

ԱՇԽԱՏԱՎԱՐՁԻ ԵՎ ՇԱՀՈՒՅԹԻ
ՓՈԽՆԵՐԳՈՐԾՈՒԹՅԱՆ ԽՆԴԻՐՆԵՐԻ ՇՈՒՐՋ

Աշխատուժի շուկայի վերլուծության ժամանակ պետք է ի նկատի ունենալ այն համագամանքը, որ նրան բնորոշ չէ կատարյալ մրցակցությունը: Դրա պատճառներից մեկն այն է, որ ապրանքների և ծառայությունների շուկաներում գերիշխում են մոնոպոլիաներն ու օլիգոպոլիաները: Եվ քնական է,, որ նման շուկաները նպաստավոր պայմաններ են ստեղծում գների բարձրացման համար, ինչն էլ իր հերթին նպաստում է աշխատավարձի բարձրացմանը: Հետևաբար զարգացած շուկայական տնտեսությունը խթանում է աշխատավարձի բարձրացումը: Ելնելով նոր դասական տեսությունների դրույթներից կարելի է եզրակացնել, որ աշխատավարձի բարձրացումը բացասաբար կանդրադառնա շահույթի մաքսիմալացման վրա, կխարխլի ձեռնարկության հիմքերը և կհանգեցնի կայուն գործազրկության: Սակայն զարգացած շուկայական տնտեսություն ունեցող երկրների պրակտիկան չի ապացուցում նման դատողությունները: Անվանական և իրական աշխատավարձի աճի միտումը յուրօրինակ կապի մեջ է գտնվում շահույթի մաքսիմալացման ֆունկցիայի հետ. այն ոչ թե խոչընդոտում, այլ՝ նպաստում է շահույթի մաքսիմալացմանը: Փորձենք պարզել, թե ինչն է դրա պատճառը:

XX դարում զարգացած շուկայական տնտեսություն ունեցող երկրներում անվանական աշխատավարձի, որպես արտադրության ծախսերի բաղկացուցիչ մասի, կայուն աճը հանգեցրեց գների բարձրացմանը: Բանն այն է, որ ի տարբերություն արտադրության մնացած ծախսերի, անվանական աշխատավարձի աճը առաջ էր ընկնում գների աճից, և այդ համագամանքն էլ հենց պայմանավորում էր գների աճի նման կայունությունը: Նշենք, որ միայն ԱՄՆ-ի վիճակագրությունն է ներկայացնում երկարածամյեկ դինամիկայի շարքեր, որոնք թույլ են տալիս բավականին հիմնավորված դատել

աշխատավարձի և գների աճի տեմպերի հարաբերակցության, ինչպես նաև մյուս տնտեսական ցուցանիշների մասին:

Կասկած չի հարուցում այն հանգամանքը, որ անվանական աշխատավարձի առաջանցիկ աճը նպաստում է գների մակարդակի կայուն աճին: Սակայն դա բացասաբար չի անդրադարձել շահույթի մակարդակի վրա, դրա մասին են վկայում ներքոհիշյալ աղյուսակում բերված ԱՄՆ - ի ԳՆԱ-ի աճի միջին տարեկան տեմպերի և շահույթի նորմայի կայուն մակարդակի վերաբերյալ տվյալները 1900-1996թթ. ընկած ժամանակահատվածում: Բացառություն են կազմում միայն 1929-1933թթ, երբ աշխատավարձի և գների կտրուկ նվազումը (ընդ որում աշխատավարձի նվազման տեմպը առաջ էր ընկնում գների նվազման տեմպից) ուղեկցվեց շահույթի, ինչպես նաև ողջ տնտեսական գործունեության անկմամբ:

Աղյուսակ N 1

ԱՄՆ-ի տնտեսական ցուցանիշները 1900-1996թթ.¹

Փուլեր	Միջին տարեկան աճ(+) կամ նվազում(-)					
	անվանական աշխատավարձի	մեծածախ գների	սպառողական գների	իրական աշխատավարձի	ԳՆԱ-ն հաստատուն գներով	Շահույթի միջին նորման(%)
1900-1914	2.9	1.4	1.4	1.3	3.5	9.8
1915-1929	6.1	2.1	3.6	2.3	3.3	10.9
1930-1939	-3.3	-2.0	-2.0	-1.3	0.3	2.1
1940-1947	12.4	12.4	6.1	5.9	5.0	13.0
1948-1965	4.3	1.3	1.9	2.8	2.5	13.5
1966-1980	7.0	7.0	6.6	0.4	3.1	13.0
1980-1996	4.7	2.1	4.0	0.8	2.4	12.5

¹Андросенко С.В. Никитин С.М. Понятие и проблемы спирали зарплата – цены.

