի համար տարբեր վճարումների եւ շրջանառության մեջ փողի զանգվածի ծավալի կարգավորման ժամանակ: Տվյալ գործառույթի միջոցով ֆինանսական շուկայում իրականացվում է պետության դրամական քաղաքականությունը: Դրամական շրջանառության կայունությունից է կախված ֆինանսական շուկայի կայունությունը: Այն Ռուսաստանի դաշնությունում խախտվեց 1998թ. օգոստոսի կեսերին եւ ռուսական ռուբլին արժեզրկվեց, փողի զանգվածը կրճատվեց եւ տեղի ունեցավ դեվալվացիոն գործընթաց: Այդ տեսակետից Հայաստանի Հանրապետության դրամատնային համակարգի կայունությունը պահպանվեց ի շնորհիվ ֆինանսական ճկուն քաղաքականության: Եվ նույնիսկ 1998թ. իշխանության փոփոխությունը, նախագահական ընտրությունները եւ երկրի տնտեսական իրավիճակը չփոխեցին մեր ազգային դրամի փոխարժեքը: Եթե 1997թ. տարեկան սղաճը դրամի արժեզրկման, գնաճի պատճառով կազմել էր 21,5% պետական բյուջեով նախատեսված 10,5%-ի փոխարեն, ապա 1998թ. առաջին կիսամյակում սղաճը կազմել է 0,9 տոկոս: Ընդհանրապես, ֆինանսական շուկան հանդիսանում է կառավարման օբյեկտ պետական մարմինների համար: Որպես կառավարման օբյեկտ, ֆինանսական շուկան բնութագրվում է հետեւյալ ցուցանիշներով շուկայի տարողությամբ, շուկայի կոնյուկտուրայով (տնտեսական իրավիճակով), ֆինանսական ակտիվների պահանջարկի եւ առաջարկի հավասարակշռվածության մակարդակով, այդ ակտիվների իրացման պայմաններով: Ֆինանսական շուկայի տարողություն ասելով հասկացվում է որոշակի ֆինանսական ակտիվների հնարավոր տարեկան վաճառքի ծավալը գների ստեղծված մակարդակի պայմաններում: Ֆինանսական շուկայի տարողությունը կախված է ֆինանսական ակտիվի տեսակից, տվյալ շուկայում մրցակցության

աստիճանից, շուկայի կոնյուկտուրայի փոփոխությունից, գների մակարդակից (փոխարժեք, շահաբաժին, տոկոսադրույք, կոմիսիոն վճար, դիսկոնտ զեղչ), գովազդային (մարքեթինգային) ծախսերից, երկրի սոցիալ-տնտեսական իրավիճակից եւ քաղաքական իրադրությունից:

Ֆինանսական շուկայի կոնյուկտուրան (տնտեսական իրավիճակը) հանդիսանում է պահանջարկի եւ առաջարկի հարաբերակցություն ինչպես ըստ առանձին ֆինանսական ակտիվների (ինչ-որ բաժնետիրական ընկերության բաժնետոմսեր), այնպես էլ ամբողջ ֆինանսական ակտիվի զանգվածի հաշվով (զանազան տեսակի արժեթղթեր՝ բաժնետոմսեր, պարտատոմսեր, մուրհակներ եւ այլն), որոնք ձեւավորվել են տվյալ պահին՝ տարբեր գործոնների ազդեցության ներքո:

Հիմնական գործոններ են հանդիսանում երկրի սոցիալ-տնտեսական եւ քաղաքական իրավիճակը, սպառողների (գնորդների, ներդնողների) եկամուտները, գների մակարդակը (փոխարժեք, շահաբաժին, տոկոսադրույք, մուրհակազեղչ):

Ֆինանսական շուկայի տնտեսական իրավիճակի ուսումնասիրությունը ենթադրում է պարբերաբար շուկայի համալիր ուսումնասիրություն, ֆինանսական ակտիվների պահանջարկի եւ առաջարկի շեղման դիտարկում:

Ֆինանսական ակտիվների պահանջարկի եւ առաջարկի իրավիճակից կախված տարբերում են բարենպաստ եւ անբարենպաստ իրավիճակ: Ֆինանսական շուկայի տնտեսական իրավիճակի հիմնական ցուցանիշը հանդիսանում է գինը (փոխարժեք, շահաբաժին, տոկոսադրույք եւ այլն): Նրանում իր արտացոլումն է գտնում տնտեսական իրավիճակի բոլոր ցուցանիշների ազդեցությունը: Ֆինանսական շուկայի տնտեսական իրավիճակի փոփոխությունը հանդես է գալիս շուկայական գների փոփոխության ձեւով: Նորմալ զարգացած ֆինանսական շուկան պահանջում է ֆինանսական ակտիվների պահանջարկի եւ առաջարկի միջեւ ճիշտ հարաբերակցության սահմանումը եւ նրանց հավասարակշռվածության ապահովումը: Այդ ակտիվների պահանջարկի եւ առաջարկի միջեւ ճիշտ հարաբերակցության ապահովումը հանդիսանում է շուկայի հիմնական համամասնությունը:

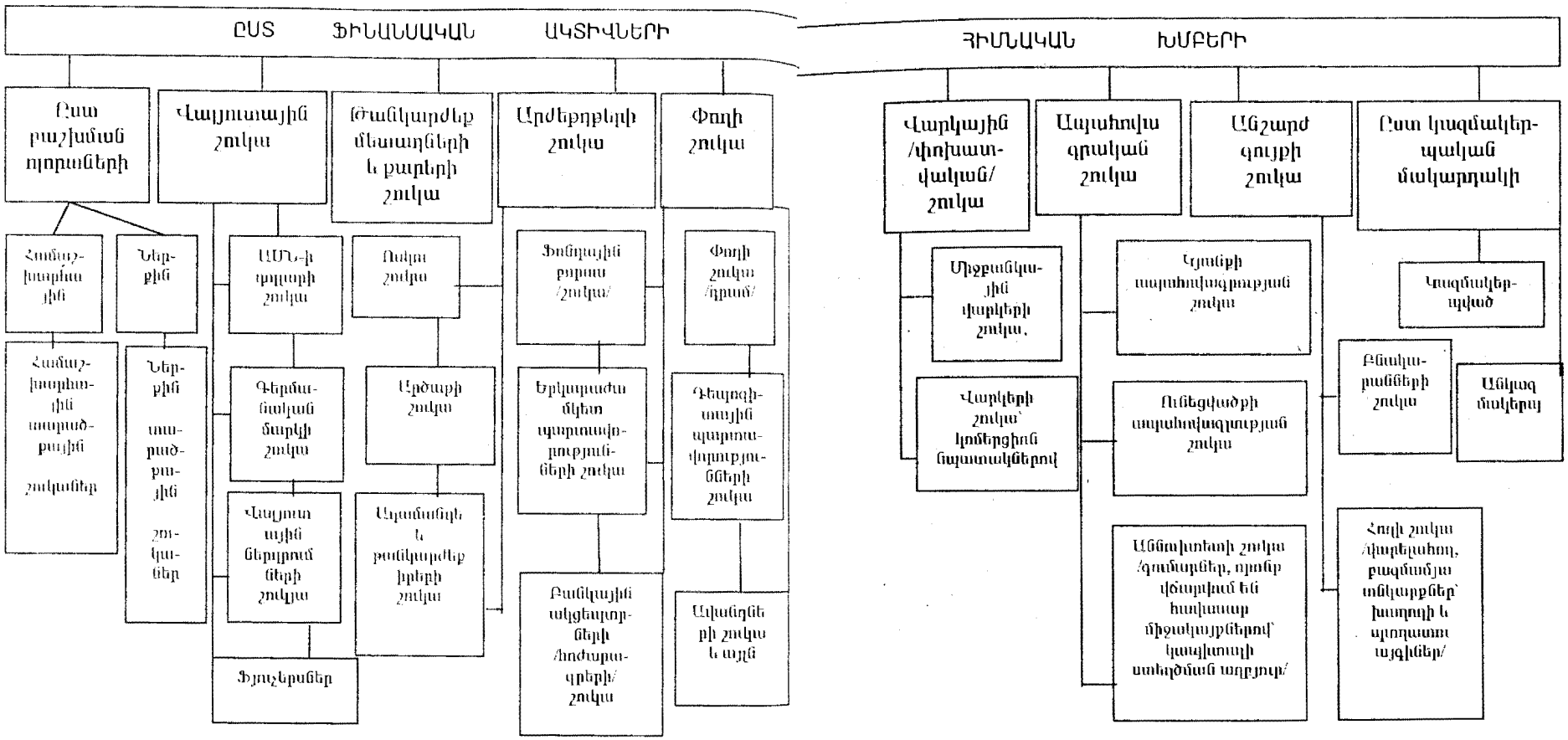
Ֆինանսական ակտիվների պահանջարկը եւ առաջարկը գտնվում են դինամիկ (փոփոխական), հավասարակշռության մեջ, որն ապահովում է շուկայում առաջարկվող բոլոր ակտիվների անարգելք իրացումը՝ միաժամանակ ապահովելով սպառողների լրիվ պահանջմունքները: Ֆինանսական ակտիվների իրացման պայմանները իր մեջ ներառում է կոնկրետ տնտեսական իրավիճակը, որը գոյություն ունի տվյալ պահին՝ ֆինանսական շուկայում, ֆինանսական ակտիվների առք ու վաճառքի նյութատեխնիկական

հագեցվածությունը, ֆինանսական ակտիվների առեւտրի կարգավորման զանազան իրավական, տնտեսական եւ կազմակերպական ձեւերը: Հարկ է նկատի ունենալ, որ ֆինանսական ակտիվները լայն սպառման ապրանքների ու ծառայությունների համեմատությամբ օժտված են մեծ իրացվելիությամբ: Նրանց կարելի է գնել եւ անմիջապես վաճառել: Դա ստեղծում է լավ պայմաններ ֆինանսական շուկայում խաղալու համար:

Իրոք, զանազան արժեթղթերի առք ու վաճառքը, փողով փող ստեղծելը հանդիսանում է ձեռնարկատիրական գործունեություն, գործարարություն (բիզնես), իսկ բիզնեսը խաղ է թվերի հետ եւ ձեռներեցի խաղի հրապարակը շուկան է եւ տվյալ դեպքում՝ ֆինանսական շուկան:

Դրա համար էլ ֆինանսական շուկայում միեւնույն տնտեսավարող սուբյեկտը միշտ կարող է հանդես գալ՝ միաժամանակ ֆինանսական ակտիվների (վերջնական, միջանկյալ) եւ վաճառողի (ներդնող-վաճառող) դերում: Ֆինանսական շուկան իրենից ներկայացնում է առանձին ինքնուրույն շուկաների (շուկայի հատվածներ) համակարգ, որոնցից յուրաքանչյուրում առանձնացվում են ֆինանսական ակտիվների կոնկրետ տեսակի շուկան (հատվածը): Ֆինանսական շուկաները կարելի է դասակարգել նրանց տարածման ոլորտով, ֆինանսական ակտիվների հիմնական խմբերով, ըստ ֆինանսական ակտիվների տեսակների եւ առք ու վաճառքի կազմակերպման ձեւերով (ուրվագիծ-40):

ՈՒՐՎԱԳԻԾ
ՖԻՆԱՆՍԱԿԱՆ ՇՈՒԿԱՅԻ ԴԱՍԱԿԱՐԳՈՒՄԸ



Ըստ բաշխման ոլորտի, այսինքն ըստ ընդգրկման շրջանակի, կարելի է առանձնացնել համաշխարհային եւ ներքին ֆինանսական շուկա: Իր հերթին, ինչպես համաշխարհային, այնպես էլ ներքին ֆինանսական շուկան բաղկացած են տարածքային (նահանգային, մարզային, համայնքային) շուկաներից, ֆոնդային բորսաներից (արժեթղթերի շուկա), ֆինանսական եւ ապահովագրական ընկերություններից, դրամատների ցանցից (անկախ սեփականության ձեւից)՝ աշխարհի առանձին տարածքներում կամ տվյալ երկրում:

Համաշխարհային ֆինանսական կենտրոնները՝ դրանք դրամատների եւ վարկա-ֆինանսական հիմնարկների կենտրոնացման կենտրոն է, որոնք կատարում են համաշխարհային վալյուտային եւ վարկային (փոխատվական) գործառնություններ, ոսկու թանկարժեք մետաղների, քարերի, ոսկյա զարդերի, արժեթղթերի եւ այլ ֆինանսական ակտիվների հետ գործարքներ: Առավել խոշոր համաշխարհային ֆինանսական կենտրոններ են համարվում Լոնդոնի, Նյու-Յորքի, Փարիզի, Տոկիոյի, Սինգապուրի եւ այլ քաղաքների ֆինանսական կենտրոնները: Համաշխարհային ֆինանսական կենտրոններին բնորոշ են կապիտալ կենտրոնացումը. վարկային-ֆինանսական հիմնարկների ցանցի զարգացումը (դրամատներ, բորսաներ, ապահովագրական եւ բրոքերային ընկերություններ, անշարժ գույքի գործակալություններ), որոնց միջոցով կատարվում են համաշխարհային վարկա-ֆինասական գործողություններ, արտոնյալ վալյուտային եւ հարկային ռեժիմ (աշխատակարգ) այդ գործառնությունների իրականացման համար:

Ներքին ֆինանսական շուկան հանդիսանում է ֆինանսական շուկա, որը գործում է տվյալ երկրի ներսում (մարզային, համայնքային): Ֆինանսական շուկան գործ ունի ֆինանսական ակտիվների հետ, այսինքն այն ապրանքների հետ, որը կարելի է գնել եւ վաճառել այդ շուկայում: Այդպիսի հիմնական ապրանքներ հանդիսանում են վալյուտային արժեքները (օտարերկրյա վալյուտան եւ արժեթղթերը՝ արտահայտված վալյուտայով), թանկարժեք մետաղները եւ թանկարժեք քարերը, արժեթղթերը (ֆոնդային, կոմերցիոն, արտահայտված դրամով), փողը (դրամային կուպոնը, դեպոզիտները, ավանդները), փոխառու կապիտալը (փոխատվություն, փոխառություն), արժեթղթերը, որը ներկայացնում է ապահովագրական ընկերությունների, կենսաթոշակային հիմնադրամի պարտադիր երկարաժամկետ ապահովագրական պարտավորություն: Դրա համար էլ ըստ ֆինանսական ակտիվների հիմնական խմբերի ֆինանսական շուկան ստորաբաժանվում է հետեւյալ տեսակի շուկաների. վալյուտային շուկայի, թանկարժեք մետաղների շուկայի, ոսկյա զարդերի, թանկարժեք քարերի, արժեթղթերի շուկայի (ֆոնդային բորսա), փողի շուկայի, փոխատվական, ապահովագրական եւ անշարժ գույքի շուկայի:

Ընդ որում, հարկ է նկատի ունենալ, որ այդ բոլոր շուկաները փոխադարձ կարգով կապված են իրար հետ, քանի որ միեւնույն ֆինանսական ակտիվը կարող է լինել մի քանի շուկաների ապրանք: Օրինակ, դրամով փոխատվությունը հանդիսանում է փոխատվական շուկայի գործունեության օբյեկտ, իսկ վալյուտայով փոխատվությունը՝ վալյուտային շուկայի գործունեության օբյեկտ: Այդ ֆինանսական շուկաները իրենցից ներկայացնում են միասնական ֆինանսական շուկայի ինքնուրույն օղակ (շուկայի մի հատված): Շուկայի ամեն մի հատվածի համար բնութագրական է իր կենսագործունեության առանձնահատկությունը, ֆինանսական ակտիվների հետ գործարքի կատարման իր կանոնները եւ այլն: Ֆինանսական ամեն մի օղակ բաժանվում է հատվածների, որոնք կոչվում են շուկայի հատվածներ: Այս կամ այն հատվածի առանձնացման հիմքում դրված է կոնկրետ ֆինանսական ակտիվը, այսինքն կոնկրետ ապրանք (Ֆյուչերս, կոնկրետ էմիտենտի ներդնողի բաժնետոմսերը, ոսկին, ադամանդները, ոսկյա զարդերը եւ այլն):

Ըստ ֆինանսական շուկայի կազմակերպվածության մակարդակի, շուկաները լինում են կազմակերպված եւ անկազմակերպ ֆինանսական շուկաներ:

Կազմակերպված ֆինանսական շուկան դա շուկա է, որը գործում է որոշակի կանոններով եւ սահմանվում է տվյալ ֆինանսական մարմնի կողմից, (դրամատներ, ֆոնդային բորսաներ, լոմբարդներ, վալյուտային, թանկարժեք մետաղների ու քարերի բորսաներ):

Անկազմակերպ ֆինանսական շուկան իրենից ներկայացնում է ֆինանսական ակտիվների առք ու վաճառքի ոլորտը՝ զանազան ֆինանսական հիմնարկների եւ անհատ ձեռներեցների միջոցով:

5.5.2. Ֆինանսական շուկայի գործիքները

Ֆինանսական շուկայի գործիքները հանդիսանում են այնպիսի ֆինանսական գործիքները, ինչպիսիք են.

Դեպոզիտները, սերտիֆիկատները (հավաստագրերը), փոխառությունները, փոխատվությունները, մուրհակները, արժեթղթերը (բաժնետոմսեր, մուրհակներ, պարտավորություններ), վալյուտան, կտրոնները, ֆյուչերսները, օպշիոնները, թանկարժեք մետաղները, թանկարժեք քարերը եւ վարկային (փոխատվական) պլաստիկ քարտերը եւ այլն:

Այժմ անդրադառնանք ֆինանսական շուկայի նշված գործիքների առանձին-առանձին բնութագրմանը:

1. Դեպոզիտներ.- դրամական ազատ միջոցներ կամ արժեթղթեր դրամատներում, որոնք պահպանման համար տրված են ֆինանսաբանկային հիմնարկներին : Տարբերում են դեպոզիտների հետեւյալ տեսակները. ցպահանջ դեպոզիտներ (demand deposit), շտապ դեպոզիտներ (time deposit) եւ խնայողական դեպոզիտներ (savings deposit): Ցպահանջ ավանդների դեպքում վճարվում է բավականին ցածր տոկոս (օրինակ 0.5 տոկոս): Մի քանի երկրներում ավանդների տոկոսավճարը նույնիսկ արգելված է օրենսդրությամբ, ինչպես 16-17-րդ դարերում արգելվում էր վաշխառությունը՝ փողը աճի միտումով պարտք տալը: Ցպահանջ դեպոզիտները ծառայում են, առաջին հերթին, ընթացիկ հաշիվների իրականացման համար: Ընթացիկ հաշվի տերը կարող է այն օգտագործել տարբեր ձեւերով՝ առկա փողով, կտրոններով, փոխանցումներով կամ մուրհակներով: Բացելով նման հաշիվ, հաճախորդը դրամատանն է տրամադրում իր վճարային գործառնությունների տեխնիկական վարումը: Ցպահանջ ավանդները կարող են տեղաբաշխվել դեպոզիտային կամ կոնտոկոռենտ (ընթացիկ հաշիվ) հաշվի ձեւով՝ (overdravit aecount): Դեպոզիտային հաշվի դեպքում ավանդատուն, որպես հաճախորդ կարող է այն հանել հաշվից՝ հաշվի փաստացի մնացորդի չափով, այսինքն կարող է տնօրինել միայն սեփական ավանդին: Մյուս հաշվի դեպքում, ընդհակառակը, կարող է լինել ինչպես դրական, այնպես էլ բացասական մնացորդ: Այսպիսով, հաճախորդը ցանկացած ժամանակ կարող է ետ վերցնել ոչ միայն իր ավանդի չափը, այլեւ ստանալ վարկ (փոխատվություն): Սակայն այդ ձեւը դեռեւս տարածված չէ ՀՀ դրամատներում: Շտապ ավանդները Գերմանիայի դաշնային հանրապետությունում (ԳԴՀ) ունեն 6.0-8.5 տոկոս տոկոսավճար: Կախված ավանդի չափից, տոկոսավճարը բարձրանում է: Երկարաժամկետ վարկը ավանդի հաշվով ունի 1 տոկոս տոկոսավճար:

Խնայողական հավաստագիր.- դրամատան կողմից տրված գրավոր վկայություն է դրամական միջոցների ներդրման համար, որը հաստատում է ավանդատուի իրավասությունը՝ ժամկետը լրանալու դեպքում ստանալու ավանդի չափը՝ ներառյալ տոկոսավճարը:

Արեւմտյան Եվրոպայի երկրների դրամատներում զարգացել է ընթացիկ հաշիվների (կոնտոկոռենտ) համակարգը, ըստ որի ստեղծվել է լրացուցիչ անկանխիկ փողի համակարգ:

Օրինակ.- դրամատան «Հ» հաճախորդը իր ընթացիկ հաշվով ներդնում է «Ա» վարկային հիմնարկում 1000$: Նա փոխում է դրամատոմսը բանկի ավանդի հետ: Այդ ավանդին նա կարող է տնօրինել ցանկացած պահի եւ նրա լրիվ գումարով: Բայց, միեւնույն ժամանակ կոմերցիոն բանկերում տեղի է ունենում այսպես կոչված «հաշվապահական փողերի» ստեղծում, որի շնորհիվ դրամատան հաշվեկշիռը, որը վարում է այդպիսի հաշիվներ, ավելանում է: Այդ ֆենոմենը (արտակարգ երեւույթ) ստացել է «հաշվարկային փողերի պասսիվային ստեղծում» անվանումը: Առկա փողի հանումը այդպիսի հաշվից, ունենում է հակադարձ ազդեցություն: «Ա» դրամատան հաշվեկշռում այդպիսի գործառնությունը ստանում է հետեւյալ արտացոլումը,

Ակտիվ	Պասսիվ
Առկա պաշարներ +1000	Ավանդ +1000
գումարը +1000	Գումարը +1000

Առկա ավանդի մեկ հազար $-ի ավելացումով բարձրանում է դրամատան իրացվելիությունը: Բայց քանի որ դրամատան պահուստի կանխիկ փողը տոկոս չի բերում, քանի որ այն չի օգտագործվում ձեռնարկատիրական գործունեության նպատակով, ինչպես նաեւ որպես փոխառու կապիտալ, դրամատունը ձգտում է պահպանել նրա մեծությունը՝ ըստ հնարավորին նվազագույն չափով: Գործնական կյանքից հայտնի է, որ ոչ բոլոր ավանդատուներն են միաժամանակ դրամատնից հանում իրենց ավանդները: Դրա համար էլ, կանխիկ փողը կարող է հարաբերականորեն մեծ չլինել եւ դրամատանը անհրաժեշտ է պահպանել դրամարկղում ոչ մեծ գումար: Փաստացի դրամարկղից պահանջվում է ունենալ կանխիկ փող այն դեպքում, որն անհրաժեշտ է.

