

ԱԶԱՏ ԶԵՆՆԵՐԵՑՈՒԹՅԱՆ ՀԱՄԱԿԱՐԳԻ ԿԱԶՄԱԿԵՐՊԱԿԱՆ ԶԵՎԵՐԸ
ՇՈՒԿԱՅԱԿԱՆ ՏՆՏԵՍՈՒԹՅԱՆ ՄԵՋ

Մ. Գ. ՎԱՍԻՍՅԱՆ

XXI դ. նախաշեմին մեր հանրապետությունը սկսել է անցնել շուկայական տնտեսությանը, շուկայական տնտեսական մեխանիզմին: Հրաժարվելով տնտեսության վարչահրամայական համակարգից՝ մենք դրանով իսկ միայն նախադրյալներ ենք ստեղծում շուկայական տնտեսության համար, որի կազմավորումը հնարավոր չէ իրականացնել մեկ ժամվա ընթացքում: Դա պայմանավորված է նրանով, որ պատմականորեն շուկայական տնտեսության զարգացումը կատարվել է որպես բնական պրոցես՝ կանխորոշելով մարդկության տնտեսական և սոցիալական առաջադիմությունը: Հայտնի է, որ շուկայական հարաբերությունների ծագումը սկսվել է դեռևս նախադարյան հասարակարգի քայքայման ժամանակ: Բայց ապրանքադրամական հարաբերություններն իրենց ծաղկմանը հասան միայն կապիտալիզմի ժամանակ: Կապիտալիզմը կամ ազատ ձեռնբեցության համակարգը, որն առաջին անգամ ծագեց Անգլիայում՝ XVI դարում, խորտակեց միջնադարյան Եվրոպայի ֆեոդալական կապանքներն ու ավանդույթները և ճանապարհ հարթեց ժամանակակից շուկայական հասարակարգի համար:

Կապիտալիզմի տնտեսագիտության ուսումնասիրությունն առաջին հերթին ցույց է տալիս, որ կապիտալիստական երկրի տնտեսությունը ամերիկյան բոլոր հեղինակների կողմից բաժանվում է երկու մասի՝ մակրոտնտեսության և միկրոտնտեսության: Դրանցից առաջինն ընդգրկում է երկրի տնտեսությունն ամբողջությամբ վերցրած, կամ տնտեսության պետական սեկտորը կամ մենատնտեսությունները՝ մասնավոր սեկտորը: Այն գործ ունի, ազգային արտադրության ծավալի ընդհանուր մակարդակի, զբաղվածության ընդհանուր աստիճանի, եկամտի ընդհանուր ծավալի, գների ընդհանուր մակարդակի հետ և այլն:

Մինչդեռ, միկրոտնտեսական հետազոտությունները զբաղվում են կոնկրետ տնտեսական միավորների՝ տնտեսության առանձին ճյուղի, ֆիրմայի կամ մենատնտեսի գործունեությամբ և վերլուծում այնպիսի հասկացություններ, ինչպիսիք են՝ օրինակ՝ արտադրանքի արտադրությունն ու գինը, մեկ ֆիրմայում զբաղված աշխատողների թիվը, առանձին ձեռնարկության կամ ընտանիքի ծախսերն ու եկամուտները:

Ներկա հոդվածը նվիրված է միկրոտնտեսության հարցերից մեկի՝ ազատ ձեռնբեցության կազմակերպական ձևերի վերլուծությանը:

Միացյալ Նահանգների արտադրության ընդհանուր ծավալի 88 %-ը բաժին է ընկնում մասնավոր, իսկ 12 %-ը՝ պետական հատվածին¹, որը զգալիորեն տարբերվում է մյուս կապիտալիստական երկրներից, որտեղ պետական հատվածում են գտնվում ավտոգործարանները, գլանվածքի արտադրությունը, երկաթուղիները, ավիաուղիները, բանկերը, ծխախոտի խանութները և այլ ձեռնարկություններ: ԱՄՆ-ի պետական հատվածում են ընդգրկված ռազմական գործարանները, էլեկտրաէներգիայի մատակարարման համակարգը, ավիահոլանի խմիչքների խանութները: Պետական սեկտորում կան նաև սպասարկման ձեռնարկություններ՝ տրանսպորտի, կապի և հաղորդակցության ծառայությունները, ջրամատակարարումը, կրթությունը, բժշկական սպասար-

¹ С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензл, Экономика, М., 1995, с. 120.

կումը, հյուրանոցները և այլն: Սակայն, այդ տիպի արտադրանքի և ծառայությունների գերակշռող մասը դարձյալ արտադրվում է մասնավոր սեկտորում:

1989 թ. ԱՄՆ-ում գործում էին 19,5 մլն ֆիրմաներ, այդ թվում՝ 13,5 մլն ագարակագործ մենատնտեսություններ, 1,8 մլն ընկերակցություններ (պարտնյորություններ) և 4,2 մլն կորպորացիաներ: Դրանց գերակշռող մեծամասնությունը մանր ֆիրմաներ են, որոնց ձեռնարկուական եկամուտը տարեկան 100 հազար դոլլարից պակաս է²:

Միացյալ Նահանգների գյուղատնտեսության մեջ կան գրեթե 2 մլն ֆերմերային տնտեսություններ, որոնց արտադրական գործունեությունից ստացվող միջին տարեկան եկամուտը կազմում է ընդամենը 40 հազ. դոլլար³: ԱՄՆ-ում գոյություն ունեն ձեռնարկուական ֆիրմաների երեք հիմնական ձևեր՝ մենատնտեսություններ, ընկերակցություններ և կորպորացիաներ: Շատ թվաքանակի ամերիկյան բիզնեսի տիրապետող ձևը մեկ անձնավորության սեփականությունը հանդիսացող փոքր ձեռնարկությունն է՝ մենատնտեսությունը: Դրանց թվին են դասվում երկրի ագարակների գերակշռող մեծամասնությունը, մանրածախ առևտրի խանութները, կրպակները, ռեստորանները, ավտոպանսիոնատները, քիմիական մաքրման կետերը, դեղատները, ապահովագրման գործակալությունները, կինոսրահները և այլն, որոնց օրական եկամուտը չի գերազանցում 100 դոլլարը: Օրինակ՝ ինքնուրույն կրպակների մեծամասնությունը այսպես կոչված «ընտանեկան» խանութներ են: Սովորաբար այդպիսի կրպակներ են բացում այն մարդիկ, որոնց սկզբնական կապիտալը կազմում է ընդամենը մի քանի հազար դոլլար: Իսկ դա նշանակում է, որ տվյալ կրպակի օրվա դրամական շրջապտույտը չի գերազանցում 150 դոլլարը, հետևաբար, կրպակի տնօրենը այդպիսի շնչին շրջապտույտի դեպքում իր ջանքերի դիմաց չի վաստակում նույնիսկ նվազագույն եկամուտ: Այլ խոսքով՝ նման փոքր մասշտաբներով սկսած յուրաքանչյուր ձեռնարկում նախապես դատապարտված է ձախողման: Դրանով է բացատրվում այն հանգամանքը, որ մանրածախ առևտրի փոքր ձեռնարկությունների ընդհանուր թվաքանակի 30—50 %-ը երկու տարվա ընթացքում դադարում է գոյություն ունենալուց⁴:

Փոքր ձեռնարկության հիմնադրումն ու գործունեությունը, բացի կանխավճարվող կապիտալից, նրա տնօրենից հսկայական ջանքեր են պահանջում: Օրինակ՝ ֆերմերներն իրենց տնտեսության մեջ շաքարեղևի աշխատում են 55—65 ժամ, իսկ գյուղատնտեսական վարձու բանվորները՝ 45 ժամ⁵: Այլ խոսքով՝ ֆերմերները շաքարեղև ընթացքում ավելի շատ աշխատածամանակ են ծախսում, քան վարձու բանվորները: Ավելին՝ ֆերմերը և նրա ընտանիքի անդամները իրենց տնտեսության մեջ բավական ժանր ու տաղտկալի աշխատանք են կատարում, որոնց ջանքերը հազիվ թե բավական են ծայրը ծայրին հասցնելու համար:

Փոքր ձեռնարկություն հիմնադրելու համար ԱՄՆ-ում չի պահանջվում որևէ մուտավություն: Զուրաքանչյուր քաղաքացի, ով ունի մի որոշ կապիտալ, կարող է բացել այն, վարձել համապատասխան քանակով մարդ, բանկից վերցնել այնքան փոխառվություն, որքան կարող է ստանալ: Սակայն յուրաքանչյուր մենատնտես լիովին պատասխանատու է իր ձեռնարկության տնտեսական գործունեության հաջողության կամ ձախողման համար: Ստացված ողջ շահույթը պատկանում է սեփականատիրոջը, բայց յուրաքանչյուր կորստի համար դարձյալ նա է պատասխանատու: Եթե պարզվում է, որ կո-

² Ամերիկյան տնտեսության ուղեգծերը: Միացյալ Նահանգների լրատվական գործակալություն, էջ 73:

³ С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи, *Удл. анал.*, էջ 121:

⁴ П. Самуэльсон, *Экономика*, т. 1, М., 1992, с. 68:

⁵ Նույն տեղում:

րուստներն ավելի մեծ են, քան ներդրումները, անհատ մենատնտեսը պարտավոր է վճարել ղրանց համար՝ Նույնիսկ սնանկանալու գնով:

Այլ խոսքով՝ այդ կազմակերպական ձևի թերությունները զգալիորեն մեծ են: Այդ թերություններից են. առաջին՝ սովորաբար միանձնյա ձեռնբեցի ֆինանսական ռեսուրսները սուղ են, որի պատճառով փոքր ձեռնարկությունը չի կարողանում աճել և դառնալ խոշոր ֆիրմա: Օրինակ՝ նրա ֆինանսական հնարավորությունները սահմանափակված են այն դրամական գումարով, որը ձեռնբեցն ունի իր բանկային հաշվում կամ այն գումարով, որը նա կարող է ձեռք բերել որպես վարկ, պարտք վերցնել մերձավորներից և այլն: Քանի որ մենատնտեսությունների սնանկացման տոկոսը զգալիորեն բարձր է, առևտրական բանկերը դժկամությամբ են վարկեր տրամադրում նրանց:

Երկրորդ՝ հիմնադրելով միանձնյա ձեռնարկություն, սեփականատերը սկսած է կատարի իր տնտեսության կառավարման բոլոր ֆունկցիաները: Օրինակ՝ նա է ընդունում ու կատարում այն բոլոր որոշումները, որոնք կապված են աշխատողների ընդունման և նրանց վարձատրության, գնումների և վաճառքի, գովազդի, արտադրության տեխնիկական զարգացման հետ: Իսկ դա նշանակում է, որ տնտեսության կառավարման ֆունկցիոնալ մասնագիտացումից ստացվող պոտենցիալ օգուտները բոլորովին անհասանելի են փոքրամասշտաբ ձեռնարկությունների համար: Երրորդ՝ այնուամենայնիվ, փոքր ձեռնարկության ամենամեծ թերությունն այն է, որ մենատնտեսը համարվում է այսպես կոչված՝ «անսահմանափակ պատասխանատվության» սուբյեկտ: Դրա իմաստն այն է, որ ինքնուրույն ձեռնբեցները հնարավոր վտանգի են ենթարկում ոչ միայն իրենց ֆիրմայի ունեցվածքը, այլև իրենց անձնական ունեցվածքը՝ տունը, ավտոմեքենան, ամառանոցը:

Եթե ֆիրման վնասով է աշխատում և նրա վճարային մուտքերն անբավարար են ստացված վարկերն ու պարտքերը մարելու համար, ապա պարտատերերը կարող են հայց ներկայացնել դատարան՝ մենատնտեսի անձնական սեփականությունը բռնագրավելու համար:

Նշված թերի կողմերի հետ միասին փոքր ձեռնարկություններն ունեն նաև մի շարք տնտեսական առավելություններ: Դրանց առավելություններից մեկն այն է, որ միանձնյա ձեռնարկատերը կարող է ինքնուրույն և արագ որոշումներ կայացնել՝ առանց որևէ մեկի հետ խորհրդակցելու: Երկրորդ՝ գործող օրենքի համաձայն, անհատ սեփականատերը ավելի քիչ հարկեր է վճարում պետությանը և ավելի ցածր տոկոսադրույքներով, քան խոշոր ձեռնարկությունները՝ կորպորացիաները: Երրորդ՝ փոքր ձեռնարկությունը հաճախ պիտեն է ծառայում արտադրանքի կամ ծառայության բոլորովին նոր տեսակի՝ նորույթի թողարկման գործում: Օրինակ՝ ամերիկյան տեխնիկական նորարարությունների 55 %-ը մասն և միջակ ձեռնարկությունների ծնունդն է: Զորրորդ՝ քանի որ մենատնտեսի շահույթի մեծությունը կախված է տվյալ ձեռնարկության տնտեսական գործունեության հաջողությունից, ապա այդ պարագան ուժեղացնում է նրա նյութական շահագրգռվածությունն ու պատասխանատվությունը ձեռնարկման արդյունավետության բարձրացման գործում:

Երբ մենատնտեսները ցանկանում են ընդլայնել ձեռնարկությունը, ապա նրանք դա կարող են իրականացնել ձեռնարկատիրական ընկերակցություն հիմնելու միջոցով, որը կազմավորվում է երկու կամ ավելի համատերերի միավորման միջոցով՝ շահույթ ստանալու նպատակով: Ընկերակցության իրավունքներն ու պարտականությունները կարգավորվում են ինչպես ԱՄՆ-ի այն նահանգի օրենքներով, որտեղ այն հիմնադրվել է, այնպես էլ ընկերակցության համատերերի կողմից ընդունված իրավաբանական համաձայնագրով: Այդ փաստաթղթում մատնանշվում են. առաջին՝ դրամի այն գումարը, որը

8 Ամերիկյան տնտեսության ուրվագծերը: Միացյալ Նահանգների լրատվական գործակալություն, էջ 75:

ներդրվում է յուրաքանչյուր համատիրոջ կողմից, երկրորդ՝ այն պարտականությունները, որոնք ստանձնում են համատերերից յուրաքանչյուրը, երրորդ՝ այսպես կոչված «անհայտ համատիրոջ» մասնակցությունը, որը ձեռնարկության դեկավարմանը չի մասնակցում, բայց կապիտալ է ներդնում գործի մեջ:

Այսպիսով՝ ընկերակցությունը բիզնեսի կազմակերպման այն ձևն է, որի սլայմաններում երկու կամ ավելի անձինք պայմանավորվում են ձեռնարկություն հիմնելու, այն տիրելու և կառավարելու մասին: Սովորաբար նրանք միավորում են ինչպես իրենց ֆինանսական ռեսուրսները, այնպես էլ իրենց անձնական ձեռնբերեցությունը, մտահղացումները, ունակությունները և պրակտիկ փորձը: Դրան համապատասխան, թե՛ ստացված եկամուտները և թե՛ կորուստներն ու պարտքերը բաշխվում են գործընկերների միջև:

Ձեռնարկատիրական ընկերակցության առավելություններն են. առաջին՝ ինչպես մենատնտեսության կազմակերպումը, ընկերակցությունների հիմնադրումը ևս որևէ դժվարություն չի ներկայացնում: Օրինակ՝ այն կապված չէ բյուրոկրատական քաշքշուկների հետ: Բոլոր դեպքերում գործընկերների միջև կնքվում է պայմանագիր, որը կարող լինել ինչպես բանավոր, այնպես էլ գրավոր: Բայց երբ իրավաբանի օգնությամբ կազմվում է պաշտոնական գրավոր պայմանագիր տվյալ ընկերակցության մասին, ապա դա ավելի գործնական տեսք է ստանում և բացառում է հետագա թյուրիմացությունները:

Երկրորդ՝ երկու կամ ավելի գործընկերների առկայության շնորհիվ հնարավոր է դառնում ֆիրմայի կառավարման ֆունկցիոնալ մասնագիտացումը: Երրորդ՝ մի քանի ձեռնբերեցների ֆինանսական միջոցների միավորման շնորհիվ, ընկերակցության դրամական կապիտալը համեմատաբար ավելի խոշոր է, քան անհատ մենատնտեսի կապիտալը, որը բանկիրներին վստահություն է ներշնչում առանց վարանելու վարկավորելու ընկերակցության տնտեսական գործունեությունը:

Ընկերակցության գլխավոր թերությունն այն է, որ այդ ձեռնարկությունը ճիշտ այնպես, ինչպես և մենատնտեսությունը, համարվում է «առնահամաժակ պատասխանատվություն» ունեցող սուբյեկտ: Դա նշանակում է, որ յուրաքանչյուր գործընկեր պատասխանատվություն է կրում ձեռնարկության բոլոր անհաջողությունների համար՝ անկախ նրանից, թե ֆինանսական կորուստները կամ դրամական պարտքերն իր անձնական գործողությունների հետեւած են, թե՛ յուրաքանչյուր այլ գործընկերոջ կատարած սխալների արդյունքը: Ավելին՝ բիզնեսի գծով յուրաքանչյուր գործընկեր խաղաքարտի վրա է դնում ոչ միայն ֆիրմայում ներդրած իր կապիտալը, այլև իր ընտանիքի անձնական սեփականությունը՝ տունը, ավտոմեքենան, ամառանոցը, խնայաբանկի ավանդները, արժեթղթերը:

Ընկերակցության կազմակերպման երկրորդ թերությունն այն է, որ հաճախ գործընկերների շահերը չեն համընկնում, որի հետևանքով նրանց միջև առաջանում են տարաձայնություններ, իսկ երբ դրանք լուրջ բնույթ են կրում, ապա ձեռնբերեցությունը դատապարտված է ձախողման: Ավելին՝ ընկերակցության գործունեության տեղությունը անհնար է կանխատեսել, քանի որ ընկերակցությունից որևէ գործընկերոջ դուրս գալու կամ մահվան դեպքում ֆիրման կամ կազմավորվում է կամ էլ իրավաբանի օգնությամբ կազմվում է բոլորովին նոր համաձայնագիր: Երրորդ թերությունն այն է, որ ինչպես մենատնտեսության կազմակերպման դեպքում, այստեղ ևս մեծ դժվարություններ են առաջանում նոր ֆինանսական կապիտալ կամ փոխառու դրամական միջոցներ ներգրավելու գործում, որոնք խիստ անհրաժեշտ են հատկապես ֆիրմայի խոշորացման, նրա հետագա տնտեսական աճի պայմաններում: Եթե տվյալ ձեռնարկությունը ընդլայնվում է և նրա աճի հեռանկարները բավական չափատավոր են, ապա հաշվի առնելով գործընկերության վերահիշյալ թերությունները՝ նրա տնօրենները այն փոխարինում են կորպորացիայով:

Ի տարբերություն մենատնտեսության կամ ընկերակցության՝ կորպորացիան բիզնեսի կազմակերպման այն ձևն է, որը ԱՄՆ-ի գործող օրենքների

համաձայն, ունի իրավաբանական անձի իրավունք: Կորպորացիա անվանումն առաջացել է լատիներեն «կորպուս» բառից, որը նշանակում է «մարմին», «անձ»: Որպես իրավաբանական անձ, կորպորացիան միշտ պահպանում է իր իրավական գոյությունը՝ անկախ նրա տնօրենների կամ փայատերերի ֆիզիկական գոյությունից: Օրինակ՝ եթե գործընկերությունը համատերերից մեկի մահվան պատճառով անմիջապես զազարում է գոյություն ունենալուց, ապա կորպորացիան միշտ պահպանում է իր իրավական գոյությունը, նույնիսկ երբ մահանում է սեփականատերերից կամ փայատերերից որևէ մեկը, կամ էլ նոր փայատեր է ընդունվում կորպորացիա:

Որպես իրավաբանական անձ, կորպորացիան կարող է ձեռք բերել նյութական, ֆինանսական և աշխատանքային ռեսուրսներ, բանկերից ստանալ փոխառվածություններ, արտագրել և վաճառել իր արտադրանքը, ինչպես նաև կատարել այն բոլոր ֆունկցիաները, որոնք իրականացնում են մյուս տիպի ձեռնարկությունները: Այն փաստը, որ կորպորացիաները ԱՄՆ-ի բոլոր ֆիրմաների ընդհանուր թվաքանակում կազմում են միայն 18 %, բայց արտադրում են այդ երկրի արդյունաբերական արտադրանքի ընդհանուր ծավալի 90 %-ը⁷, ցույց է տալիս, որ խոշոր կորպորացիաները գերիշխող դեր են կատարում Միացյալ Նահանգների տնտեսության մեջ: Ավելին՝ ԱՄՆ-ում գործող մոտավորապես 3 մլն կորպորացիաներից 500 ամենախոշոր կորպորացիաների շահույթի գումարը 1978—1990 թթ. ընթացքում 61,5 մլրդ դոլլարից ավելացել է 93,3 մլրդ դոլլարի, իսկ դրանց կապիտալը 898,5 մլրդ դոլլարից աճել է 2298,6 մլրդ դոլլարի⁸: 1990 թ. այդ ֆիրմաներում զբաղված աշխատողների թիվը կազմել է 12,4 մլն մարդ⁹: Հատկանշական է, որ երկրագնդի ամենահարուստ 22 կամ 24 երկրի տարեկան ազգային եկամուտն է գերազանցում «Ջենեռալ մոտորզ» ֆիրմայի տարեկան վաճառքի գումարը:

Որո՞նք են բիզնեսի կազմակերպման այդ առաջատար ձևի՝ կորպորացիաների առավելությունները: Առաջին՝ կորպորացիաները այդպիսի հսկայական չափերի են հասել հատկապես այն բանի շնորհիվ, որ դրանք հետագա ընդլայնման և աճի համար դրամական կապիտալ ներգրավելու չափազանց արդյունավետ ուղիներ են գտել: Այդ ուղիներից մեկը կորպորացիայի կողմից արժեթղթերի՝ բաժնետոմսերի և փոխառության տոմսերի թողարկումն ու վաճառքն է բնակչությանը, որը նրան հնարավորություն է տալիս ներգրավել հարյուր հազարավոր, նույնիսկ միլիոնի հասնող քաղաքացիների դրամական խնայողությունների մի մասը: Ըստ որում, այդ բաժնետոմսերի և փոխառության տոմսերի առջև ու վաճառքը կատարվում է արժեթղթերի շուկայի՝ ֆոնդային բորսայի միջոցով, որը զգալիորեն հեշտացնում է արժեթղթերի տեղաշարժը գնորդների և վաճառողների միջև:

Կորպորացիան իր հետագա զարգացմանը և աճին զուգընթաց կարող է նոր, ավելի մեծ դրամական կապիտալ ձեռք բերել՝ բաժնետոմսերի թողարկումն ավելաբանելու և վաճառելու միջոցով: Հասկանալի է, որ թղթադրամի տպագրության՝ նման չափից մեծ քանակությամբ բաժնետոմսերի թողարկման հետևանքով կարող են արժեզրկվել բաժնետոմսերը:

Հատկանշական է, որ բաժնետերերը, այսինքն՝ փայատերերը, կարող են իրենց բաժնետոմսերը կանխիկ փողով վերափառել ցանկացած անձնավորության, որը գանկանում է գնել դրանք: Հետևաբար՝ կորպորացիայի այսօրվա փայատերերը պարտադիր չէ, որ լինեն նրանք, ովքեր ձեռք են բերել առաջին թողարկման բաժնետոմսերը: Ավելի հավանական է, որ այսօրվա փայատերերն իրենք բաժնետոմսերը գնել են նախորդ փայատերերից՝ արժեթղթերի շուկայում՝ միջնորդի (բրոկերի) օգնությամբ:

7 К. Р. Макконелл, С. Л. Брю, Экономика. Принципы, проблемы и политика. т. 1, М., 1992, с. 110.

8 Ամերիկյան տնտեսության ուղիղտեսիվ Միացյալ Նահանգների լրատվական գործակալություն, էջ 79:

9 Նույն տեղում:

Շուկայական տնտեսության մեջ զուտությամբ ունի բաժնետոմսերի երկու տեսակ՝ սովորական և արտոնյալ բաժնետոմսեր: Սովորական բաժնետոմսերն ապահովում են փայտատերերի իրավունքը երկու դեպքում էլ՝ սեփականության նկատմամբ: Բացի այդ, նրանք ձայնի իրավունք ունենալով՝ այդ ընկերության դեկլար մարմինների ընտրություններում, ինչպես նաև կայուն երաշխիքներ՝ յուրաքանչյուր եռամսյակում ստանալու կորպորացիայի որոշակի շահութաբաժինը (դիվիդենդ): Օրինակ՝ եթե փայտատերը կորպորացիայի թողարկած 100 հազար զուլառ ընդհանուր գումարով բաժնետոմսերից գնել է 1000 զուլառ բաժնետոմսեր, ապա ունի նշանակում է, որ նա այդ բաժնետիրական ընկերության 1 %-ի սեփականատերն է և իրավունք ունի ստանալ այդ ընկերության դիվիդենդի խորհրդի սահմանափակ 1. բաշխման ենթակա շահույթի (դիվիդենդի) 1 %-ը: Բացի այդ, երեսուցյակի ընկերությունը ստանալով ընտրություններում նրան է պատկանում բոլոր ձայների 1 %-ը:

Բացի սովորական բաժնետոմսերից, կորպորացիան թողարկում է նաև արտոնյալ բաժնետոմսեր, որոնք սովորականից տարբերվում են նրանով, որ ընկերության շահույթների գումարը սահմանափակ է, ապա արտոնյալ բաժնետոմսի տերերը առաջնահերթ շահութաբաժին ստանալու իրավունք ունեն սովորական բաժնետոմսեր ունեցողների համեմատությամբ:

Կորպորացիաների մյուս կարևոր առավելությունն այն է, որ նրա փայտատերերը սահմանափակ պատասխանատվություն ունեն, այսինքն՝ պատասխանատու չեն ընկերության պարտքերի համար: Եթե փայտատերը 1000 զուլառ է վճարել 10 բաժնետոմս գնելու համար, բայց կորպորացիան սնանկացել է, ապա նա կկորցնի միայն իր վճարած 1000 զուլառը: Նման պարագայում պարտատերերը կարող են հաջող նեոկայացնել կորպորացիային, որպես իրավաբանական անձի, մինչդեռ փայտատերերն ազատվում են իրավական պատասխանատվությունից: Ահա այդպիսի սահմանափակ պատասխանատվության իրավունքն էլ հենց գոյություն ունի հեշտացնում է ֆինանսական կապիտալ ձեռք բերելու երեսուցյակի ընկերությունը:

Չեռնարկությունների կորպորացիան կառուցվածքը առավելություններից բացի ունի նաև թերություններ: Թերություններից մեկը՝ կապված է ընկերության շահույթներից հարկերի գանձման համակարգի հետ: Այսպես՝ կորպորացիաների արդյունավետ դործունեության հիմնական խոչընդոտներից մեկը որանց շահույթներից գանձվող ֆեդերալ բարձր հարկերն են: Օրինակ՝ 100 հազար զուլառից մեծ եկամուտ ունեցող կորպորացիաների ֆեդերալ հարկը 1985 թ. կազմում էր 46 %¹⁰: Բացի այդ, ընկերության շահույթի այն մասը, որը վճարվում է փայտատերերին, որանք դիվիդենդ, ևս մեկ անգամ ենթարկվում է հարկման, այսինքն՝ փայտատերերը ստացած դիվիդենդից վճարում են եկամտահարկ: ԱՄՆ-ում ու հայտնի է որպես «կրկնակի հարկադանձում»:

Երկրորդ՝ բիզնեսի կազմակերպման կորպորացիայի ձևի մյուս թերությունը այն է, որ «Գե.Յեմաժ» հետապնդություններ է պարունակում որոշ շահութաբաժինների համար: Այսպես՝ կորպորացիայի սեփականատերերը, այսինքն՝ բաժնետերերը, ոտոնը թիվը հասնում է հաշվող հաղարավոր մարդկանց, նույնիսկ միլիոնների, տառանջատվում են կորպորացիայի կառավարիչներին: Բիզնես հեշտացնում է կորպորացիայի կառավարումը, բայց այդ դեպքում կառավարիչները հաճախ գալթակղվում են ոտոնի՝ հինգից իրենց սեփական շահերից, անտեսելով բաղմահազար բաժնետերերի շահերը: Դա բացատրվում է նրանով, որ փաստորեն կորպորացիայի վարչության տարեկան ժողովում սովորաբար կարեորագույն որոշումներն ընդունվում են բաժնետերերի «լիազորատերերի» հիման վրա: Այսպես՝ կորպորացիայի վարչությունը դրավոր դիմում է յուրաքանչյուր բաժնետերերի՝ խնդրելով լիազորագիր ուղարկել վարչություն և թույլատրել օգտագործելու նրա ձայնի իրավունքը բլիսար-

10 Պ. Մամուկչյան, Վ. Նորդհաուս, Ծանոթագրություն (դասագրքի ուղեկցիկ), Երևան, 1991, էջ 105:

կության ժամանակ, Բաժնեատերերից շատերն ընդհանրապես ոչ մի պատասխան չեն ուղարկում և անձամբ չեն ներկայանում ժողովին: Այնուամենայնիվ, ստացված գրավոր լիազորագրերի հիման վրա կորպորացիայի կառավարիչներս ընդունում են իրենց համար ցանկալի որոշումներ, որոնք երբեմն հակասում են բաժնետերերի շահերին:

Ավելին՝ բաժնետերերը շատ քիչ գիտեն կամ բոլորովին անտեղյակ են այն մասին, թե որքանով է արդյունավետ կառավարվում «իրենց» կորպորացիան: Քանի որ կորպորացիայի կողմից շրջանառության մեջ թողարկված 15 մլն բաժնետոմսերի ընդհանուր թվաքանակից շարքային փայտերը կարող է ունենալ ընդամենը 100 կամ 1000 բաժնետոմս, ապա պարզ է, որ նրա մեկ ձայնի իրավունքը, ըստ էության, որևէ դեր չի կարող խաղալ: Ձայնի իրավունքը չօգտագործելը կամ սեփական լիազորությունների լիակատար հանձնումը կորպորացիայի պաշտոնական անձերին հանգում է նրան, որ վերջիններս հնարավորություն են ստանում կամայականորեն լուծելու կորպորացիայի շահույթի բաշխման և բաժնետերերի շահութաբաժնի վճարման հարցերը, որի հետևանքով շահերի բախումներ են առաջանում կառավարիչների և բաժնետերերի միջև: Օրինակ՝ կորպորացիայի կառավարիչները սովորաբար բաժնետերերի հաշվին բարձրացնում են ինչպես իրենց, այնպես էլ մտերիմ գործընկերների կամ ֆիրմայում աշխատող բարեկամների՝ աշխատավարձի և դրամական պարգևների չափերը, մինչդեռ այդ դրամական միջոցները կարող էին ծախսվել փայտերերին վճարվող շահութաբաժնի մեծացնելու նպատակով:

Կապիտալիստական աղատ ձեռնբեցության վերահիշյալ համակարգի կազմակերպական բոլոր ձևերի՝ մենատնտեսության, ընկերակցության և կորպորացիայի գործունեությունը հիմնված է այնպիսի սկզբունքների վրա, ինչպիսիք են՝ 1) արտադրության միջոցների մասնավոր սեփականությունը, ազատ ձեռնբեցությունն ու ընտրությունը, 2) անձնական շահը որպես տնտեսավարման գլխավոր շարժառիթ, 3) մրցակցությունը ինչպես ապրանք արտադրողների, այնպես էլ գնորդների միջև, 4) շուկայական տնտեսությունը կամ գների համակարգը, 5) պետության սահմանափակ դերը տնտեսության կառավարման գործում:

Կապիտալիստական երկրներում մասնավոր սեփականության իրավունքը պահպանվել է դարերի ընթացքում և ամրապնդվել է կտակելու, ժառանգություն տալու իրավունքով: Շուկայական տնտեսության մեջ արտադրության հիմնական միջոցները՝ հողը, գործաբանները, ֆաբրիկաները, մեքենաները և սարքավորումները, որպես կանոն, մասնավոր սեփականություն են: Հստ որում, յուրաքանչյուր հողակտոր, ձեռնարկություն, շինություն կամ այլ օբյեկտ, ունի օրենքով հաստատված սեփականության վավերագիր, որը նրա սեփականատիրոջը իրավունք է տալիս իր հայեցողությամբ տիրել, տնօրինել, օգտագործել կամ պարզապես շահագործել դրանք: Այդ հիմնական միջոցներն ունեն շուկայական արժեք, որի հիման վրա դրանք շուկայում ազատ գնվում և վաճառվում են ցանկացած գնով:

Քանի որ կապիտալիստական շուկայական տնտեսության մեջ արտադրության հիմնական միջոցները մասնավոր սեփականություն են, ապա դրանց օգտագործումից ստացված եկամուտը ևս յուրացվում է սեփականատերերի կողմից: «Կապիտալիզմ» անունն էլ հենց ծագել է արտադրության հիմնական միջոցները, այսինքն՝ կապիտալը տնօրինելու, օգտագործելու և դրանից շահույթ ստանալու իրավունքից:

Մասնավոր սեփականության սկզբունքի հետ սերտորեն կապված է ձեռնբեցության և ընտրության ազատությունը, որը գործնականում իրականացվում է շուկայական հարաբերությունների միջոցով: Ձեռնբեցության ազատությունը նշանակում է, որ յուրաքանչյուր մասնավոր անձ կամ ֆիրմա իրավունք ունի իր հայեցողությամբ ձեռք բերել արտադրության միջոցներ, վարձել աշխատուժ, կազմակերպել արտադրության կամ ծառայության պրոցեսը և իր ապրանքը կամ ծառայությունը շուկայում վաճառել դարձյալ ֆիր-

մայի հայեցողությամբ, Ընտրության ազատությունն իր հերթին նշանակում է, որ յուրաքանչյուր աշխատունակ մարդ կարող է ընտրել և զբաղվել աշխատանքի այն տեսակով, որը համապատասխանում է իր աշխատանքային ունակություններին կամ մասնագիտական որակավորմանը:

Քանի որ կապիտալիստական հասարակարգի հիմքը մասնավոր սեփականությունն է, ապա շուկայական տնտեսության գործողության զխավոր շարժիչ ուժը կամ անհատ մարդկանց գործունեության հիմնական շարժառիթը նրանց անձնական շահերն են: Յուրաքանչյուր մասնավոր ֆիրմա կամ անհատ ձեռներեց իր ցանկությամբ ընտրում է բիզնեսի այն տեսակը, որը ձեռնտու է անձամբ իրեն: Տնտեսական գործունեության ընտրության ազատությունը, որն իրականացվում է ձեռներեց մարդկանց կողմից առավելագույն շահույթ ստանալու նպատակով, նրանց միջև առաջացնում է մրցակցություն, որը կապիտալիզմի ամենաբնորոշ հատկություններից մեկն է: Ըստ որում, մրցակցությունը կապիտալիստական շուկայական տնտեսության զխավոր կարգավորիչ ուժն է և տեխնիկական առաջադիմության միջոցը:

Այնուամենայնիվ, կապիտալիստական տնտեսության հիմնական կարգավորիչ մեխանիզմը շուկայական կամ զնագոյացման համակարգն է: Ինչպես հայտնի է, սոցիալիստական տնտեսության մեջ նյութական բարիքների արտադրության և դրանց բաշխման հետ կապված բոլոր որոշումներն ընդունում է պետությունը: Բոլորովին այլ բնույթ ունի կապիտալիստական շուկայական տնտեսությունը, որտեղ անհատ ձեռներեցներն ու մասնավոր ձեռնարկություններն են ընդունում արտադրության և ապսուսման վերաբերյալ բոլոր հիմնական որոշումները: Դա մի տնտեսություն է, որտեղ գները, շուկաների, շահույթների կամ կորուստների, տնտեսական խթանների և դրամական պարզենների համակարգերն են որոշում «ինչ», «ինչպես» և «ում համար» արտադրել, երեք հիմնահարցերը: Այլ խոսքով՝ կապիտալիստական ձեռնարկություններն արտադրում են միայն այն ապրանքները, որոնք ամենաշահույթաբեր են («ինչ»), կիրառում են հատկապես այն տեխնիկական ու տեխնոլոգիան, որոնք ապահովում են նվազագույն ծախսումները («ինչպես»), իսկ ստացված արդյունքի բաշխումն ու սպառումը որոշվում են անհատ մարդկանց կամ ընտանիքների ստացած աշխատավարձով, շահույթով և այլ եկամուտներով («ում համար»):

Այդ սկզբունքի հիմքում ընկած է անգլիացի հայտնի տնտեսագետ Ադամ Սմիթի տեսակետն այսպես կոչված «անտեսանելի ձեռքի» մասին: Ա. Սմիթի «Ժողովուրդների հարստությունը» աշխատությունը, որը լույս է տեսել դեռևս 1776 թ., ժամանակակից տնտեսագիտության առաջնեկն է: Այդ աշխատության մեջ նա հիմնավորեց, որ ազատ շուկայական տնտեսության մեջ յուրաքանչյուր անհատ մարդ, ղեկավարվելով դուրս իր անձնական եսասիրական շահերով, կարծես թե մի անտեսանելի ձեռքով առաջնորդվում է՝ ձեռք բերելու առավելագույն բարիքներ մյուս մարդկանց և ամբողջությամբ հասարակության համար՝ ակամա իր անձնական շահերը զուգորդելով հասարակական շահերի հետ:

Շուկայական տնտեսության հիմնական առավելությունը այն է, որ նպաստում է նյութական, աշխատանքային և ֆինանսական ռեսուրսների արդյունավետ բաշխմանը և օգտագործմանը: Մրցակցային շուկայական տնտեսության համակարգն առաջարկի և պահանջարկի հարաբերակցության ազդեցության միջոցով այդ ռեսուրսներն ուղղում է տնտեսության այն ճյուղերն ու ոլորտները, որոնց արտադրանքի նկատմամբ հասարակության պահանջ-մուտքներն ամենաբարձրն են: Ըստ որում, շուկայական մրցակցությունը ապրանքատարածության խթանում է ներդնել նոր, առավել արդյունավետ տեխնիկա և տեխնոլոգիա՝ նպաստելով ռացիոնալ օգտագործելու արտադրական ռեսուրսները: Այլ խոսքով՝ առաջնորդվելով սեփական անձնական շահերով, անհատ ձեռներեցը կամ ֆիրման առկա ռեսուրսների նվազագույն ծախսումներով հասարակության համար ապահովում է առավելագույն արդյունքներ: Հետևաբար՝ շուկայական տնտեսության հիմնական առավելությունն այն է, որ

այդ համակարգն անընդհատ խթանում է արտադրության արդյունավետության առավելագույն բարձրացմանը:

Այդ առավելությունների հետ միասին, շուկայական տնտեսության համակարգն ունի նաև թերություններ: Այդ թերություններից են. առաջին՝ ազատ ձեռներեցության համակարգն ամենաընդունակ, ճարպիկ, գործարար մարդկանց հնարավորություն է տալիս կուտակել խոշոր հարստություն, որի հետևանքով եկամուտների չափազանց անհավասար բաշխում է կատարվում հասարակության անդամների միջև: Երկրորդ՝ մրցակցային շուկայական համակարգը չի ապահովում երկրի աշխատունակ բնակչության զբաղվածությունը աշխատանքով, որի հետևանքը միլիոնավոր մարդկանց գործազրկությունն է:

Սակայն, ի պատասխան տնտեսության շուկայական մեխանիզմի թերությունների, կապիտալիստական պետությունը շուկայի «անտեսանելի ձեռքին»՝ զուգահեռ օգտագործում է կառավարության «տեսանելի ձեռքը», այսինքն՝ միջամտությունը տնտեսության կարգավորման խնդիրներում:

Այստեղից հետևում է, որ աշխարհի ոչ մի երկրում զուտ շուկայական տնտեսություն գոյություն չունի: Միացյալ Նահանգների տնտեսությունը, օրինակ, բնութագրվում է որպես «խառը տնտեսություն», որտեղ առկա են և՛ շուկայական, և՛ վարչահամայնական տնտեսության տարրերը: Ներկայումս ԱՄՆ-ում տնտեսական որոշումների մեծ մասն ընդունվում է շուկայական մեխանիզմի միջոցով, բայց պետությունը չափազանց կարևոր դեր է կատարում շուկայի գործունեությունը կարգավորելու և վերահսկելու գործում:

Կապիտալիստական պետությունը կատարում է մի շարք տնտեսական ֆունկցիաներ: Դրանցից են. առաջին՝ պետությունը սահմանում է «տնտեսական խաղի» կանոնները, այսինքն՝ այն օրենքները, որոնք կարգավորում են գործարար մարդկանց, ֆիրմաների, սպառողների և պետության տնտեսական փոխհարաբերությունները: Այդ օրենքներով են որոշվում սեփականության օգտագործման իրավունքներն ու ձևերը, ձեռնարկությունների գործունեության պայմանները, արհմիությունների և ադմինիստրացիայի փոխադարձ պարտավորությունները և այլն, որոնց նպատակը շուկայի արդյունավետ գործունեության ապահովումն է:

Պետության երկրորդ կարևոր ֆունկցիան երկրի տնտեսության կայունացումն է, քանի որ կապիտալիզմը իր ծագումից սկսած միշտ տառապում է այնպիսի հիվանդություններով, ինչպիսիք են՝ ինֆլյացիան և գործազրկությունը: Տնտեսության կայունացման և բնակչության զբաղվածության բարելավման միակ ուղին պետության կողմից իրականացվող ակտիվ ֆինանսական և հարկային քաղաքականությունն է: Այդ տնտեսական լծակների օգնությամբ կառավարությունը զգալիորեն ազդում է արտադրության աճի տեմպերի, զբաղվածության և գների աճի մակարդակի վրա՝ մեղմելով ինֆլյացիայի և գործազրկության բացասական հետևանքները:

Կապիտալիստական պետությունը կատարում է նաև եկամուտների և հարստության վերաբաշխման ֆունկցիա, որի նպատակը սոցիալական արդարության պահպանումն է: Շուկան հրաշալի միջոց է հարուստների դասակարգին սպասարկելու համար, սակայն այն բացարձակապես անտարբեր է աղքատների նկատմամբ: Այսպես՝ կապիտալիստական երկրներում միշտ գոյություն ունի շքեղ և թանկարժեք առանձնատների ավելցուկ, իսկ մյուս կողմից՝ էժանագին բնակարանների պակաս, թեև վերջիններիս սոցիալական կարիքները գերազանցում են առաջիններին: Ավելին՝ ազատ շուկան հասարակության բոլոր անդամներին և յուրաքանչյուրին չի ապահովում բավարար սննդով, հագուստով, կրթության և բժշկական սպասարկմամբ:

Շուկան այդ պահանջները կատարում է միայն նրանց համար, ովքեր ցանկանում են և կարող են վճարել: Հետևաբար՝ ազատ շուկայական համակարգն անխուսափելիորեն առաջացնում է տարբեր անհատների դրամական եկամուտների և սպառման բավական մեծ անհավասարություն: Այդ պատճառով էլ պետությունը ձգտում է փոփոխել բնակչության տարբեր խավերի

եկամուտների չափերը, եկամուտներ, որոնք գոյանում են շահույթից, աշխատավարձից, վարձավճարներից և շահութաբաժիններից: Երկրի կառավարությունը նշված եկամուտներից գանձվող հարկերն օգտագործում է սոցիալական վճարումների նպատակով, որոնք ֆինանսական ապահովության միջոց են ծառայում՝ աղքատներին օգնելու համար:

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ФОРМЫ СИСТЕМЫ СВОБОДНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

М. Г. ВАСИЛЯН

Р е з ю м е

Статья посвящена анализу функционирования рыночной экономики капитализма — подробному рассмотрению организационных форм, финансовой структуры и характерных черт деловых предприятий. В США существуют три основных типа предпринимательских фирм: единоличные владения, партнерства и корпорации. В этой стране насчитывается более 13 млн. единоличных владений, но большинство из них являются мелкими фирмами. В экономическом отношении более значимыми являются корпорации, поскольку большая часть общего объема производства и прибыли приходится на их долю. Поэтому американская экономика — это экономика большого бизнеса, поскольку во многих отраслях ведущие позиции занимает именно небольшое число крупных корпораций. Более того, как показывают исследования, в большинстве основных отраслей экономики США господствуют гигантские корпорации, капиталы, ежегодный объем продажи которых исчисляется миллиардами долларов, количество рабочих достигает сотен тысяч человек, их акции распространены среди сотен тысяч и более владельцев, а прибыли достигают сотен миллионов долларов.