Բերված տվյալները վկայում են այն մասին, որ աշխատավարձի և շահույթի միջև դինամիկ փոխկախվածությունը այդքան էլ միակողմանի չէ, ինչպես դա ենթադրվում է նոր դասական տեսության մեջ: Բերված տվյալները թույլ են տալիս նաև ենթադրել, որ երկարատև ժամանակահատվածի ընթացքում հնարավոր է զուգորդել աշխատավարձի աճը շահույթի մաքսիմալացման ֆունկցիայի հետ:

Երկարատև ժամանակահատվածի համար շահույթի մաքսիմալացման և իրական աշխատավարձի աճի զուգորդման պատճառները հետևյալն են:

Նախ՝ աշխատավարձի բարձրացումը միկրոմակարդակում իսկապես կարող է բացասական ազդեցություն ունենալ ձեռնարկատիրական գործունեության վրա, առավել ևս եթե տվյալ ֆիրման բախվում է շուկայի կոշտ սահմանափակումներին: Բայց այդ օրինաչափությունը չի տարածվում մրցունակ, իրենց ապրանքների նկատմամբ ոչ ճկուն պահանջարկ ունեցող ֆիրմաների վրա:

Երկրորդը, որն ավելի կարևոր է, մակրոմակարդակում աշխատավարձի աճը նպաստում է գնողունակ պահանջարկի մեծացմանը: Հաշվի առնելով աշխատավարձի աճի էական ազդեցությունը գնողունակ պահանջարկի մակարդակի վրա՝ կարելի է կանխատեսել շուկայի զարգացումը և տնտեսական աճը: Այս առումով աշխատավարձի աճը ոչ թե խոչընդոտում է շահույթի մաքսիմալացմանը, այլ նպաստում է դրան՝ ստեղծելով բարենպաստ պայմաններ տնտեսական աճի համար:

Երրորդ, ռազմավարական առումով աշխատավարձի կայուն աճը բարենպաստ պայմաններ է ստեղծում նորարամությունների համար: Զարգացած երկրներում աշխատավարձի կայուն աճը հզոր խթաններ է ստեղծում արտադրության մեջ աշխատանք տնտեսող տեխնիկայի և տեխնոլոգիայի ներդրման համար, ինչը իր հերթին նպաստում է աշխատանքի արտադրողականության տեմպի արագ աճին, հետևաբար նաև՝ աշխատավարձի և շահույթի աճին:

Հարց է առաջանում, թե որ մեխանիզմն է ապահովում ձեռներեցության ճկունությունը, որ ձեռներեցներին է հաջողվում մաքսիմալացնել շահույթը կարծես թե ոչ այնքան էլ բարենպաստ պայմաններում (օրինակ՝ աշխատավարձի աճի դեպքում): Այստեղ անհրաժեշտ է հաշվի առնել

Ժամանակակից շուկայական տնտեսության գործուղության առանձնահատկությունները միկրո և մակրո մակարդակներում:

Միկրոմակարդակում առանձին ֆիրմաների առումով կարևոր է առանձնացնել գնագոյացման համակարգը: Ֆիրմաներում կիրառվում են գնագոյացման երկու բազիսային մեթոդներ, որոնցից մեկը կոչվում է «ուղղակի ծախսերի» մեթոդ: Նշված մեթոդի հիմնական նպատակն է մնացած հավասար պայմաններում, ընտրել արտադրության ծավալների այն մակարդակը, որը կապահովի առավելագույն շահույթ: «Ուղղակի ծախսերի» մեթոդը կիրառվում է 15-20% ամերիկյան ֆիրմաներում: Այդ մեթոդի լայն կիրառությունը կապված է որոշակի բարդությունների հետ, մասնավորապես բազային տվյալների ճշգրիտ որոշման, գների և իրացման ծավալների սպասվելիք մակարդակի ճիշտ կանխատեսման առումով: Այդ ամենը պահանջում է հատուկ մարքեթինգային ուսումնասիրություններ: Այդ իսկ պատճառով էլ ամերիկյան ֆիրմաների մեծ մասը գերադասում է կիրառել գնագոյացման ավելի պարզ՝ «լրիվ ծախքերի» մեթոդը (արտադրության բոլոր ծախքերի և շահույթի գումարը միավոր արտադրանքի հաշվով): Գնագոյացման նշված մեխանիզմների կարևոր առանձնահատկությունն այն է, որ շահույթը հանդես է գալիս ոչ թե որպես արտադրության ծախքերի ձևավորման գործընթացը եզրափակող արդյունք, գնագոյացման ողջ գործընթացի մնացորդային տարր, այլ՝ որպես ի սկզբանե նախատեսված, արտադրության ծախքերը գերազանցող ավելցուկ: Միայն այդ դեպքում է հնարվոր լուծել շահույթի մաքսիմալացման խնդիրը՝ չնայած աշխատավարձի մակարդակի բարձրացման: Նշենք, որ զարգացած երկրներում աշխատավարձի աճի միջին տեմպը գերազանցում է արտադրության մնացած ծախքերի աճի միջին տեմպին: Հարկ է նշել, որ նշված խնդրի իրականացումը հնարավոր է միայն երկու պարտադիր պայմանների դեպքում:

Առաջին պայմանը կատարյալ մրցակցությունն է, այն ապահովում է գների բարձացման այնպիսի մակարդակը, որը չի ապակայունացնում տնտեսական զարգացումը և միևնույն ժամանակ թույլ է տալիս զուգորդել աշխատավարձի բարձրացումը շահույթի մաքսիմալացման հետ: Զարգացած երկրներում գների բարձրացման նման մասշտաբը ստացել է «սողացող ինֆլացիա» անվանումը և կազմում է գների աճ տարեկան 5-10% -ի չափով:

Երկրորդ կարևոր պայմանը գիտատեխնիկական առաջընթացի արդյունքների և նորարարությունների արագ ներդրման ապահովումն է: Այս պահանջի իրականացումը նպաստում է աշխատանքի արտադրողականության աճին, ինչը եականորեն զսպում է աշխատավարձի մակարդակի աճի ճնշումը գների վրա: Այսպես, օրինակ 1947-1960թթ. ԱՄՆ-ում աշխատանքի արտադրողականությունը բարձրացել է 1,4 անգամ, իսկ իրական աշխատավարձը՝ 1,5 անգամ: Այսպիսով, XX դարի առաջին կեսին ԱՄՆ-ում ստեղծվել էր այնպիսի մի մեխանիզմ, որն ապահովում էր աշխատանքի արտադրողականության և իրական աշխատավարձի աճ սողացող ինֆլացիայի պայմաններում: ԱՄՆ-ում իրացվեց մասնավոր ձեռներեցության արտադրական և շուկայական ռազմավարությունների առավել բարենպաստ տարբերակը, որը հաջողությամբ ապահովում էր իրական աշխատավարձի և շահույթի աճը: Սակայն իրականությունը երբեմն ներկայացնում է և նաև այլ, ավելի բարդ իրավիճակներ, որոնք պահանջում են պետական միջամտություն: Օրինակ նշենք, որ 1970-ական թվականներին ԱՄՆ-ում և մի շարք այլ զարգացած երկրներում կտրուկ վատթարացավ տնտեսական իրավիճակը: Բացի այն, որ աշխատավարձի աճը հանգեցրեց գների բարձրացման, տեղի ունեցավ նաև էներգակիրների և նավթի գների կտրուկ աճ, ինչը ևս մեծ ճնշում ունեցավ գների ընդհանուր մակարդակի վրա: Էներգետիկ ճգնաժամի արդյունքում կտրուկ նվազեց աշխատանքի արտադրողականությունը: Նպաստավոր պայմաններ ստեղծվեցին գների ընդհանուր մակարդակի աճի համար, և շատ երկրներում գների մակարդակը գերազանցեց «սողացող ինֆլացիայի» չափը: Այդ երկրների կառավարությունները ստիպված եղան