առաջին, իրականացնել կանխիկ փողի վճարում իր հաճախորդներին, որոնք ունեն հաշիվներ,

երկրորդ, տրամադրել կանխիկ փող այն հաճախորդներին, որոնք դրամատնից ստանում են փոխատվություն,

երրորդ, կանխիկ փողը տրամադրել այն հաճախորդներին, որոնք հաշիվ ունեն մյուս դրամատներում, սակայն ձեռքբերված պայմանավորվածության համաձայն կարող են մարել կտրոններով՝

տվյալ փոխատվական հիմնարկությունում;

չորրորդ, հաշվեկշռել ծագող անհամամասնությունները վճարային շրջանառության մեջ՝ այլ դրամատների հետ:

Այդ գործառնությունների շնորհիվ դրամատանը պահանջվում է կանխիկ փողի նվազագույն պաշար:

Վերը նշված օրինակում պահանջվում էր միայն ավանդի 10% -ի չափով կանխիկ դրամ, որը համապատասխանում է ԱՄՆ-ի (ներկայումս նաեւ ՀՀ-ի) դրամատների իրական պահանջներին: Այսպիսով, դրամական իրացվելիության ավելացման շնորհիվ (կանխիկ 1000$ ներդնում որպես ավանդ) դրամատունը ի վիճակի է ընդլայնել իր փոխատվության ծավալը: Տվյալ դեպքում «Ա» դրամատունը կարող է «ստեղծել» փող՝ 1000$-ի չափով, 10% կանխիկ փողի պաշարի դեպքում դրամատունը կարող է փոխատվութ-

յուն տրամադրել ուրիշ հաճախորդի 900$-ի չափով: Ենթադրենք, թե այդ հաճախորդը («y») վճարում է փոխանցումով մատակարարի հաշիվը, որը հաշիվ ունի «Բ» դրամատանը: Եվ հիմա, ենթադրենք, թե «Բ» դրամատունը հնարավորություն է ստանում տրամադրել լրացուցիչ փոխատվություն 810 $-ի չափով, քանի որ, նրա մոտ կանխիկ փողի նվազագույն պաշարը պետք է մնա 90$ (900 10%: 100) այն դեպքերի համար, որ հարկ կլինի հաճախորդին իր ավանդի հաշվին կանխիկ գումար հանել, օրինակ, հենց նույն մատակարարի կողմից:

810 $ փոխատվություն տալուց հետո «Ա» եւ «Բ» դրամատների հաշվեկշիռներում տեղ կգտնեն հետեւյալ ձեւակերպումները՝

«Ա» դրամատուն

Ակտիվ	Պասսիվ
Կանխիկ պաշարներ + 100	Ավանդներ +1000
Փոխատվության տրամադրում + 900	
Ընդամենը 1000	Ընդամենը 1000

«Բ» դրամատուն

Կանխիկ պաշարներ + 90	Ավանդներ + 900
Փոխատվության տրամադրում + 810	
Ընդամենը + 900	Գումարը + 900

Եվ, եթե հաջորդականորեն շարունակենք օրինակի հաշվարկը, ապա կստանանք այսպիսի պատկեր (ԱՄՆ-ի դոլլարով).

Լրացուցիչ ավանդներ - կանխիկ փող - լրացուցիչ փոխատվություն

1. «Ա» դրամատուն 1000 - 100 = 900 = 9/10 x 1000
2. «Բ» դրամատուն 900 - 90 = 810 = 9/10 x 900
3. «Գ» դրամատուն 810 - 81 = 729 = 9/10 x 810
4. «Դ» դրամատուն 729 - 72,90 = 656,10 = 9/10 x 729
5. «Ե» դրամատուն 656,10 - 65,61 = 590,49 = 9/10 x 656,10
6. «Զ» դրամատուն 590,49 - 59,05 = 531,44 = 9/10 x 590,49
7. «Է» դրամատուն 531,44 - 53,14 = 478,30 = 9/10 x 531,44
8. «Ը» դրամատուն 478,30 - 47,83 = 430,47 = 9/10 x 478,30

9. «Թ» դրամատուն 430,47 - 43,05 = 387,42 = 9/10 x 430,47
10. «Ժ» դրամատուն 387,42 - 38,74 = 348,68 = 9/10 x 387,42

Ընդամենը 6513,22 - 651,32 = 5861,90

Այսպիսով, 10 դրամատների համար լրացուցիչ փոխատվության գումարը կկազմի 6513,22 - 651,32 = 5861,90 $:

Դրա նման, փոխատվության հաշվարկը կկազմի 10000-1000 = 9000$:

«Ա» դրամատունը լրացուցիչ ներդնելով 1000 $ ավանդ եւ օգտագործելով «փողի ստեղծման» համակարգը, բանաձեւի հիման վրա անվերջանալի երկրաչափական պրոգրեսիայով կարող ենք հաշվարկել փոխատվության ընդհանուր գումարը.

$$1000 + 900 + 810 + \ldots = 1000 \times (1 + 9/10 + 9/10 + \ldots)$$

$$= 1000 \times \frac{1}{1-(9/10)} = 10000\$:$$

Ինչպես երեւում է օրինակից, հաճախորդի կողմից 1000$ դրամատունը ավանդ ներդնելով, ի շնորհիվ «հաշվապահական փողեր» փոխատվական համակարգի ստեղծման, կարող է աճել մինչեւ առավելագույն մեծության, այսինքն 10000 $-ի: Եվ ընդհակառակը, փողի դրամատնային համակարգից կենտրոնական բանկը վերցնելով փողեր (կրճատելով փողի զանգվածը), տեղի է ունենում հաշվարկային դրամական միջոցների վերացում, որոնք ստեղծվել են կոմերցիոն դրամատների կողմից: Միջոցների այդպիսի շարժը հանդիսանում է դրամաշրջանառության կարգավորման օբյեկտ՝ Կենտրոնական բանկի կողմից:

Ժամանակի ցանկացած պահին գոյություն ունի կանխիկ եւ անկանխիկ վճարումների միջեւ խիստ որոշակի հարաբերակցություն: Շատ երկրներում կանխիկ վճարումների չափը դրամատներում սահմանված է 10%-ի չափով, ինչպես բերված օրինակում: Եթե երկրի տնտեսության հաշվով տեղի է ունենում «հաշվապահական փողեր»-ի ավելացում, ապա կանխիկ եւ անկանխիկ փողերի միջեւ նախկին համամասնության պահպանման համար պետք է ընդլայնել Կենտրոնական բանկի դրամանիշների շրջանառությունը: Եթե դա տեղի չի ունենում, ապա կոմերցիոն բանկերը կորցնում են կենտրոնական բանկի դրամական միջոցների մի մասը, որը հասցնում է «հաշվապահական (հաշվարկային) փողեր»-ի վերացմանը՝ վարկային (փոխատվական) համակարգում:

Ստորեւ շարադրված սխեման (ուրվագիծը) հնարավորություն է տալիս ավանդները ընթացիկ հաշիվներում ներդնելու դեպքում բացահայտել կոմերցիոն բանկերի կախվածությունը՝ այսպես կոչված կանխիկ փողի դրամական շրջանառության քվոտայից.

դրամատնային համակարգի «հաշվապահական (հաշվարկային) փող»-ի ստեղծման գործընթացի յուրաքանչյուր փուլում տեղի է ունենում նրանց գումարների նվազում՝ ոչ միայն կանխիկ դրամական պաշարների տոկոսադրույքի գումարի չափով, այլեւ կանխիկ դրամաշրջանառության համապատասխան քվոտայի մեծությամբ:

Չխուսափելով մաթեմատիկական հաշվարկներից, կարելի է սահմանել, որ կոմերցիոն բանկերի ընդունակությունը՝ «ստեղծել» հաշվապահական՝ հաշվարկային փողեր, հաշիվներում հաշվապահական գրանցումներ կատարելու միջոցով, կախված է.

առաջին, իրացվելիության միջոցների մուտքի համընթացից, այսինքն կենտրոնական բանկից դրամական միջոցների մուտքից;

երկրորդ, կանխիկ դրամական նվազագույն պաշարների տոկոսադրույքներից;

երրորդ, կանխիկ փողի դրամաշրջանառության քվոտաներից:

Ինչպես ցույց ենք տվել, դեպոզիտների երկրորդ խումբը ձեւավորում են շտապ ավանդները: Կոմերցիոն բանկերը ընդունում են շտապ ավանդների երկու տեսակ. շտապ ավանդներ եւ ավանդներ նախնական հավատարմագրումով: Այդ դեպոզիտները ընթացիկ հաշիվների համեմատությամբ, որոնք ունեն կարճաժամկետ բնույթ, ներդրվում են ավելի երկարաժամկետ կարգով: Որպես կանոն, նրանք ընդունվում են մեկ ամսից ոչ պակաս ժամկետով: Ներդնողի համար երկարաժամկետ ներդրման իմաստը կայանում է բարձր տոկոսադրույք ստանալու մեջ: Դրամատունը՝ իր հերթին, նույնպես կարող է այդ միջոցներին տնօրինել ավելի երկար ժամկետով, եւ համապատասխանաբար, ավելացնել տոկոսադրույքներից ստացվող եկամուտները: Ժամկետները, որով ընդունվում են ավանդները, դրամատների կողմից սահմանված են. 30-89 օր, 90-179 օր, 180-359 օր եւ 360 օրից ավելի: Դրանց համապատասխան էլ փոխվում են տոկոսադրույքները:

Դրամական միջոցները, որոնք ներդրվում են դրամատանը ավանդի ձեւով, կոչվում են դրամատնային դեպոզիտներ: Այդ գումարները կարող են ներդրվել դրամատան հաճախորդների անունից ինչպես ֆիզիկական, այնպես էլ իրավաբանական անձանց կողմից: Այն փաստաթուղթը, որը հաստատում է դրամական միջոցների տիրոջ իրավունքը, որը տեղաբաշխված է որպես դրամատնային դեպոզիտ, կոչվում է դեպոզիտային վկայական կամ սերտիֆիկատ (հավաստագիր):

Համաշխարհային պրակտիկայում տարբերում են ցպահանջ հավաստագրեր, որոնք իրավունք են տալիս դեպոզիտային վկայականի ներկայացման դեպքում ստանալ որոշակի գումար եւ հասանելիք տոկոսի չափը: 1960 թվականից լայն տարածում են ստացել շտապ դեպիզիտային սերտիֆիկատները, որոնք կարող են ներդնողի կողմից վաճառվել դրամատանը կամ դիլլերին (միջնորդին) տոկոսի կորստով կամ մեկ անձի կողմից կարող է տրվել մեկ ուրիշ անձի: Այդպիսի դեպոզիտային սերտիֆիկատները կապիտալ ներդրողների եւ ֆինանսա-վարկային հիմնարկների կողմից լայնորեն ներդրվում է որպես հստակ կարճաժամկետ ներդրումային (ինվեստիցիոն) լծակ: Ցպահանջ ավանդների համար, սովորաբար, տոկոսավճար չի տրվում: Քաղաքացին կարող է իր խնայողությունները ներդնել որպես խնայողական ավանդ միջոցների կուտակման նպատակով: Այդպիսի ավանդները սահմանափակված չեն ժամկետով եւ նրանց համար վճարվում է որոշակի տոկոս:

Որպես ներդրված դրամական միջոցների դեպոզիտի եկամուտ, հաշվարկվում է տարեկան շահույթի չափի հիման վրա, որը հաշվարկվում է դրամատան կողմից՝ որպես տոկոսավճար: Այն հաշվարկվում է առաջարկվող հետեւյալ բանաձեւով.

$$Դ_ե = Ն_գ \times Տ_տ \times Պ_ժ : 100,$$ որտեղ

$Դ_ե$ - ն՝ դեպոզիտի եկամուտն է, դրամ,

$Ն_գ$-ն՝ ներդրված գումարը,

$Տ_տ$-ն՝ տոկոսավճարը,

$Պ_ժ$ –ն՝ պահպանման ժամկետը:

Շահույթի չափը կարող է փոփոխվել շտապ դեպոզիտային ներդրումների ժամանակ՝ կախված միջոցների ներդրման ժամկետից: Այն, սովորաբար, ցածր է կարճաժամկետ ավանդների ներդրման ժամանակ: Մեկ տարուց պակաս ժամկետով ներդրման դեպքում, դեպոզիտի եկամուտը կարելի է հաշվարկել առաջարկվող հետեւյալ բանաձեւով.

$$Դ_ե = Ն_գ \times Տ_տ \times Պ_ժ : 100 \times 360,$$

որտեղ 360-ը տարվա օրերի թիվն է, որն ընդունվում է հաշվարկների ժամանակ:

Արտերկրներում գործնական աշխատանքի ժամանակ, տարվա օրացույցային օրերի թիվը, ինչպես եւ Հայաստանի հանրապետությունում, ընդունվում է 360 օր: Այդպես է, օրինակ, նաեւ Գերմանիայի եւ Ռուսաստանի դաշնություններում, Շվեցարիայում եւ ԱՊՀ-ի մյուս երկրներում:

Օրինակ -1. օրիորդ Լ.Ավագյանը Հայաստանի խնայբանկի բաժանմունքներից մեկում ներդրել է 50 հազ. դրամ դեպոզիտ 3 ամիս ժամկետով 1998թ. մարտի 15-ից մինչեւ հունիսի 15-ը տարեկան 48% տոկոսավճարով:

Ներդրումից, որքա՞ն եկամուտ կստանա նա:

Լուծում - $Դ_ե$ = $Ն_գ$ x $Տ_տ$ x $Պ_ժ$: 100 x 360 = 50000 դրամ x 48%. 90օր : 100 x 360 օր = 7776 դրամ:

Օրինակ - 2. - օրիորդ Հ.Նիկոյանը ներդրել է որպես դեպոզիտ 3 ամսով տարեկան 36%-ով 200$: Ինչպիսի՞ն է նրա եկամուտը դեպոզիտից մինչեւ ներդրման ժամկետը լրանալը.

լուծում. - $Դ_ե$ = [200 x 36 x (3x30)] : 100 x 360 = 18$:

Օրինակ - 3. – Որպես դեպոզիտ, քաղ. Ա. Նուրիջանյանի կողմից ներդրվել է փոխառություն անվանական 100 հազ. դրամ արժեքով տարեկան 36% տոկոսադրույքով: Եկամտի վճարումը կատարվում է յուրաքանչյուր տարվա հուլիսի 30-ին: Ինչի՞ հավասար կլինի դեպոզիտի եկամուտը, եթե ետ վերցվի փոխառությունը օգոստոսի 31-ին որպես դեպոզիտի ժամկետը չլրացածի: Որպես դեպոզիտ փոխառության գտնվելու ժամկետը կազմել է 60 օր:

Լուծում. - $Դ_ե$ = (100000 x 36 x 60) : 100 x 360 = 7776 դրամ (գործնականում կլորացվում է թիվը 7780 դրամ):

Ամենօրյա կոմերցիոն գործառնություններում ֆինանսական կապիտալը մշտապես փոփոխվում է ներդրումների եւ վճարումների հաշվին: Դրա համար էլ կոմերցիոն (առեւտրա-գործարքային) հաշվարկներում օգտագործում են տոկոսային մաս եւ տոկոսային բաժանարար հասկացությունները:

Կապիտալի ամեն մի փոփոխության դեպքում հաշվարկվում է ժամանակաշրջանի համար տոկոսային մասը, որի ընթացքում կապիտալը մնացել է անփոփոխ: Այն կարելի է հաշվարկել առաջարկվող հետեւյալ բանաձեւով. $Տ_մ$ = Կ x Ժ : 100, որտեղ

Տմ-ն կապիտալի տոկոսային մասն է, դրամ

Կ-ն կապիտալը, դրամ.

Ժ-ն ժամկետը օրերով:

Վերջնահարշվարկի ժամանակ առանձին տոկոսային մասերը գումարվում են եւ բաժանվում տոկոսային բաժանարարի վրա.

$Տ_բ$ = 360 : $Տ_դ$, որտեղ

$Տ_բ$-ն տոկոսային բաժանարարն է, դրամ

360-ը տարվա հաշվարկային օրերի թիվը,

$Տ_դ$-ն տոկոսադրույքն է, %:

Տոկոսի եկամուտը իրենից ներկայացնում է տոկոսային մասի գումարի եւ տոկոսային բաժանարարի հարաբերությունը.

$Տ_ե$ = $ΣՏ_մ$: $Տ_բ$, որտեղ

$Տ_ե$-ն տոկոսի եկամուտն է, դրամ

$Σ Տ_մ$-ն տոկոսային բաժանարարն է տոկոս:

Օրինակ. - Տոկոսային մասի գումարը կազմել է 36000 դրամ, տոկոսադրույքը 6%: Տոկոսային բաժանարարը կազմում է 60% (360:6):

Որոշել տոկոսի եկամուտը:

Լուծում. - $Տ_ե$ = $ΣՏ_մ$: $Տ_բ$ = 36000: 60 = 6000 դրամ:

Խնայողական հաշիվներում եւ ներդրումների պարզ ձեւերի ժամանակ տոկոսային եկամուտը միշտ էլ գումարվում է կապիտալին եւ նոր տոկոսային եկամուտը հաշվարկվում է կապիտալի ավելի բարձր գումարից: Կապիտալը ժամանակաշրջանի վերջում (վերջնական կապիտալ) կկազմի:

$Կ_վ$ = $Կ_սկ$. x $Գ_բտ$, որտեղ

$Կ_վ$-ն վերջնական կապիտալն է, դրամ,

$Կ_սկ$-ն սկզբնական կապիտալն է, դրամ

$Գ_բտ$-ն բարդ տոկոսների գործակիցն է:

Այս բանաձեւով կարելի է հաշվարկել ներկայիս դրամական միջոցների ապագա գինը: Ներկայիս դրամը ապագայում աճում է ժամանակի գործոնի անմիջական ազդեցության ներքո:

Ներկայիս դրամական միջոցների ապագա արժեքը կարելի է հաշվարկել հետեւյալ հարաբերակցությամբ. $Կ_սկ$. = $Կ_վ$: $Գ_բտ$: Այդ գումարը ցույց է տալիս, թե ինչքան դրամ պետք է ունենալ այսօր, որպեսզի հաշվարկել ապագայում պահանջվող գումարը:

Բարդ տոկոսադրույքի գործակիցը կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$Գ_բտ$ = $(1+Տ_տ)^ժ$, որտեղ

$Գ_բտ$-ն բարդ տոկոսադրույքի գործակիցն է,

$Տ_տ$ - ն տարեկան տոկոսադրույքը, %

Ժ-ն ժամկետն է (օր) որպես աստիճան:

Օրինայկ. - օրիորդ Ա.Նուրիջանյանը բացել է խնայողական հաշիվ, ներդնելով 50000 դրամ տարեկան 4% տոկոսադրույքով: Ինչքա՞ն փող կլստանա նա 10 տարի հետո: Դրամատունը տոկոսավճարը վճարում է տարեկան կտրվածքով: Բարդ տոկոսային գործակիցը 10 տարվա ժամկետի եւ տարեկան 4%-ի համար կազմում է 1,480244: Հետեւապես, վերջնական կապիտալը կկազմի 50000 դրամ x 1,480244 = 74010 դրամ:

Այսպիսով, բարդ տոկոսադրույքների գործակցով հաշվարկելու դեպքում (սահմանված է կապիտալացման գործոնների բարդ տոկոսների աղյուսակ, որոնք օգտագործվում են դրամատներում հաշվարկների ժամանակ), նախօրոք հաշվարկվում է բարդ տոկոսային գործակիցը, այնուհետեւ տեղեկատու աղյուսակով ո-

որոշվում է համապատասխան ժամանակաշրջանի հաշվով տարեկան տոկոսը[1]:

Այն կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Գ_{բտ} = \frac{Կ_{վ}}{Կ_{սկ}} = 1 + \frac{Շ}{Կ_{սկ}}, \text{ որտեղ}$$

Շ-ն՝ շահույթն է (եկամուտը):

Օրինակ. - քաղ. Մ.Մնացականյանը խնայբանկի բաժանմունքներից մեկում ներդրել է 20 հազ. դրամ 20 տարի ժամկետով: Ներկայումս նրա գումարը կազմում է 64 հազ. դրամ: Ինչպիսի՞ միջին տոկոսադրույք է կիրառվել խնայողական հաշվում:

$$Գ_{բտ} = \frac{Կ_{վ}}{Կ_{սկ}} = 1 + \frac{Շ}{Կ_{սկ}} = \frac{64000\text{դրամ}}{20000\text{դրամ}} = 1 + \frac{44000\text{ դրամ}}{20000\text{դրամ}} =$$

= 3,2 = 1+2.2: Պատ. 3,2 տոկոս:

Տեղեկատու աղյուսակում (ժամկետը 20տարի) գտնում ենք այն տվյալները, որոնք համապատասխանում են 3,2 գործակցին ($Գ_{բտ}$ = 3,267135) եւ 6,0% տոկոսադրույքին: Դա նշանակում է, որ միջին տոկոսադրույքը քաղ. Մ. Մնացականյանի խնայողական հաշվում մի քիչ ցածր է 6,0 տոկոսից: Ավելի ճշգրիտ հաշվարկի դեպքում, եթե այդպես եք ցանկանում, ապա այն կկազմի 5,64 տոկոս:

Տոկոսադրույքի վրա էական ազդեցություն է ունենում դրամի արժեզրկումը, երբ տեղի է ունենում ապրանքների գների եւ ծառայությունների սակագների գնաճ:

Այս դեպքում հարկ է հաշվարկել նաեւ արժեզրկման ազդեցությունը: Այն կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Տ_{ա} = Տ_{ի} + Ա_{մ}, \text{ որտեղ}$$

$Տ_{ա}$-ն՝ տոկոսադրույքի անվանական չափն է, %:
$Տ_{ի}$-ն՝ տոկոսադրույքի իրական չափն է, %:
$Ա_{մ}$-ն՝ դրամի արժեզրկման մակարդակը, %:

Վարկատուն տալով փոխատվություն, անպայմանորեն փոխատվության արժեքի մեջ ներառում է նաեւ արժեզրկման ապահովագրման չափը.

[1] Հ.Կ.Հովհաննիսյան, Ս.Ա.Հովհաննիսյան - Ֆինանսաբանկային հաշվարկումների հիմունքներ, Երեւան, 1997 էջ 71

Օրինակ, փոխառուն վարկատուից ստացել է 84 հազ. դրամ փոխատվություն տարեկան 30 % տոկոսադրույքով: Դրամի տարեկան արժեզրկումը կազմել է 21 տոկոս: Որքա՞ն կկազմի վարկատուի շահույթը: Փոխառուն կվճարի 109200 դրամ, սակայն հաշվի առնելով դրամի 21% արժեզրկումը, այն պետք է կազմի 109200: 1,211=132130 դրամ, այսինքն 22930 դրամ ավելին, քանի որ 21%-ով արժեզրկվել է դրամը: Այսպիսով, վարկատուի եկամուտը կկազմի 48130 դրամ կամ հիմնական փոխառու գումարի 57,29 տոկոսը:

Աշխարհի տնտեսապես զարգացած երկրներում գնաճը եւ փողի արժեզրկումը հաշվի են առնվում ոչ միայն դրամատնային գործարքներում, տարադրամի փոխանակման կետերում, այլեւ բյուջետային կազմակերպությունների (պետբյուջեի հաշվին ֆինանսավորվող) աշխատողների պաշտոնային դրույքների, թոշակների, նպաստների վերահաշվարկման ժամանակ: Մինչդեռ այս վերջին հանգամանքը ՀՀ կառավարության կողմից մշտապես անտեսվում է, որը սոցիալական (ընկերային) անարդարություն է եւ իրավացիորեն դժգոհությունների տեղիք է տալիս:

5.5.3. Վարկեր (փոխատվություններ) եւ նրանց տեսակները

Կամ պարտք մի վերցրեք, կամ վերցնելիս շատ վերցրեք,
այն էլ երկարաժամկետ կարգով բիզնես ծրագրով հիմնավորված

Հեղինակ

Գոյություն ունի վարկի (փոխատվության) հինգ հիմնական տեսակներ.