կիրառել մի շարք հակաինֆլացիոն միջոցառումներ՝ ձգտելով նվազագույնի հասցնել ինֆլացիայի ապակայունացնող ազդեցությունը տնտեսության վրա: 1970-ական թվականներին ԱՄՆ-ում և այլ զարգացած երկրներում վճռորոշ նշանակություն ունեին հակաինֆլացիոն քաղաքականության երկու ուղղություններ՝ պահանջարկի կրճատման քաղաքականությունը և «Եկամուտների քաղաքականությունը»: «Եկամուտների քաղաքականության» ուսումնասիրող Ֆ.Բուրդժալովը նշում է, որ «Եկամուտների քաղաքականության հիմնական նպատակը ծագման իսկ

պահից (60-ական թվականների սկիզբ) եղել է պետական ուղղակի ներգործություն աշխատավարձի և գների դիմամիկայի վրա՝ անմիջապես նրանց ձևավորման փուլում»²: Նման ներգործությունը իրականացվում է այդ ցուցանիշների համար վերին սահմանների հաստատման միջոցով՝ ելնելով տնտեսական համակարգի զարգացման խնդիրներից: Ջարգացած երկրներում «եկամուտների քաղաքականության» շրջանակներում խիստ հարաբերակցություն սահմանվեց աշխատանքի արտադրողականության և աշխատավարձի աճի միջև, որպես կանոն արտադրողականության աճը պետք է գերազանցեր աշխատավարձի աճի տեմպը: Գների և աշխատավարձի մակարդակները պետության կողմից հաստատված սահմաններում պահպանելու նպատակով ձեռնարկությունների և արհմիությունների մակարդակով կիրառվում էին վարչական, օրենսդրական մեթոդներ, իսկ խախտումների համար՝ նաև ֆինանսական սանկցիաներ:

«Եկամուտների քաղաքականությունը» բավականին լայն կիրառություն ստացավ 70-ական թվականներին, սակայն ունեցավ շատ համեստ արդյունքներ՝ առավել ևս երկարաժամկետ հատվածի համար: Հիմնական պատճառն այն է, որ շատ դժվար է ստիպել ձեռնարկություններին և

արհմիություններին պահպանել պետության կողմից հաստատված աշխատավարձի և գների սահմանները: Այդ իսկ պատճառով էլ 80-ական թվականներին «Եկամուտների քաղաքականությունը» կորցրեց իր նախկին դերն ու նշանակությունը: Կենտրոնական և Արևելյան Եվրոպայի երկրները պահպանել են աշխատավարձի աճը սահմանափակող մեխանիզմները՝ չնայած նրան, որ եկամուտների կարգավորման քաղաքականությունը զարգացած երկրներում և Լատինական Ամերիկայում չունեցավ դրական արդյունք:

Ընդհանրապես 70-ական թվականին բոլոր հակահիֆլացիոն միջոցառումները չհանգեցրին ցանկալի արդյունքի : Դա էր պատճառը, որ մի շարք առաջատար երկրներում պահպանողական կառավարությունը 80-ական թվականներին սկզբունքորեն փոխեց տնտեսական քաղաքականությունը:

² Современная инфляция: истоки, причины, противоречия. Москва 1980г. Стр.252,253,272.

Լայն տարածում ստացավ օրտոդոքսալ մոնետարիստական ծրագիրը, որն իր մեջ էր ընդգրկում պետության տնտեսական գործունեությունը սահմանափակող միջոցառումներ: Ծրագրի հիմնական նպատակն էր հնարավորին չափով օգտագործել շուկայական կարգավորիչները:

80-90-ական թվականներին ԱՄՆ-ում և մի շարք այլ երկրներում վերականգնվեց տնտեսական աճը: Դա մեծապես պայմանավորված էր էներգակիրների համաշխարհային գների իջեցմամբ և իհարկե՝ խառը հակաինֆլյացիոն ծրագրերի կիրառմամբ:

Այսինքն, կրկին սկսեց գործել XX դարի սկզբին ձևավորված աշխատավարձի և շահույթի օրգանական փոխներգործության մեխանիզմը:

Բայց ԱՄՆ-ում, Իտալիայում և մնացած երկրներում 80-90 թվականներին իրական աշխատավարձի աճի տեմպը կայուն ձևով հետ էր մնում աշխատանքի արտադրողականության աճի տեմպից: ԱՄՆ-ում 1980-1996թթ իրական աշխատավարձի աճի միջին տարեկան տեմպը էականորեն ցածր էր աշխատանքի արտադրողականության աճի միջին տարեկան տեմպից (համապատասխանաբար՝ 0,4% և 1,5%)³:

Այդ միտումի առաջացման վճռորոշ պատճառը 80-ական թվականներին աշխատանքի շուկայում արհմիությունների տնտեսական հզորության թուլացումն էր:

Նշված ժամանակաշրջանում տնտեսության մեջ աճում էր ծառայությունների ոլորտի տեսակարար կշիռը և գնալով նվազում այն ոլորտների տեսակարար կշիռը, որտեղ արհմիությունները մեծ դեր էին խաղում: Որոշ տնտեսագետներ այն կարծիքն են արտահայտում, որ նշված փոփոխությունները աշխատանքի շուկայում կայուն և երկարատև բնույթ են կրում: Նրանք պնդում են, որ աշխատավարձի աճի տեմպի նվազումը արտացոլում է աշխատուժի շուկայի գործունեության կայուն փոփոխությունը, այն է՝ աշխատավարձի բարձրացումն ապահովելու վարձու աշխատողների

³ Federal Reserve Bank of New York. Economic Policy, December 1997. P.57.

անընդունակությունը: Արդյունքում փոփոխվում է կախվածությունը աշխատավարձի և զմեռի միջև:

Հարց է առաջանում, թե նշված օրինաչափությունները բնորոշ են Հայաստանի համար, թե՞ ոչ:

Վարչահրամայական համակարգի օրոք խիստ հարաբերակցություն էր սահմանվում աշխատանքի արտադրողականության և աշխատավարձի աճերի տեմպերի միջև: Աշխատանքի արտադրողականության աճը պետք է առաջ ընկներ աշխատավարձի մակարդակի աճից: Անգամ այն կարծիքն էր իշխում, որ նման հարաբերակցության նվաճումը հնարավոր է միայն վարչահրամայական տնտեսության պայմաններում: Բայց իրականությունն ապացուցեց, որ շուկայական տնտեսությանը հաջողվեց շուկայական կարգավորիչների միջոցով ապահովել աշխատանքի արտադրողականության առաջանցիկ աճ՝ աշխատավարձի աճի համեմատ:

Նման միտումի պահպանման դեպքում հետագայում էլ կարելի է խոսել շահույթի մաքսիմալացման և աշխատավարձի աճի կայուն հարաբերակցության մասին:

Պարզելու համար, թե աշխատավարձի բարձրացումը հնարավոր է զուգակցել շահույթի մաքսիմալացման հետ Հայաստանում, ստեղծված տնտեսական պայմաններում, փորձենք բնութագրել ընդհանուր տնտեսական իրավիճակը:

Նշենք, որ մեր երկրում ամբողջական պահանջարկի կորն ունի յուրահատուկ տեսք: Ընդհանրապես ամբողջական պահանջարկի կորի տեսքը պայմանավորված է տոկոսադրույքի էֆեկտով, հարստության էֆեկտով և ներմուծման էֆեկտով: Տոկոսադրույքի էֆեկտը ենթադրում է, որ զմեռի փոփոխությունը բերում է տոկոսադրույքի փոփոխության, հետևաբար՝ նաև՝ սպառողական և ինվեստիցիոն ծախսերի փոփոխման: Այսինքն զմեռի բարձրացումը հանգեցնում է տոկոսադրույքի բարձրացմանը, որն էլ, իր հերթին, բերում է սպառողական և ինվեստիցիոն ծախսերի կրճատում: զմեռի աճի պայմաններում մեզ մոտ իրոք նկատվում է տոկոսադրույքի աճ:

«Հարստության» էֆեկտի էությունը կայանում է նրանում, որ զմեռի բարձրացման դեպքում բնակչության մոտ կուտակված ֆինանսական

ակտիվների, մասնավորապես կայուն եկամուտ բերող արժեթղթերի գնողունակությունը նվազում է: Այսինքն բնակչությունը իրեն զգում է աղքատ և սկսում է կրճատել գնումները: «Հարստության» էֆեկտը մեր հանրապետությունում դրսևորվում է խեղաթյուրված ձևով: Սպառողական, ներդրումային և պետական ծախսերը ունեն իրենց ծայրագույն սահմանները, որը բնորոշվում է՝

ա) տնային տնտեսությունների համար՝ ընտանիքի անդամների գոյությունը նվազագույն մակարդակի վրա պահելու համար անհրաժեշտ սննդամթերքի ծախսերի սահմանային մեծությամբ,

բ) ձեռնարկությունների համար՝ կապիտալի պահպանման համար անհրաժեշտ նվազագույն ներդրումային ծախսերով՝ արտահայտված ամորտիզացիոն ծախսերի գումարով,

գ) պետության համար՝ պետականությունը պահպանելու և հասարակական նվազագույն պահանջները բավարարելու համար անհրաժեշտ ծախսերով:

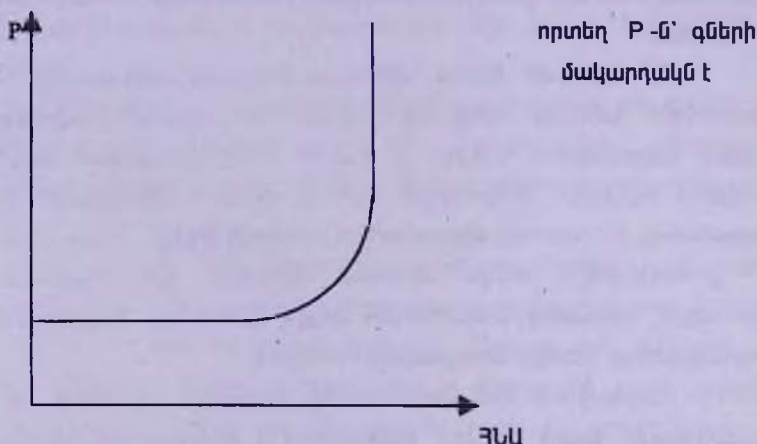
Տնտեսության ներկա վիճակում ծախսերի մակարդակը հասել է ծայրագույն սահմանի, որից հետո գների աճը սպառման ծավալների վրա էական ազդեցություն ունենալ չի կարող: Գների ցանկացած մակարդակի դեպքում սպառման ծայրագույն ծավալը պետք է ապահովվի, այդ իսկ պատճառով էլ Հայաստանում գործում է «հարստության (խնայողություններ և կուտակումներ) շուկա նետման էֆեկտը»⁴ որն արտահայտվում է պետական, մասնավոր և անձնական գույքի վաճառքով, խնայողությունների օգտագործման, վարկեր ներգրավելու միտումով:

«Ներմուծման էֆեկտի» էությունը կայանում է նրանում, որ գների բարձրացումը երկրի ներսում հանգեցնում է հայրենական արտադրանքի պահանջարկի կրճատմանը, իսկ գների իջեցումը երկրի ներսում խթանում է մեր արտահանումը և կրճատում՝ ներմուծումը: Գների համեմատաբար բարձր մակարդակը ԱՊՀ-ի մյուս հանրապետությունների նկատմամբ իրոք խթանում է

⁴ Ա.Խ.Մարկոսյան Պետությունը և շուկան էջ 75:

ապրանքների ներմուծումը Հայաստան: Այսպիսով, ամբողջական պահանջարկի ծնավորումը ներկա պայմաններում կատարվում է շուկայական տնտեսության համար ոչ ավանդական գործոնների ազդեցության ներքո, ինչն էլ պայմանավորում է կորի առանձնահատուկ տեսքը: Ամբողջական պահանջարկի կորը մեր երկրի համար բնութագրվում է գնային առածգականության փոքր գործակցով: Եվ դա բնական է, քանի որ սպառման ծախսերը մակարդակում գները դառնում են գրեթե ոչ ճկուն:

Այն իրավիճակը, որում այսօր հայտնվել է մեր պետությունը, ռեսուրսների օգտագործման ցածր մակարդակը՝ ներառյալ արտադրության հիմնական ֆոնդերի թերբեռնվածությունը, որոշակի ծյուղերում արտադրության դադարեցումը, ցիկլիկ գործազրկության առկայությունը վկայում են այն մասին, որ Հայաստանի համար ամբողջական պահանջարկի կորը գտնվում է քեյնսյան հատվածում:



Իսկ դա նշանակում է գների ազդեցության բացակայություն ՀՆԱ-ի աճի ապահովման գործում: Ամբողջական առաջարկի առանձնահատկությունը Հայաստանի Հանրապետության տնտեսության պայմաններում թույլ է տալիս եզրակացնել, որ՝