առաջին, առեւտրական
երկրորդ, դրամատնային
երրորդ, ներդրումային (ինվեստիցիոն)
չորրորդ, անձնական
հինգերորդ, պետական:

Առեւտրական վարկ.- Փոխատվության տեսակ է, որը տրվում է դրամատների կողմից ձեռնարկություններին՝ ապրանքների վաճառքի ժամանակ՝ խոստանալով հետագայում կատարել ապրանքի արժեքի վճարումը:

Առեւտրական վարկը սկզբնական ձեւով գոյություն է ունեցել արտադրության կապիտալիստական եղանակից էլ առաջ: Այն հանդես է եկել, երբ վաճառականները մեկը մյուսին ապառիկ (հետագայում վճարելու պայմանով) ապրանք են վաճառել:

Վարկ (փոխատվություն) ասելով հասկացվում է մեկ սեփականատիրոջ դրամական միջոցների տրամադրումը մյուսին՝ աճի

միտումով, այսինքն որոշ վճարով, որը կոչվում է տոկոսավճար: Մեկի մոտ դրամական միջոցների կուտակումը եւ մյուսի մոտ նրա կարիքը հիմք են հանդիսացել վաշխառության առաջացմանը, որը փոխատվության նախնական ձեւն էր: Սկզբնական շրջանում փոխատվությունները տրամադրվում էին բնամթերքով՝ աճի միտումով, բայց ապրանքափողային հարաբերությունների զարգացմանը զուգընթաց դրանք սկսեցին տրամադրվել փողով: Որպես վաշխառուներ հանդես էին գալիս վաճառականները. «փողով ապրանք գնելուն հաջորդեց փողի փոխատվությունը, իսկ դրա հետ միասին ասպարեզ եկան տոկոսն ու վաշխառությունը»: Հին Հունաստանում վաշխառուական վարկը գոյություն է ունեցել դեռեւս մ.թ.ա. 6-րդ դարում: Վաշխառուական վարկը, որն առաջացել էր նախնադարյան - համայնական հասարակարգի դարաշրջանում, նպաստեց նրա կազմալուծմանը եւ սկիզբ դրեց ստրկատիրական հասարակարգին: Արտադրության ստրկատիրական եղանակի ժամանակաշրջանում որպես վարկատուներ հանդես էին գալիս վաճառականները, զինվորական միջին դասը, իսկ փոխառուներ էին ոչ միայն մանր արտադրողները, այլեւ ստրկատերերը: Վաշխառուների ձեռքում դրամը հանդես էր գալիս որպես կապիտալ, որն աճում էր բարձր տոկոսների շնորհիվ: Վարկային (փոխատվական) գործառնությունների համեմատաբար լայն զարգացումը հանգեց դրամատնային գործի առաջացմանը: Դրանով զբաղվում էին դրամափոխները: Հունաստանում նրանց անվանում էին տրապեզիտներ, իսկ Հռոմում՝ մենսարիներ: «Տրապեզա» եւ «մենզա» բառերը նշանակում է սեղան (bankung), որի վրա նրանք կատարում էին ապրանքի (փողի) փոխանակում եւ այլ գործառնություններ: Մասնավորապես, բացի փողի փոխանակումից, դրամափոխները ավանդներ էին ընդունում պահպանման, ավանդատուների պատվերով վճարումներ եւ փոխադրումներ էին կատարում ու փոխատվություններ էին տալիս: Փոխատվությունները տալիս էին ի հաշիվ ներգրավված միջոցների (ավանդների):

Ապրանքափողային հարաբերությունների առկայությունը պայմանավորում է ժամանակավորապես ազատ դրամական միջոցների գոյացումն ու օգտագործումը ոչ միայն ձեռնարկություններում, այլեւ բնակչության շրջանում:

Վաճառականները ապրանքները վաճառում էին ապառիկ, վերցնելով պարտավորագիր՝ մուրհակ: Վարկը լայն տարածում ստացավ կապիտալիզմի ժամանակ, երբ սկզբնական շրջանում այն հանդես էր գալիս երկու ձեւով՝ առեւտրական եւ բանկային: Վարկը պայմանավորված է ապրանքային արտադրությամբ եւ նրա հետ կապված դրամական ու շուկայական հարաբերությունների առկայությամբ եւ միջնորդավորում է փողի զարգացումը որպես վճարման միջոցի գործառույթ:

Բանկային վարկ.- դրամատնային փոխատվություն է, որը դրամատունը կամ ֆինանսական հիմնարկը տրամադրում է ձեռնարկություններին, կազմակերպություններին կամ ֆիզիկական անձանց՝ որոշակի բիզնես-ծրագրերի իրականացման նպատակով: Ֆեոդալիզմի կազմալուծման շրջանում առեւտրական վարկի եւ կապիտալի նախասկզբնական կուտակման հետ մեկտեղ հանդես եկան բանկային վարկի սաղմերը: Բանկերի նախակարապետը դրամաառեւտրական կապիտալն էր: «Բանկիր» տերմինը (հասկացությունը) առաջ է եկել Իտալիայում (Վենետիկում), 14-րդ դարում: Այն ծագել է իտալերեն Banco բառից, որ նշանակում է սեղան, որի վրա բանկիրները կատարում էին գործառնություններ:

Դրամատնային փոխատվության գլխավոր նպատակը կայանում է նրանում, որպեսզի կարճ ժամանակամիջոցում ավելացնել ձեռնարկությունների շրջանառու կապիտալը: Այդ կարճ ժամանակամիջոցը ընդունված է 90 օր, թեեւ կարճատեւ վարկը տրվում է մինչեւ մեկ տարի ժամկետով: Դրամատնային փոխատվության նշանակությունը կայանում է հետեւյալում.

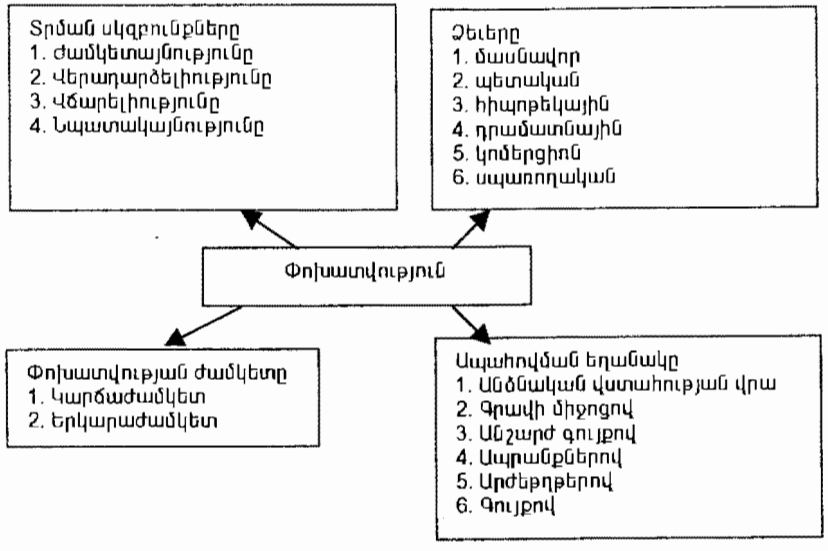
- ձեռնարկությունների սեզոնային պահանջմունքների ֆինանսավորումը,
- ապրանքա-նյութական պաշարների ժամանակավոր աճող ծավալի ֆինանսավորումը,
- կրեդիտորական ժամանակավոր աճող պարտքերի ֆինանսավորումը,
- հարկերի վճարումների ֆինանսավորումը ,
- խոշոր ընթացիկ ծախսերի ֆինանսավորումը:

Դրամատնային փոխատվությունը կարող է լինել կարճաժամկետ (մինչեւ մեկ տարի) եւ երկարաժամկետ (մեկ տարուց ավելի):

Աշխարհի տնտեսապես զարգացած երկրների դրամատները փոխատվություն են տալիս 6-8 %-ով, Մերձբալթյան երկրները 10-11%, ՌԴ-ն 20%-ով, մինչդեռ ՀՀ առեւտրական բանկերը վարկ են տրամադրում 36-50%-ով, ապահովելով մեծ չափով շահույթ: Համաշխարհային բանկերը ՀՀ-ին վարկ են տրամադրում 0,75-1,5%-ով՝ 35 տարով, վարկի մարումը սկսելով 10-րդ տարվանից: 1998թ. նախատեսվում է 40 տարի ժամկետով եւ 25%-ով վարկ տրամադրել ՀՀ գյուղացիական տնտեսություններին: Վարկ է տրամադրվելու նաեւ գյուղացիական փոխօգնության բանկի միջոցով: Վարկային ծրագրեր է մշակվում նաեւ ազգաբնակչության մեջ փոքր բիզնեսը զարգացնելու ուղղությամբ:

Ինվեստիցիոն վարկ. - Ներդրումային փոխատվություն է, որը, որպես կանոն, երկարաժամկետ փոխատվություն է եւ տրվում է աշխատանքի միջոցներ ձեռքբերելու, շենքեր եւ շինություններ կառուցելու, այգիներ հիմնելու եւ այլ հիմնական ակտիվներ ձեռք-

բերելու, կապիտալ շինարարություն իրականացնելու համար: Ներդրումային փոխատվությունները տրվում են բիզնես-ծրագրերի հիման վրա: Որպես կարգ փոխատվությունը տրվում է անշարժ գույքի գրավի սկզբունքով կամ պետք է ապահովված լինի հիմնական ակտիվների առգրավման իրավունքով՝ պարտքի չվճարման դեպքում: Ընդհանրապես, փոխատվության ուրվագիծը կարելի է պատկերել այսպես (ուրվագիծ - 39):



Ուրվագիծ - 39 փոխատվության տեսակները, ձեւերը, սկզբունքները եւ ապահովման եղանակները

Ներդրումային փոխատվությունը կարող է տրվել.
- կոմերցիոն բանկերի կողմից
- խնայողական դրամատների
- ապահովագրական ընկերությունների
- բարեգործական հիմնարկների
- անհատ ներդնողների
- այլ ներդնողների կողմից, որոնք զբաղվում են մուրհակների, փոխառությունների, պարտատոմսերի վաճառքով:

Անձնական վարկ. - Սպառողական փոխատվություն է, որը հանդիսանում է փոխատվության այնպիսի տարատեսակ, որը տրվում է մանրածախ առեւտրի ցանցի վաճառողների, դրամատների եւ ֆինանսական ընկերությունների կողմից: Այդպիսի փոխատվությունը տրվում է անձին՝ որեւէ ապրանք գնելու համար: Երբեմն

տրվում է երկարատեւ օգտագործման ապրանքների (ավտոմեքենա, կենցաղային սարքավորումներ եւ այլն) գնման համար:

Պետական վարկ. - Փոխատվության տեսակ է, որը տրվում է կառավարության տարբեր կազմակերպությունների կողմից՝ հիմնական գործունեությունը ըստ պարտավորությունների կատարման համար: Պետական փոխատվության առանձնահատկությունը կայանում է նրանում, որ փոխատվության ստացողը հանդիսանում է կառավարությունը կամ կառավարման որեւէ մարմին:

Հայաստանի հանրապետության արտաքին պարտքը 1998թ. տարվա սկզբի դրությամբ կազմել է 694 մլն. դոլլար, որը հիմնականում համաշխարհային բանկից եւ այլ միջազգային կազմակերպություններից 1993-1997թթ. վերցրած վարկեր են, որոնց զգալի մասը չի օգտագործվել նպատակային ու արդյունավետ կարգով եւ բնակչության մեկ շնչի հաշվով արտաքին պարտքը կազմում է 200 դոլլար:

Փոխատվությունները տրվում են նաեւ դրամատներում բացվող վարկային հաշիվներով: Վարկային հաշվով փոխատվությունները տրվում են դրամատների, ընկերությունների (վաճառողների) կողմից այլ ֆիրմային (սպառողներին)՝ վերջինիս ապրանքի վաճառքի կամ տրամադրված որոշակի ծառայությունների համար: Ցանկացած ձեւի դեպքում վճարումը կատարվում է ոչ թե միանգամից, այլ որոշակի ժամանակից հետո: Ապրանքի տրման դեպքում նախապատրաստվում է հաշիվ կամ հաշիվ-ֆակտուրա: Գրանցումները մտցվում են վաճառողի եւ գնորդի հաշվապահական գրքերի մեջ՝ որպես դեբիտորական եւ կրեդիտորական պարտքեր: Ձեռներեցները (անհատ ձեռներեց եւ իրավաբանական անձինք) ուշ թե շուտ զգում են ազատ դրամական միջոցների պակաս: Այդ պակասը համալրվում է փոխատվությունների, փոխառությունների միջոցով:

Ձեռներեցը պետք է որոշի փոխատվության մարման աղբյուրը՝ մինչ այն վերցնելը եւ դա պետք է ցույց տրվի բիզնես-ծրագրում: Ըստ այդ փաստաթղթի, դրամատունը ուսումնասիրում է ձեռնարկության վճարունակությունը, ապա կնքում է համաձայնագիր փոխատվություն տրամադրելու մասին: Այն իր մեջ ներառում է հետեւյալ տվյալները.
- փոխատվության տեսակը, գումարը եւ ժամկետը,
- տոկոսադրույքի եւ այլ կոմիսիոն ծախսերի հաշվարկները,
- փոխատվության ապահովումը,
- փոխառուին փոխատվության տալու ձեւը :

Դրամատների վարկային գործառնություններում կարեւորը հանդիսանում է փոխատվության վճարունակության ապահովումը:

Դրանց վերաբերում են.

առաջին, հանձնարարականը, որը հանդիսանում է միակողմանի պարտավորություններով պայմանագիր, որի համաձայն հանձնարարողը պարտավորվում է անհրաժեշտության դեպքում վարկատուին վճարել փոխառու պարտքը;

երկրորդ, երաշխավորվածությունը, որը հանդիսանում է երաշխիքային պարտավորագիր որոշակի գումարի պարտքի համար: Դա նշանակում է, որ փոխառուն պետք է երաշխավորված լինի պարտքի վճարունակության համար;

երրորդ, արժեթղթերի, ապրանքների եւ այլ ունեցվածքի գրավադրում:

- Գրավի իրավունքի համաձայն գրավ դրած ունեցվածքը վարկատուի եւ փոխառուի համաձայնությամբ տրվում է վարկատուին, իսկ փոխառուն դառնում է գրավ դրած ունեցվածքի անուղղակի սեփականատերը;

չորրորդ, անշարժ գույքի հիմնադիր իրավունքը հանդիսանում է առավել ընդունելի դրամատան համար, երբ փոխառուին տրամադրում է երկարաժամկետ (մինչեւ 10 տարի, կամ ավելի) փոխատվություն:

Փոխատվության ստացման համար փոխառուն պետք է ձեւակերպի հիպոթեկը, որը մտցվում է հատուկ ռեեստրի մեջ (հաշվապահական գրանցման գիրք): Փոխատվության տոկոսը կախված է ֆինանսական շուկայից.

- փողի նկատմամբ պահանջարկից, (որքան մեծ է փողի նկատմամբ պահանջարկը, այնքան բարձր է փոխատվության տոկոսը),
- փողի արժեզրկումը,
- միջոցների վերադարձման ռիսկը,
- վերադարձման ժամկետը (սովորաբար կարճաժամկետ փոխատվությունները տրվում են ավելի ցածր տոկոսով),
- փոխատվության չափը (սովորաբար փոքր չափի փոխատվությունները տրվում են բարձր տոկոսադրույքով)
- հարկերի տոկոսադրույքը,
- մրցակցության պայմանները:

Տարբերում են «փոխատվության արժեք» եւ «փոխատվության մարվող մաս» հասկացությունները: «Փոխատվության արժեք» կամ «փոխատվության վերադիր» հասկացությունները, որը վճարվում է մաս-մաս, նշանակում է ընդհանուր տոկոսային հաշվարկումներ փոխատվության ամբողջ ժամկետի համար: Դրամատնային գործառնություններում եւ պետական ծախսերում այդ ծախքերը ներառվում են ընդհանուր տնտեսական ծախսերի մեջ: Փոխատվության արժեքը իրենից ներկայացնում է տրամադրված փոխատվության արժեքը ներառյալ տոկոսավճարը: Փոխատվության արժեքը, սովորաբար, հաշվարկվում է այսպես կոչված «Մեթոդ-

78»-ով, որը այդպես է կոչվում այն պատճառով, որ 12-ամսյա փոխատվությունը պետք է վերադարձվի 78 հավասար մասերով: Այսպես, 12 մաս փոխատվության տրամադրելու առաջին տարում, II մաս՝ երկրորդ ամսում (փոխատվության 1/12 մասը վճարում է առաջին ամսում) եւ վերջին ամսում մեկ մասը (հունվար՝ 12 մաս+փետրվար՝ 11+մարտ՝ 10+ապրիլ՝ 9+մայիս՝ 8+հունիս՝ 7+հուլիս՝ 6+ օգոստոս՝ 5+ սեպտեմբեր՝ 4+հոկտեմբեր՝ 3+նոյեմբեր՝ 2 եւ դեկտեմբեր՝ 1 մաս): Այդ մասերի գումարը կկազմի 78, դրա համար էլ կոչվում է «Մեթոդ-78»: Այն կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Փ_ա = \frac{Փ_գ \times Տ_դ \times [Փ_ժ+1]}{100 \times 2 \times 12}, \text{ որտեղ}$$

$Փ_ա$-ն՝ փոխատվության արժեքն է, դրամ,

$Փ_գ$-ն՝ փոխատվության հիմնական գումարը, դրամ,

$Տ_դ$-ն՝ տոկոսադրույքը, %,

$Փ_ժ$-ն՝ փոխատվության ժամկետը՝ ամիսներով:

Փոխատվության ամսական տոկոսավճարը հաշվարկման համար անհրաժեշտ է փոխատվության արժեքը բաժանել ժամկետի վրա: Այն կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Փ_{տա} = \frac{Փ_գ+Փ_ա}{Փ_ժ}, \text{ որտեղ}$$

$Փ_{տա}$-ն՝ փոխատվության ամսական տոկոսավճարի չափն է, դրամ

$Փ_գ$-ն՝ փոխատվության հիմնական գումարը, դրամ

$Փ_ա$-ն՝ փոխատվության արժեքն է, դրամ

$Փ_ժ$-ն՝ փոխատվության ժամկետը (ամիս):

Օրինակ, քաղ. Ա. Մուսայելյանը դրամատնից վերցրել է կարճաժամկետ փոխատվություն՝ 12 ամսով՝ 100 հազ. դրամ:

ա) Ինչպիսի՞ն է տվյալ փոխատվության արժեքը, եթե տարեկան տոկոսադրույքը կազմել է 36 տոկոս:

բ) Ինչպիսի՞ն է ամսական տոկոսավճարի չափը:

Լուծում. - ա) $Փ_ա = \frac{Փ_գ \times Տ_դ \times Փ_ժ+1}{100 \times 2 \times 12} = \frac{100000 \times 36 \times [12+1]}{100 \times 2 \times 12} = 195$ դրամ:

բ) $Փ_{տա} = \frac{Փ_գ + Փ_ա}{Փ_ժ} = \frac{100000+195 \text{ դրամ}}{12} = 8349,5$ դրամ:

Վարկային կազմակերպություններից շատերը, փոխատվության տոկոսադրույքը հաշվարկում են օգտագործելով «Մեթոդ-78-ը»: Այն կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով:

$$S_դ = \frac{Φ_ա \times 2 \times 12 \times 100}{Φ_գ \times [Φ + 1]} = \frac{195 \times 2 \times 12 \times 100}{100000 \times [12+1]} = 36 \text{ տոկոս:}$$

Եթե տրվում է միայն ամսական տոկոսավճարի գումարը, ապա նախօրոք հաշվարկվում է փոխատվության արժեքը, ապա արդյունքը դրվում է բանաձեւի մեջ. այսպես. $Φ_ա = [Φ_ժ \times Φ_տա] - Φ_գ =$ [12 x 8349,5 դրամ] - 100000 = 1000195 - 100000 = 195 դրամ:

Նպատակային փոփատվությունը, որը վերցվում է ունեցվածքի գրավով, կոչվում է գրավային փոխատվություն: Սովորաբար, դա երկարաժամկետ փոխատվություն է ամսական տոկոսավճարով: Տարեկան տոկոսավճարը կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Տվ = \frac{S_տ \times Φ}{(1+S_տ)^ժ+1}, \text{ որտեղ}$$

$S_վ$-ն՝ տարեկան տոկոսավճարն է, դրամ,

$S_տ$-ն՝ տարեկան տոկոսը,

Φ-ն՝ փոխատվությունը, դրամ

Ժ-ն՝ ժամկետն է որպես թվի աստիճան:

Օրինակ. - Ենթադրենք դրամատնից փոխատվություն է վերցվել 180 հազ. դրամ՝ 20 տարի ժամկետով եւ տարեկան 10 % տոկոսավճարով: Որքա՞ն կկազմի վճարի գումարը:

Լուծում - $S_վ = \frac{S_տ \times Φ}{(1+S_տ)^ժ+1} = \frac{0,1 \times 180}{(1+0,1)^{20}+1} = 21152$ դրամ՝ տարեկան:

Ամսական տոկոսավճարները կկազմեն 21152 դրամ: 12 ամսվա = 1763 դրամ:

Ստուգում - 1763 դրամ x 20 տարի x 12 ամիս = 423120 դրամ:

Բանը նրանումն է, որ հիմնական գումարի եւ տոկոսավճարից հաշվարկվում է նոր տոկոսավճարը, այլապես փոխառուի 180 հազ. դրամի 10%-ը՝ 20 տարով կկազմեր 360 հազ. դրամ, որը, իհարկե, ըստ փողի տնտեսագիտության, ճիշտ չէ:

5.5.4. Ֆինանսական հասկացություններ (վճարունակություն եւ իրացվելիություն), նրանց գործակիցների հաշվարկման կարգը եւ նորմատիվները (սահմանային չափերը):

Ֆինանսական գործունեության հարցերի ուսումնասիրման ժամանակ օգտագործվում են երեք հիմնական հասկացություններ. վճարունակություն, իրացվելիություն եւ վարկունակություն: Անդրադառնանք այդ ցուցանիշների բնութագրմանը եւ մեծությունների հաշվարկմանը, որոնք կարեւոր են փոխատվություն ստանալու համար:

Վճարունակությունը դա ձեռնարկության հնարավորությունների աստիճանն է կատարելու իր երկարաժամկետ վճարային պարտավորությունները: Վճարունակության աստիճանը, սովորաբար, գնահատվում է սեփական կապիտալի եւ փոխառու կապիտալի հարաբերությամբ: Գործակիցը պետք է լինի 0,5-1,0-ի սահմանում: Դա կոչվում է վճարունակության գործակից: Վճարունակությունը կարելի է գնահատել սեփական կապիտալի եւ ընդհանուր կապիտալի հարաբերությամբ (այս դեպքում գործակիցը կարող է լինել 0,33-0,5-ի սահմանում):

Փոխատվություն տրամադրելու համար ձեռնարկության, անհատ ձեռներեցի հայտը բավարարելու նպատակով դրամատունը ստուգում է վարկունակությունը, այսինքն փոխատվությունը տոկոսավճարով վերադարձնելու նրա ֆինանսական հնարավորությունը: Ձեռնարկության վարկունակությունը եւ վճարունակությունը որոշելու համար դրամատունը հաշվարկում եւ վերլուծում է իրացվելիության, ինքնածախսածածկման, սեփական շրջանառու միջոցներով ապահովվածության գործակիցները: Իրացվելիությունը կապված է ձեռնարկության հիմնական ակտիվների դյուրին իրացվելու չափի եւ ֆինանսական սնանկացումից անհրաժեշտության դեպքում ձեռնարկությանը փրկելու հետ: Հետեւապես, որքան հեշտ իրացվող շատ ակտիվներ ունենա ձեռնարկությունը, այնքան բարձր կլինի վճարունակության եւ համաչափ տնտեսաֆինանսական գործունեության հուսալիությունը: Իրացվելիությունը գնահատվում է իրացվելի ակտիվների եւ երկարաժամկետ պարտքերի հարաբերությամբ, որն անվանվում է իրացվելիության գործակից: Այն կարելի է հաշվարկել նաեւ դեբիտորների կարճաժամկետ պարտավորությունների ու կանխիկ փողի կարճաժամկետ պարտքերի հարաբերությամբ: Դա կոչվում է «ծայրահեղ» գնահատման գործակից, որը սահմանվում է 0,5-1-ի չափերով: Նշված գործակիցները ընդունելի են Արեւմտյան Եվրոպայի տնտեսապես զարգացած երկրների, ԱՄՆ-ի , Ճապոնիայի եւ այլ երկրների համար: Այն հարկ է օգտագործել նաեւ Հայաստանի տնտեսության մեջ, որը բնորոշ է փողի տնտեսագիտությանը, ֆինանսական մենեջմեն-

թին, շուկայական հարաբերություններին եւ ձեռներեցության արդյունավետությանը: Այժմ ցույց տանք այդ ցուցանիշների հաշվարկման բանաձեւերը, կարգը եւ սահմանները՝ ըստ ձեռնարկության հաշվեկշռի[1]:

Իրացվելիության գործակիցը ($Գ_ի$) կարելի է որոշել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Գ_ի = \frac{Դ_մ}{Փ_մ}, \text{ որտեղ}$$

$Դ_մ$-ն՝ դրամական միջոցների եւ հեշտ իրացվող հիմնական ակտիվների գումարն է, դրամ

$Փ_մ$-ն՝ փոխառու միջոցների գումարը:

Ձեռնարկության ինքնածախսածածկման գործակիցը ($Գ_ծ$) կարելի է որոշել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Գ_ծ = \frac{Դ_մ}{Փ_մ}, \text{ կամ } Գ_ծ = \frac{Շ}{Կ_ս+Կ_փ}, \text{ որտեղ}$$

Շ-ն՝ շահույթն է,

$Կ_ս$-ն՝ սեփական կապիտալը

$Կ_փ$-ն՝ փոխառու կապիտալը:

Սեփական շրջանառու միջոցներով (շրջանառու կապիտալ) ապահովվածության գործակիցը ($Գ_շ$) կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Գ_շ = \frac{Կ_ս}{Կ_ս+Կ_փ}:$$

Ձեռնարկությունների վարկունակությունը եւ վճարունակությունը որոշվում է սահմանված գործակիցների միջոցով (աղյուսակ 14):

Աղյուսակ 14

Վարկունակության աստիճանը	Գործակիցների նշանակությունը		
Վարկունակ է	$1,5 < Գ_ի$	$3 < Գ_3$	$60\% < Գ_2$
Սահմանափակ վարկունակ է	$1 \le Գ_ի \le 1,5$	$2 \le Գ_ծ \le 3$	$30\% \le Գ_2 \le 60\%$
Վարկունակ չէ	$Գ_ի < 1$	$Գ_ծ < 2$	$Գ_2 < 30\%$

[1] Жан Йеннекенс. – Управление бизнесом (перевод с англ.), М. 1996.

Նշված ցուցանիշների հաշվարկման կարգը ցույց տանք հաշվեկշիռների տվյալներով (աղյուսակ 15):

ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ

ԱԿՏԻՎ		ՊԱՍԻՎ	
Հիմնական միջոցներ	950	Սեփական կապիտալ	800
Պահուստային պաշարներ	300	Պահուստային ֆոնդեր	200
Ստանալիք հաշիվներ	280	Երկարաժամկետ պարտքեր	200
Դրամական միջոցներ	70	Կարճաժամկետ պարտքեր	400
	1600		1600

Ըստ հաշվեկշռի հաշվարկային ցուցանիշները կկազմեն (աղյուսակ 16):

Աղյուսակ 16

Հաշվարկային ցուցանիշներ

Վճարունակության գործակից (i) =	Սեփական կապիտալ / Պարտավորություններ	=	800 / 800	=	1
Վճարունակության գործակից (ii) =	Սեփական կապիտալ / Ընդհանուր կապիտալ	=	800 / 1600	=	0.5
Ընթացիկ իրացվելիության գործակից =	Ընթացիկ ակտիվներ / Կարճաժամկետ պարտավորություններ	=	650 / 400	=	1.6
Բացարձակ իրացվելիության գործակից =	Ստանալիք հաշիվներ + դրամական միջոցներ / Կարճաժամկետ պարտավորությունները	=	350 / 400	=	0.9

Արեւմուտքի երկրներում նորմալ են համարվում նորմատիվների հետեւյալ ցուցանիշները.

Վճարունակության գործակից (i)
Սեփական կապիտալ : Պարտավորություններ = 0.5 - 1

Վճարունակության գործակից (ii)
Սեփական կապիտալ : Ընդհանուր կապիտալ = 0.33 - 0.5

Ընթացիկ իրացվելիության գործակից
Ընթացիկ ակտիվներ : Կարճաժամկետ պարտավորություններ = 1 - 2

Բացարձակ իրացվելիության գործակից
Ստանալիք հաշիվներ + դրամական միջոցներ : Կարճաժամկետ պարտավորությունները = 0.5 - 1

Այժմ ցույց տանք նշված նորմատիվներից բարձր եւ ցածր ցուցանիշների պայմանները (աղ. 17 եւ 18):

Աղյուսակ 17

ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ

ԱԿՏԻՎ		ՊԱՍԻՎ	
Հիմնական միջոցներ	1000	Սեփական կապիտալ	1100
Պահուստային պաշարներ	300	Պահուստային ֆոնդեր	200
Ստանալիք հաշիվներ	280	Երկարաժամկետ պարտքեր	80
Դրամական միջոցներ	70	Կարճաժամկետ պարտքեր	270
	1650		1650

Ըստ հաշվեկշռի հաշվարկային բարձր ցուցանիշները կկազմեն (աղյուսակ 18):

Աղյուսակ 18

Հաշվարկային ցուցանիշներ

Վճարունակության գործակից (i) =	Սեփական կապիտալ / Պարտավորություններ	=	1100 / 500	=	2
Վճարունակության գործակից (ii) =	Սեփական կապիտալ / Ընդհանուր կապիտալ	=	1100 / 1650	=	0.67
Ընթացիկ իրացվելիության գործակից =	Ընթացիկ ակտիվներ / Կարճաժամկետ պարտավորություններ	=	650 / 270	=	2.4
Բացարձակ իրացվելիության գործակից =	Ստանալիք հաշիվներ + դրամական միջոցներ / Կարճաժամկետ պարտավորությունները	=	350 / 270	=	1.3

Աղյուսակ 19

ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ

ԱԿՏԻՎ		ՊԱՍԻՎ	
Հիմնական միջոցներ	1150	Սեփական կապիտալ	500
Պահուստային պաշարներ	300	Պահուստային ֆոնդեր	200

Ստանալիք հաշիվներ	200	Երկարաժամկետ պարտքեր	400
Դրամական միջոցներ	50	Կարճաժամկետ պարտքեր	600
	1700		1700

Ըստ հաշվեկշռի հաշվարկային ցածր ցուցանիշները կկազմեն (աղյուսակ 20):

Աղյուսակ 20

Հաշվարկային ցուցանիշներ

Վճարունակության գործակից (i) =	Սեփական կապիտալ / Պարտավորություններ	=	500 / 1200	=	0.4
Վճարունակության գործակից (ii) =	Սեփական կապիտալ / Ընդհանուր կապիտալ	=	500 / 1700	=	0.29
Ընթացիկ իրացվելիության գործակից =	Ընթացիկ ակտիվներ / Կարճաժամկետ պարտավորություններ	=	550 / 600	=	0.9
Բացարձակ իրացվելիության գործակից =	Ստանալիք հաշիվներ + դրամական միջոցներ / Կարճաժամկետ պարտավորությունները	=	250 / 600	=	0.4

5.5.5. Մուրհակներ

Մեծ չափով շահույթ կարելի է ստանալ՝ օգտագործելով նոր միտումները, եւ ոչ թե պայքարելով նրա դեմ

Փիթեր Դրաքեր
ամերիկյան ժամանակակից մենեջմենթի հիմնադիր

Մուրհակը գերմաներեն «վեքսել» բառից է, որ նշանակում է «փոխանակություն»: Աշխարհում առաջին մուրհակը հանդես է եկել 12-րդ դարում Իտալիայում: Այն օգտագործվել է փողը արտասահման փոխադրելու համար, որպեսզի փոխանակվի համաշխարհային վալյուտայի հետ: Որպես համաշխարհային վալյուտա հանդես է գալիս մեկ ունցիա ոսկին, որը հավասար է 28,35գ ոսկու: Որպես համաշխարհային վալյուտայի միավոր է հանդիսանում նաեւ ամերիկյան 38 դոլլարը: Մուրհակները Ռուսաստանում հանդես են եկել 1729 թվականից, երբ ընդունվեց օրենք մուրհակների օգտագործման մասին: Մուրհակների օգտագործման միջազգային փաստաթուղթը հանդիսանում է 1930 թ. ընդունված «Մուրհակների իրավասության Ժնեւյան կոնվենցիան»: Համաձայն միջազգային մուրհակային օրենսդրության, մուրհակը հանդիսանում է գրավոր առանց նախապայմանների պարտավորություն կամ մուրհակա-

տուի ցուցմունքը փոխառուին մուրհակատիրոջը կամ նրանում ցույց տրված անձին սահմանված ժամկետում վճարելու որոշակի գումար: Տարբերում են մուրհակների հետեւյալ տեսակները. հասարակ, փոխանցումային (տրատա), կոմերցիոն (առեւտրային), որը տրվում է փոխառուի կողմից ապրանքի գրավադրման դիմաց, բանկային տվյալ երկրի բանկի կողմից թողարկված եւ արտերկրների բանկերում կիրառվող, ինչպես նաեւ գանձապետական, որը թողարկվում է պետության կողմից իր ծախսերը ծածկելու համար:

Մուրհակները օգտագործվում են զանազան բանկային, վարկային եւ ֆինանսական գործառնություններում: Մուրհակային գործառնություններում մասնակցում են երկու կամ մի քանի մասնակիցներ:

Հասարակ մուրհակի օրինակ Երեւան, 1998թ.

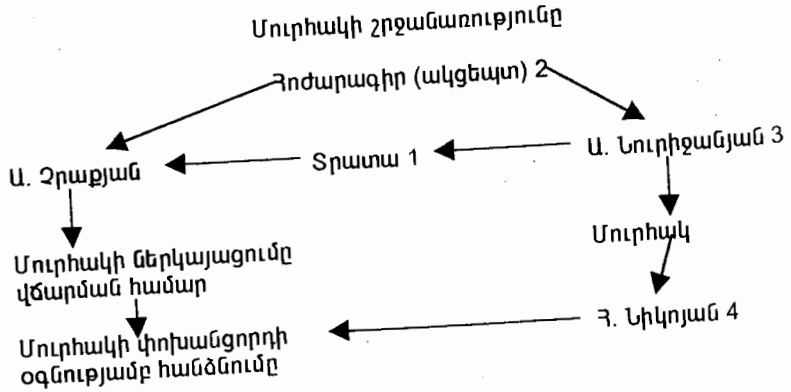
Մուրհակ

1998թ. նոյեմբերի 16-ին այս մուրհակով ես վճարում եմ 25 հազ. (քսանհինգ հազար) դրամ քաղ. Անդրանիկ Չրաքյանին ՌԴ-ի Դոնի Ռոստով քաղաքում:

Արմինե Նուրիջանյան

Տվյալ դեպքում Ա. Նուրիջանյանը հանդիսանում է մուրհակ տվողը, այսինքն տրասսանտը: Նա Ա. Չրաքյանին է ուղարկում մուրհակը ապարանքի հետ մեկտեղ, որը որպես ոչ ակցեպտավորված (ոչ հոժարական) մուրհակ, կոչվում է տրաստա: Փոխանցումային մուրհակի ուրվագիծը կարելի է պատկերել այսպես (ուրվագիծ 41):

Ուրվագիծ 41



Ա.Չրաքյանը հանդիսանալով մուրհակի վճարողը (տրասսատը), մուրհակի ձախ անկյունում պետք է գրառում կատարի «ընդունում եմ» բառը եւ դնի իր ստորագրությունը: Այդ աշխատակարգը կոչվում է հոժարագրված (ակցեպտված) մուրհակ, այսինքն Ա. Չրաքյանը պարտավորություն է վերցնում վճարել մուրհակը: Հոժարագրված մուրհակը տրվում է Ա. Նուրիջանյանին եւ նա իր պարտքը մարելու համար այն տալիս է Հ.Նիկոյանին: Համաձայն մուրհակի այդպիսի շրջանառության, Հ.Նիկոյանը ստանում է իր փողը Ա. Չրաքյանից անտեսելով իր ուղղակի պարտքատեր Ա. Նուրիջանյանին: Անհրաժեշտության դեպքում մուրհակը կարող է հաշվառվել եւ ժամկետից շուտ ինչ-որ դրամատանը: Այդ դեպքում մուրհակապահողը դրամատնից ստանում է գումարի մի մասը, որը ցույց է տրված մուրհակում, այսինքն հանած հաշվային տոկոսի եւ դրամատան կոմիսիոն վճարի գումարը: Դրամատունը մուրհակը սահմանված ժամկետում ներկայացնում է վճարողին եւ նրա վճարումից հետո գործարքը ավարտվում է:

«Կոնվերս բանկ» ՓԲԸ հասարակ մուրհակ

ԱՅՍ ԱՐԺԵԹՈՒՂԹԸ ՉԵՋ ՏԱԼԻՍ Է ԵՐԵՔ ԱՌԱՎԵԼՈՒԹՅՈՒՆ

- Ձեր ազատ դրամական միջոցները չեն սառում, այլ շահույթ են բերում ՀՀ դրամով տարեկան 36%, ԱՄՆ դոլլարով՝ տարեկան 14%.

- ցանկացած պահի դուք կարող եք վաճառել մուրհակը, ընդ որում ավելի բարձր գնով, քան գնել եք: Մուրհակները վաճառվում եւ հետ են գտնվում ամեն օր "Կոնվերս բանկ" ՓԲԸ-ում եւ "Արդշինբանկ"-ի բոլոր մասնաճյուղերում.

- դուք կարող եք տեղափոխել ձեր դրամական միջոցները արտասահման "Կոնվերս բանկ" ՓԲԸ-ի հասարակ մուրհակի տեսքով, քանի որ մուրհակները գնվում են նաեւ Ռուսաստանի, Կիպրոսի, Լիբանանի, մոտ ապագայում նաեւ Արաբական էմիրությունների բանկերում:

Հասարակ մուրհակները կլինեն 3,6,9 եւ 12 ամիս շրջանառության ժամկետով:

25 հազար դրամ անվ. արժողությամբ 12 ամիս շրջ. ժամկետով 1 հասարակ մուրհակը կվաճառվի 18328 դրամով:

100 ԱՄՆ դոլլար անվ. արժողությամբ 12 ամիս շրջ. ժամկետով 1 հասարակ մուրհակը՝ 89,18 ԱՄՆ դոլլարով:

Ընդհանրապես, մուրհակները վերաբերվում են արժեթղթերի մասին, որոնց նկատմամբ օրենսդրությունը ներկայացնում է խիստ պահանջներ՝ նրանց ձեւերի նկատմամբ: Այդ օրենքը ընդունվել է Ժնեւյան կոնվենցիայով (համաձայնագրով)՝ 1930 թվականին: Ըստ

այդ կոնվենցիայի, մուրհակը պետք է բովանդակի հետեւյալ ռեկվիզիտները.

1. «Մուրհակ» բառը պետք է գրվի այն լեզվով, ինչ լեզվով գրվում է մուրհակը,

2. Առանց նախապայմանների հրաման (կարգադրություն) կամ պարտավորություն վճարել փողի որոշակի գումար,

3. Վճարողի անվանումը,

4. Վճարումների ժամկետի նշումը,

5. Վճարումների տեղի նշումը,

6. Անձի անվանումը, որի կարգադրությամբ պետք է կատարվի վճարումը,

7. Մուրհակի կազմման տեղը եւ ամսաթիվը,

8. Մուրհակապանի ստորագրությունը:

Արեւմտյան Եվրոպայի երկրներում, ԱՄՆ-ում, Ճապոնիայում եւ տնտեսապես զարգացած այլ երկրներում, բացի վերը նշված տեսակներից, օգտագործվում են մուրհակների նաեւ այլ տեսակներ: Դրանք են՝ անվանական մուրհակները (ռեկտա-մուրհակ), տոկոսադրույքով մուրհակը, ապահովող մուրհակ, մուրհակ՝ հավասար մասերով մարելով պարտքը, բլանկային մուրհակ, ֆինանսական մուրհակ, բարեկամական մուրհակ, ֆիկտիվ (արծաթե) մուրհակ, շրջանառու մուրհակ եւ այլն:

Համառոտ կարգով անդրադառնանք դրանցից մի քանիսին:

Ընդհանրապես, մուրհակի հիմքում դրված է ապրանքային իրական գործարքը, այսինքն «Ա» մատակարարը մատակարարել է «Բ» սպառողին ապրանք՝ որոշակի գնով եւ դրա հիման վրա «Բ» սպառողը «Ա» մատակարարին տալիս է մուրհակ: Սակայն, գործնական կյանքում պատահում է, որ ապրանքային նման գործարք չի կատարվում: Այդպիսի մուրհակը կոչվում է ֆինանսական մուրհակ: Այն ծառայում է ոչ թե պարտքի վճարման համար, այլ դրամական միջոցների հավաքագրման համար: Պարտքը առաջանում է ինքնին՝ մուրհակից: Ապրանքային գործարքներում, հակառակը, պարտավորությունը ծագում է ապրանքի մատակարարումից: Բարեկամական մուրհակը նույնպես վերաբերում է ֆինանսական մուրհակին: Մի շարք երկրների գործնական կյանքում պատահում են դեպքեր, երբ տնտեսական գործակալը բարեկամական եւ այլ համոզմունքներից հոժարագրում (ակցեպտում) է մուրհակը՝ հույս ունենալով, որ պատասխանատու չէ այդ մուրհակի պարտավորություններին: Այդ հոժարագրողը ցանկանում է ծառայություն մատուցել այն անձին, որն ունի ֆինանսական դժվարություններ, որպեսզի այդ անձը կարողանա ծածկել իր պարտքերը: Ընդ որում, նա ելնում է այն բանից, որ պարտքատերը կտիրապետի հետագայում իրացվելիության միջոցներով եւ հնարավորություն կունենա

տիրոջը վերադարձնելու պարտքը: Այն անձը, որն ընդունում է մուրհակը, ունի նրա մարման իրավունքը:

Սպառողական վարկի (փոխատվության) տրամադրման դեպքում, որի մարումը տեղի է ունենում մաս-մաս, առեւտրական ֆիրման կարող է պարտքի յուրաքանչյուր մասի համար տրամադրել մուրհակ, որը հոժարագրվում (ակցեպտվում է) սպառողի կողմից:

Այնպիսի իրավիճակում, երբ կնքվում է ապրանքի գնման վերաբերյալ պայմանագիրը, սակայն դեռեւս պարզ չէ ապրանքի գինը եւ մատակարարման ժամկետները, սպառողը հոժարագրում է մուրհակը, որն էլ կոչվում է բլանկային մուրհակ:

Կոմերցիոն (առեւտրական) վարկի տրամադրման դեպքում օգտագործվում է տոկոսադրույքով մուրհակը: Ընդ որում, տոկոսադրույքի չափը մուրհակային պարտավորությունների մեջ չի ներառվում: Մուրհակային գործարքներում կարեւոր նշանակություն ունի ակցեպտը (հոժարագրումը), այսինքն, որ համաձայն է վճարման համար: Օրինակ, Արեւմտյան Եվրոպայի երկրներ կարելի է դիմել միայն հոժարագրված մուրհակի դեպքում:

Փոխանցվող մուրհակների գնման ժամանակ մինչեւ մուրհակի վճարման ժամկետի լրանալը, դրամատունը գնման արժեքից կատարում է պահումներ՝ որպես փոխհատուցում մուրհակի գումարը նախօրոք վճարելու համար: Դրանք անվանում են դիսկոնտ:

Դիսկոնտի (պահվող տոկոսի) գումարը կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Դկ = \frac{Մա \times Դտ \times Ժմ}{100 \times 360}, \text{ որտեղ}$$

Դկ-ն՝ դիսկոնտի գումարն է,

Մա-ն՝ մուրհակի անվանական արժեքը,

Դտ-ն՝ դիսկոնտի տոկոսը,

Ժմ-ն՝ մուրհակի մարման ժամկետը, օր:

Սովորաբար, փոխանցվող մուրհակների ժամկետը սահմանվում է 90 օր: Ավելի մեծ ժամկետի դեպքում, սահմանվում է բարձր տոկոս: Եթե հայտնի է տոկոսը, ապա դիսկոնտը կարելի է հաշվարկել՝ գտնելով նրա տոկոսային բաժանարարը.

$$Դկ = \frac{Դտ}{Sբ} = \frac{\text{դիսկոնտի տոկոսը}}{\text{տոկոսային բաժանարար}}:$$

Օրինակ. - Որպես ապրանքի բեռնման վճար Ա. Նուրիջանյանը ստացել է իր պատվիրատուից (Ա.Զրաքյանից) փոխանցումային մուրհակը՝ գումարով 25 հազ. դրամ, որը վերջինս տվել է բանկին՝ հաշվառման համար: Մարման մանացած

ժամկետը 30 օր: բանկը սահմանել է դիսկոնտի տոկոս 4%: Հաշվարկել դիսկոնտի գումարը:

$$\text{Լուծում.-}\quad Դ_{կ} = \frac{Մ_{ա} \times Դտ \times ժմ}{100 \times 360} = \frac{25000 \times 4 \times 30}{100 \times 360} = 83{,}3 \text{ դրամ:}$$

Քաղ. Ա.Նուրիջանյանը կստանա հետեւյալ գումարը 25000 դրամ - 83,3 դրամ = 24916,7 դրամ:

5.5.6. Գանձապետական պարտավորություններ

Գանձապետական պարտավորությունները ըստ էության պետական արժեթղթեր են, որոնք թողարկվում են բյուջետային ընթացիկ ճեղքվածքի, ինչպես նաեւ նպատակային ծրագրերի ֆինանսավորման, պետբյուջեի պաշտպանության համար: Պետական արժեթղթերի թողարկումը հանդիսանում է առավել տնտեսական նպատակահարմար միջոցառում փողի էմիսիայի (թողարկման) կամ Կենտրոնական բանկի փոխառության համեմատությամբ: Կառավարական պարտավորությունները առանձնանում են բարձր իրացվելիությամբ եւ ներդրողները ակտիվորեն այն գնում են եւ դժվարություն չեն ունենում երկրորդական ֆինանսական շուկայում այն վաճառելու գործում:

Աշխարհի տնտեսապես զարգացած երկրներում պետական արժեթղթերի բաժինը չվճարված երկրի ներքին պարտքերի մեջ կազմում են ԱՄՆ-ում 62,8 %, Ճապոնիայում 66,2 , Ֆրանսիայում 82,7, Իտալիայում 83,1, Մեծ Բրիտանիայում 88,6 տոկոս (1989թ.):[1]

Պետական արժեթղթերի, այսինքն գանձապետական պարտավորությունների համընդհանրությունը բաժանվում է խմբերի: Հաշվի առնելով նրանց տարածման ձեւերը, տարբերում են շուկայական եւ ոչ շուկայական արժեթղթեր: Ըստ շրջանառության ժամկետի տարբերում են կարճաժամկետ պարտամուրհակներ, միջին ժամկետային նոտաներ եւ երկարաժամկետ փոխառություններ: Այդ երեք խումբ պետական արժեթղթերը ստորաբաժանվում են կախված մարման ժամկետից, եկամտի տոկոսից եւ հնարավոր սպառողներից:

ԱՄՆ-ում առավել մեծ տեսակարար կշիռ (60%) ունեն պետական միջին ժամկետային նոտաները, երկարաժամկետ փոխառությունները եւ կարճաժամկետ մուրհակները: Պետական պարտամուրհակները թողարկվում են 3,6 եւ 12 ամսով: 3 եւ 6 ամիս

[1] В. В. Глухов, Ю. М. Бахрамов – Финансовый менеджмент, Санкт-Петербург, 1996.

մարման ժամկետ ունեցող պետական մուրհակները ֆինանսական շուկայում տեղաբաշխվում են աճուրդի (ազատ վաճառքի) միջոցով, որոնք անցկացվում են երկուշաբթի օրերը եւ մարվում հինգշաբթի: 12 ամսյա ժամկետով պետական մուրհակները վաճառվում է ամսվա մեջ մեկ անգամ:

Գանձապետական մուրհակները եկամուտ չեն բերում եւ վաճառվում են զեղչով (անվանական արժեքի համեմատությամբ): ԱՄՆ-ում փոխառությունները թողարկվում են 30 տարով: Գանձապետական նոտաները եւ փոխառությունները տերերին ապահովում են ֆիքսված (կայուն) եկամուտ, բայց ոչ ավել 4,25 տոկոսից: Նրանք վաճառվում են նաեւ զեղչով, այսինքն իրենց անվանական արժեքից ցածր գնով, որը բարձրացնում է իրական եկամտի մակարդակը:

Ռուսաստանի դաշնությունում գանձապետական պարտավորությունները (պետական արժեթղթերը) հանդես են եկել 1994, իսկ Հայաստանում 1995 թվականից: Պետական արժեթղթերից ստացված եկամուտները, ինչպես նաեւ նրանց տեղաբաշխման ծառայությունները չեն հարկվում շահութահարկով եւ եկամտահարկով: Այդպիսի եկամուտներին վերաբերում են այն եկամուտները, որոնք ստացվում են տոկոսի ձեւով պետական պարտավորությունների պահպանման, նրանց տեղաբաշխման համար, գործառնությունների ծառայությունների եկամուտները, ինչպես նաեւ այդ արժեթղթերի վաճառքի եւ գնման արժեքի միջեւ եղած տարբերությունից ստացվող եկամուտները: Եթե կրեդիտորական պարտքերի մարումը կատարվում է գանձապետական պարտավորությունների միջոցով պայմանագրային գներով, որոնք ցածր են անվանական գներից, ապա գների տարբերությունը պետք է հաշվարկել որպես եկամուտ, որն էլ կբարձրացնի հարկման հենքը շահութահարկի հաշվարկման ժամանակ:

Գանձապետական պարտավորությունները թողարկվում են անկանխիկ ձեւով եւ դեպոնացվում են իրավասու դեպոզիտորների մոտ: Թողարկման չափերը ֆիքսվում են սերտիֆիկատներում (հավաստագրեր): Նրանում ցույց են տրվում թողարկման ծավալը, մարման ժամկետը, տիրոջ սահմանափակումների պայմանները: Գանձապետական պարտավորություններով գործառնությունները թույլատրում են կրեդիտորական պարտքերի մարման համար (կրեդիտորների հաշիվներին այն փոխանցելով) եւ իրավաբանական ու ֆիզիկական անձանց վաճառելու միջոցով, ինչպես նաեւ վարկ ստանալու համար որպես գրավի նիջոց: Գանձապետական պարտավորությունների մարումը իրականացվում է ՀՀ ֆինանսների եւ էկոնոմիկայի նախարարության կողմից նրանց տերերի հաշվին փոխանցելով անվանական արժեքը եւ տոկոսադրույքը, որը սահմանվել է թողարկման ժամանակ:

5.5.7. Արժեթղթերի շուկան եւ նրանց տեսակները

Արժեթղթերը իրենցից ներկայացնում են դրամական փաստաթղթեր, որոնք հավաստում են սեփականության իրավունքը կամ փաստաթղթերի տիրոջ փոխառության հարաբերությունները էմիտենտի (փոխառությունը թողարկողի) նկատմամբ: Այլ կերպ, արժեթղթերը իրենցից ներկայացնում են ունեցվածքային բովանդակության փաստաթղթեր, երբ դրա իրավունքը չի կարող իրացվել առանց նրա տիրոջ: Արժեթղթերը կարող են գոյություն ունենալ փաստաթղթերի ձեւով կամ հաշիվներում գրանցման կարգով: Տնտեսապես զարգացած երկրներում նրանք հանդես են գալիս նաեւ հաշվառման գրքերում, հաշիվներում գրանցման կամ տեղեկատվության այլ կրողների (սկավառակ եւ այլն) ձեւով: Այսպիսով, արժեթղթերը կարող են հանդես գալ նաեւ ոչ թղթային ձեւով: Դրա համար էլ արժեթղթերի շուկայում թողարկվում, շրջանառվում եւ մարվում են ինչպես սեփական արժեթղթեր, այնպես էլ նրանց փոխարինողներ (հավաստագրեր, կուպոններ եւ այլն): Արժեթղթերի հետ գործառնություններում մասնակցում են էմիտենտը (արժեթուղթ թողարկողը) եւ ներդրողը: Նրանցից յուրաքանչյուրը հետապնդում է միեւնույն նպատակը՝ իր գործունեությունից ստանալ շահույթ: Արժեթղթերի թողարկողը, նրա վաճառքից ստանալով միջոցներ, ձգտում է այդ փողը ներդնել ձեռնարկատիրական գործունեության առավել շահութաբեր ոլորտներում, որոնք հնարավորություն կտան նրան իր արժեթղթերի գնորդների առջեւ կատարելու իր պարտավորությունները: Ներդրողն էլ հույսով է լինում, որ նրա փողի ներդրումը արժեթղթերի ձեռքբերման գործում, նրան ապագայում կբերի շահաբաժին: Արժեթղթերը ըստ բովանդակության ստորաբաժանվում են.

- արժեթղթեր, որոնք ապահովում են ինչ-որ բաժնետիրական ընկերության փայամասնակցության իրավունքը (բաժնետոմսեր, բաժնետոմսերի հավաստագրեր);
- թղթադրամներ (փոխառություններ, պետական պարտատոմսեր, մուրհակներ, դրամատների հավաստագրեր, կտրոններ, ապահովագրական վկայականներ եւ այլն),
- ապրանքաթղթեր, որն ամրապնդվում է առարկայական իրավունքով եւ հաճախ, սեփականության իրավունքով (սեփականության վկայական, ունեցվածքային թերթ եւ այլն), կամ ոսկու իրավունք՝ այլ ապրանքներ գնելու համար (գրավադրային վկայական, վարրանտ եւ այլն):

Արժեթղթերը դասակարգվում են երկու խմբի մեջ.

- արժեթղթերը որպես սպառողական ապրանք,
- արժեթղթերը որպես շուկայական ապրանք:

Արժեթղթերը որպես սպառողական ապրանք՝ իրենցից ներկայացնում են թղթեր, որոնք չեն կարող ազատ շրջանառություն կատարել (մեկ ձեռքից մյուսն անցնել): Դրանց վերաբերում են անվանական արժեթղթերը (բաժնետոմսեր, հավաստագրեր եւ այլն), կտրոնները, ապահովագրական վկայականները եւ այլն:

Արժեթղթերը որպես շուկայական ապրանք, իրենցից ներկայացնում են թղթեր, որոնք կարող են ինքնուրույն կարգով շրջանառություն կատարել արժեթղթերի շուկայում եւ լինել առք ու վաճառքի կամ այլ գործարքների օբյեկտ (օրինակ, գրավադրման օբյեկտ), ինչպես նաեւ ծառայել պարբերաբար ստացվող եկամտի (շահաբաժին) կամ տարբեր ծախսերի աղբյուր: Հայաստանի տարածքում արժեթղթերի թողարկման, տեղաբաշխման, շրջանառության եւ արժեթղթերի շուկայի մասնակիցների գործունեության կարգավորման եւ վերահսկողության հիմնական դրույթները ամփոփված են «Արժեթղթերի շրջանառության մասին» ՀՀ օրենքում[1]:

Արժեթղթերի շուկան իրենից ներկայացնում է տնտեսական հարաբերությունների ոլորտ, որը կապված է նրանց առք ու վաճառքի հետ: Դա արժեթղթերի շուկայի մասին ընդհանուր հասկացություն է, որն արտահայտում է նրա էությունը՝ որպես տնտեսագիտական կատեգորիա:

Գործնականորեն ոչ բոլոր արժեթղթերն են շրջանառություն կատարում արժեթղթերի շուկայում: Այսպես, այն արժեթղթերը, որ արտահայտվում են վալյուտայով, շրջանառություն են կատարում վալյուտային շուկայում: Այն արժեթղթերը, որոնք գնանշվում են ոսկով, շրջանառություն են կատարում թանկարժեք քարերի շուկայում: Ապահովագրական վկայականները, կենսաթոշակային եւ բժշկական ապահովագիրները եւ համանման արժեթղթերը հանդիսանում են ապահովագրական շուկայի ապրանք:

Շուկաները ստորաբաժանվում են առաջնային եւ երկրորդական, բորսայական եւ արտաբորսայական շուկաների: Արժեթղթերի առաջնային շուկան իրենից ներկայացնում է այնպիսի շուկա, որը սպասարկում է արժեթղթերի թողարկումը եւ նրանց առաջնային տեղաբաշխումը:Արժեթղթերի երկրորդական շուկան իրենից ներկայացնում է այնպիսի շուկա, որտեղ կատարվում է նախկինում թողարկված արժեթղթերի առք ու վաճառք: Ըստ կազմակերպական ձեւերի, տարբերում են բորսայական շուկա (ֆոնդային եւ վալյուտային բորսաներ) եւ արտաբորսայական շուկա: Արտաբորսայական շուկան հանդիսանում է արժեթղթերի շրջանառության այնպիսի ոլորտ, որոնք ֆոնդային բորսաներում չեն թույլատրվում գնանշում կատարել: Արտաբորսայական շուկան կազմակեր-

[1] ՀՀ օրենքը Արժեթղթերի շրջանառության մասին, ՀՀ օրաթերթ, 23.10.1993

պվում է դիլլերների (միջնորդների) կողմից, որոնք կարող են լինել կամ չլինել ֆոնդային բորսայի անդամներ: Արժեթղթերի արտաբորսայական շուկան անցկացվում է հեռախոսով, տելեֆաքսով, կոմպյուտերային ցանցով: Այն զբաղվում է գլխավորապես բաժնետիրական այնպիսի արժեթղթերով, որոնք չունեն բաժնետոմսերի բավարար քանակ կամ եկամուտ, որպեսզի գրանցեն (լիստինգ) իրենց բաժնետոմսերը որեւէ բորսայում: Արժեթղթերի հետ գործարքները անցկացվում են ֆոնդային եւ վալյուտային բորսաներում, ինչպես նաեւ ներդրումային հիմնարկներում: Նկատի ունենալով ձեռնարկի ծավալը, սահմանափակվենք բաժնետոմսերի էության, թողարկման, ներդրման եւ շահաբաժնի հարցերի պարզաբանմամբ:

Բաժնետոմսեր.- Բաժնետոմսերը արժեթղթեր են, որոնք թողարկվում են բաժնետիրական ընկերությունների կողմից: Բաժնետոմսերը թողարկվում են բաժնետիրական ընկերությունների կապիտալի արժեքի հաշվով:

Հայաստանի հանրապետությունում բաժնետիրական ընկերություններ են կազմակերպվում «Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին» օրենքի 20-րդ հոդվածի համաձայն, որն ընդունվել է Ազգային ժողովի կողմից 14-ին մարտի 1992թ[1]:

Բաժնետիրական ընկերություն է համարվում կոլեկտիվ կամ խառը սեփականության ձեւի վրա հիմնված, իրավաբանական անձ հանդիսացող, սեփականատերերի պարտադիր գույքային մասնակցությամբ ձեռնարկությունը: Բաժնետիրական ընկերության կանոնադրական հիմնադրամը բաժանված է նախօրոք սահմանված քանակով եւ անվանական արժեքով բաժնետոմսերից: Բաժնետիրական ընկերությունը կարող է լինել երկու տեսակի՝ բաց (ԲԲԸ) եւ փակ (ՓԲԸ): Վերջինս կարող է լինել նաեւ պետական սեփականության վրա կազմակերպված (ՊՓԲԸ):

Բաժնետիրական ընկերությունը կոչվում է բաց, եթե բաժնետոմսերի տարածումը իրականացվում է ազատ բաժանորդագրության ձեւով եւ փակ, եթե բաժնետոմսերը բաշխվում են միայն հիմնադիրների միջեւ եւ առանց ազատ բաժանորդագրության[2] :

Բաժնետիրական ընկերության արժեթղթերի նման բաժնետոմսեր են թողարկվում նաեւ արդյունաբերական, առեւտրական եւ ֆինանսական կորպորացիաների կողմից: Կորպորացիա՝ լատիներեն Gorpus բառից է, որ նշանակում է մեկ մարմին: Համանման

[1] ՀՀ օրենքը "Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին", Երեւան, 1993

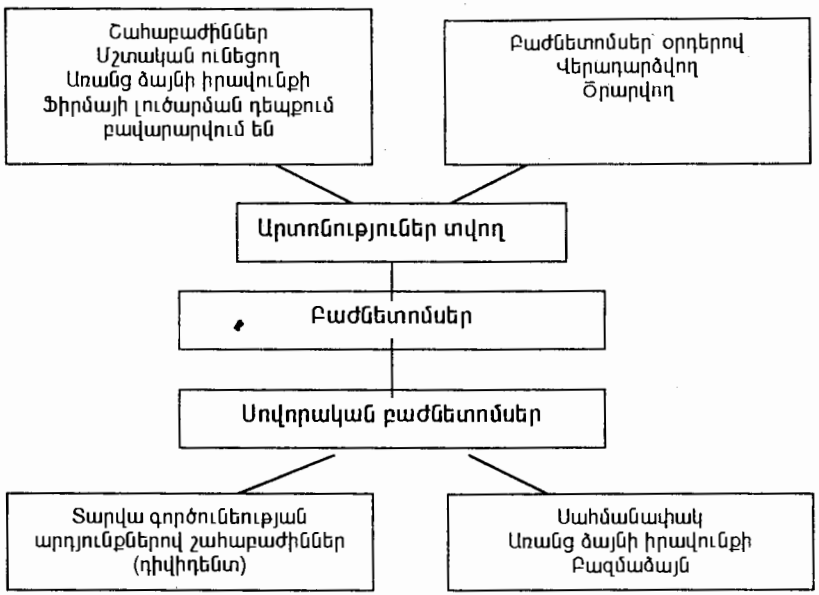
[2] Ձեռներեցի սեղանի գիրք (ԵրԺՏՊԻ խմբ. խորհուրդ), Երեւան, 1997

գործունեությամբ զբաղվող ձեռնարկությունների կամավոր միավորմամբ (տնօրենների խորհուրդ) կազմակերպվում է կորպորացիա, որի կառավարման մարմինը հանդիսանում է կորպորացիայի վարչությունը: Լինում են սովորական եւ «Տ» տիպի կորպորացիաներ: Վերջինս տարբերվում է բաժնետոմսերի հաշվով դիվիդենտը (շահադրույքը) սեփականատերերի միջեւ բաշխելու ձեւով: Ընդհանրապես, կորպորացիան հանդիսանում է երրորդ պետություն (առաջինը տվյալ պետությունն է՝ իր քաղաքական կառուցվածքով, երկրորդը՝ եկեղեցին է՝ հայ առաքելական եկեղեցի, որը կառավարում է համայն հայության կողմից ընտրված կաթողիկոսը եւ երրորդը՝ կորպորացիան է, որի գործունեությանը ոչ ոք իրավասու չէ խառնվելու)): Ինչ վերաբերում է հարկային մարմիններին, ապա որպես հարկատու է հանդիսանում ոչ թե կորպորացիան, այլ նրա ենթակայության ձեռնարկությունները, որոնք պահպանում են իրավաբանական անձի իրենց կարգավիճակը:

Կապիտալը, որը ստացվում է կորպորացիայի կողմից՝ բաժնետոմսերի թողարկման հաշվին, հանդիսանում է սեփական կապիտալի մի մասը, որը բաժնետիրական ընկերության, կորպորացիայի լուծարման դեպքում ենթակա է փոխհատուցման՝ պարտավորությունների վճարումներից հետո, որոնք ներկայացվում են փոխառու կապիտալում՝ (փոխատվություններ, փոխառություններ): Բաժնետերերը պատասխանատու են հասարակության եւ իրենց բաժնետերերի առջեւ՝ պարտավորությունների համար: Դրա համար էլ, երբ բաժնետիրական ընկերությունը ենթարկվում է ֆինանսական սնանկացման, բաժնետերը ոչ մի երաշխիք չունի բաժնետոմսերում ներկայացված փողի վերադարձի համար: Բաժնետոմսերը եւ ընդհանրապես արժեթղթերը՝ դրանք փաստաթղթեր են, որոնք հավաստում են ունեցվածքի իրավունքը: Արժեթղթերին վերաբերում են բաժնետոմսերը, փոխառությունները, մուրհակները, պետական պարտատոմսերը, կտրոնները, դեպոզիտային սերտիֆիկատները (հավաստագիր), սեփականաշնորհման սերտիֆիկատները եւ այլ արժեթղթերը: Հուսալիության տեսանկյունից առաջին խմբի մեջ ընդգրկվում են պետական, միջազգային ֆինանսական կազմակերպությունների փոխառությունները, առաջատար կամ զարգացող բաժնետիրական ընկերությունների եւ կորպորացիաների բաժնետոմսերը: Սակայն, որքան բարձր է արժեթղթերի հուսալիությունը, այնքան ցածր է նրա շահութաբերությունը: Այժմ ցույց տանք բաժնետոմսերի տեսակների ուրվագիծը (43)

Ուրվագիծ 43

Բաժնետոմսերի տեսակների սխեման (ուրվագիծը)[1]



Բաժնետոմսի գնման դեպքում նրա սեփականատերը դառնում է ընկերության համատեր: Բաժնետոմսը անժամկետ թղթատոմսն է, բայց նրա տերը չի կարող տալ ընկերությանը՝ փողը ստանալու նպատակով, եթե ընկերությունը չի լուծարվում: Եթե բաժնետերը գոհ չէ ստացված շահաբաժնից, ապա կարող է վաճառել բաժնետոմսը: Բաժնետոմսի գինը կարող է լինել.

ա) անվանական, որը ցույց է տրվում բաժնետոմսի վրա՝ նրա թողարկման ժամանակ: Այն ցույց է տալիս սեփական կապիտալի փայաբաժինը,

բ) էմիսիոն (թողարկման) գին, որով բաժնետոմսը վաճառվում է առաջնային շուկայում (ֆոնդային բորսա, դրամատուն): Բաժնետոմսերը տարածում, վաճառում են, սովորաբար, միջնորդական ֆիրմաները: Բաժնետոմսի էմիսիոն եւ անվանական գների միջեւ տարբերությամբ որոշվում է դիլլերի (առեւտրական միջնորդ) եկամուտը: Միջնորդները արժեթղթերը գնում են էմիտենտից (թողարկողից) անվանական արժեքով եւ վաճառում են ներդրողներին (ինվեստոր) բարձր գնով, որի հաշվին ստանում են եկամուտ,

գ) կուրսային (փոխարժեքային) գին, ըստ որի բաժնետոմսը գնանշվում է արժեթղթերի երկրորդական շուկայում,

դ) շուկայական (պայմանագրային) գին, ըստ որի բաժնետոմսը գնանշվում է վաճառողի կողմից արժեթղթերի երկրորդական շուկայում,

ե) հաշվեկշռային գին, որը որոշվում է փաստաթղթային ֆինանսական հաշվետվությամբ ,

զ) լուծարային գին, որը որոշվում է իրական ունեցվածքի արժեքի մի մասը՝ փաստացի վաճառքի ձեւերով:

Գոյություն ունի արժեթղթերի շուկա, որը համարվում է ֆինանսական շուկայի բաղկացուցիչ մասը: Տարբերում են արժեթղթերի շուկայի հետեւյալ տեսակները.

առաջին, երկրորդային ազատ շուկա

երկրորդ, կանոնակարգված շուկա

երրորդ, գնանշող շուկա:

Առաջին շուկան հանդիսանում է սեւ շուկան, որտեղ մարդիկ ազատ զբաղվում են արժեղթերի առք ու վաճառքով եւ գների տարբերության հաշվին ստանում են եկամուտ: Դա եւս հանդիսանում է ձեռնարկատիրական գործունեություն, որով փողով ստեղծում են փող (Φ – Φ[1]): Երկրորդ եւ երրորդ շուկաները (կանոնակարգված եւ գնանշող) համարվում են ֆոնդային բորսաները (արժեթղթերի շուկան): 1993 թվականից Երեւանում կազմակերպվել է ֆոնդային բորսա, որը ներկայումս ճանաչում ունի ոչ միայն Կովկասի տարածքում, ԱՊՀ-ում, այլեւ մյուս արտերկրներում:

1993թվականի մարտի 26-ին տեղի ունեցավ Երեւանի ֆոնդային բորսայի բաժնետերերի առաջին ժողովը, որի արդյունքում հաստատվեցին բորսայի կանոնադրությունը, բաժնետիրական կապիտալի չափը եւ այլ հիմնադիր փաստաթղթերը: Հաստատվեցին ԵՖԲ խորհրդի անդամների (87 ֆիզիկական եւ իրավաբանական անձինք) եւ խորհրդի նախագահության (10 անդամ) կազմերը: Ներկայումս բորսայում գործառնություններ կատարելու իրավունք ունեն 76 ֆիզիկական եւ 67 իրավաբանական անձինք: Երեւանի ֆոնդային բորսայի կանոնադրական ֆոնդը (հիմնադրամը) հաստատված է 2,5 մլն. դրամ:

Ունեցվածքի արժեքի (բաժնետոմսերի) 51%-ը կոչվում է բաժնետոմսերի ծրար, որն էլ բաժնետերին տալիս է կառավարման իրավունք: Բաժնետերերը ունեն ձայնի իրավունք կախված բաժնետոմսերի քանակից, այսինքն սեփական կապիտալից: Գոյություն ունի բաժնետոմսերի եկամուտ, որը հանդիսանում է նրա ներդրման շնորհիվ ստացված դիվիդենտը (շահաբաժինը):

[1] В. В. Глухов, Ю. М. Бахрамов – Финансовый менеджмент, Санкт-Петербург, 1995.

Այդ ցուցանիշը հաշվարկվում է ստացված եկամտի (շահաբաժնի) եւ բաժնետոմսերի արժեքի հարաբերությամբ արտահայտած տոկոսով: Այն կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Բ_ե = \frac{Շ_բ \cdot 100}{Բ_ա}$$,որտեղ

$Բ_ե$ -ն՝ ստացված եկամուտն է (շահաբաժինը), %,
$Շ_բ$-ն՝ ստացված շահաբաժնի չափն է, դրամ
$Բ_ա$-ն՝ բաժնետոմսերի արժեքն է՝ դրամ:

Օրինակ, բաժնետերը ստացել է իր ունեցած 50 հազ. (5 հատ) բաժնետոմսի հաշվով 15 հազ. դրամ եկամուտ: Որքա՞ն է կազմում շահաբաժինը՝ տոկոսով:
Լուծում .

$$Բ_ե = \frac{Շ_բ \cdot 100}{Բ_ա} = \frac{15000 \cdot 100}{50000} = 30$$ տոկոս:

Գոյություն ունի նաեւ բաժնետոմսերի կուրս (փոխարժեք) հասկացությունը: Բաժնետոմսի կուրսը իրենից ներկայացնում է տրված շահաբաժնի եւ դրամատնային ավանդների հաշվով տրվելիք տոկոսադրույքի հարաբերությունը: Այն կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Բ_ե = \frac{Շ_բ \cdot 100}{Բ_գ \cdot Տ_դ}$$, որտեղ

Բկ -ն՝ բաժնետոմսի կուրսն է,
Բգ-ն՝ բաժնետոմսի գինը,
Տդ-ն՝ դրամատան տոկոսադրույքը:

Բաժնետոմսերի կուրսը կախված է ոչ թե ընկերության ակտիվների արժեքից, այլ նրա գործունեության համախառն եկամտից (հասույթից) ծախսերից , ըստ որի հաշվարկվում է ձեռնարկության շահույթի չափը, շահութաբերության մակարդակը, եկամուտը, շահութաբերության գործակիցները, եկամտի հաշվետվությունը, գործունեության եւ իրացվելիության գործակիցները, ինչպես նաեւ ֆինանսական միջոցների կառավարման գործակիցները[1]:

[1] Жан Йеннекенс – Управление бизнесом. Практических занятий для малых и средних предприятий (перевод с англ.),М. 1996.

Աղյուսակ 21

ՀԱՇՎԵԿՇԻՌ

ԱԿՏԻՎ		ՊԱՍԻՎ	
Ընթացիկ ակտիվներ		*Ընթացիկ պասիվներ*	
Դրամական միջոցներ	610,000	Կարճաժամ. պարտավ.	732,500
Ստանալիք հաշիվներ	724,500	Կուտակված ծախսեր	104,000
Շրջանառու միջոցներ	529,000		
Ընդամենը՝ ընթացիկ ակտիվներ	1,863,500	Ընդամենը ընթացիկ պասիվներ	836,500
Երկարաժամկետ ակտիվներ		Երկարաժամկետ պարտավ.	563,000
Հիմնական միջոցներ	1,156,700	*Սեփական կապիտալ*	
հանած՝ մաշվածք	347,500	Կանոնադրական կապիտալ	350,200
	809,200	Չբաշխված շահույթ	923,000
			1,273,200
	2,672,700		2,672,700

Աղյուսակ 22

ԵԿԱՄՏԻ ՀԱՇՎԵՏՎՈՒԹՅՈՒՆ

Հասույթ	ԱՄՆ դոլլար	% Հասույթից
հանած՝ Վաճառված ապրանքների ինքնարժեք	732,730	100.0
Համախառն շահույթ	338,947	46.3
հանած՝ Ընթացիկ անուղղակի ծախսեր	393,783	53.7
հանած՝ Մաշվածք	201,042	27.4
Շահույթը՝ տոկոսավճարներից եւ հարկումից առաջ	23,112	3.2
հանած՝ Տոկոսային վճարումներ	169,629	23.2
Շահույթը հարկումից առաջ	7,043	1.0
հանած՝ Շահութահարկ	162 586	22.2
Զուտ շահույթ	83,888	11.4
հանած՝ Դիվիդենտներ	78,693	10.7
Զուտ շահույթի մնացորդ՝ դիվիվենտների վճարումից հետո		0.0
	78,698	10.7

Աղյուսակ 23

Շահութաբերության Գործակիցներ

Մեկ բաժնեմասին հասանելիք շահույթը Զուտ շահույթ/թողարկված հասարակ բաժնետոմսերի	78,698/500	= 157
Համախառն շահույթի գործակից (Հասույթ – Վաճառված ապրանքների ինքնարժեք)/Հասույթ	(732,730 – 338,947)/732,730	= 0.54
Զուտ շահույթի գործակից Զուտ շահույթ/Հասույթ	78,698/732,730	= 10.74%
Շահույթը՝ տոկոսավճարներից, շահութահարկից եւ մաշվածքից առաջ (Շահույթը՝ տոկոսավճարներից, շահութահարկից եւ մաշվածքից առաջ x 100)/Ընդհանուր ակտիվներ	169,629/2,672,700	= 6.35%
Կապիտալի շահաբաժնի գործակից (Զուտ շահույթ x 100)/Սեփական կապիտալ	78,698/1,273,200	= 6.18%

Վաճառքի շահաբաժնի գործակից Զուտ շահույթ/Հասույթ	78,698/732,730	= 0.11
Ընդհանուր ակտիվների շահաբաժնի գործակից Զուտ շահույթ/Ընդհանուր ակտիվներ	78,698/2,672,700	= 0.03

Աղյուսակ 24

Իրացվելիության Գործակիցներ

Ընթացիկ իրացվելիության գործակից Ընթացիկ ակտիվներ/Ընթացիկ պասիվներ	1,863,500/836,500	= 2.23
Բացարձակ իրացվելիության գործակից (Ընթացիկ ակտիվներ – Շրջանառու միջոցներ)/ Ընթացիկ պասիվներ	(1,863,500 – 529,000)/ 836,500	= 1.6
Զուտ շրջանառու կապիտալ Ընթացիկ ակտիվներ հանած Ընթացիկ պասիվներ	1,863,500 – 836,500	= 1,027,000
Դրամական միջոցների գործակից Դրամական միջոցներ / Ընթացիկ պասիվներ	10,000/836,500	= 0.73

Աղյուսակ 25

Ֆինանսական Միջոցների Կառավարման Գործակիցներ

Ստանալիք հաշիվներ եւ հասույթի հարաբերակցություն Ստանալիք հաշիվներ / հասույթ	724,500/732,730	= 0.99
Կարճաժամկետ պարտավորությունների եւ վաճառված ապրանքների ինքնարժեքի հարաբերակցություն Կարճաժամկետ պարտավորություններ / վաճառված ապրանքների ինքնարժեք	732,500/338,947	= 2.16
Կարճաժամկետ պարտավորություններից վաճառված ապրանքները օրական կտրվածքով (Կարճաժամկետ պարտավորություններ / Վաճառված ապրանքների ինքնարժեք) x 365	(732,500/338,947) x 365	= 795.26
Շրջանառու միջոցներից վաճառված ապրանքների ինքնարժեքը օրական կտրվածքով (Շրջանառու միջոցներ / Վաճառված ապրանքների ինքնարժեք) x 365	(429,000/338,947) x 365	= 461.97
Հասույթի եւ հիմնական միջոցների հարաբերակցություն Հասույթ/Հիմնական միջոցներ	732,730/809,200	= 0.91

Մեկ բաժնետոմսի հաշվով եկամուտը (շահաբաժինը) կարելի է հաշավարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Բ_ե = \frac{Բ_շ \times 100}{Բ_ա}$$, որտեղ

$Բ_շ$ -ն՝ բաժնետոմսերի ներդրումից ստացված շահաբաժինն է, դրամ,

$Բ_ա$ -ն՝ բաժնետոմսերի արժեքը, դրամ:

Հարկ է հաշվարկել նաեւ բաժնետոմսերի հաշվով հավասարակշռված եկամուտը.

$$Բ_ե = \frac{Բ_շ \times 100}{Բ_ա - Բ_շ - Վ_տ:360}$$, որտեղ

$Վ_տ$-ն՝ շահաբաժնի վճարման տեւողությունն է՝ օրերով:

Օրինակ. - Բաժնետիրական մի ընկերությունում ներդրված բաժնետոմսերի հաշվով շահաբաժինը, ենթադրենք կազմել է 1200 դրամ: Այն վճարվել է առ 1-ը հուլիսի 1996թ. եւ առ 1-ը հուլիսի 1997թ. ժամանակաշրջանի համար: 1997թ. հունիսի 30-ին բաժնետոմսը բաժնետիրոջ կողմից վաճառվել է 3 հազ. դրամով, իսկ հուլիսի 2-ից 2500 դրամով:

Որքա՞ն կկազմի բաժբնետոմսի հաշվով եկամուտը ըստ ժամանակաշրջանի:

Լուծում. - 1997թ. հունիսի 30-ի դրությամբ մեկ բաժնետոմսի հաշվով եկամուտը (շահաբաժինը) կկազմի

$$Բ_{հե} = \frac{Բ_շ \times 100}{Բ_ա} = \frac{1200 \times 100}{3000} = 40$$ տոկոս:

1997թ. հուլիսի 2-ի դրությամբ բաժնետոմսի եկամուտը կկազմի

$$Բ_ե = \frac{Բ_շ \times 100}{Բ_ա} = \frac{1200 \times 100}{2500} = 40,8$$ տոկոս:

Օգտագործելով եկամտի հաշվարկման հավասարակշռված բանաձեւը, կստանանք՝

$$Բ_{հե} = \frac{Բ_շ \times 100}{Բ_ա - \frac{Բ_շ \times Վ_տ}{360}} = \frac{1200 \times 100}{3000 - \frac{1200 \times 360}{360}} = 40,8$$ տոկոս:

Բաժնետիրական ընկերությունների գործունեության գնահատման ցուցանիշներից կարեւորը հանդիսանում է շահույթի գինը ($Շ_գ$), որը հաշվարկվում է բաժնետոմսի արժեքի ($Բ_ա$) եւ շահույթի (Շ) հարաբերությամբ: Ընդ որում, բաժնետոմսերի արժեքը ($Բ_ա$) իրենից ներկայացնում է բաժնետոմսի գնի ($Բ_գ$) եւ նրա քանակի ($Բ_ք$) արտադրյալը. $Բ_ա = Բ_գ \times Բ_ք$:

Հետեւապես, $Շ_գ = \frac{Բ_ա}{Շ_բը} = \frac{Բ_գ \times Բ_ք}{Շ_բը}$:

Օրինակ, ենթադրենք "Ա" ԲԲԸ-ն տարվա ընթացքում ստացել է 50 մլն. դրամ շահույթ: Նրա բաժնետոմսը վաճառվում է 5 հազ. դրամով եւ թողարկվել ու շրջանառության մեջ է դրվել 10 հազ. բաժնետոմս (ունեցվածքը կազմել է 40 մլն. դրամ): Որքա՞ն կկազմի. ա) մեկ բաժնետոմսի հաշվով շահույթը, բ) բաժնետոմսի գինը:

Լուծում. - ա) $Շ_գ = \frac{Շ_բը}{Բ_ք} = \frac{50000000 \text{ դրամ}}{10000} = 5000$ դրամ:

բ) բաժնետոմսի գինը $Բ_գ = \frac{5000}{5000} = 1$:

Որքան ցածր լինի այդ ցուցանիշը, այնքան նախընտրելի կլինի ընկերության բաժնետոմսերը:

Գոյություն ունի բաժնետոմսերի իրական արժեքի հաշվարկման տարբեր միջոցներ:

Սովորաբար, դրամատները բաժնետոմսերի իրական արժեքը հաշվարկում են հետեւյալ կերպ.

$Բ_{իա} = \frac{Կ_պ}{Բ_ք}$,որտեղ

$Բ_{իա}$-ն բաժնետոմսի իրական արժեքն է,

$Կ_պ$-ն կապիտալ պաշարները,

$Բ_ք$-ն բաժնետոմսերի քանակը:

Կապիտալի պաշարների մեջ մտնում են բաժնետիրական կապիտալը (հիմնադիրների կանոնադրական կապիտալը), այլ հաշվառվող պաշարները:

Բաժնետոմսի իրական արժեքը արտացոլում է ընկերության բաժնետոմսի ներքին արժեքը, որն անհրաժեշտ է հաշվի առնել այդ ձեռնարկությունների միավորման, վերակազմավորման կամ լուծարման ժամանակ:

Օրինակ, «Ա» ընկերությունը (ԲԲԸ) ունի 30 մլն. դրամի բաժնետիրական կապիտալ եւ պաշարներ՝ 10 մլն. դրամի չափով: Բաժնետիրական կապիտալը բաժանված է 10 հազ. անվանական բաժնետոմսերի մեկ բաժնետոմսի գինը 5 հազ. դրամ: Բաժնետերը տարբեր տեղեկատվության հիման վրա որոշել է, որ անշարժ գույքի արժեքը (հիմնական կապիտալ), ինչպես նաեւ պաշարների գումարը մոտավորապես կազմում են 15 մլն. դրամ:

Որքա՞ն կկազմի բաժնետոմսի իրական (ներքին) գինը:

Լուծում. – $Բգ = \frac{(30 մլն + 10 մլն + 15 մլն)}{10 հատ} = 5500$ դրամ:

Ստացված մեծությունը բարձր է բաժնետոմսի կուրսային գնից, հետեւապես այդ բաժնետոմսերը նախընտրելի են:

Հայաստանի հանրապետությունում արժեթղթերի (բաժնետոմսեր, պարտատոմսեր, մուրհակներ եւ այլն) թողարկման եւ շրջանառության մեջ դնելու հարցերը կարգավորվում են «Արժեթղթերի շրջանառության մասին» ՀՀ օրենքով,[1] որը հաստատվել է 1993թ. սեպտեմբերի 8-ին:

[1] ՀՀ օրենքը «Արժեթղթերի շրջանառության մասին», ՀՀ օրաթերթ, 23.10.1993թ.

5.5.8. Վալյուտան եւ նրա տեսակները

Վալյուտան տնտեսագիտական հասկացությամբ նշանակում է արժույթ: Վալյուտա հասկացությունը ունի երկու նշանակություն: Դա երկրների դրամանշաններն են եւ այլ վճարային միջոցները, որոնք օգտագործվում են երկրի ներսում եւ միջազգային հաշվարկներում: Տարբերում են երկու տեսակի վալյուտա՝ ազգային վալյուտա (ազգային արժույթ) եւ համաշխարհային վալյուտա (արտարժույթ): Տվյալ երկրի փողը (մետաղադրամ, թղթադրամ) հանդիսանում է իր ազգային վալյուտան, այսինքն արժույթը:

1993թ. նոյեմբերի 19-ի որոշումով ՀՀ կառավարությունը նոյեմբերի 23-ին շրջանառության մեջ դրեց մեր ազգային դրամը: Նախկին դրամանիշը՝ ռուբլիները նոր դրամանիշերով փոխանակելիս սկզբնական շրջանում դրամաշրջանառության մեջ է մտցվել 900 մլն. հայկական դրամ, շրջանառությունից հանվել է 180 մլրդ. ռուբլի՝ մեկ դրամը 200 ռուբլի հարաբերակցությամբ[1]:

Բնակչության խնայողությունները խնայբանկում ձեւակերպվեցին ավանդների տեսքով եւ 50 հազ. ռուբլի փոխանակման համար ընդունելի գումարից ավելի դրամական միջոցների համար որոշվեց 48 % տարեկան եկամուտ դրամատներում դրանք իբրեւ ավանդ ձեւակերպելու դեպքում: Սկզբնական շրջանում բոլոր քաղաքացիներին եւ հիմնարկ-ձեռնարկություններին արգելվեց օտարերկրյա պետությունների դրամանիշերով (արտարժույթ) առեւտուր եւ գործարքներ կատարել, բացառությամբ 60 խոշոր ձեռնարկությունների, որոնք ստացան հատուկ արտոնագրեր: 1994 թվականի հունվարի 1-ից բոլոր հաշվապահական հաշիվները եւ հաշվարկները կատարվում են միայն դրամով: Սակայն մեր Ազգային դրամանիշը՝ Հայաստանի անկախության խորհրդանիշներից մեկը, առաջին երկու տարում արժեզրկվեց՝ բոլոր կանխատեսումներից ավելի արագ: 1993թ. նոյեմբերին պաշտոնական փոխարժեքը՝ ազգային դրամի հարաբերությունը համաշխարհային վալյուտայի եւ մասնավորապես ամերիկյան մեկ դոլլարի համեմատությամբ կազմում էր 15 դրամ: Պաշտոնապես ՀՀ կառավարության եւ Կենտրոնական բանկի կողմից ընդունվեց 14,5 դրամը:

Ներկայումս այն կազմում է 500 դրամ, այսինքն 1993-1998թ. մեր Ազգային դրամը արժեզրկվել է ավելի քան 46 անգամ: Նշենք, որ ԱՄՆ-ի դոլլարը 1900-1998թթ. արժեզրկվել է շուրջ 10 անգամ՝ 38$-ից հասնելով 386$-ի:

Որպես համաշխարհային վալյուտայի չափի միավոր ընդունված է մեկ ունցիա (OZ) ոսկին, որը կազմում է 28,35գ ոսկի: Ընդ ո-

[1] Թ. Մանասերյան - Հայաստանի տնտեսությունը անցման շրջանում. Ազգային դրամանիշ, Երեւան, 1997

ռում, գրամի որպես կշռի միավոր, մեկ հարյուրերորդ մասը կոչվում է գրան: Հետեւապես, մեկ ունցիա ոսկին հավասար է 437,5 գրան կամ 28,35 գրամ ոսկու: Մեկ գրանն էլ հավասար է 68,4 միլիգրամի: Սակայն համաշխարհային վալյուտայի միավոր է ընդունված նաեւ ԱՄՆ-ի դոլլարը, որպես աշխարհում ամենակայուն վալյուտան՝ սկզբնական շրջանում 35, իսկ ներկայումս 38 $-ը: Հետեւապես, մեկ ունցիա ոսկին համարժեք է ԱՄՆ-ի 38$-ին, որն էլ հաշվի է առնվում արտաքին առեւտրի ժամանակ, երբ միջազգային պայմանագրերով կատարվում է ապրանքների արտահանում եւ ներմուծում, այսինքն հաշվարկները կատարվում են ելնելով այդ չափանիշներից, կատարվում են նաեւ բիզնես ոսկով, ինչպես նաեւ բարտերային (բնեղեն) ապրանքափոխանակությամբ հաշվի առնելով համարժեք ապրանքափոխանակությունը՝ ըստ տվյալ ապրանքի միջազգային գնի:

Այսպիսով, ամեն մի երկիր ունի իր սեփական դրամի միավորը (Ազգային վալյուտա)՝ որպես արժույթ եւ կատարում են ըստ փողի կուրսի (փոխարժեք) փոխանակություն արտարժույթի հետ: Դրա համար էլ գոյություն ունի ներքին եւ արտաքին փողի շուկա, այսինքն վալյուտայի շուկա: Ազգային եւ համաշխարհային վալյուտայի միջեւ համամասնությունը սահմանվում է շուկայի պահանջարկի եւ առաջարկի, սակայն այն ձեւավորվում է համաշխարհային առեւտրի հիման վրա: Գոյություն ունի համաշխարհային վալյուտային շուկա, որը ցրված է աշխարհով մեկ, սակայն կենտրոնները գտնվում են Նյու-Յորքում, Լոնդոնում, Փարիզում, Ֆրանկֆուրտում, Բրյուսելում եւ Տոկիոյում: Ինչպես Ռուսաստանի դաշնությունում, նույնպես եւ ՀՀ-ում տարածված է ԱՄՆ-ի դոլլարը, գերմանական մարկը, ֆրանսիական ֆրանկը, անգլիական ֆունտը: Դրանց փոխարժեքները բերված են սույն ձեռնարկի 4-րդ աղյուսակում:

Հայաստանում մետաղադրամի եւ թղթադրամի (փող) թողարկմամբ զբաղվում է Կենտրոնական բանկը[1], իսկ խոշոր երկրներում՝ էմիսիոն բանկը:

ՀՀ կենտրոնական բանկը ղեկավարվում է «Հայաստանի հանրապետություն կենտրոնական բանկի մասին» ՀՀ օրենքով: Ըստ այդ օրենքի (ՀՀ նախագահի կողմից հաստատվել է 1996թ. հունիսի 30-ին) 44-րդ հոդվածի՝ թողարկված թղթադրամի եւ մետաղադրամի հաշվապահական հաշվառման մասին, թողարկված թղթադրամի եւ մետաղադրամի ամբողջական հանրագումարը հաշվառվում է Կենտրոնական բանկի հաշվեկշռում որպես նրա պարտավորություն: Պահուստում գտնվող թղթադրամը եւ մետաղադրամը Կենտրոնական բանկի պարտավորություն չեն հանդիսանում եւ հաշվառվում են արտահաշվեկշռային հաշիվներում: Այն գինը, որով գնվում եւ վաճառվում է վալյուտան, կոչվում է փոխանակային կուրս: Այն, սովորաբար, ցույց է տալիս, թե ազգային վալյուտայի քանի միավոր է ընկնում օտարերկրյա վալյուտային (արտարժույթին): Այն կարելի է հաշվարկել հետեւյալ բանաձեւով.

$$Փ_ք = Ա_վ \cdot Փ_կ,$$ որտեղ

$Փ_ք$-ն՝ պահանջվող փողի գումարն է, դրամ,

$Ա_վ$-ն՝ արտարժույթն է,

$Փ_կ$-ն՝ փողի փոխանակության կուրսն է:

Փողի փոխանակության կուրսը ցույց է տրվում բանկերի ռեեստրներում (գրանցման մատյաններում):

Օրինակ, որքա՞ն ԱՄՆ-ի $ կստանա 600 դոլլարից քաղ. Ա.Նուրիջանյանը ՀՀ դրամի հաշվով, եթե փողի փոխանակության կուրսը կազմում է մեկ $-ի հաշվով 500 դրամ:

Լուծում. – $Փ_ք = Ա_վ \times Փ_ք = 600\ \$ \times 500$ դր. = 300000 դրամ:

Կոմերցիոն բանկերը ձեւավորում են վալյուտայի ընթացիկ կուրս, իհարկե, հաշվի առնելով Կենտրոնական բանկի կողմից տվյալ ժամանակվա սահմանած կուրսը: ԱՄՆ-ում, Ֆրանսիայում, Մեծ Բրիտանիայում կանխիկ վալյուտայի հետ գործառնությունները կատարում են ոչ թե դրամատները, այլ փողի փոխանակության բյուրոները: ԱՄՆ-ում վալյուտայի փոխանակությունը կարելի է կատարել գրասենյակներում, որոնք տեղաբախշված են օդանակայաններում եւ խոշոր քաղաքների տարածքներում: ՀՀ-ում արտարժույթի փոխանակությունով զբաղվում են դրամատները եւ նրանց կից տարադրամի փոխանակման կետերը, որոնք սկսի նման աճեցին 1995-1998թթ: Բացի այդ, գոյություն ունի նաեւ փողի «սեւ» շուկա, որտեղ անհատ ձեռներեցները փողով փող են ստեղծում ($Փ-Փ^1$): 1870-1914 թթ. միջազգային հաշվարկների համակարգում օգտագործվել է «Ոսկյա ստանդարտ», այսինքն բոլոր վալյուտաների կուրսը կապված էր ոսկու հետ: Նախկինում թղթադրամները ապահովված էին ոսկով, օրինակ նախկին Խ.Միության մեկ ռուբլին բովանդակում էր 0,000984 գրամ ոսկի, այսինքն համարժեք էր այդքան ոսկու: Սակայն 90-ական թվականներից շատ երկրներում դա հաշվի չի առնվում, այլ թղթադրամը կառավարությունների որոշմամբ օգտագործվում է որպես վճարելամիջոց, ինչպես հիմա մեզ մոտ: 1973 թվականից սահմանվեց «լողացող անկախ կուրսի» համակարգ: Համաշխարհային վալյուտայի մի մասը կապված է ամերիկյան դոլլարի, մյուսները՝ ճապոնական իենի կամ անգլիական ֆունտ-ստեռլինգի հետ: Սկսած 1974թվականից Եվրամիության անդամ երկրների համար որպես վալյուտայի միավոր սահմանվեց էքյուն, իսկ 1999 թվականից՝ Եվրոն: Ի դեպ, այն երկիրն է հա-

[1] ՀՀ կենտրոնական բանկի տեղեկագիր - Հատուկ թողարկում՝ ՀՀ օրենքը ՀՀ կենտրոնական բանկի մասին, Երեւան, 1996

ռուտ, որն ավելի շատ ոսկի է արդյունահանում: Փողը (մետաղադրամ, թղթադրամ) ենթարկվում է ինֆլյացիայի (արժեզրկման), եթե ապահովված չէ համապատասխան չափով ոսկով: Մյուս գործոնների մասին նշված է փողի տնտեսագիտության բաժնում: Ոսկին անհրաժեշտ է նաեւ ոսկյա զարդերի արտադրության համար: Ոսկու համաշխարհային պահանջարկը (ոսկերչական իրերի, զարդերի արտադրության առումով) 1997թ. առաջին եռամսյակում աճել է 17%-ով եւ կազմել է 770 տոննա: Նշանակում է մեկ տարվա ընթացքում այդ նպատակով պահանջարկը կազմում է 3080 տոննա: Փորձագետների կարծիքով ոսկյա «Բումը» պայմանավորված է 1996թ. համեմատությամբ գների նվազմամբ (Ասիա, Մերձավոր Արեւելք, Լատինական Ամերիկա), ոսկերչական իրերի պահանջարկի բարձրացմամբ: ՀՀ-ն անկախության առաջին տարում 1991թվին արտադրել է 7, իսկ 1997թ. սկզբի դրությամբ 750 կգ ոսկի: Ստեղծվել է հայ-ամերիկյան, հայ-կանադական համատեղ ձեռնարկություններ: Կնքվել է պայմանագիր հայ-ամերիկյան համատեղ ձեռնարկության եւ «Գլոբալ-Գոլդ» ամերիկա-կանադական ընկերության, ինչպես նաեւ «Ֆրսթ Դայնեթ Մայնս» ընկերությունների միջեւ, որով Հայաստանում իրականացվեց մի ծրագիր, ըստ որի Արարատի ոսկու կորզման նախկին գործարանը վերակազմավորվեց վերամշակման լրիվ փուլով գործարանի: Այդ ծրագրին հատկացվել է 10 մլն $: Նախատեսվում է Հայաստանի ոսկու արդյունաբերության ճյուղում առաջիկա 4-5 տարում ներդնել 180 մլն $ եւ զարգացնել ոսկու արդյունաբերությունը: Արարատի ոսկու խտանյութի վերամշակման գործարանը ներկայումս հնարավորություն ունի տարեկան վերամշակելու 4տ խտանյութ (թափոն) եւ ստանալ օրական 2կգ մաքուր ոսկի, այսինքն տարեկան 700կգ: Ընդհանրապես, ոսկու արդյունահանումը Հայաստանում սկսվել է մ.թ.ա. երկրորդ դարից: Ներկայումս Հայաստանում կան ոսկյա իրեր, զարդեր, որոնք ունեն հազարամյակների պատմություն:

1998թ. հունիսի 20-ից ՀՀ-ում կազմակերպվել է ոսկերիչների եւ ակնագործների միություն եւ տեղի է ունեցել անդրանիկ համագումարը: Համակարգում կա 26 հազ. աշխատողներ:

Ստացված ոսկուց Երեւանի ոսկերչական իրերի գործարանը եւ անհատ ձեռներեցները պատրաստում են ոսկյա զարդեր, ոսկյա իրեր եւ որոնք վաճառվում են ոչ միայն տեղական, այլեւ համաշխարհային շուկայում: 1998թ. հունիսի 25-ին տեղի է ունեցել ոսկյա իրերի ցուցահանդես, որին մասնակցել են 30 իրավաբանական անձինք եւ 13 անհատ ձեռներեցներ: Պայմանավորվածություն է հանդես բերվել համագործակցել նաեւ Ուկրաինացի ձեռներեցների հետ, մանավանդ որ մեր հարկային քաղաքականությունը նպաստավոր է Ուկրաինայի ձեռներեցների համար: Ի դեպ, Երեւանի ոսկերչական իրերի գործարանը պայմանագիր է ստորագրել

շվեդական մի ֆիրմայի հետ ստեղծելու համատեղ ձեռնարկություն եւ նրա միջոցով դուրս գալ համաշխարհային շուկա:

Զուտ (մաքուր) ոսկին 24 կարատ է 999 հարգի, 14-կարատանոցը 585 հարգի: Ոսկուց զարդեր պատրաստելու համար մաքուր ոսկուն խառնում են այլ մետաղների հետ: Դրա համար էլ կա տարբեր գույների ոսկյա զարդեր՝ սպիտակ, կարմիր, դեղին, ոսկեգույն:

Վալյուտային գործարքների ձեւերից մեկը հանդիսանում է ֆորվարդային (ֆորվարդ նշանակում է բորսային խաղի մասնակից, հարձակվող)գործառնությունները: Այն հանդիսանում է բորսայական գործարքի ձեւ իրական ապրանքով եւ իրացման որոշակի ժամկետով եւ որը երաշխավորում է ապրանքի մատակարարումը՝ պահանջվող որակի եւ պահանջվող ժամկետում եւ այն գնով, որ ապահովի շահույթ: Գործարքի այս ձեւը բորսաներում գերակշռող է: Այն հնարավորություն է տալիս ազատել որոշ միջոցներ, որ նախատեսված էր լինում երաշխիքի համար: Վալյուտային շուկաներում ֆորվարդային գործարքը կնքվում է համաձայնագիր արտարժույթի (վալյուտա) առք ու վաճառքի նպատակով որոշակի գումարով եւ որոշակի ժամկետով:

Օտարերկրյա վալյուտայի առք ու վաճառքի գծով ֆորվարդային գործարքները կնքվում են 3 եւ 6 ամսով: Միջազգային պրակտիկայում պատահում է, որ ֆորվարդային գործարքները կնքվում են 9-43 օր ժամկետով: Եվրոպական վալյուտային շուկայում, Եվրամիության կազմի մեջ մտնող երկրները ստեղծել են վալյուտային միություն (ԵՎՄ), որն ունի ամերիկյան դոլլարի նկատմամբ լողացող փոխանակային կուրս, բայց հիմնականում կայուն որոշ տատանումներով: Օրինակ. իտալական լիրայի նկատմամբ շեղումը ± 6%, իսկ մյուս երկրների համար ± 2,25 տոկոս: Վալյուտայի փոխանակման համակարգը անցել է էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացում: 10-րդ դարում սկսել են փողը փոխանակել Եվրոպական երկրներում: Արեւելքում եւ Հունաստանում դրանով զբաղվել են ավելի վաղ: Փողի փոխանակման սեղանին անվանել են բանկո, որը դրվել է քաղաքի տարածքում: Փողը փոխանակել են որոշակի վճարով (ներկայումս անվճար է): Սակայն արժույթի եւ արտարժույթի փոխանակումը ժամանակակից ձեւով սկիզբ է դրվել 1880 թվականից: Դրա հիման վրա ծագել է վալյուտա-վարկային համակարգը, որը հիմնված է եղել ոսկու վրա, երբ փոխանակել են տարադրամները: 1865թ. ամերիկյան 4 երկրներ կազմակերպել են «Լատինական վալյուտային միություն»:

5.5.9. Չեկեր (կտրոններ)

Կտրոնը հանդիսանում է գրավոր առաջարկություն կտրոնի տիրոջ կողմից մատակարարին կատարելու դրամական վճարումները: Կտրոն տվողը իրավաբանական անձ է (շուկայական տնտեսության պայմաններում նաեւ ֆիզիկական անձ), որը դուրս է գրում չեկը (կտրոնը) լրացնում, ստորագրում եւ հաստատվում է կլոր կնիքով: Ըստ կտրոնի ապրանքի (ծառայության) վճարի ստացողը համարվում է կտրոնապահ: Վճարողը անձ է, որը պետք է կատարի վճարում ըստ ներկայացված կտրոնի: Որպես վճարող հանդես է գալիս դրամատունը կամ այլ հիմնարկությունը, որը ունի լիցենզիա (հատուկ թույլտվություն) բանկային գործառնություն կատարելու համար:

Կտրոնը պետք է ունենա.

- անվանում «կտրոն», որը ներառվում է փաստաթղթի տեքստի մեջ, արտահայտված այն լեզվով, ըստ որի այդ փաստաթուղթը կազմված է: Կտրոնը մի փաստաթուղթ է, որով կատարվում է վճարումներ;
- վճարողի անվանումը,
- այն վայրի անվանումը, որտեղ պետք է կատարվեն վճարումները,
- կտրոնի լրացման ամսաթիվը եւ վայրը,
- կտրոն տվողի ստորագրությունը, կնիքը:

Կտրոնները լինում են տարբեր տեսակի.

- բանկային կտրոն (հաշվարկային, չափավորված եւ չչափավորված),
- վճարման կտրոն,
- անվանական կտրոն,
- ներկայացնողի կտրոն,
- վճարված կտրոն,
- մարված կտրոն:

Եթե կտրոնը դուրս է գրված արտարժույթով վճարումը կատարելու համար, ապա նրանում նշված գումարը կարող է վճարվել ազգային վալյուտայով ըստ փողի փոխանակման կուրսի: Հաշվարկային կտրոնը դրամատան հաշվարկային հաշիվը տնօրինողի հրամանն է՝ ցույց տրված գումարը կտրոնը տվողի հաշվից այլ կազմակերպության հաշվին փոխանցելու մասին[1]:

Հաշվարկային կտրոնները դուրս են գրվում բլանկների վրա, որոնք գրքույկի տեսքով տրվում են դրամատան կողմից: Գործնական կյանքում ձեռնարկությունների միջեւ կատարվող հաշվարկների համար, սովորաբար, կիրառվում են հաշվարկային կտրոնների մի քանի տեսակներ՝ ակցեպտավորված (հոժարագրված) կտրոններ, լիմիտավորված (չափավորված) գրքույկային կտրոններ, չչափավորված գրքույկային կտրոններ:

Չափավորված կտրոնային գրքույկների կտրոնները գործածվում են տրանսպորտային կազմակերպությունների, ինչպես նաեւ մատակարարների եւ առեւտրական կազմակերպությունների հետ հաշվարկների համար: Հաշվարկների այս ձեւի դեպքում դրամատունը ձեռնարկությանը (կազմակերպությանը) տալիս է կտրոնային գրքույկ, որի մեջ ցույց է տրվում լիմիտի (չափի) գումարը, որով կտրոնային գրքույկից կարող է կտրոններ տրվել:

Գրքույկի տրման պահին լիմիտի (չափի) գումարը դուրս է գրվում ձեռնարկության հաշվարկային հաշվից (թեեւ շուկայական տնտեսության պայմաններում եւ ձեռնարկատիրական գործունեության ժամանակ, բացի բյուջետային կազմակերպություններից եւ գործուղման ու հիմնական միջոցների նորացման ծախսերից, ֆինանսական միջոցների ծախսի չափ՝ լիմիտ չի սահմանվում) եւ այն գրանցվում է նրա հաշվարկային հաշվում: Այդ հաշվից կտրոնները վճարվում են դրանք դրամատուն ներկայացնելու համեմատ: Չչափավորված կտրոնային գրքույկի կտրոնները, որպես կանոն, կիրառվում են տրանսպորտային կազմակերպությունների, ապրանքների (ծառայությունների) համար հաշվարկների դեպքում: Այդ կտրոնների տարբերությունն այն է, որ դրանց վրա դրամատունը չափ չի սահմանում: Այդ կտրոնները վճարվում են ճանապարհին գտնվող հաշվարկային փաստաթղթերի դիմաց: Դրամատնից ստացված կտրոնային գրքույկները գրանցվում են այդ հաշվարկները իրականացնող անձանց անվամբ: Կտրոնային գրքույկների ստացման համար ձեռնարկությունը սահմանված ձեւի բլանկի վրա դիմում է ներկայացնում դրամատանը: Ձեռնարկության կողմից ապրանքների (ծառայությունների) համար վճարելուց հետո կտրոնները դրամատուն է հանձնում մատակարարը (վճարը ստացողը) երեքօրյա ժամկետում:

5.5.10 Վարկային (փոխատվական) պլաստիկ քարտեր.

Հումք եւ նյութերի ձեռքբերման, ապրանքների վաճառքի, ծառայությունների մատուցման նպատակով տնտեսավարող սուբյեկտների միջեւ, ինչպես նաեւ նրանց ու դրամատնային համակարգի միջեւ տեղի են ունենում զանազան տնտեսական գործառնություններ, ֆինանսական գործարքներ: Այդպիսի գործառնություններ տեղի են ունենում ոչ միայն իրավաբանական անձանց, (ՀՀ-ում 1998թ հուլիսի 1-ի դրությամբ կան ձեռնարկատիրական գործունեությամբ զբաղվող եւ պետռեգիստրում գրանցված 39400

[1] Հայկ Խաչատրյան, Հայկ Վարդապետյան - Աուդիտը եւ գործնական հաշվապահական հաշվառումը Հայաստանում, Երեւան, 1998

ձեռնարկություններ հիմնված տարբեր սեփականության վրա), այլեւ ֆիզիկական անձանց հաշվով (ՀՀ-ում 1998թ հուլիսի 1-ի դրությամբ կան 43 հազ. անհատ ձեռներեցներ, որոնք ունեն լիցենզիա: Բացի այդ, կան 356 հազ. գյուղացիական տնտեսություններ, որոնք հողի սեփականատերեր են): Դրանց միջեւ հաշվարկները կատարվում են երկու ձեւերից որեւէ մեկով. կանխիկ եւ անկանխիկ հաշվարկների ձեւով: Անկանխիկ հաշվարկների ապահովման նպատակով ֆինանսական շուկայի գործիքը հանդիսանում է վարկային (փոխատվական) պլաստիկ քարտերը: Վերջին ժամանակներս պլաստիկ քարտերը լայն տարածում են գտել աշխարհի գրեթե բոլոր երկրներում եւ գործնականորեն կիրառվում են դրամական հաշվարկների բոլոր ոլորտներում. շուկաներ, առեւտրական ֆիրմաներ, բենզալիցքավորման կայաններ, ձեռնարկատիրական գործունեությամբ զբաղվող այլ ձեռնարկություններ (անկախ սեփականության ձեւից), փոստի եւ հաղորդակցության համակարգում եւ դրամատնային հաշվարկներում: Վարկային պլաստիկ քարտերի ներդրումը ապահովում է բազմաթիվ նպատակներին հասնելուն: Նախ, կրճատվում է կանխիկ դրամի շրջանառությունը, ապա կրճատվում է փողի հաշվարկի հետ կապված հաշվային գործառնությունները հաշվարկների ժամանակ, փողը պաշտպանվում է ֆիզիկապես մաշվելուց եւ կորուստներից, հափշտակումներից, պարզեցնում է ձեռնարկատիրական կառուցվածքների եկամուտների եւ ծախսերի նկատմամբ վերահսկողությունը: Վարկային պլաստիկ քարտերը առաջինը իրենց համակարգում ներդրել են նավթային ընկերությունները: Այդ քարտերի տերերը կարող են փոխատվության հաշվին լիցքավորել իրենց ավտոմեքենաները, կատարել նորոգում եւ այլ գործարքներ: Նավթային ընկերությունների պլաստիկ քարտերի տերերը դեռեւս 1985 թվականից նրանց օգնությամբ կատարել են հաշվարկներ ավելի քան 15 մլրդ $-ի չափով: Այդ տեսակի քարտերի օգտագործման կանոնների համաձայն, վարկի (փոխատվության) համար չեն վճարում տոկոսավճար, եթե տերը ամսվա վերջին վճարում է իր ամսական ծախսերը: Վճարելու համար վարկատուի մոտ բացվում է փոխառուի հաշիվ: Եթե պլաստիկ քարտի տերը ուշացնում է ըստ հաշվի վճարը, ապա 60 օրից հետո ընկերությունը հաշվարկում է չվճարված ամբողջ գումարը եւ տոկոսավճար 1.5-2.5 տոկոսի չափով: Եթե պլաստիկ քարտի տերը հանդիսանում է ագրեսիվորեն տրամադրված չվճարող, ապա ընկերությունը չեղյալ է համարում վարկային քարտը եւ այդ մասին տեղեկությունները կոմպյուտերային համակարգով հայտնվում է բոլոր ընկերություններին, որն էլ զրկում է հնարավորությունից ստանալ նոր վարկային քարտ: Ըստ համաշխարհային նավթային ընկերությունների հաշվետվությունների, պլաստիկ քարտերով տարեկան չվճարումները կազմում են նրանց հաշիվների մեկ տոկոսը: Ինչ վերաբերում է հաշվարկների ուշացումներին, ապա նրանք փոխհատուցվում են 1.5-2.5 տոկոս տույժերով:

Առանձին երկրներում վարկային պլաստիկ քարտերով ունիվերսամներից (համավաճառ խանութ պարենային եւ այլ ապրանքների գծով) սպառողները գնում են նաեւ ապրանքներ եւ ըստ հաշիվների վճարման ժամկետը 60 օրից հասցվել է 10 օրի, իսկ ուշացնելու դեպքում տույժը (տոկոսավճարը ամսական) 0.75-1.5 տոկոս: Վարկային պլաստիկ քարտերով առեւտրական ֆիրմաներից ապրանքների գնումը ունի մեծ առավելություն սպառողի, ինչու չէ, նաեւ վաճառողի համար:

Այդպիսի գնումների դեպքում, երբեմն սպառողներից պահանջվում է նաեւ որոշակի չափով կանխավճար, իսկ ապրանքի արժեքի մնացած մասը հավասարապես բաժանվում է վճարման ժամկետի օրերի վրա: Գործնականում այդպիսի երկրներում տարածում է ստացել նաեւ վարկային քարտերի շրջաբերական հաշիվները: Այդ գործառնության համաձայն սպառողի համար ունիվերսամում բացվում է հաշիվ սահմանափակ վարկի (փոխատվության) գումարով: Ենթադրենք, սպառողի համար ֆիրմայում բացված է վարկային (փոխատվական) հաշիվ 20 հազ. դրամի չափով: Ուրեմն նա կարող է ապրանք գնել դրանից ոչ ավելի չափով: Եթե սպառողը գնել է, օրինակ, «Արայ» ֆիրմայից մի ճապոնական հեռուստացույց 160 հազ. դրամով, ապա այդ գումարը գրանցվում է նրա վարկային հաշվում եւ սպառողը պարտավոր է վճարել գնված ապրանքի արժեքը 6-12 ամսական ընթացքում ((կախված տվյալ շուկայի առեւտրի կանոններից): Այդ դեպքում մնացած 40 հազ. դրամին որպես պարտք, հաշվարկվում է տոկոսավճար ամսական 2 տոկոսի չափով:

Դրամատնային համակարգում վարկային պլաստիկ քարտերը առաջին անգամ օգտագործվել են 50-ական թվականներից: ԱՄՆ-ի խոշոր դրամատները առաջինը սկսեցին թողարկել վարկային (փոխատվական) պլաստիկ քարտեր, որը հնարավորություն տվեց կատարել ապրանքների գնումներ համարյա բոլոր ունիվերսամներում: Այդպիսի քարտերից առավել հայտնի է ամերիկյան NBJ դրամատան քարտը (Bark Americard) եւ Master charge քարտերը: NBJ ազգային կորպորացիան հիմնադրվել է 1970 թվականին եւ 1975թ վերջերին այդ համակարգն են ընդգրկվել որպես կորպորացիայի անդամ 5426 տեղական դրամատներ 17935 դրամատնային գործառնական գրասենյակներով: Այդ կորպորացիան սպասարկում էր 31 մլն. քարտատիրոջ եւ ավելի քան մեկ մլն. վաճառողների[1]: Ազգային մյուս դրամատան համակարգում ընդգրկ-

[1] В. В. Глухов, Ю. М. Бахрамов- Финансовый менеджмент, Санкт-Петербург, 1997.

վեցին ԱՄՆ-ի ավելի քան 6 հազ. դրամատներ եւ կազմակերպվեց Interbank Gard ասոցիացիան (միավորումը): Այդ ասոցիացիան նույնպես թողարկել է պլաստիկ քարտեր, որոնք արագ կարգով լայն տարածում ստացան:

Ապրանքների գնումների NBJ եւ Master charge քարտերով սպասարկումը առաջացրեց հեղափոխություն ոչ միայն սպառողական փոխատվության, այլեւ դրամաշրջանառության, առեւտրի ոլորտում, դրամատնային համակարգում եւ ընդհանրապես ֆինանսական մենեջմենթի բնագավառում: Այդ խմբի դրամատները փոխատվական պլաստիկ քարտերի համար քարտատիրոջից կոմիսիոն վճար (տոկոսավճար) չեն գանձում:

Պայմանը, որոնք սահմանել են այդ դրամատները, հանդիսանում է ստացված հաշիվների վճարումը 25 օրվա ընթացքում: Այնուհետեւ, հանդես եկան մասնագիտացված վարկային քարտեր, որոնք նեղացրին դրամատնային եւ ունիվերսալ (համակողմանի) քարտերին: Ներկայումս համակողմանի փոխատվական քարտեր թողարկվում են բազմաթիվ կորպորացիաների կողմից: VISA համակարգը եւս թողարկում է պլաստիկ քարտեր, որտեղ ընդգրկված են ավելի քան 20 հազ. դրամատներ աշխարհի 72 երկրներից եւ որն ընդգրկում է 300 մլն. օգտագործողներ ֆիզիկական անձինք եւ 10 մլն. ձեռնարկություններ:

Դրամատները փոխատվության ձեւով վճարում է սպառողի կողմից գնված ապրանքի համար, նրան ներկայացնելով հաշվետու ժամանակաշրջանի վերջում կատարված գործառնությունների լրիվ ցանկը: Բացառություն են կազմում դեբետային քարտերը, որի օգնությամբ անհրաժեշտ դրամական միջոցները հանվում է քարտատիրոջ հաշվից անմիջականորեն ապրանքի գնման ժամանակ:

American Express, Diners Club, VISA, Cart Blanche քարտերը գործնականորեն կարելի է օգտագործել աշխարհի ցանկացած երկրում: Իհարկե, յուրաքանչյուր փոխատվական պլաստիկ քարտ ունի գնումների որոշակի չափ (լիմիտ): Դրա համար էլ գոյություն ունեն վարկային միեւնույն քարտից տարբեր տեսակներ, որոնցից ամեն մեկն ունի ապրանքի (ծառայության) գնման իր գումարի չափը: Օրինակ, American Express, քարտը լինում է երեք տեսակի. ադամանդե, ոսկյա եւ հասարակ:

Դասական պլաստիկ քարտերը (VISA եւ EUROCARD) հնարավորություն են տալիս ամսական մարել քարտի հաշվի գումարի 5 տոկոսը: Հաշվի գումարի մնացած մասը հանդիսանում է դրամատան փոխատվությունը, որը տրվում է տարեկան 15-20% տոկոսավճարով:

Օրինակ, American Express քարտը պահանջում է հաշիվների վճարումները կատարել 30 օրվա ընթացքում, իսկ ուշացման դեպքում հարկվում է տույժ (տոկոսավճարի չափով):

Ամենամյա անդամավճարը այդ քարտի համար կազմում է 30-60 $:

Հեղինակավոր քարտերը, որոնք ունեն լրացուցիչ արտոնություններ, պահանջում են տարեկան ավելի բարձր վճարումներ: Ռուսական ֆինանսական շուկայում լայն տարածում են գտել բոլոր տեսակի քարտերը: Այն աստիճանաբար տարածում են ստանում նաեւ Հայաստանի ֆինանսական շուկայում:

ԳՐԱԿԱՆՈՒԹՅՈՒՆ

1. В. В. Глухов, Ю. М. Бахрамов – Финансовый менеджмент, учебное пособие, Санкт-Петербург, 1995.
2. М. Мескон, М. Альбе г, Ф. Хедоури – Основы менеджмента, М. 1994.
3. Ф. Котлер – Основы маркетинга, М. 1990.
4. И. Н. Герчикова – Менеджмент, М. 1994.
5. Питер Роуз – Банковский менеджмент, М. 1995.
6. Финансовый менеджмент в коммерческом банке. М. 1996 (книги 1, 2, 3)
7. Д. Хорн – Основы управления финансами (перевод с англ.), М. 1996.
8. Менеджмент банков (организация, стратегия, планирование). М. 1996.
9. Эдвардс – Руководство по кредитному менеджменту, М. 1996.
10. Жуков – Менеджмент и маркетинг в банках, М. 199
11. Макарова – Система банковского маркетинга, М. 1996
12. Рыдин – Организация финансового менеджмента на предприятии, М. 1996
13. Фархуждинов – Производственный менеджмент. Учебник, М. 1997.
14. Менеджмент организации учебное пособие. М. 1995.
15. Баркл/банк: Финансовый менеджмент в малом бизнесе, М. 1998.
16. Ткачук – Финансовый менеджер – Справочное пособие, М. 1997.
17. Менеджмент – Искусство управлять (перевод с англ.), М. 1995.
18. Колесников В. И. и др. – Банковское дело, учебник для вузов (по спец. "Экономика", "Финансы и банковское дело"), М. 1996.
19. Введение в рыночную экономику – Учебное пособие для эконом. вузов, М. 1995.
20. Гроув, Эндрю С. – Высокоэффективный менеджмент, М. 1996.
21. Кампонский С. – Наука и искусство управления современным банком, М. 1995.
22. Экономика предприятия (под ред. В. Я. Горфинкеля и др.) – М. 1996.
23. Уткин Э. А. – Стратегический менеджмент, М. 1996.
24. И. Т. Балабанов – Основы финансового менеджмента, учебное пособие, М. 1997.
25. И. Т. Балабанов – Риск менеджмента, М., 1996.
26. И. Т. Балабанов – Валютные рынки и валютные операции в России, М. 1994.
27. В. А. Швандер, В. П. Просолова – Экономика предприятия, (тесты, задачи, ситуации), М. 1997.

28. Т. В. Ващенко – Математика финансового менеджмента, М. 1996.
29. Экономика. Учебник, М. 1995.
30. Уткин Э. А. – Банковский маркетинг, М. 1994.
31. Усоскин В. М. – Управление и операции, М. 1994. (Современный коммерческий банк)
32. Е. М. Соколова – Предприятие и банк, М. 1995.
33. Е. Б. Ширинская – Операции коммерческих банков, М. 1995.
34. М. Б. Березина, Ю. С. Кредипов – Банковские расчеты, М. 1994 (практическое пособие)
35. Финансовое управление компанией, М. 1996.
36. В. П. Поляков, М. А. Московина – Основы денежного обращения и кредит (учебное пособие), М. 1995.
37. Питер С. Роуз – Банковский менеджмент, "Дело", М. 1997. Учебное пособие, перевод с англ.
38. Современная экономика (для студентов вузов), Ростов-на Дону, 1997. (Многоуровневое учебное пособие).
39. Волфранг Хойер – Как делать бизнес в Европе, Ереван, 1993.
40. Г. Дж. Болт – Практическое руководство по управлению сбытом (Practical Sales manacement), М. 1992.
41. Бизнес и менеджер. Сборник, М. 1992.
42. Тимо Сантаайнен и др. – Управление по результатам (перевод с финского), М. 1988.
43. Ю. Н. Казанский – Опыт организации и управления строительными фирмами в США, М. 1986.
44. Внутрифирменное планирование в США, М. 1981.
45. Макроэкономика. Практикум (тесты, задачи, ситуации), М. 1996.
46. Р. Шонбергер – Японские методы управления производством:, М. 1988.
47. Все о маркетинге, сборник, М. 1992.
48. И. Д. Ладанов – Практический менеджмент: Психотехника управления и самотренировки, М. 1995.
49. Жан Йеннекенс – Управление бизнесом. Практических занятий для малых и средних предприятий (перевод с англ asis), М. 1996.
50. И. В. Липсиц – Бизнес-план, Основа успеха, М. 1992.
51. В. А. Абчук – Основы предпринимательства. Учебное пособие, М., 1995.
52. Роберт Хизрич, Майкл Питерс – Предпринимательство (перевод с англ.), М. 1992.
53. Давид Речман, Майкл Мескон и др. Современный бизнес, (перевод с англ.), М. 1995.

54. Л. Б. Сульповар, Р. Г. Маннапов – Менеджмент. Наука и искусство управления бизнесом. Тольятти, 1992.
55. Менеджмент организации, Учебное пособие (под ред. З. П. Румянцевой, Н. А. Саломатина), М. 1995.
56. В. В. Травин, В. А. Дятов – Основы кадрового менеджмента, М 1995.
57. В. А. Проникков, И. Ц. Ладанов – Управление персоналом в Японии, М. 1989.
58. Э. А. Уткин, А. И. Кочеткова – Практикум по курсу менеджмента. Учебное пособие, М. 1998.
59. Экономика. Учебник (под ред. А. С. Булатова), М. 1997.
60. Б. Т. Адекенов – Банки и фондовой рынок, М. 1997.
61. Փիթեր Դրաքեր – Ձեռնարկիչը եւ նորի ստեղծումը (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1993:
62. Փոլ Հոքեն – Ինչպես վարել սեփական գործը (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1993:
63. Դեյլ Քարնեգի – Ինչպես ձեռք բերել բարեկամներ եւ ազդեցություն ունենալ մարդկանց վրա (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1991:
64. Ա. Ավագյան – ՀՀ բյուջետային համակարգը տնտեսական քաղաքականության խաչմերուկներում, Երեւան, 1997:
65. Հայկ Խաչատրյան, Հայկ Վարդապետության - Աուդիտը եւ գործնական հաշվապահական հաշվառումը Հայաստանում, Երեւան, 1998:
66. Մարվին Սմոլ – Ինչպես դառնալ միլիոնատեր կամ փող աշխատելու արվեստը (անգլերեն), Նյու-Յորք, 1920:
67. Ջոն Քեյնզ - Զբաղվածության, շահույթի եւ փողի ընդհանուր տեսությունը (անգլ.), Լոնդոն, 1936:
68. Արթուր Օքըն - Գնած (անգլերեն), Նյու-Յորք, 1970:
69. Փոլ Սամուելսոն, Ուիլյամ Նորդհաուս - Տնտեսագիտություն, 1-ին հատոր, Մակրոտնտեսագիտություն, (թարգմ. անգլերենից) Երեւան, 1995:
70. Փոլ Սամուելսոն, Ուիլյամ Նորդհաուս – 2-րդ հատ. Միկրոտնտեսագիտություն, (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1997:
71. Գ. Մենքյու – Մակրոէկոնոմիկա, (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1997:
72. Մայքլ Բրեթ – Ինչպես է աշխատում փողը, (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1997:
73. Հ. Կ. Հովհաննիսյան, Ս. Ա. Հովհաննիսյան – Ֆինանսաբանկային հաշվարկումների հիմունքներ, Երեւան, 1997:

74. Թ. Մանասերյան – Հայաստանի տնտեսությունը անցման փուլում. ազգային դրամանիշ, Երեւան, 1997:
75. Հարոլդ Շապիրո – Կիրառական տնտեսագիտություն, (թարգմ. անգլերենից), Երեւան, 1993:
76. Մ. Ա. Գեւորգյան – Տնտեսագիտության տեսություն, Երեւան, 1996:
77. Վ. Ա. Վարդանյան, Լ. Վ. Վարդանյան – Վարձակալությունը եւ նրա ներդրման կազմակերպումը, Երեւան, 1997:
78. Վ. Ա. Վարդանյան եւ ուրիշներ – Ներտնտեսային հաշվարկի ներդրման պայմանները, Երեւան, 1989:
79. Վ. Ա. Վարդանյան – Մարքեթինգը որպես շուկայական տնտեսության կառավարման մեթոդ («Ագրոարդ, գիտություն եւ արտադրություն» ամսագիր, թիվ 5), Երեւան 1991:
80. Ձեռներեցի սեղանի գիրք (պրոֆ. Հ. Ղուշչյանի խմբագրությամբ), Երեւան, 1997:
81. Հայաստանի սպառողի հանրագիտարան, Երեւան, 1998:
82. Կ. Ա. Գրիգորյան, Կ. Կ. Գրիգորյան – Մարքեթինգի ներածություն, Երեւան, 1997:
83. Ս. Ե. Հախվերդյան, Վ. Հ. Հովհաննիսյան եւ ուրիշներ- Կառավարման հիմունքներ, Երեւան, 1998:
84. Գյուղատնտեսական գործունեության տնտեսագիտական ուղեցույց (Ս. Ավետիսյան, Ռ. Հարրիս, Ա. Բայադյան եւ ուրիշներ), Երեւան, 1998:
85. Մ. Ս. Մելքոնյան, Վ. Մ. Եդիգարյան, Գ. Ա. Հայրումյան եւ ուրիշներ – Մարքեթինգ եւ մենեջմենթ, Երեւան, 1993:
86. Յու. Սուվարյան- Ռազմավարական կառավարում, Երեւան. 1996:
87. Վ. Ա Վարդանյան - Գյուղացիական եւ գյուղացիական կոլեկտիվ տնտեսությունների կազմակերպման հիմունքները, Երեւան, 1993:
88. Վ. Ա Վարդանյան - Գյուղացիական տնտեսությունների կազմակերպման կարգը եւ արտադրության ինքնակառավարումը, (Ագրոարդ գիտություն եւ արտադրություն, թիվ 5-6), 1992:
89. Վ. Ա Վարդանյան - Գյուղացիական կոլեկտիվ տնտեսությունների կազմակերպման հիմունքները «Ագրոարդ, գիտություն եւ արտադրություն» ամսագիր, թիվ 1-2, Երեւան, 1992
90. Վ. Ա. Վարդանյան - Գյուղացիական կոլեկտիվ տնտեսությունների կազմակերպման կարգը եւ վիճակը ՀՀ-ում. «Էկոնոմիկա» ամսագիր, թիվ 7, Երեւան, 1992:
91. Վ. Ա. Վարդանյան - Աշխատանքի կազմակերպումը եւ արտադրության կառավարումը գյուղացիական կոլեկտիվ տնտեսութ-

յուններում, «Գյուղական հորիզոններ» ամսագիր, թիվ 2-3, Երեւան, 1993:
92. Վ. Ա. Վարդանյան – Սեփականաշնորհման դասեր. – Սեփականաշնորհման վիճակը եւ բարելավման ուղիները «Գյուղական հորիզոններ», ամսագիր, թիվ 2, Երեւան, 1993:
93. Վ. Ա. Վարդանյան - Բիզնես-ծրագիրը, նրա բաժինների բովանդակությունը եւ մշակման կարգը (տնտեսագիտության ինստիտուտի գիտական նյութերի ժողովածու), Երեւան, 1997:
94. Վ. Ա. Վարդանյան – Մարքեթինգի ծրագիրը եւ նրա ներդրման կարգը (տնտեսագիտության ինստիտուտի գիտական նյութերի ժողովածու), Երեւան, 1997:
95. ՀՀ ԿԲ-ի տեղեկագիր, հատուկ թողարկում, Երեւան, 1998:
96. ՀՀ ԿԲ-ի տեղեկագիր, թիվ 1-12, Երեւան, 1993-1998 թթ.:
97. ՀՀ օրենքը ԿԲ-ի մասին, Երեւան, 1993:
98. ՀՀ օրենքը բանկերի գործունեության մասին, բանկային տեղեկագիր, թիվ 2, 1996:
99. «Ֆինանսներ եւ բանկեր» շաբաթաթերթ, թիվ 1-47, 1996-1998 թթ.:
100. ՀՀ օրենքը «Արժեթղթերի շրջանառության մասին», ՀՀ օրաթերթ, 23.10.93
101. ՀՀ օրենքը «Ձեռնարկությունների եւ ձեռնարկատիրական գործունեության մասին», Երեւան, 1991:
102. ՀՀ հարկային տեղեկագիր, թիվ 14-24, 1997-1998 թթ.:
103. ՀՀ օրենքը Ապահովագրության մասին, ՀՀ օրաթերթ, 20.12.96:

ԲՈՎԱՆԴԱԿՈՒԹՅՈՒՆ

Գլուխ - 1. Ընդհանուր մենեջմենթի հիմունքները 11

1.1. Մենեջմենթի բնորոշումը, էությունը 11
1.2. Մենեջմենթի էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացումը 22
1.3. Մենեջմենթի եռաչափ մոդելը (նմուշօրինակը) 37
1.4. Մենեջմենթի ընդհանուր եւ կոնկրետ օբյեկտները: Կառավարող եւ կառավարվող համակարգեր 40
1.5. Մենեջմենթի սկզբունքները 48
1.6. Մենեջմենթի ընդհանուր ֆունկցիաները (գործառույթները) 59
1.7. Մենեջմենթի մասնակի ֆունկցիաները (գործառույթները) 65
1.8. Անձնակազմի կառավարում (կադրային մենեջմենթ): Մենեջմենթի տեսությունները: Կառավարման անձնակազմի իւառնվածքը, բնավորությունը եւ մենեջերների (կառավարիչների) խնդիրները 68
1.9. Ձեռնարկությունների եւ բանկերի (դրամատների) կազմակերպական կառուցվածքը եւ նրանց սխեմաները (ուրվագծերը) 110
1.10. Կառավարման ենթակայության համակարգերը: Ձեռնարկությունների եւ դրամատների կառավարման կառուցվածքը եւ նրանց սխեմաները (ուրվագծերը) 115
1.11. Կառավարման ոճ: Ոճի տեսակները եւ նրանց բնութագիրը: Մաքիավելիզմ 123

Գլուխ - 2. Ֆինանսական մենեջմենթը որպես «Մենեջմենթի հիմունքներ»-ի բաղկացուցիչ մաս 132

2.1. Ֆինանսների կառավարման խնդիրները 132
2.2. Ֆինանսական մենեջմենթի էությունը եւ տեխնոլոգիան 136
2.3. Ֆինանսական համակարգը որպես ֆինանսական մենեջմենթի հիմք 146
2.4. Ֆինանսական համակարգի կառուցվածքը 151
2.5. Ֆինանսական համակարգի պետական կարգավորումը 154
2.6. Փողի տնտեսագիտությունը՝ էությունը, ծագումը, էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացումը 158
2.6.1. Փողի եւ ֆինանսների էությունը 158
2.6.2. Փողի ծագումը եւ էվոլյուցիոն (փոփոխական) զարգացումը եւ փողի տեսակները 159
2.6.3. Փողի առաջարկի բաղադրիչները 162
2.6.4. Փողի առաջարկի բաղադրիչները 167
2.7. Փողի ֆունկցիաները (գործառույթները) 170
2.8. Շրջանառության համար փողի ընդհանուր քանակի որոշման կարգը 172
2.9. Փողի շուկան եւ փողի արդյունավետ շուկայի տեսությունը 172
2.9.1. Փողի համաշխարհային եւ հայկական շուկան 174
2.9.2. Փողի արդյունավետ շուկայի տեսությունը 187

2.10. Ինչպես դառնալ միլիոնատեր կամ փող աշխատելու արվեստը ...190

Գլուխ - 3. Դրամատնային համակարգը որպես ֆինանսական մենեջմենթի հիմք 223

3.1. Ձեռնարկատիրական դրամական տեսությունը եւ դրամատների ծագումը 223
3.2. Բանկային համակարգի խնդիրները 224
3.3 Բանկային համակարգ 225
3.4. Դրամատնային գործ եւ փողի առաջարկ: Դրամատնային գործը որպես գործարարություն (բիզնես) 229
3.5. Դրամատների դասակարգումը՝ ըստ գործունեության բնույթի 234
3.6. Դրամատների ֆունկցիաները (գործառույթները) 240
3.7. Կոմերցիոն (առեւտրական) դրամատների խումբ 246
3.8. Խնայբանկեր 256
3.9. Արդյունաբերական-շինարարական բանկեր 262
3.10. Ինվեստիցիոն (ներդրումային) բանկեր: Ինվեստիցիայի էությունը եւ տեսակները 265
3.10.1. Ինվեստիցիայի էությունը եւ տեսակները 265
3.10.2. Ներդրում: Դիսկոնտի էությունը եւ արժեքը 267
3.10.3. Ներդրումների մասին ֆինանսական որոշումների ընդունման ստրատեգիան (մարտավարությունը) 271

Գլուխ - 4. Ֆինանսական համակարգի կառավարումը 277

4.1. Բիզնես-ծրագիրը, նրա բաժինների բովանդակությունը եւ մշակման կարգը 277
4.2. Ֆինանսական մարքեթինգի էությունը եւ խնդիրները 291
4.3. Ֆինանսական ռիսկի կառավարումը: Ռիսկը եւ նրա տեսակները 300
4.3.1.Ռիսկի էությունը, տեսակները եւ նրա նեգատիվ հետեւանքների վերացման ուղիները 300
4.3.2. Ֆինանսական ռիսկ 309
4.3.3. Ձեռներեցների ռիսկի եւ ընդունակությունների որոշման կարգը 313
4.3.4. Ռիսկի մեղմացման ուղիները 316
4.4. Ապահովագրական հատակարգ 319

Գլուխ - 5. Պետության ֆինանսական քաղաքականությունը: Ֆինանսական շուկան եւ նրա գործիքները 328

5.1 Ֆինանսական պլանավորում: Պետական բյուջե: ՀՀ 1998 թ. պետական բյուջեն եւ նրա կատարման ընթացքը 328
5.2. Պետության ֆինանսական եւ հարկային քաղաքականությունը 343
5.3. Ֆինանսական շուկայում ՀՀ կենտրոնական բանկի գործառնությունները եւ համաշխարհային ու հայկական

ֆինանսական շուկաների վիճակը 360
5.4. Տնտեսավարող սուբյեկտների ֆինանսական սնանկացումը եւ սնանկացումից փրկելու ուղիները 378
5.5. Ֆինանսական շուկան եւ նրա գործիքները 384
5.5.1. Ֆինանսական շուկայի էությունը 384
5.5.2. Ֆինանսական շուկայի գործիքները: Դեպոզիտներ 397
5.5.3. Վարկեր (փոխատվություններ) եւ նրանց տեսակները 407
5.5.4. Ֆինանսական հասկացություններ (վճարունակություն եւ իրացվելիություն) եւ նրանց գործակիցների հաշվարկման կարգը, նորմատիվները (սահմանային չափերը) 415
5.5.5. Մուրհակներ 419
5.5.6. Գանձապետական պարտավորություններ 424
5.5.7. Արժեթղթերի շուկան եւ նրանց տեսակները 426
5.5.8. Վալյուտան եւ նրա տեսակները 437
5.5.9. Չեկեր (կտրոններ) 442
5.5.10. Վարկային (փոխատվական) պլաստիկ քարտեր 443

Գրականություն 448

Վարդանյան Վազգեն Արամայիսի

Ֆինանսական մենեջմենթ
(Ֆինանսների կառավարում)
Ուսումնական ձեռնարկ

Варданян Вазген Арамаисович

Финансовый менеджмент
(финансовое управление)
Учебное пособие

Հրատ. խմբագիր՝ *Ռ. Սահակյան*
Տեխ. խմբագիր՝ *Ա. Ավագյան*
Սրբագրիչ՝ *Է. Սարգսյան*

Հանձնված է շարվածքի՝ 07.09.98 թ.: Ստորագրված է տպագրության 25.01.99 թ.: Թուղթ օֆսեթ N1: Տառատեսակ Arial Armenian: Տպագրությունը՝ օֆսեթ: Տպագրական մամուլ՝ 28.5: 456 էջ: Տպաքանակը՝ 1000:

Երևան, Իսահակյան 28,
հեռ. 52-85-30, 52-64-16, 58-47-34

«Հայինֆո» գործակալության
«Արտագերս» հրատարակչություն

Ազգային հանգր. գրադարան
AU0083581