1. Ճգնաժամի վիճակում գտնվող տնտեսությունում բնական շուկայական կարգավորիչներից ամենակարևորը՝ գինը

«անընդունակ» է կարգավորելու ամբողջական առաջարկը: Անհրաժեշտ է կիրառել ամբողջական առաջարկը խթանող պետական լծակներ

2. ՀՆԱ-ի ավելացման խնդիրը արտադրողների տեսանկյունից բախվում է անբավարար սպառմանը,
3. գնի ոչ ճկության պատճառով ամբողջական առաջարկը կարող է էլ ավելի նվազման միտում ունենալ:

Տնտեսությունը ստեղծված իրավիճակից դուրս բերելու համար անհրաժեշտ է կյանքի կոչել մի տնտեսական քաղաքականություն, որն ուղղված լինի ամբողջական առաջարկի և պահանջարկի կարգավորմանը: Ելնելով մեր առջև դրված խնդրից մենք դիտարկենք պետության դերը ամբողջական պահանջարկի կարգավորման հարցում:

Պարզելու համար, թե ինչն է բերում ՀՆԱ-ի փոփոխությանը, պետք է տարբերել պահանջարկի ծավալի փոփոխությունը պահանջարկի փոփոխությունից: Այլ հավասար պայմանների դեպքում գնի փոփոխությունը հանգեցնում է պահանջարկի ծավալի փոփոխությանը. գրաֆիկորեն դա արտահայտվում է կորի աջ կամ ձախ տեղաշարժով: Պահանջարկի փոփոխության վրա ազդող այ պայմանները կոչվում են ոչ գնային գործոններ: Ամբողջական պահանջարկի փոփոխության վրա ազդող ոչ գնային գործոններն են՝

1. սպառողական ծախսերի փոփոխությունը
2. ինվեստիցիոն ծախսերի փոփոխությունը
3. պետական ծախսերի փոփոխությունը
4. զուտ արտահանումը:

Հայաստանում ստեղծվել է այնպիսի մի իրավիճակ, որ ամբողջական պահանջարկի փոփոխությունը կհանգեցնի ամբողջական առաջարկի փոփոխությանը ավելի մեծ չափով, քանի որ, ինչպես նշվեց, Հայաստանի համար ամբողջական առաջարկի կորն ունի հորիզոնական տեսք: Դա կնշանակի, որ Հայաստանում պահանջարկի փոփոխությունը չի հանգեցնի գների կտրուկ փոփոխության, այլ կնպաստի ՀՆԱ-ի աճին: Ասվածից կարելի է ենթադրել, որ աշխատավարձի բարձրացումը մեր երկրում չի հանգեցնի

ինֆլյացիոն երևույթների, այլ կնպաստի սպառողական ծախսերի ծավալի մեծացմանը, հետևաբար նաև՝ ՀՆԱ-ի աճին: Աշխատավարձի բարձրացումը կարող է հանգեցնել ինֆլյացիոն երևույթի միայն այն երկրներում, որոնք գտնվում են տնտեսական վերելքի փուլում, այսինքն ամբողջական առաջարկի կորի ուղղահայաց կամ դասական հատվածում: Բացի այդ բնական է, որ վերելքի փուլում, երբ արտադրության մեջ են ընդգրկված գրեթե բոլոր ռեսուրսները, այդ թվում նաև աշխատուժը, արհմիությունների պայմանագրային ուժը մեծանում է և նրանք կարողանում են ճնշում գործադրել գործատուների վրա՝ աշխատավարձերը բարձրացնելու նպատակով: Իսկ անկման փուլում կամ ճգնաժամային իրավիճակներում արհմիությունների պայմանագրային ուժը թուլանում է, և աշխատավարձի բարձրացումը շատ դժվար է իրականացնել:

Տնտեսությունը ստեղծված իրավիճակից դուրս բերելու համար պետության առաջնահերթ խնդիրներից է կարգավորել իրավիճակը աշխատանքի շուկայում, ընդունել նոր աշխատանքային օրենսդրություն, որը կհամապատասխանի ներկայիս պայմաններին, հստակեցնել ինստիտուտների դերը աշխատուժի շուկայում: