მიკროეკონომიკა

ავთანდილ სილაგაძე
ჯემალ კახნიაშვილი
ელგუჯა მექვაბიშვილი



380·1(075.8)
ს-50

ა.სილაგაძე, ჯ.კახნიაშვილი, ე.მექვაბიშვილი

მიკროეკონომიკა

№ 1080-

თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა
თბილისი 2006

რეცენზენტები: ე.მ.დ., პროფ. **თეიმურაზ ბერიძე**
ე.მ.დ., პროფ. **პარმენ ლემონჯავა**

რედაქტორი: ე.მ.დ., პროფ. **მიხეილ ჯიბუტი**

მიკროეკონომიკსი – სახელმძღვანელო უმაღლესი სასწავლებლების სტუდენტებისათვის. ავტორები: პროფ. ა. სილაგაძე, პროფ. ჯ. კახნიაშვილი, პროფ. ე. მექვაბიშვილი. თბ., 2006. 387 გვ.

სახელმძღვანელოში თანმიმდევრულადაა გადმოცემული საბაზრო ეკონომიკის თეორიის ძირითადი ცნებები. წარმოდგენილია ეკონომიკსის უმნიშვნელოვანესი განყოფილება მიკროეკონომიკსი. მიკროეკონომიკსის მთავარი პრინციპების ახსნისას გამოყენებულია ცნობილი დასავლეთელი მეცნიერი ეკონომისტების (პ. სამუელსონი და ვ. ნორდჰაუსი; კ. მაკკონელი და ს. ბრიუ; გრ. მენქიუ; ჯ. საქსი და ფ. ლარენი; ს. ფიშერი, რ. დორნბუში და რ. შმალენზი, და სხვ.) ნაშრომები. სახელმძღვანელოში ასევე ფართოდაა გამოყენებული საქართველოს რეალური სინამდვილის ამსახველი მასალები.

© თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 2006

© ა. სილაგაძე, ჯ. კახნიაშვილი, ე. მექვაბიშვილი, 2006

გამომცემლობა „უნივერსალი", 2006
თბილისი, 0128, ი. ჭავჭავაძის გამზ. 1, ☎: 29 09 60, 8(99) 17 22 30
E-mail: universal@internet.ge

ISBN 99940-61-51-8

თავი 1. ეკონომიკსის საგანი და კვლევის მეთოდოლოგია

1.1. ეკონომიკსის (ეკონომიკური თეორიის) შესწავლის აუცილებლობა

თითოეული ადამიანი ყოველდღიურ ცხოვრებაში ეხება რომელიმე ეკონომიკურ მოვლენას. მაგალითად, შრომის ანაზღაურება, უმუშევრობა, კაპიტალის ეფექტიანი გამოყენება, აქციების კურსის ცვლილება, ინფლაცია. ისინი მეტნაკლებად დაკავშირებულნი არიან ოჯახური მეურნეობების სქმიანობასთან. ამ გაგებით, დასახელებული ეკონომიკური მოვლენების დაღებითად გადაწყვეტის მცდელობა ეკონომიკური თეორიის შესწავლის საწყისი საბაბია.

ეკონომიკსი არ შემოიფარგლება მხოლოდ წმინდა ოჯახური პრობლემებით. იგი იჭრება ეკონომიკური პოლიტიკის სფეროშიც, კერძოდ იმ საკითხების გადაჭრაში, რომლებიც მეტ-ნაკლები ზომით საზოგადოების თითოეულ წევრს ეხება. მაგალითად, უმუშევრობის წარმოშობის შემთხვევაში, სახელმწიფო შეიმუშავებს მისი შემცირების პოლიტიკას. ეს უკანასკნელი ძირითადად აგებულია ახალი სამუშაო ადგილების შექმნაზე. ეს კი შეიძლება განხორციელდეს, როგორც საზოგადოების წევრთა გადასახადების გადიდების, ასევე სახელმწიფოს მიერ ინვესტირებაზე კერძო კაპიტალის წახალისებით. რომელი გზა უფრო მისაღებია?

ეკონომიკური თეორიის სფეროში შედის აგრეთვე მეწარმეობასთან დაკავშირებული საკითხები. მაგალითად, რატომ დაეცა კატასტროფულად აქციების კურსი 1929-33 წლებში და რატომ გაიზარდა მკვეთრად მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ პერიოდში? ან რატომ იზრდება ობლიგაციების კურსი მაშინ, როცა აქციების კურსი ეცემა? რა ურთიერთკავშირი არსებობს ამ ორი სახის ფასიანი ქაღალდის კურსის მოძრაობაში?

ასევე, ეკონომიკსმა უნდა შეძლოს უპასუხოს საზოგადოებისა და ერის წინაშე დასმულ ისეთ პრობლემებს, როგორიცაა: მოსახლეობის ზრდის სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები ცალკეული ქვეყნისთვის და მთლიანად მსოფლიოსთვის; განუვითარებელი ქვეყნების ეკონომიკური ზრდა და მისი მნიშვნელობა უახლოეს და შორეულ პერსპექტივაში და ა.შ.

ყველა დასახელებულ და ასევე სხვა მრავალ კითხვაზე პასუხის გაცემა მოითხოვს ეკონომიკური თეორიის ცოდნას. აქ კი არ არსებობს ერთხელ და სამუდამოდ მოცემული მზა პასუხი.

მაინც რა არის ეკონომიკური თეორია? არის თუ არა იგი მზა რეკომენდაციების ნაკრები, რომელიც უშუალოდ იქნებოდა გამოყენებული პრაქტიკაში? რამდენად აუცილებელია ეკონომიკური თეორიის შესწავლა და რამდენადაა გამართლებული მის დაუფლებაზე დახარჯული დრო? კიდევ ბევრი სხვა კითხვის დასმაც შეიძლებოდა, თუმცა უკვე წამოჭრილი კითხვებიც საკმარისია ეკონომიკური თეორიის საიდუმლოების გათვითცნობიერებისათვის. ერთი რამ კი ახლავე უნდა ითქვას, ეკონომიკური თეორია უფრო მეტად ეკონომიკური მოვლენების განჭვრეტის თავისებური კომპასია, ვიდრე მოძღვრება. იგი წარმოადგენს აზროვნების ტექნიკას, ეხმარება იმათ, ვინც კარგად ფლობს მას და მიჰყავს ისინი სწორ დასკვნამდე.

რა თქმა უნდა, საზოგადოებას შეუძლია ცხოვრება ეკონომიკური თეორიის გარეშეც, ისევე როგორც ძველ მეზღვაურებს შეეძლოთ ნაოსნობა უკომპასოდ. აქ თეორიას (კომპასს) ცვლიდა პრაქტიკა, მაგრამ თეორია, ისევე როგორც ნაოსნობაში კომპასი, ძალზე ააღვილებს რთულ ეკონომიკურ მოვლენებში გარკვევას, მის გარეშე წარმოუდგენელია თანამედროვე ეკონომიკური ცხოვრების მოწყობა. საქმე ის არის, რომ ფაქტებს, თეორიული კონტექსტის გარეშე, არ გააჩნიათ დამოუკიდებელი მნიშვნელობა. საჭიროა მათი თეორიული გააზრება. რაიმე კონცეფციის დაუფლებას კი აუცილებლად უნდა შეუთავსდეს მისი პრაქტიკული შესაძლებლობების ჩვენება. მაგალითად, სამომხმარებლო საქონელზე ფასის გადიდება წარმოშობს კითხვას: რა შეიძლება ითქვას ფასის ზრდაზე? კითხვის წარმოშობა კი იმაზე მიუთითებს, რომ მოცემული პრობლემის გაგებაში უკვე გადაიდგა პირველი ნაბიჯი. ამის შემდეგ ალბათ გაჩნდება შემდეგი კითხვაც: როგორ მსჯელობენ ფასის ზრდის პრობლემაზე ეკონომისტები, სოციოლოგები? სარგებლობენ თუ არა ისინი რაიმე კონცეფციით? ახლა უკვე შეიძლება ეკონომიკური თეორიის ზოგიერთი ელემენტის დემონსტრირება (მეორე ნაბიჯი). მას შემდეგ, რაც ნაჩვენები იქნება ამ ელემენტების გამოყენების შესაძლებლობა ამოსავალი

პრობლემის მიმართ და შესწავლილი იქნება ზოგიერთი შედეგი, საჭიროა იგივე კონცეფცია გამოყენებულ იქნეს სხვა დამატებითი პრობლემის, მაგალითად, მიწოდების, მოთხოვნის, დასაქმების და ა.შ. გადასაწყვეტად. ეს კი უკვე პრობლემის გაგებისთვის გადადგმული მომდევნო ნაბიჯია.

რა თქმა უნდა, ყველაფერი არც ისე მარტივია და არ დაიყვანება პრობლემის სამეტაპიან დაყოფამდე, რადგან ეკონომიკურ თეორიას საქმე აქვს ადამიანებთან, ხოლო ადამიანის ცხოვრება მეტწილად ვერ თავსდება მარტივი და კატეგორიული პასუხის ფარგლებში. ამ კუთხით ეკონომიკური თეორია ძირეულად განსხვავდება საბუნებისმეტყველო თეორიისგან. როგორც ცნობილი ბრიტანელი ეკონომისტი ი.მ.დ. ლიტლი (I.M.D. Little) აღნიშნავდა, „ეკონომიკური თეორია გვიჩვენებს, თუ როგორ არის ერთიმეორესთან დაკავშირებული ეკონომიკური სიდიდეები და რამდენად რთული და დახლართულია ეს ურთიერთკავშირი. ეკონომიკური პრობლემების გააზრება შეუძლებელია თეორიის გარეშე: ფაქტები და ურთიერთკავშირი იმდენად რთულია, რომ თავისთავად ვერ შევლენ სისტემაში“.

როგორც უკვე აღინიშნა, ეკონომიკური თეორია წარმოადგენს „აზროვნების ტექნიკას“, რომელიც ყველაზე ზოგად ნიშნებში, ალბათ, რაღაც წანამძღვარია იმისა, რითაც ადამიანები ხელმძღვანელობენ თავიანთ ქცევაში. მაგრამ რა ამოძრავებს ადამიანთა საქმიანობას? რა თქმა უნდა, მაქსიმალური სარგებლობის მიღება. ეს ყველას ერთნაირად ეხება: ძუნწსა და მფლანგველს, წმინდანსა და ცოდვილს, მყიდველსა და გამყიდველს, პოლიტიკურ მოღვაწეს და ბიზნესმენს, ფრთხილსა და რისკიან ადამიანს.

ეკონომიკური თეორია სრულებითაც არ ამტკიცებს, რომ ადამიანები ეგოისტები ან მეტისმეტად მერკანტილისტებია და შეზღუდული თვალთახედვა აქვთ, რომ მათ მხოლოდ ფული აინტერესებთ და ყველა დანარჩენის მიმართ უგრძნობელნი არიან. სინამდვილეში ყველაფერი იმაზეა დამოკიდებული, თვით ადამიანებს როგორ ესმით თავიანთი ინტერესები. ზოგიერთი ადამიანი უდიდეს სიამოვნებას ღებულობს, როცა სხვას ეხმარება. სამწუხაროდ, არიან ისეთებიც, რომლებიც მსგავს დაკმაყოფილებას მაშინ ღებულობენ, როცა ახლობლებს ზიანს აყენებენ.

მაგრამ თუ ყველა ადამიანის ინტერესი განსხვავებულია, რანაირად ხდება (მხოლოდ იმ წანამძღვრებიდან გამომდინარე, რომ თითოეული ცდილობს თავისი ინტერესის დაკმაყოფილებას) ეკონომიკური თეორიის მიერ რაიმეს ახსნა და მათი ქცევის განჭვრეტა?

სინამდვილეში ადამიანები არცთუ ისე განსხვავებულნი არიან, როგორც გვეჩვენება. თითოეულ ჩვენთაგანს ხშირად გვიხდება, ვიწინასწარმეტყველოთ სრულიად უცნობი ადამიანის ქცევა. ამის გარეშე შეუძლებელი იქნებოდა საზოგადოებაში ნორმალური ცხოვრება. გარდა ამისა, საზოგადოებაში ფართოდ გამოიყენება ფული. თითქმის ყოველი ადამიანი ცდილობს მეტი ფულის დაგროვებას, რადგან ფული აფართოებს საკუთარი ინტერესების დაკმაყოფილების შესაძლებლობას. უკანასკნელი გარემოება კი ხელს უწყობს სხვა ადამიანის ქცევის განჭვრეტასაც.

ეკონომიკური თეორია ამტკიცებს, რომ საკუთარი ინტერესების მოქმედების ფარგლებში ადამიანები ქმნიან არჩევის შესაძლებლობას სხვებისთვის, რომ საზოგადოებრივი კოორდინაცია არის განუწყვეტელი ურთიერთშეგუების პროცესი ცვალებადი სარგებლობის მისაღებად. მართლაც, ინდივიდუმები თავიანთ მოქმედებას საფუძვლად უდებენ მოსალოდნელი მოგების მიღებას. როცა პროპორცია მოსალოდნელ სარგებელსა და მოსალოდნელ ხარჯებს შორის რაიმე მოქმედებაზე იბრდება, მაშინ ადამიანები ამ მოქმედების შესრულებას ახშირებენ, ხოლო თუ პროპორცია მცირდება – აიშვიათებენ. ის ფაქტი, რომ თითოეული ინდივიდუმი უპირატესობას აძლევს მეტ ფულს ნაკლებთან შედარებით, აჩქარებს მთლიან პროცესს. ფული თავისებური საპოხის როლს ასრულებს საზოგადოებრივი თანამშრომლობის მექანიზმში.

ეკონომიკური თეორია ყურადღების კონცენტრაციას ახდენს ადამიანების არჩევანზე (მაგალითად, საქმიანობის, სიღარიბისა თუ უმუშევრობის არჩევანი). მას თეორიაში მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია. ეკონომიკური აზროვნება ინდივიდუმს მიიჩნევს ამოსავალ აზრობრივ ერთეულად. ამიტომ ეკონომისტები ცდილობენ დაანაწევრონ გადაწყვეტილება, რომელიც მიღებულია კოლექტივებში (მთავრობა, უნივერსიტეტი, კორპორაცია), ცალკეული ადამიანების გადაწყვეტილებების საფუძველზე.

ზოგჯერ ეკონომიკურ თეორიას მეტისმეტ რაციონალურობას საყვედურობენ. ეკონომისტების ვარაუდით, ადამიანი ახირების მიხედვით კი არ მოქმედებს, არამედ ითვალისწინებს მისთვის დასაშვები ვარიანტების პლუსებსა და მინუსებს, რომ იგი სწავლობს საკუთარ და სხვის შეცდომებზე და, მაშასადამე, არ იმეორებს მათ. რა თქმა უნდა, ეკონომისტები არ ფიქრობენ, რომ ადამიანებმა ყველაფერი იციან და არ შეცდებიან. მაგრამ ეკონომიკური აზროვნება იქიდან გამომდინარეობს, რომ ადამიანის მოქმედება დაფუძნებულია დანახარჯისა და ხელსაყრელობის გაანგარიშებაზე.

ასევე, ფიქრობენ, რომ ეკონომიკური აზროვნება მეტისმეტად ამვიაღებს ბაზრის როლს. სინამდვილეში, ეკონომიკური თეორია სრულიად არ გულისხმობს, თითქოს ბაზარი უკეთ მუშაობს, ვიდრე ალტერნატიული (განსაკუთრებით სახელმწიფო) ინსტიტუტები. როგორც უკვე აღინიშნა, ყოველი ინსტიტუტის ფუნქციონირება, საბოლოოდ როგორი სახეც არ უნდა მიიღოს მან, ყველაზე ადვილად გაიგება როგორც საბაზრო ტიპის პროცესების შედეგი. ეკონომიკური თეორია არ თვლის საბაზრო გადაწყვეტილებას მთავრობის გადაწყვეტილების უკეთეს ან უარეს ვარიანტად, რამდენადაც მისთვის სამთავრობო გადაწყვეტილება იგივე საბაზრო გადაწყვეტილებაა. მთავრობის მოქმედება ხომ საბაზრო პროცესების შედეგია: ინდივიდუმები მიჰყვებიან საკუთარ ინტერესებს და ეგუებიან ერთიმეორის ქცევებს. თუმცა, ამასთან, ინარჩუნებენ განსაკუთრებულ, აქ მიღებულ „თამაშის წესებს“.

ეკონომიკურ თეორიაში ამ ტერმინს ხშირად შევხვდებით. იმის მიუხედავად, რა ითვლება „თამაშად“ – ბიზნესი, მეცნიერება, ოჯახი, საგზაო მოძრაობა თუ ჭადრაკი, თამაშის წესების დაცვის გარეშე შეუძლებელია მასში მონაწილეობა. საზოგადოებაში ურთიერთქმედების უმრავლესობა ექვემდებარება მათი მონაწილეებისათვის ცნობილ განმსაზღვრელ წესებს. საკუთრების უფლება ქმნის თამაშის წესის ფართო და მნიშვნელოვან ნაწილს და არეგულირებს იმ საზოგადოებრივ ურთიერთობას, რომელშიც რეგულარულად ვმონაწილეობთ. საკუთრების უფლება გამოიხატება, თუ ვის რა ეკუთვნის. მასთან არის დაკავშირებული პრობლემა – **ვისთვის იწარმოება პროდუქტი?**

თამაშის წესი

1.2. ეკონომიკის საგანი

ეკონომიკის, როგორც ადამიანთა საქმიანობის განსაკუთრებული სფეროს, წარმოშობა დაკავშირებულია წარმოების და შემდგომ წარმოებული პროდუქციის გაცვლა-განაწილების აღმოცენებასთან. მოგვიანებით, ბუნებისა და საზოგადოების შესახებ ადამიანთა ცოდნის სისტემას გამოეყო განსაკუთრებული დისციპლინა **პოლიტიკური ეკონომიის** სახელწოდებით. ამ გაგებით, ეკონომიკური თეორია, როგორც სასწავლო დისციპლინა მხოლოდ ორი საუკუნისაა. ა.სმითის კვლევა საწყისი იყო. მას შემდეგ ამ მეცნიერებამ მრავალი ეტაპი გაიარა. სადღაც შუა გზაზე აღმოცენდა მარქსის ეკონომიკური მოძღვრება („კაპიტალი", 1867 წ.), რომელიც მილიონობით ადამიანისთვის დღესაც კი ეკონომიკურ „სახარებას" წარმოადგენს. ეკონომიკურ თეორიაში სრულიად ახალი მოვლენა იყო ჯ.კეინზის შრომის – „დასაქმების, სარგებლისა და ფულის ზოგადი თეორია" (1936 წ.) – გამოქვეყნება.

XIX საუკუნის მეორე ნახევარში პოლიტიკურ ეკონომიას გამოეყო ახალი ეკონომიკური მიმართულება **„ეკონომიკის"** სახელწოდებით, რომელიც ამჟამად ყველაზე გავრცელებული სასწავლო დისციპლინაა. უნდა აღინიშნოს, რომ მისი კვლევის საგანი ყოველთვის არ ემთხვევა პოლიტიკური ეკონომიის საგანს. უკანასკნელი განიხილავს ურთიერთობას კლასებსა და სოციალურ ჯგუფებს შორის, რასაც ადასტურებს ა.სმითის, დ.რიკარდოსა და კ.მარქსის შრომები, ხოლო ეკონომიკის კვლევის ცენტრშია წონასწორობა, რომელიც ატომისტურ საზოგადოებაში მიიღწევა კონკურენციის პირობებში.

ეკონომიკსი არის მეცნიერება იმის შესახებ, თუ ადამიანები და საზოგადოება იშვიათი მწარმოებლური რესურსებიდან რომელს აირჩევს ამა თუ იმ საქონლის ან მომსახურების საწარმოებლად, როგორ მოახდენს შერჩეული ფაქტორების გამოყენებას და ვისთვის გაანაწილებს ამ გზით წარმოებულ პროდუქციას. ეს განსაზღვრა შეიძლება გამოყენებულ იქნეს ეკონომიკის კვლევის როგორც მიკრო, ასევე მაკრო დონეზე.

ეკონომიკის როგორც ეკონომიკური თეორიის შემადგენელი ნაწილებია მიკროეკონომიკური და მაკროეკონომიკური თეორიები. პირველი ასახავს ეკონომიკის მიკროერთეულების საქმიანობას, მეორე კი ემსახურება მაკროგადაწყვეტილებების თეორიულ დასაბუთებას.

მიკროეკონომიკსი არის მეცნიერება მომხმარებლებისა და საწარმოების შესახებ. მისი კვლევის საგანია მეურნე ერთეულების მიერ ოპტიმალური გადაწყვეტილების მიღება. მიკროეკონომიკურ მოდელებში ჰაუსჰოლდები (ოჯახური მეურნეობა) ყიდვის პროცესში ითვალისწინებენ სარგებლიანობის მაქსიმიზაციას, ხოლო როცა საწარმოები იღებენ გადაწყვეტილებას რაიმე პროდუქციის წარმოების შესახებ – მაქსიმალური მოგების მიღებას. მაკროეკონომიკსი კი არის მეცნიერება, რომელიც ეკონომიკას როგორც მთლიანს შეისწავლის.

მიკროეკონომიკა და მაკროეკონომიკა ერთიმეორესთან იმყოფება ისეთ ურთიერთდამოკიდებულებაში, როგორც მთელი და მისი ნაწილი. ეს იმაზე მიუთითებს, რომ ეკონომიკის მაკრომოძრაობის გაანალიზება შესაძლებელია მხოლოდ მიკროერთეულების საქმიანობის გათვალისწინებით. საქმე ისაა, რომ შესასწავლი მაკროეკონომიკური მოვლენები, საბოლოო ანგარიშით, უამრავი სამეურნეო ერთეულის ურთიერთქმედების შედეგად ყალიბდება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მიკროეკონომიკის საფუძვლები ყალიბდება მაკროდონეზე. ამ გაგებით, მიკროეკონომიკურ თეორიას მნიშვნელოვანი როლი უკავია მაკროეკონომიკაში.

ეკონომიკური თეორია ახალგაზრდა მეცნიერებაა, მაგრამ კიდევ უფრო ახალგაზრდაა მაკროეკონომიკური თეორია. კეინზმა ეკონომიკურ თეორიაში შეიტანა თვისებრივად ახალი ელემენტები, რომლითაც საფუძველი ჩაუყარა მაკროეკონომიკურ თეორიას. მაკროეკონომიკური თეორია კვლევის ცენტრში წარმოაჩენს ისეთ ერთობლივ სიდიდეებს, რომლებიც განსაზღვრავენ ეკონომიკის სტრუქტურას და დინამიკას. პროფ. ა.ჟამსის განცხადებით, ამ თეორიას საქმე აქვს ერთობლივ მიწოდებასა და მოთხოვნასთან და არა დაქსაქსულ მყიდველებთან და გამყიდველებთან.

კეინზიანური მაკროეკონომიკური თეორია, კვლევის საგნისა და მეთოდის მიხედვით, განსხვავდება ნეოკლასიკური თეორიისაგან. იგი **მოთხოვნაზე ორიენტირებული ეკონომიკის** თეორიაა. მაშინ, როცა ნეოკლასიკოსების კონცეფცია დაფუძნებულია **მიწოდებაზე ორიენტირებული ეკონო-**

მიკის თეორიაზე. კეინზის მტკიცებით, ეკონომიკის ზრდის პრობლემების გასაღები **რესურსების** მიწოდებაში კი არ უნდა ვეძებოთ, არამედ მოთხოვნაში, რომელიც უზრუნველყოფს ამ რესურსების რეალიზაციას.

კეინზმა უარყო ჟ.ბ. სეის დებულება იმის შესახებ, თითქოს მიწოდება **ავტომატურად** წარმოშობს მოთხოვნას. ამ უარყოფით კეინზმა აღიარა საბაზრო ეკონომიკის, როგორც კაპიტალისტური სისტემის, **თვითრეგულირების** შეუძლებლობა. კეინზის მტკიცებით, ეკონომიკის ციკლური განვითარება ბუნებრივი მოვლენაა, რომ ეკონომიკური კრიზისი გამოწვეულია არა საქონლის უკმარისობით, არამედ ბაზრის სიმცირით, არა მიწოდების უკმარისობით, არამედ – არასაკმარისი მოთხოვნით.

კეინზმა მაკროეკონომიკური თეორიის ცენტრალურ პრობლემად დააყენა მოთხოვნის სიდიდისა და მისი ნამატის განმსაზღვრელ ფაქტორთა შესწავლა. კერძოდ, განსაკუთრებული მნიშვნელობა მიანიჭა **„ეფექტიანი მოთხოვნის“**, მისი კომპონენტების – მოხმარებისა და დაგროვების – პრობლემის კვლევას. კეინზის აზრით, „ეფექტიანი მოთხოვნა“ უტოლდება მოხმარებასა და დაგროვებაზე დახარჯულ ეროვნულ შემოსავალს. „ეფექტიანი მოთხოვნის“ კონცეფცია კეინზმა გამოიყენა უმუშევრობის მიზეზის ასახსნელად. კლასიკურ ეკონომიკურ თეორიაში სამუშაო ძალაზეც ვრცელდება ფასის მეშვეობით მოთხოვნისა და მიწოდების გათანასწორება. მისგან განსხვავებით, მაკროეკონომიკურ თეორიაში უმუშევრობა დამოკიდებულია არა მხოლოდ მეტისმეტად მაღალ ხელფასზე, არამედ არასაკმარის მოთხოვნაზე. ამ თეორიაში ხელფასის დაწევა არაა მიჩნეული უმუშევრობის წამლად. ამრიგად, მაკროეკონომიკურ თეორიაში აღიარებულია იძულებითი **უმუშევრობა** და უარყოფილია **სრული დასაქმების** ავტომატური მიღწევა.

კეინზმა მოხმარების ზრდა დაუკავშირა შემოსავლების მატებას, მაგრამ უარყო მათ შორის პირდაპირი ფუნქციური დამოკიდებულების არსებობა. მისი მტკიცებით, მოხმარება იზრდება შემოსავლის გაღიდების კვალობაზე, მაგრამ იმავდროულად მცირდება მისი წილი შემოსავალში. ეს კანონზომიერება კეინზმა დაუკავშირა ე.წ. **„უნივერსალური ფსიქოლოგიური კანონის“** მოქმედებას.

მაკროეკონომიკური თეორიის დამუშავებამდე ეკონომიკური თეორია თვლიდა, რომ სარგებლის ნორმის ცვლილება იწვევდა ინვესტიციის ავტომატურ შეგუებას დანაზოგის დონესთან. კეინზის აზრით, სინამდვილეში ინვესტიციის სიდიდე განიცდიდა ისეთი ფაქტორების (მოსალოდნელი მოგების ნორმის შემცირება, სარგებლის განაკვეთის გამკაცრება, ...) გავლენას, რომლებიც არ უშვებენ ასეთ ავტომატურ შეგუებას. ამის გამო, ინვესტიციის ზრდამ შეიძლება ვერ უზრუნველყოს წარმოებითი რესურსების სრული რეალიზაცია და ეკონომიკა აღმოჩნდეს კრიზისის სანგრძლივი სტაგნაციის მდგომარეობაში. შესაბამისად, ამ კონცეფციაში აისახა წინააღმდეგობა წარმოების პირობებსა და რეალიზაციის პირობებს შორის.

კეინზიანელობის ერთ-ერთი ცენტრალური პრობლემაა ეროვნული შემოსავლის მატების კანონზომიერების განსაზღვრა. ამჟამად ამ განსაზღვრის ძირითადი პრინციპი აღიარებულია ყველა მიმართულების ეკონომისტების მიერ. ეროვნული შემოსავლის თეორიაში მთავარ როლს ასრულებს **მულტიპლიკატორის** კონცეფცია, რომელიც ეროვნული შემოსავლის მატებას აკავშირებს ინვესტიციის მატებასთან. კეინზთან ეს დამოკიდებულება განიხილება ფულადი შემოსავლის ჩამოყალიბების ჩარჩოში. იგი შეეცადა ეს კავშირი განეხილა მოხმარებისადმი ზღვრული დამოკიდებულების საფუძველზე.

კეინზმა რევოლუციური გაღატრიალება მოახდინა იმ პერიოდისათვის გაბატონებულ ეკონომიკურ თეორიაში. მას მრავალი მიმდევარი გაუჩნდა, მაგრამ მაკროეკონომიკურმა თეორიამ ჯერ კიდევ ვერ მიაღწია სრულყოფილებას. არსებობს ეკონომიკური მოვლენების ანალიზის ზოგიერთი ზოგადად აღიარებული პრინციპი, მაგრამ ბევრი საკითხი კვლავ რჩება მწვავე დისკუსიის საგნად. ხშირად კამათი იმას ეხება, თუ რამდენად მისაღებია ესა თუ ის ალტერნატიული ეკონომიკური თეორია; სხვა ეკონომისტების პაექრობის ობიექტია ეკონომიკური თეორიის პრაქტიკული გამოყენების საკითხი.

ამრიგად, კეინზიანურ მაკროეკონომიკურ თეორიაში მოთხოვნა (წარმოების პირობა) მიჩნეული იყო ზრდის განმსაზღვრელ პირობად.

კეინზიანური თვალსაზრისი ყველაზე სრულად ასახა ა.ჰანსენმა, რომელმაც 50-იანი წლების ამერიკის ეკონომიკას უწოდა „ნახევრად სტაგნაციური“ ეკონომიკა. ჰანსენის აზრით, აშშ-ის ეკონომიკური ზრდის ტემპის შენელება გამოწვეული იყო შინაგანი სპონტანური ძალების შესუსტებით. ეს ძალები კი განსაზღვრავენ როგორც კერძო ინვესტიციის, ასევე ხანგრძლივი სარგებლობის საქონელზე მოთხოვნის დინამიკას. განსაზღვრული ზომით ამ ფაქტორების (კერძო ინვესტიცია, სამხედრო ხარჯი, ...) შესუსტება კომპენსირებული იყო სახელმწიფო ხარჯების გაღიდებით, მაგრამ მისი მოცულობა არასაკმარისი აღმოჩნდა. ეს თვალსაზრისი გაიზიარა ბევრმა ეკონომისტმა (ლ.კეინზერლინგი, უ.როსტოუ, პ.ვატერი, დ.რობინსონი, პ.შერმანი).

ნეოკლასიკოსები არ იზიარებენ მსგავს მოსაზრებას. ისინი ზრდის ამაღლების წყაროში პირველხარისხოვან როლს ანიჭებენ მიკროეკონომიკურ სიდიდეებს (მოგების ზრდა, ხელფასის გაყინვა, ...). ნეოკლასიკოსები ინფლაციის ძირითად მიზეზად მიიჩნევენ ხელფასის ზრდას და ამიტომ უარყოფითად აფასებენ ყიდვითუნარიანი მოთხოვნილების გადიდებას.

ეკონომიკს მჭიდრო კავშირი აქვს სხვა ეკონომიკურ დისციპლინებთან და, აგრეთვე, მრავალ სოციალური შინაარსის მატარებელ საგანთან (სოციოლოგია, პოლიტოლოგია, ფსიქოლოგია, ანთროპოლოგია). ზოგიერთი სოციალური მეცნიერების შესწავლის საგანი ნაწილობრივ ემთხვევა ეკონომიკის საგანს. მაგალითად, თუ ინდოეთში გავლით მყოფი ეკონომისტი ამ ქვეყანაში მოხეტიალე მილიონობით ძროხას განიხილავს საკვები პროდუქტის წყაროდ, მაშინ მისი ეკონომიკური გაანგარიშება ჰაერში გამოკიდებული აღმოჩნდება. უფრო შორსმჭვრეტელი მეცნიერი, რომელიც გარკვეულია ეროვნულ ტრადიციებში, უეჭველია, ინდოეთის ეკონომიკური განვითარების ანალიზის დროს, მხედველობაში მიიღებს რელიგიურ ფაქტორსაც.

ეკონომიკსი ძალზე ახლოსაა, აგრეთვე, ისტორიის შესწავლასთან. შეიძლება შემთხვევით ჩავთვალოთ ის გარემოება, რომ კოლუმბის მიერ ამერიკის აღმოჩენამ და ესპანეთში ოქროს შემოზიდვამ გამოიწვია ფასების მატება ევროპაში? რატომ მოხდა, რომ ორთქლმავლისა და რკინიგზის საუკუნეში გაუმჯობესდა ფერმერთა მდგომარეობა ამერიკაში, მაგრამ გაუარესდა დასავლეთ ევროპაში? ან პარალელურად რატომ გაუმჯობესდა ლონდონის ჯურღმულების ბინადართა მდგომარეობა? ჰიტლერის ხელისუფლების განმტკიცებას ხელი შეუწყო თუ არა ჰიპერინფლაციამ 20-იანი წლების გერმანიაში? ისტორიის გადმოსაცემად აუცილებელია **ანალიტიკური** საშუალებები, რადგან ფაქტები „თავისთავად არაფერს ლაპარაკობენ“.

ეკონომიკსთან დაკავშირებულ მრავალრიცხოვან მეცნიერულ საგნებს შორის განსაკუთრებულ ინტერესს იმსახურებს **სტატისტიკა**. ძალზე მნიშვნელოვანია შეგროვილი ინფორმაციის სტატისტიკური ანალიზი. სწორედ ეკონომიკის სფეროში მეტად ფართოდ გამოიყენება ალბათობის თეორია და სტატისტიკის მრავალი მათემატიკური მეთოდი.

ძირითადი ეკონომიკური პრინციპების წარმატებით ათვისების გასაღებია ლოგიკური აზროვნება, ხოლო პრაქტიკაში ეკონომიკური თეორიის ეფექტიანი გამოყენებისთვის აუცილებელია ემპირიული მონაცემების ზუსტი შეფასება.

1.3. კვლევის მეთოდოლოგია

ეკონომიკური აღწერა და ანალიზი

თანამედროვე ეკონომიკური მეცნიერების პირველი ამოცანაა წარმოების, დასაქმების, ფასების და სხვა მსგავსი მოვლენების აღწერა, გაანალიზება, მათი დინამიკის ახსნა, აგრეთვე, მათ შორის თანაფარდობის დადგენა. ასეთი აღწერა უნდა დაექვემდებაროს განსაზღვრულ სისტემას. მხოლოდ ამ შემთხვევაში მიიღწევა ჭეშმარიტი ანალიზი.

საზოგადოებრივი ცხოვრების დინამიკა არ იძლევა კვლევის ისეთ სიზუსტეს, რომლის მიღწევაც შეიძლება მრავალ საბუნებისმეტყველო მეცნიერებაში. ფიზიკოსი უკვირდება ბუნების პროცესებს იქ, სადაც ისინი უაღრესად მკაფიო ფორმით ვლინდებიან და ნაკლებად არიან გაბუნდოვანებული ხელშემშლელი ფაქტორებით. ანდა იგი ატარებს ექსპერიმენტებს, რამდენადაც ეს შესაძლებელია ისეთ პირობებში, რომელნიც უზრუნველყოფენ პროცესის წმინდა სახით მსვლელობას. „ეკონომიკური ფორმების ანალიზის დროს არ შეიძლება არც მიკროსკოპის, არც ქიმიური რეაქტივების

გამოყენება. ორივეს მაგივრობა უნდა გასწიოს აბსტრაქციის ძალამ“ (კ.მარქსი).

როგორც ასტრონომიაში, ასევე ეკონომიკურ თეორიაში ჩვენ უმთავრესად უნდა დავკმაყოფილდეთ „დაკვირვებით“. მაგრამ ეკონომიკური მოვლენები და სტატისტიკური მონაცემები არც ისე გარკვეული და მოწესრიგებულია, როგორც ციური ორბიტის თანამგზავრები. საბედნიეროდ, ჩვენი პასუხები აუცილებელი არაა, მკაცრად ზუსტი იყოს. გიგანტური ნაბიჯი იქნებოდა გადადგმული თუ განვსაზღვრავთ მოცემული მოვლენების ზოგად **მიმართულებას** და მისაღწევ ეფექტს.

თუ პლანეტების მოძრაობის შესწავლა მნიშვნელოვან ინტერესს წარმოადგენს, მასზე არანაკლებ სასარგებლოა გავიგოთ როგორ ქმნიან ბანკები ფულს, როგორ ვითარდება ინფლაცია და როგორ როლს ასრულებს მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობა ფასების დადგენაში. მაგრამ, ცოდნის შეძენის გარდა, არსებობს იმედი, რომ აღმოჩენა ფიზიკაში ხელს შეუწყობს ინჟინრების პროფესიულ სრულყოფას, რომ ფიზიოლოგიის განვითარება გამოიწვევს მედიცინის განვითარებას და რომ ეკონომიკური მონაცემების მიუკერძოებელი ანალიზი საზოგადოებას შესაძლებლობას მისცემს მოძებნოს გზა, რომელიც აგვარიდებს ზოგიერთ ყველაზე არასასიამოვნო და ავადმყოფური ეკონომიკური მოვლენების განმეორებას (მაგ., ეკონომიკური კრიზისი, უმუშევრობა, საქონლის დეფიციტი, ...).

ეკონომიკური თეორია დაფუძნებულია აბსტრაქტულ მეთოდზე. თეორიული კვლევის დროს ეკონომიკაში გამოიყოფა ძირითადი ამოსავალი კატეგორიები, რომელთა ურთიერთდამოკიდებულების მსვლელობაში შესაძლებელი ხდება რთული და კონკრეტული საზოგადოებრივი მოვლენების გაანალიზება. მაგალითად, ა.სმითმა თავის ეკონომიკურ სისტემას საფუძვლად დაუდო ისეთი კატეგორიები, როგორიცაა შრომის დანაწილება, გაცვლა, საცვლელი ღირებულება. შემდეგ იგი გადავიდა ძირითადი კლასების შემოსავლების ანალიზზე, განიხილა შრომის მწარმოებლურობის ზრდის მიზეზები, კლასებსა და სოციალურ ჯგუფებს შორის პროდუქტების განაწილების „ბუნებრივი წესრიგი“, კაპიტალის ბუნება და კაპიტალის დაგროვების პროცესი. ეს იყო საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურისადმი **პოზიტიური**, ანალიტიკური მიდგომა. შეისწავლა ის, რაც სინამდვილეშია, როგორც ეს სინამდვილე ვითარდება და რაც ამ სინამდვილის განვითარებას იწვევს.

პოზიტიური და ნორმატიული თეორიები

თანამედროვე ეკონომიკის უპირველესი ამოცანაა ეკონომიკური მოვლენების (წარმოება, ინფლაცია, შემოსავლის მოძრაობა, ...) აღწერა და ანალიზი. ასევე ეკონომიკური თეორია გამოიყენება ეკონომიკური ქცევის დასახასიათებლად. ორივე შემთხვევაში საქმე გვაქვს **პოზიტიურ ეკონომიკურ თეორიასთან**. იგი აღწერს ფაქტებსა და ურთიერთობას ეკონომიკურ სფეროში. მაგალითად, როგორია უმუშევრობის დონე ამჟამად და რა გავლენას ახდენს ფასების მოძრაობაზე? მაგრამ არსებობს ამ პრობლემის მეორე მხარეც: ა.სმითის აზრით, ეკონომიკურმა თეორიამ ობიექტური ანალიზის სახით უნდა გადაწყვიტოს პრაქტიკული ამოცანები: შეიმუშაოს ისეთი ეკონომიკური პოლიტიკა, რომელსაც შეეძლება უზრუნველყოს საზოგადოების კეთილდღეობის ზრდა. ეს უკვე საზოგადოების ეკონომიკური სტრუქტურისადმი განსხვავებული მიდგომაა, რომელიც ცნობილია **ნორმატიული**, პრაქტიკული მეთოდის სახელწოდებით. მისი გამოყენების დროს ყოველთვის დაისმება კითხვა – როგორ უნდა გაიზარდოს ერის სიმდიდრე ანუ სახელმწიფოს ეკონომიკური ძალა? **ნორმატიული ეკონომიკური** თეორია შეიცავს მატერიალურ ღირებულებათა შეფასებებს. მაგალითად, როგორია უმუშევრობის დასაშვები დონე? წლიურად რამდენი პროცენტით უნდა გაიზარდოს სამხედრო ხარჯები – 3 თუ 10%-ით? რა უფრო ხელსაყრელია – მთლიანი ეროვნული პროდუქტის წლიური ზრდა 2,5%-ით თუ 4%-ით? საზოგადოებისთვის უფრო მიზანშეწონილია გაღასახადების გადიდება 8%-ით თუ შემცირება 3%-ით? მსგავს კითხვებზე პასუხი ძირითადად ნაკარნახევია პოლიტიკური მომენტით, ეკონომისტებს შორის უმთავრესი უთანხმოება სწორედ ამ სფეროშია.

კვლევის პოზიტიური და ნორმატიული მეთოდები მჭიდრო ურთიერთკავშირშია და ყოველ ეკონომიკურ კონცეფციაში ერთიმეორეს ავსებენ. მაგრამ ადრე ცალკეული ეკონომიკური სკოლისთვის დამახასიათებელი იყო პირველი ან მეორე მეთოდის უპირატესი გამოყენება. მხოლოდ ჩვენს სა-

კუნეში გახდა შესაძლებელი ორივე ამ მეთოდის ორგანული გაერთიანება, რომელიც ცნობილია **ნეოკლასიკური სინთეზის** სახელწოდებით. მისი ავტორია პროფ. პ.სამუელსონი. მოცემული სახელმძღვანელოც ძირითადად ამ პრინციპზეა აგებული. იგი არ შემოიფარგლება მხოლოდ აღწერილობით. შემოთავაზებულ სახელმძღვანელოში, ერთი მხრივ, განხილულია ეკონომიკური კატეგორიების შინაგანი კავშირი ანუ საბაზრო ეკონომიკის ფარული სტრუქტურა. მეორე მხრივ კი, სახელმძღვანელო შესაძლებლობას იძლევა თეორიულად იქნეს დასაბუთებული ეკონომიკური პოლიტიკა, როგორც ცენტრალიზებული გეგმიანი ეკონომიკიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის, ასევე განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში.

1.4. ეკონომიკური პოლიტიკა

ახლა მივადექით ეკონომიკური პოლიტიკის მნიშვნელოვან პრობლემას. როგორ შეიძლება შევასუსტოთ ეკონომიკური ციკლის ჭირვეულობა? როგორ წავახალისოთ ეფექტიანობა და ეკონომიკური პროგრესი? როგორ გავხადოთ უფრო ხელმისაწვდომი საკმარისი ცხოვრების დონე?

აქტიური და პასიური ეკონომიკური პოლიტიკა. არასტაბილურობა ეკონომიკის იმანენტური თვისებაა. კეინზიანელების მტკიცებით, ეკონომიკა განუწყვეტლივ განიცდის მოკურ მერყეობას და შეუძლია გამოიწვიოს წარმოების მოცულობის არასასურველი ცვლილება. საყოველთაოდ ცნობილი გამოთქმით, ეკონომიკური პოლიტიკა უნდა მიდიოდეს ქარის წინააღმდეგ, ასტიმულირებდეს ეკონომიკას დეპრესიის ფაზაში და ანელებდეს გადახურების შემთხვევაში. ამ შეხედულებას ჰყავს ძლიერი მოწინააღმდეგეები (მ.ფრიდმენი, ...). მათი მტკიცებით, ეკონომიკა შინაგანად სტაბილურია, მისი მერყეობა კი გამოწვეულია არასწორი ეკონომიკური პოლიტიკით. ამასთან დაკავშირებით ეკონომიკური პოლიტიკის დამუშავების დროს უნდა გავითვალისწინოთ მისი შესაძლებლობების შეზღუდულობა და იმით დავკმაყოფილდეთ, რომ მას არ მოაქვს ზიანი.

მრავალი წლის განმავლობაში ეკონომისტთა პაექრობა ამ საკითხზე მწვავე იყო და დღემდე გრძელდება. წინა პლანზე ყოველთვის წამოწეული იყო ორი პრობლემა: 1. ეკონომიკური პოლიტიკა აქტიური უნდა იყოს თუ პასიური? 2. ეკონომიკური პოლიტიკა უნდა გაჰყვეს წინასწარ განსაზღვრულ წესს თუ დაფუძნდეს თავისუფალ მოქმედებაზე?

I. ეკონომიკის სტაბილიზაცია მთავრობის ერთ-ერთი პირველი რიგის ამოცანაა. მის ტრადიციულ ფუნქციად ყოველთვის ითვლებოდა ფულად-საკრედიტო და საბიუჯეტო-საგადასახადო პოლიტიკის დამუშავება და გატარება. მაგრამ მოსაზრება იმის შესახებ, რომ მთავრობამ აუცილებლად უნდა განახორციელოს მასტაბილიზირებელი ღონისძიებები, შედარებით გვიან ჩამოყალიბდა. უნდა აღინიშნოს, რომ საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში მაკროეკონომიკური პოლიტიკის გატარებას წინ უძღოდა ეკონომიკის საყოველთაო რეგულირების გამოცდილება საბჭოთა კავშირში. დასავლეთის ქვეყნებმა ბევრი რამ ისესხეს სოციალისტური დაგეგმვის გამოცდილებიდან. კერძოდ, მხედველობაში გვაქვს ლეონტიევისეული დარგთაშორისი ბალანსის გამოყენება. ეს იყო გადასვლა აქტიურ ეკონომიკურ პოლიტიკაზე.

ფულადი და საბიუჯეტო-საგადასახადო პოლიტიკის გავლენა ეკონომიკის განვითარებაზე ხორციელდება დროის განსაზღვრულ შუალედში, რომელსაც **ლაგი** ეწოდება. ლაგის ხანგრძლივობა არაა განსაზღვრული, რაც ართულებს ეკონომიკის სტაბილიზაციის ამოცანას. განასხვავებენ სტაბილიზაციის პოლიტიკის ლაგის ორ სახეს: **შიდას** და **საგარეოს**. **შიდა ლაგი** არის შუალედი, რომელიც აღმოცენდება ეკონომიკის მოკური მდგომარეობის მომენტსა და ეკონომიკური პოლიტიკის საპასუხო ღონისძიებების მომენტს შორის. მისი წარმოშობა დაკავშირებულია იმ გარემოებასთან, რომ განსაზღვრული დროა საჭირო წარმოშობის შეცნობასა და მოქმედებაში საპასუხო რეაქციის განსახორციელებლად. **საგარეო ლაგი** კი არის დროის შუალედი, რომელიც წარმოიშობა ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელების მომენტიდან მისი შედეგების მიღებამდე.

საბიუჯეტო-საგადასახადო პოლიტიკისათვის, როგორც წესი, დამახასიათებელია ხანგრძლივი შიდა ლაგი. საქმე ისაა, რომ საბიუჯეტო ხარჯების ან გადასახადების გადასინჯვა მოითხოვს სახელმწიფოს მეთაურის და პარლამენტის აუცილებელ თანხმობას. კანონების მიღება კი საკმაოდ ნელი პროცესია, სამაგიეროდ, **ფულად-საკრედიტო პოლიტიკა** ხასიათდება ხანგრძლივი საგარეო ლაგით. ამ

- 1080 -

პოლიტიკის მოქმედების მექანიზმს საფუძვლად უდევს ინვესტიციაზე პროცენტული განაკვეთის ცვლილების გავლენა. მაგრამ მრავალი საწარმო ინვესტიციებს წინასწარ გეგმავს, ამიტომ მთლიანი ეროვნული პროდუქტის (მეპ) რეალურ მოცულობაში ფულად-საკრედიტო პოლიტიკის ცვლილება აისახება განსაზღვრული დროის გავლის შემდეგ (არა უმეტეს ექვს თვემდე ადრე).

ხანგრძლივი და მერყევი ლაგების არსებობა აძნელებს ეკონომიკური პოლიტიკის გამოყენებას ეკონომიკის სტაბილიზაციის მიზნით. ამასთან დაკავშირებით პასიური ეკონომიკური პოლიტიკის მომხრეები ამტკიცებენ, რომ ეკონომიკის სტაბილიზაციის მცდელობამ შეიძლება გამოიწვიოს საწინააღმდეგო შედეგები. რატომ? იმის გამო, რომ ლაგის პერიოდში ეკონომიკის მდგომარეობა შეიძლება შეიცვალოს და აქტიურმა ეკონომიკურმა პოლიტიკამ შეიძლება გამოიწვიოს ეკონომიკის სტიმულირება მაშინ, როცა ეკონომიკა იმყოფება „გადახურების“ მდგომარეობაში და პირიქით, აქტიური პოლიტიკის მომხრეები არ უარყოფენ მსგავსი სიტუაციების ჩამოყალიბებას და მოითხოვენ ეკონომიკური პოლიტიკისადმი ფრთხილ დამოკიდებულებას. ამავე დროს, ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ეკონომიკური პოლიტიკა სავსებით პასიური იყოს, განსაკუთრებით მაშინ, როცა ეკონომიკა იმყოფება ღრმა და ხანგრძლივი დაქვეითების ფაზაში.

თანამედროვე საგადასახადო პოლიტიკა თავის თავში შეიცავს ეკონომიკის ავტომატური სტაბილიზაციის ელემენტებს. მათ შეუძლიათ ეკონომიკური ზრდის შეფერხება ან წახალისება პოლიტიკური კურსის სპეციალური კორექტირების გარეშე. მათ რიცხვს მიეკუთვნება:

ავტომატური სტაბილიზატორები

ა) **ავტომატური ცვლილებები საგადასახადო სისტემაში**. როგორც ცნობილია, გადასახადების სახელმწიფოებრივი სისტემა დამოკიდებულია როგორც პირად, ისე საწარმოების შემოსავალზე. სტაბილურობის თვალსაზრისით ეს იმას ნიშნავს, რომ როგორც კი ეს შემოსავალი შემცირებას დაიწყებს, შემცირდება საბიუჯეტო შემოსავალიც. ეს უფრო ადრე მოხდება, ვიდრე ხელისუფლება მოახდენს ცვლილებას საგადასახადო განაკვეთში. ამრიგად, საგადასახადო შემოსავლის შემცირება უშუალოდ დაკავშირებულია პირადი

და საწარმოების შემოსავლის დაქვეითებასთან. ეს იმაზე მიუთითებს, რომ თანამედროვე საგადასახადო სისტემა მძლავრი და სწრაფი „ავტომატური სტაბილიზატორია“, რომელიც ინფლაციის პერიოდში ზრდის საბიუჯეტო შემოსავალს, ხოლო დეპრესიის ფაზაში მას ამცირებს. ამ გზით მიიღწევა ეკონომიკის გარკვეული სტაბილიზაცია და მსუბუქდება ეკონომიკური ციკლის უარყოფითი შედეგები;

ბ) **უმუშევართა დაზღვევა და სხვა სოციალური ტრანსფერები**. მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ პერიოდში საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში დამუშავდა უმუშევრებისთვის დახმარების კარგად მოფიქრებული პროგრამები. სამუშაოს დაკარგვის შემთხვევაში დახმარების ფონდიდან იწყება დახმარების გაცემა უმუშევრებზე. როგორც კი უმუშევრები დასაქმდებიან, მაშინ ეს დახმარება წყდება. გადასახადები, რომლის ხარჯზე აღნიშნული ფონდი ფინანსდება, მკვეთრად იზრდება მაღალი დასაქმების პირობებში. შესაბამისად, იზრდება დახმარების სარეზერვო ფონდი. პირიქით, როცა უმუშევრობის დონე იზრდება, აღნიშნული ფონდი გამოიყენება მოხმარების შესანარჩუნებლად. ამრიგად, ტრანსფერულ გადასახდელს თითქოსდა შეაქვს ფულადი სახსრები ეკონომიკაში, ან გამოაქვს ეკონომიკიდან და ამ გზით გვევლინება ეკონომიკის სტაბილიზატორის როლში. ეს ორი ავტომატური სტაბილიზატორი წარმოადგენს საგადასახადო-საბიუჯეტო პოლიტიკის ნაირსახეობას და თავისუფალია მიგა ლაგისაგან.

ეკონომისტებს შორის სხვირი კამათის მეორე საგანი ის არის, ეკონომიკური პოლიტიკა თუ რამდენად უნდა გაჰყვეს წინასწარ დასახულ წესს. მაგალითად, ეკონომისტთა ერთი ნაწილი მოითხოვს, წინასწარ განცხადდეს ის ეკონომიკური ღონისძიებები, რომელნიც მიღებული იქნება ამა თუ იმ ეკონომიკურ სიტუაციაში. ისინი მოითხოვენ შესაბამისი ღონისძიებების განუხრელ დაცვას ყოველგვარი გადახვევების გარეშე. ეკონომისტთა მეორე ნაწილი კი მოითხოვს მოქმედების თავისუფლებას ეკონომიკური პოლიტიკის გატარების მსვლელობაში. ეს პოზიცია ცნობილია **დისკრეციული პოლიტიკის** სახელწოდებით და გულისხმობს ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში და მოცემული მომენტისათვის ყველაზე ხელსაყრელი პოლიტიკის შერჩევას.

ზოგიერთი ეკონომისტი თვლის, რომ ეკონომიკური პოლიტიკის საკითხები საკმაოდ მნიშვნელოვანი სფეროა და

იგი პოლიტიკოსებს არ უნდა მიენდოს გადასაწყვეტად. ასეთ შეხედულებას გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ეკონომიკური პოლიტიკის როლის შეფასებაში. სავსებით მოსალოდნელია, რომ ფულად-საკრედიტო და საბიუჯეტო-საგადასახადო პოლიტიკის მძლავრი ინსტრუმენტი აღმოჩნდეს არაკომპეტენტური ან ოპორტუნისტულად განწყობილი პოლიტიკოსების ხელში, როგორც ეს საქართველოში მოხდა.

ეკონომიკურ პოლიტიკაში არაკომპეტენტურობა აიხსნება რამდენიმე მიზეზით. ეკონომიკსი რთული მეცნიერებაა, რომლის დაუფლება ყველას არ ხელეწიფება. მას პოლიტიკოსები, როგორც წესი, სუსტად იცნობენ, რათა თვითონ მიიღონ გადაწყვეტილება. პოლიტიკოსების არასაკმარისი პროფესიონალიზმი კი ხელსაყრელ ნიადაგს უქმნის თაღლითებს, რომლებიც გვთავაზობენ მაცდუნებელ, მაგრამ რთული პრობლემების გადაწყვეტის არასწორ საშუალებებს. პოლიტიკური პროცესის მსვლელობაში საკმაოდ გაძნელებულია კომპეტენტური ეკონომისტების რეკომენდაციების გაცხრილვა თაღლითთა რჩევებისაგან.

ოპორტუნიზმი ეკონომიკურ პოლიტიკაში მაშინ წარმოიშობა, როცა პოლიტიკოსების მიზანი წინააღმდეგობაში ექცევა ხალხის კეთილდღეობის ინტერესებთან. საკმაოდ ხშირად პოლიტიკური მოღვაწეები ეკონომიკურ პოლიტიკას იყენებენ არჩევნებში პოზიციების განსამტკიცებლად. მაგალითად, ხელისუფლებაში მოსვლისთანავე გამარჯვებულმა პოლიტიკურმა პარტიამ და სახელმწიფოს მეთაურმა შეიძლება შეგნებულად გამოიწვიოს წარმოების ზრდის შენელება ინფლაციის შესამცირებლად, ხოლო ახალი არჩევნების მოახლოების დროს გაატაროს ეკონომიკური ღონისძიებები ეკონომიკის სტიმულირების მიზნით. ეს ღონისძიებები გამოიწვევს უმუშევრობის დონის შემცირებას და მოსახლეობის ყიდვითუნარიანობის ამაღლებას. ამ შემთხვევაში არჩევნების მომენტში როგორც ინფლაცია, ასევე უმუშევრობა მაღალი არ იქნება. არჩევნებში გამარჯვების მიზნით ეკონომიკური პოლიტიკის ასეთ მანიპულაციას ეწოდება **„საქმიანი აქტიურობის პოლიტიკური ციკლი“** და ფართოდ შეისწავლება სპეციალისტების მიერ.

საქართველოში ეკონომიკური პოლიტიკის აღნიშნული პრობლემები თანდათანობით გაშუქდება. წარმატების მისაღწევად აუცილებელია ობიექტურობა და მიუკერძოებლობა.

ნივთებს უნდა შევხედოთ ჩვენი სიმპათიის ან ანტიპათიის გაუთვალისწინებლად. არ უნდა დავივიწყოთ, რომ ეკონომიკური პრობლემები ყველას გულთან მიაქვს. როცა შევეხებით ღრმად დაფესვიანებულ მრწამსს და ცრურწმენას, მისი ნაწილი სხვა არაფერია, თუ არა ცუდად შენიღბული განსაზღვრული ეკონომიკური ინტერესების გამოსახვა.

ექიმი, რომელიც ცდილობს ავადმყოფობის აღმოფხვრას, თავდაპირველად, ვალდებულია, ობიექტურად შეაფასოს მისი დაკვირვების სუბიექტი. ამ მიზნით მან შეიძლება გამოიყენოს ბაქტეოროლოგია, მაგრამ ამ მეცნიერების დახმარებით კაცობრიობის ამოწყვეტაც შეიძლება. შეუძლებელია სურვილის განხორციელების მიღწევა მხოლოდ კეთილი განზრახვით. ასევე, ყოველ ეკონომიკურ სიტუაციაში არსებობს მხოლოდ დროის ჭეშმარიტი ახსნა, როგორი ძნელიც არ უნდა იყოს მისი მოცემა. არ შეიძლება ერთი ეკონომიკური თეორია იყოს „ეროვნულ-დემოკრატიული“ პარტიის წევრებისათვის და მეორე, ვთქვათ, „სოციალ-დემოკრატებისათვის“, ერთი მეწარმეებისათვის და მეორე – მუშებისათვის. ძირითადი ეკონომიკური პრობლემების შეფასებაში (ფასები, დასაქმება) ეკონომისტთა უმრავლესობის თვალსაზრისი ძალზე ახლოსაა ერთმანეთთან. ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ეკონომისტები ყოველთვის ერთსულოვანნი არიან ეკონომიკური პოლიტიკის განსაზღვრაში. რომელიმე ეკონომისტი შეიძლება გამოვიდეს ყოველგვარი ფასის გაღებით სრული დასაქმების მოთხოვნით. სხვა ეკონომისტმა კი შეიძლება მას არ მისცეს პირველხარისხოვანი მნიშვნელობა. ძირეული საკითხები, რომლებიც განსაზღვრავენ რამდენად სწორია თუ მცდარი დასახული მიზნები, არ შეიძლება გადაწყვეტილ იქნეს მხოლოდ მეცნიერების მიერ. იგი მიეკუთვნება ეთიკის სფეროს და „ფასეულობის შეფასებას“. საბოლოოდ, ეს საკითხები უნდა გადაწყვიტოს საზოგადოებამ. რაც შეეხება სპეციალისტს, მან უნდა მიუთითოს განსახორციელებელ ალტერნატივებზე და იმ ნამდვილ ხარჯებზე, რომლებთანაც დაკავშირებულია ესა თუ ის გადაწყვეტა.

ეკონომიკური პოლიტიკა ხშირად წარმოშობს კამათს. ეს იმით აიხსნება, რომ ფასების, ხელფასის, მოგების, აქციის, ობლიგაციის, ბანკებისა და კრედიტის, გადასახადებისა და ხარჯების სამყარო ძალზე რთულია. ყოველ საკითხს აქვს ორი მხარე და შეიძლება მეტიც: არავის შეუძლია გაერკვეს

ისეთ რთულ საგანში, ვთქვათ, ქიმიაში, ხანგრძლივი და დაწვრილებითი შესწავლის გარეშე. ამას აქვს თავისი უპირატესობა და თავისი მოუხერხებლობა. ვინც ცდილობს ქიმიის შესწავლას, დასაწყისში უნდა გაეცნოს ყველა მის ძირითად კონცეფციას, ამას კი ხანგრძლივი დრო სჭირდება.

რაც შეეხება ეკონომიკას, თითოეულმა პირმა ბავშვობიდანვე მასზე რაღაცა იცის. ეს სასარგებლოცაა, რამდენადაც ცოდნის განსაზღვრული რაოდენობა რაღაცაზე მეტყველებს, მაგრამ ამავე დროს, მსგავს ცოდნას მივყავართ ცდომილებამდე, რატომ? მხოლოდ იმის გამო, რომ ადამიანისათვის დამახასიათებელია გარეგნულად ჭეშმარიტი თვალსაზრისის უკრიტიკოდ აღქმა. ყოველმა სტუდენტმა ბევრი რამ იცის ფულზე, ალბათ უფრო მეტი, ვიდრე თვითონ ფიქრობს, მაგრამ ეს არ არის საკმარისი, რადგან სუსტი ცოდნა თავისთავში დიდ საშიშროებასაც შეიცავს.

რომელიმე საკითხის წინასწარ გაცნობისას თეორეტიკოს-ეკონომისტს აინტერესებს ეკონომიკის, როგორც მთლიანის ფუნქციონირება და არა რომელიმე ჯგუფის თვალსაზრისი. მისი მიზანია სოციალური და ზოგადი სახელმწიფოებრივი პოლიტიკის და არა ინდივიდუალური პოლიტიკის დამუშავება. ძალზე ხშირად ის, რაც ყველას ეხება, კონკრეტულად არავის ეხება. ამიტომ ერთხელ კიდევ უნდა შეგახსენოთ, რომ მოცემული სახელმძღვანელო პრეტენზიას არ აცხადებს, ვინმეს ასწავლოს საწარმოს ან ბანკის გაძღოლის საიდუმლოება (ეს კონკრეტული ეკონომიკური მეცნიერების საგანია). მაგრამ ვიმედოვნებთ, რომ ზოგადი ეკონომიკური თეორია ქმნის სასარგებლო საფუძველს კონკრეტული საქმიანობის დაღებითად გადასაწყვეტად (ისევე, როგორც მათემატიკის ზოგადი თეორია – უფრო კონკრეტული უმაღლესი მათემატიკის ნაწილების დასაუფლებლად).

თეორეტიკოს-ეკონომისტს, უეჭველია, საკმარისად ნათელი წარმოდგენა უნდა ჰქონდეს ბიზნესმენების, მომხმარებელთა და ინვესტორების აზროვნებასა და მოქმედებაზე, მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ყოველი ინდივიდი, გადაწყვეტილების მიღების დროს, სარგებლობდეს იმ ტერმინოლოგიით და იმ მეთოდებით, რომლებსაც იყენებენ ეკონომისტები, როდესაც აღწერენ თავიანთ საქმიანობას.

თეორია და პრაქტიკა

ეკონომიკური სამყარო ძალზე რთულია. მის ანალიზს ართულებს კონტროლირებული ექსპერიმენტის შეუძლებლობა. ამის გამო საჭირო ხდება აბსტრაჰირება ე.წ. მეორეხარისხოვანი მოვლენებისგან. აქედან გამომდინარე ჩვენი რაოდენობრივი შემეცნება ეკონომიკის სფეროში არასრული აღმოჩნდება. ეს იმას ნიშნავს, რომ ჩვენ არ გაგვაჩნია მრავალრიცხოვანი მისაწვდომი და ზუსტი სტატისტიკური მონაცემები განსაზღვრული ზომით. საბაზრო ეკონომიკაში ისინი არსებობენ (სამთავრობო, ასოციაციების და კონცერნების საბაზრო ინფორმაცია და ფინანსური სტატისტიკა), თუმცა, რომ გაგვაჩნდეს უფრო სრულყოფილი მონაცემები, მაინც აუცილებელი გახდება, როგორც ყველა მეცნიერებაში, წვრილმანებისაგან აბსტრაჰირება. ყოველი ანალიზი დაკავშირებულია აბსტრაჰირების პროცესთან. სანამ დავიწყებდეთ სამყაროს განხილვას ისეთად როგორიც ის არის, ყოველთვის აუცილებელია **გონებაჭვრეტით** მიდგომა. ყოველთვის უნდა მოვიცილოთ წვრილმანი, შევქმნათ მარტივი ჰიპოთეზები და სქემები, რომელთა დახმარებითაც შესაძლებელი გახდება ფაქტების ფასის განზოგადება, სწორი საკითხების დასმა. ყოველი თეორია, იქნება იგი ფიზიკის, ბიოლოგიის თუ სოციალური, ამახინჯებს რეალობას, მეტისმეტად ამარტივებს მას, მაგრამ თუ ეს ნამდვილი თეორიაა, მაშინ ის, რაც გამოტოვებული და უკუგდებულ იქნა, ჭარბად იქნება კომპენსირებული მრავალფეროვანი ემპირიული მონაცემების გაგების შესაძლებლობით.

ამიტომ, თუ მათ სწორად გავიგებთ, თეორია და დაკვირვება, დედუქცია და ინდუქცია არ შეიძლება ერთიმეორეს ეწინააღმდეგებოდეს. თეორიის დასაბუთებულობის კრიტერიუმია დასაკვირვებელი სინამდვილის გასაშუქებლად მისი ვარგისიანობა. მის ლოგიკურ სიტყვაკაზმულობას და რთული მსჯელობის ლამაზ აგებას პირდაპირი დამოკიდებულება საქმესთან არა აქვს. ამიტომ, როცა მკვლევარი აცხადებს, რომ: „ეს სწორია თეორიაში, მაგრამ არა პრაქტიკაში“, სინამდვილეში მას მხედველობაში აქვს, რომ თეორიაში ყველაფერი წესრიგში არაა. წინააღმდეგ შემთხვევაში იგი უაზრობაზე ლაპარაკობს.

ეკონომიკაში კვლევის ძირითად მეთოდად გამოყენებულია **ეკონომიკური მოდელები**, რომლებშიც ასახულია თანაფარდობა განსხვავებულ ცვლად სიდიდეებს შორის.

ეკონომიკურ მოდელებში გამოიყენება ორი ტიპის ცვლადი სიდიდე: **ეგზოგენური** (ბერძ. exo – გარეგანი) და **ენდოგენური** (endo – შინაგანი). მოდელის აგების დროს ეგზოგენური ცვლადი სიდიდეები გარედან შემოიყვანება, ხოლო ენდოგენური მიიღება მოდელში გაანგარიშების მსვლელობისას. მოდელის აგების მიზანია გამოავლინოს ეგზოგენური პროცესების გავლენა ენდოგენურზე. ამრიგად, მოდელი წარმოადგენს ეკონომიკურ მაჩვენებლებს შორის ძირითადი დამოკიდებულების გამარტივებულ თეორიულ საფუძველს. ხშირად ეს ურთიერთდამოკიდებულება აისახება ფუნქციის სახით.

ეკონომიკური მოდელის საილუსტრაციოდ გამოდგება **პურის ბაზრის** მოდელი. ამ მოდელში პურზე მოთხოვნის სიდიდე (d) დამოკიდებულია პურის ფასზე (p) და მომხმარებლის მთლიანი შემოსავლის სიდიდეზე (R). ეს დამოკიდებულება ასე გამოიყურება:

პური(d) = D[პურის ფასი(p), მთლიანი შემოსავალი(R)]

ამ განტოლებიდან გამომდინარეობს, რომ პურზე მოთხოვნა (d) არის პურის ფასის (p) და შემოსავლის მოცულობის (R) ფუნქცია. ამრიგად, მოთხოვნა (D) არის ფრჩხილებში მოთავსებული ცვლადი სიდიდეების (p და R) ფუნქცია. პურის ბაზრის მოდელში მოცემულია პურზე მოთხოვნის სიდიდის განმსაზღვრელი ფაქტორები. მაგალითად, თუ მომხმარებლის მთლიანი შემოსავალი შეადგენს 100 ლარს, ხოლო 1 კგ პურის ფასი 0,5 ლარის ტოლია, მაშინ პურზე მოთხოვნის სიდიდე იქნება 200 კგ პური, ხოლო თუ პურის ფასი გაიზრდება 0,8 ლარამდე, მაშინ მოთხოვნა პურზე 125 კგ-მდე შემცირდება.

ანალოგიურად, პურის მოწოდების სიდიდე (s) დამოკიდებულია 1 კგ პურის ფასზე (p) და მის გამოსაცხობად საჭირო ფქვილის ფასზე (p):

პური (s) = S(პურის ფასი p, ფქვილის ფასი p)

დაბოლოს, სავარაუდოა, რომ პურის ფასის (p) ცვლილებამ უზრუნველყოს პურზე მოთხოვნისა (d) და მიწოდების (s) წონასწორობა:

პური (s) = პური(d)

ეს სამი განტოლება საფუძვლად უდევს პურის ბაზრის მოდელის აგებას.

პურის ბაზრის მოდელში მონაწილეობს ორი ეგზოგენური და ორი ენდოგენური ცვლადი. ფქვილის ფასი და ერთობლივი შემოსავალი ეგზოგენური ცვლადი სიდიდეებია. ისინი მოდელში შეიყვანება გარედან ანუ მოცემული სიდიდეებია. ამ მოდელში ენდოგენური ცვლადი სიდიდეებია პურის ფასი და გაყიდული პურის რაოდენობა.

ერთობლივი შემოსავლის გაღიდება იწვევს, მოცემული ფასის პირობებში, პურზე მოთხოვნის გაღიდებას, ეს მოვლენა, თავის მხრივ, განაპირობებს პურზე ფასის ზრდას. შესაბამისად, მოხდება მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორობის წერტილის გადაადგილება და ახალი წონასწორობის ფასის ჩამოყალიბება. მეორე მხრივ, ფქვილზე ფასის გაღიდება გამოიწვევს პურის მიწოდების შემცირებას მოცემული ფასის პირობებში და მოხდება წარმოების შემცირება. ამ შემთხვევაშიც მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები გადაიკვეთებიან ახალ წერტილში: ამაღლდება პურის ფასის წონასწორობადი მნიშვნელობა, ხოლო პურის მიწოდების წონასწორობადი მნიშვნელობა შემცირდება.

როგორც ყველა მოდელში, ასევე პურის ბაზრის მოდელში მიღებულია ზოგიერთი გამარტივებული დაშვება (ყველა პურის საცხობი მდებარეობს ერთ გეოგრაფიულ წერტილში, პურზე ერთიანი ფასის არსებობა, ...). ასეთი დაშვება ეწინააღმდეგება რეალურ მდგომარეობას. ამიტომ საჭიროა უფრო რთული მოდელის აგება, რომელიც გამორიცხავდა ყოველგვარ გამარტივებას, მაგრამ იგი უფრო რთული გასაგები იქნებოდა. ამიტომ გამარტივებული დაშვება წარმოადგენს მოდელის დამუშავების აუცილებელ შემადგენელ ნაწილს. ამასთან, თუ მოდელიდან გამორიცხულია არა მეორეხარისხოვანი, არამედ უმთავრესი მაჩვენებლები, მაშინ შეიძლება მივიღოთ არასწორი დასკვნა. ზოგჯერ ძნელია გავარკვიოთ, მოცემულ შემთხვევაში რომელია მთავარი, რადგან ერთ შემთხვევაში გამართლებული დაშვება შეიძლება უვარგისი იყოს სხვა შემთხვევაში. ამრიგად, ეკონომიკური მოდელირება მოითხოვს ჯანსაღ და ფრთხილ თეორიულ გააზრებას.

განუსაზღვრელობა ეკონომიკურ ცხოვრებაში. ფრანგი მათემატიკოსი ლაპლასის (1749-1827) მტკიცებით, გამოთ-

ველისათვის საჭირო საკმარისი მონაცემებისა და დროის პირობებში შესაძლებელია, აწმყოს მსგავსად, მომავლის ნათლად განჭვრეტაც. ამჟამად ასეთი მსჯელობა მიუღებელია ისეთ ზუსტ მეცნიერებაშიც კი, როგორიცაა ფიზიკა. მით უფრო დიდია განუზღვრელობის ხარისხი ეკონომიკურ ცხოვრებაში. ეკონომიკური მეცნიერება ევოლუციურად ვითარდება. იგი აღწერს და აანალიზებს მონაცემებს, ავითარებს, ამოწმებს მათ და ზოგჯერ აღწევს რთულ გაწონასწორებულ ურთიერთობას თეორიასა და პრაქტიკას შორის. რამდენიმე წლის შემდეგ კი ფაქტები უპირისპირდებიან ძველ თეორიებს და ეკონომიკური თეორიაც იძენს შემდგომი განვითარების მძლავრ იმპულსს. ეკონომიკურ ცხოვრებაში ეს პროცესი დაუსრულებელია.

1.5. გრაფიკების ინტერპრეტაცია

ეკონომიკის შესავალ კურსში ანალიზის ძირითადი ინსტრუმენტია გრაფიკები. **გრაფიკი ორი ან მეტი ცვლადის დამოკიდებულების ასახვაა**. 1.1 ცხრილში მოცემულია ინფორმაცია ორი ცვლადის შესახებ; ვთქვათ, პირველი ცვლადია კარაქი, მეორე კი – კომპიუტერი. ამ ორ ცვლადს შორის დამოკიდებულება ისეთია, რომ თითოეული წყვილი უჩვენებს კარაქის მაქსიმალურ შესაძლებელ გამოშვებას კომპიუტერის წარმოების განსაზღვრული დონის პირობებში.

ცხრ. 1.1. მოდელური ეკონომიკის წარმოებითი შესაძლებლობა

შესაძლებლობის წერტილები	კომპიუტერი, ერთეული	კარაქი, ერთეული
A	15	0
B	14	1
C	12	2
D	9	3
E	5	4
F	0	5

ნახაზი უფრო მეტ ინფორმაციას შეიცავს, ვიდრე ცხრილი. გარდა ამისა, ნახაზი შესაძლებლობას იძლევა დავინახოთ ორ ცვლადს შორის დამოკიდებულების თავისებურებები

(მაგალითად, ის ფაქტი, რომ კარაქის წარმოების გაღიდება მოითხოვს კომპიუტერების გამოშვების შემცირებას და პირიქით), რაც ნაკლებად ჩანს ცხრილში.

ჩვეულებრივ, ორი ტიპის გრაფიკი გამოიყენება. გრაფიკების პირველი ტიპისათვის დამახასიათებელია ცვლადებს შორის დამოკიდებულების ასახვა. იგი რეალურ ციფრებზეა დაფუძნებული. ასეთად შეგვიძლია მივიჩნიოთ ბიუჯეტის დეფიციტისა და სამხედრო ხარჯის დამოკიდებულების გრაფიკი. ეს დამოკიდებულება განსხვავებულია დროში და წილით მშპ-ში. გრაფიკების მეორე ტიპისათვის დამახასიათებელია ორ ცვლადს შორის დამოკიდებულების თეორიული ასახვა. ამ ტიპის გრაფიკია წარმოებითი შესაძლებლობების მრუდი.

როგორ ავაგოთ გრაფიკი? დავუშვათ, გვაინტერესებს როგორია დამოკიდებულება სასუქების ნიადაგში შეტანასა და სიმინდის მოსავალს შორის. ამ მიზნით, შეტანილი სასუქი (ტონებში) აღვნიშნოთ x-ით, ხოლო წარმოებული სიმინდი (ტონებში) y-ით. დავუშვათ, რომ ამ ორ ცვლადს აკავშირებს შემდეგი თეორიული თანაფარდობა

$$y=f(x)=100x+100$$

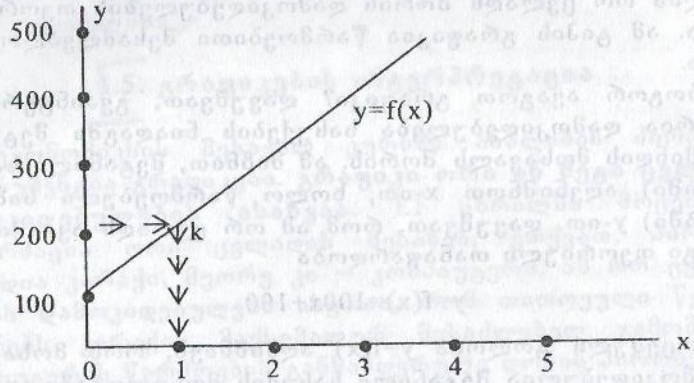
მოცემული ტოლობა y=f(x) აღნიშნავს, რომ მოსავალი (y) დამოკიდებულია შეტანილი სასუქის მოცულობაზე (x) ანუ y ითვლება x-ის ფუნქციად. ტოლობის მეორე ნაწილი (100x+100) აკონკრეტებს f-დმი დამოკიდებულებას. 1.1 ნახაზი აჩვენებს ამგვარი დამოკიდებულების გრაფიკს.

ტოლობაში თეორიული თანაფარდობა უჩვენებს, რომ თუ x=1, მაშინ y უნდა 200-ს უთანაბრდებოდეს (რამდენადაც y=100×1+100). მოცემული გრაფიკი ამ ფაქტს ზუსტად ასახავს. მართლაც, თუ x ჰორიზონტალურ ღერძზე x=1-ს, მაშინ იგი გადაიკვეთება k წერტილში იმ სწორ ხაზზე, რომელიც აღნიშნულია y=f(x)-ით და ზუსტად შეესაბამება y-ის 200 მნიშვნელობას.

ამრიგად, გრაფიკის ასაგებად დასაწყისში უნდა დაიხაზოს და აღინიშნოს ღერძები (ჰორიზონტალური და ვერტიკალური). შემდეგ ემპირიული გრაფიკის ასაგებად აუცილებელია ნახაზზე ცვლადი სიდიდეების შესაბამისი წერტილების აღნიშვნა. მაგალითად, თეორიული დამოკიდებულების გრაფიკის ასაგებად აუცილებელია გამოითვალოს y-ის მნიშვნე-

ლობა x-ის თითოეული მნიშვნელობისათვის და შემდეგ გრაფიკზე შევიტანოთ წერტილები. თუ ცვლადებს შორის დამოკიდებულება თეორიულია, მაშინ წერტილები სწორი ხაზით ერთიანდებიან. ზოგიერთ შემთხვევაში კი შეუძლებელია ასეთი ხაზის შერჩევა (მაგალითად, თავდაცვაზე გამოყოფილი დანახარჯის და სახელმწიფო ბიუჯეტის დამოკიდებულების გრაფიკის აგების დროს).

ნახ. 1.1. x და y ცვლადებს შორის წრფივი დამოკიდებულება



1.1 ნახაზზე გამოსახული გრაფიკი ასახავს ორ ცვლად სიდიდეს შორის წრფივ დამოკიდებულებას. ეს იმას ნიშნავს, რომ ამ დამოკიდებულების ამსახველი ხაზი წრფეა. წრფივი დამოკიდებულების გრაფიკის ასაგებად აუცილებელია ორი სიდიდის ცოდნა: **თავისუფალი წევრისა** და **საკუთხო** კოეფიციენტის. თუ x-ის (სასუქი) მნიშვნელობა ჰორიზონტალურ ღერძზეა განლაგებული, ხოლო y-ის – ვერტიკალურ ღერძზე, მაშინ თავისუფალი წევრის მნიშვნელობა y-ის მნიშვნელობით განისაზღვრება, როცა x=0-ს. 1.1 ნახაზზე გამოსახულ გრაფიკზე თავისუფალი წევრი 100-ის ტოლია. ამ წერტილში სიმინდის წარმოების მოცულობა არაა დამოკიდებული სასუქის გამოყენებაზე.

წრფივი დამოკიდებულება

საკუთხო კოეფიციენტის მნიშვნელობა განისაზღვრება y-ის ცვლილებით, რომელიც გამოწვეულია პროდუქციის ერთეულზე სასუქის შეტანის ცვლილებით. ნახ. 1.1 გვიჩვენებს, რომ თუ x იზრდება 1 ერთეულით (1 ტ სასუქით), მაშინ y იზრდება 100 ერთეულით (ღამატებით წარმოებული იქნება 100 ტ სიმინდი). ეს იმას ნიშნავს, რომ რაც უფრო მეტია საკუთხო კოეფიციენტის მნიშვნელობა, მით უფრო საგრძნობია სიმინდის წარმოების ზრდა. თუ, მაგალითად, საკუთხო კოეფიციენტის მნიშვნელობა 200-ის ტოლია, მაშინ სასუქის შეტანის ყოველი დამატებითი ტონა სიმინდის წარმოებას 200 ტონით გაადიდებს.

წრფივი დამოკიდებულების საკუთხო კოეფიციენტი ასევე შეიძლება გამოითვალოს უშუალოდ გრაფიკის საფუძველზე. მაგალითად, თუ x=0, მაშინ y=100, ხოლო თუ x=4, მაშინ y=500. ორ მნიშვნელობას შორის y-ის ცვლილება 400-ის ტოლია (500-100), ხოლო x-ის გადიდება 4-ს უტოლდება (4-0). ამრიგად, y-ის ცვლილება, რომელიც გამოწვეულია x-ის 1 ერთეულით გადიდებით 100-ის ტოლია (400/4). იგივე პასუხს იძლევა წრფივი დამოკიდებულების საკუთხო კოეფიციენტის გამოთვლის ყოველი წყვილი წერტილი.

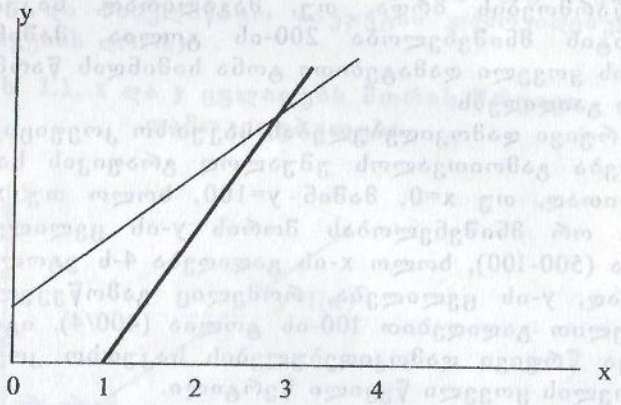
x და y-ის მოცემული მნიშვნელობის პირობებში მრდადი წრფის საკუთხო კოეფიციენტი მით უფრო მეტია, რაც უფრო დაქანებულია წრფე. მაგალითად, 1.2 ნახაზზე გამუქებული ხაზის საკუთხო კოეფიციენტი 200-ის ტოლია, რამდენადაც x-ის ერთი ერთეულით გადიდების შემთხვევაში y 200 ერთეულით დიდდება, მაშინ, როცა შავი ხაზის საკუთხო კოეფიციენტი 100-ის ტოლია (იხ. ნახ. 1.2). სიმინდის მაგალითში ფერად ხაზს შეუძლია აღწეროს x და y-ს შორის დამოკიდებულება ღარიბფენიანი მიწის ნაკვეთზე, ისე, რომ 1 ტ სასუქის შეტანა არასაკმარისია მოსავლის მისაღებად, მაგრამ მორწყვის შემთხვევაში სასუქის გამოყენება განსაკუთრებით ეფექტიანი ხდება.

საკუთხო კოეფიციენტი და წრფის დახრილობა

საჭიროა ნათლად წარმოვიდგინოთ, რომ საკუთხო კოეფიციენტი და დახრილობა ურთიერთდაკავშირებულია მხოლოდ ღერძთა მუდმივი მასშტაბის პირობებში. თუ ვერტიკალურ ღერძზე 100 გარდაიქმნებოდა 200-ად, 200 – 400-ად და ა.შ. მაშინ განხილული დამოკიდებულების საკუთხო კოეფიციენტი გაორმაგდებოდა. ეს იმით აიხსნება, რომ ახლა x-ის ერთი ერთეულით გადიდების შემთხვევაში y დიდდება 200-

ით (შავი ხაზი), მაშინ, როცა ადრე იგი 100-ით დიდდებოდა, თუმცა, წრფის დახრილობა არ შეცვლილა.

ნახ. 1.2. უფრო დახრილი წრფე ხასიათდება საკუთხო კოეფიციენტის მეტი მნიშვნელობით



ორივე ნახაზზე ყველა წრფე ზრდადია. ასეთ წრფეზე x-ის რაგინდარა გაძიდებას შეესაბამება დადებითი ცვლილება – y-ის გაძიდება. ამრიგად, ზრდად წრფეს დადებითი საკუთხო კოეფიციენტი აქვს. ამ შემთხვევაში განხილული ცვლადები დადებითია, ანუ პირდაპირ ურთიერთდაკავშირებულია.

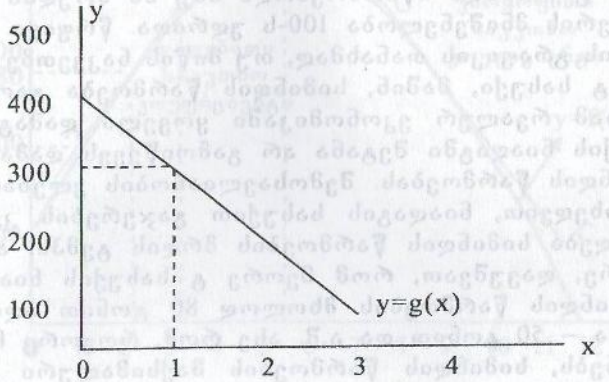
დადებითი და უარყოფითი საკუთხო კოეფიციენტები

ახლა განვიხილოთ ნახ. 1.3, რომელზეც ნაჩვენებია კლებადი წრფე.

ამ ნახაზზე ასახულია დამოკიდებულება, რომელიც y-ის შემცირებას აკავშირებს x-ის გაძიდებასთან. მაგალითად, როცა x=0, y=400 (თავისუფალი წევრის მნიშვნელობა), მაგრამ x-ის 1 ერთეულით გაძიდება 100-ით ამცირებს y-ის მნიშვნელობას. ამ წრფის საკუთხო კოეფიციენტი 100-ია ტოლია (200/2). ამ შემთხვევაში ეს ორი ცვლადი უარყოფითია ანუ უკუდაკავშირებული სიდიდეებია.

ყველა კლებადი წრფისათვის დამახასიათებელია **უარყოფითი საკუთხო კოეფიციენტი**, რამდენადაც x-ის ყოველ გაძიდებას თან ახლავს y-ის აუცილებელი შემცირება. შესაბამისად, მოცემული მასშტაბის პირობებში, რაც უფრო დახრილია კლებადი წრფე, იგი მით უფრო მეტი უარყოფითი საკუთხო კოეფიციენტით ხასიათდება. მაგალითად, 200-ის მქონე საკუთხო კოეფიციენტს შეესაბამება უფრო დახრილი წრფე, ვიდრე 100-ის მქონე საკუთხო კოეფიციენტს.

ნახ. 1.3. x და y ცვლადებს შორის უკუწრფივი დამოკიდებულება



იმ შემთხვევაში, როცა საკუთხო კოეფიციენტი 0-ის ტოლია, მაშინ x-ის ვერავითარი გაძიდება ვერ შეცვლის y-ის სიდიდეს. ეს იმას ნიშნავს, რომ წრფე იქნება ჰორიზონტალური წრფის პარალელური.

წრფივი დამოკიდებულება ანალიზს ადვილად ექვემდებარება, რამდენადაც იგი შემოიფარგლება ორი პარამეტრის გამოყენებით: საკუთხო კოეფიციენტის და თავისუფალი წევრის მნიშვნელობით. მაგრამ რეალური ეკონომიკა უამრავი პარამეტრისგან შედგება და მრავალი თანაფარდობა არაწრფივია. მაგალითად, ჩვენს მიერ აგებული წარმოებითი შესაძლებლობის მრუდი არაწრფივია.

არაწრფივი დამოკიდებულება

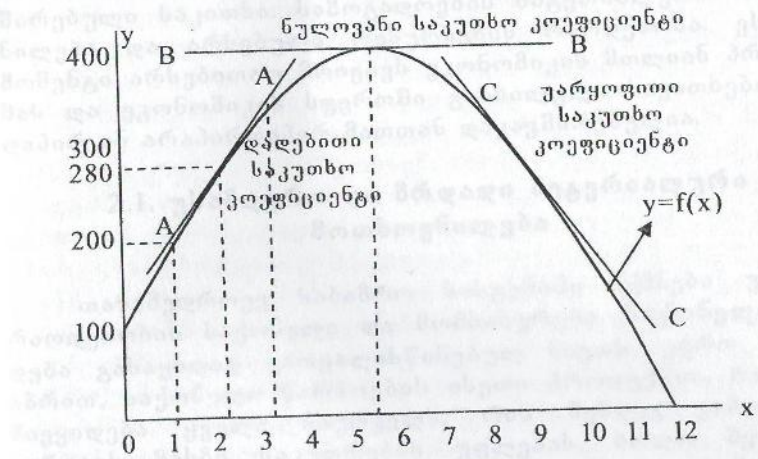
ორ ცვლადს შორის წრფივი დამოკიდებულების გრაფიკი (იხ. ნახ. 1.1) ასახავს მიწის ნაკვეთში სასუქის შეტანასა და სიმინდის წარმოების მოცულობას შორის ადეკვატურ თანაფარდობას მხოლოდ მათი სინთეზირების დაბალ დონეზე. მაგრამ თუ ნიადაგში მეტი რაოდენობის სასუქს შევიტანთ, ადვილად შევამჩნევთ, რომ სიმინდის წარმოების მოცულობა

არაადეკვატური აღმოჩნდება ყოველი დამატებითი ტონა სასუქის მიმართ და თანდათანობით, სასუქის შეტანის გადიდების კვალობაზე, მისი წარმოების მოცულობა შემცირდება და ნულამდე დაეცემა.

ნახაზი 1.4 აჩვენებს არაწრფივი დამოკიდებულების გრაფიკს გამოყენებულ სასუქსა (x) და სიმინდის წარმოებას (y) შორის. როგორც უკვე აღინიშნა, სასუქის გამოყენების გარეშე 100 ტ სიმინდი იწარმოებოდა ანუ ამ მრუდის თავისუფალი წევრის მნიშვნელობა 100-ს უდრიდა. წრფივი დამოკიდებულების გრაფიკის თანახმად, თუ მიწის ნაკვეთზე გამოიყენება 1 ტ სასუქი, მაშინ, სიმინდის წარმოება გაორკეცდება. მაგრამ რეალურ ეკონომიკაში ყოველი დამატებითი ტონა სასუქის ნიადაგში შეტანა არ გამოიწვევს დამატებით 100 ტ სიმინდის წარმოებას. შემოსავლიანობის კლებადობის კანონის მიხედვით, ნიადაგის სასუქით გაჯერების კვალობაზე, მცირდება სიმინდის წარმოების ზრდის ტემპი. აქედან გამომდინარე, დავუშვათ, რომ მეორე ტ სასუქის ნიადაგში შეტანა სიმინდის წარმოებას მხოლოდ 80 ტონით ადიდებს, მესამე ტონა – 50 ტონით და ა.შ. ასე რომ, როგორც ნახაზი 1.4 გვიჩვენებს, სიმინდის წარმოების მაქსიმალური მოცულობა (400 ტ) მიიღწევა 5.5 ტ სასუქის გამოყენების შემთხვევაში. ამ წერტილის მიღწევის შემდეგ სასუქის დამატებით გამოყენება მხოლოდ ამცირებს სიმინდის წარმოების მოცულობას და იგი ნულამდე დაეცემა 12 ტ სასუქის გამოყენების შემთხვევაში.

x-ის მნიშვნელობის მერყეობა 0-დან 5.5 ტონამდე მრუდის გაყოლებაზე x და y-ს დადებითად (ანუ პირდაპირ) აკავშირებს, მაშინ, როცა x-ის უფრო მეტი მნიშვნელობის დროს ეს კავშირი უარყოფითია (უკუკავშირი). წრფივი დამოკიდებულებისაგან განსხვავებით, არაწრფივი დამოკიდებულებისას მრუდის საკუთხო კოეფიციენტი არაა მუდმივი. x-ის ზოგიერთი მნიშვნელობისათვის (5.5-მდე) საკუთხო კოეფიციენტი დადებითი სიდიდეა, ზოგიერთი მნიშვნელობისათვის – უარყოფითი, ხოლო 5.5-ზე 0-ის ტოლია. ეს იმას ნიშნავს, რომ ჩვენ არ შეგვიძლია საკუთხო კოეფიციენტის მნიშვნელობაზე ისე ვისაუბროთ, როგორც წრფივი დამოკიდებულების შემთხვევაში, მაგრამ შესაძლებელია მრუდის საკუთხო კოეფიციენტის მნიშვნელობის განსაზღვრა ამ მრუდის **თითოეულ წერტილში**. ეს მიიღწევა **მხების** აგებით თითოეულ წერტილში, ანუ ისეთი წრფის გავლება, რომელიც მას მხოლოდ მოცემულ წერტილში უნდა ეხებოდეს, მაგრამ არ კვეთდეს.

ნახ. 1.4. არაწრფივი დამოკიდებულება და არაწრფივი მრუდის საკუთხო კოეფიციენტი



ამრიგად, არაწრფივი მრუდის საკუთხო კოეფიციენტი ყოველ წერტილში განისაზღვრება მოცემულ წერტილში მხების საკუთხო კოეფიციენტით. ეს განსაზღვრება ილუსტრირებულია 1.4 ნახაზზე AA წრფის შეხებით y=f(x) მრუდთან იმ წერტილში როცა x=2. AA წრფეზე y=350, როცა x=3. შესაბამისად, A-ს საკუთხო კოეფიციენტი 70-ის ტოლია ((350-280)/(3-2)). ამრიგად, მრუდის საკუთხო კოეფიციენტი x=2 წერტილში 70-ის ტოლია.

BB წრფე ეხება მოცემულ მრუდს x=5.5 წერტილში, რომლის დროს y მაქსიმალურ მნიშვნელობას (400 ტ სიმინდი) აღწევს. ეს წრფე x ღერძის პარალელურია, ასე რომ, ამ წრფის საკუთხო კოეფიციენტი და, მაშასადამე, მრუდისაც x=5.5-ის შემთხვევაში ნულის ტოლია.

დაბოლოს, CC წრფე მრუდს ეხება x=9 წერტილში. რამდენადაც CC წრფეს უარყოფითი დახრილობა აქვს, შესაბამისად მრუდის საკუთხო კოეფიციენტის მნიშვნელობა უარყოფითი იქნება (როცა x=9) და იგი -70-ს უდრის. ყველა შემთხვევაში მრუდის საკუთხო კოეფიციენტი დადებითია, როცა

მრუდი მაღლდება (ანუ როცა x-ის გადიდება იწვევს y-ის გადიდებას) და უარყოფითი, როცა მრუდი კლებადია (ანუ როცა x-ის გადიდების შემთხვევაში y მცირდება).

თავი 2. ეკონომიკის ზოგადი საფუძვლები

ეკონომიკის, როგორც მეცნიერების, საფუძველს წარმოშობს ორი ფუნდამენტური და ერთიმეორესთან დაკავშირებული საკითხი: საზოგადოების მატერიალური მოთხოვნილება და არსებული რესურსების რაოდენობა. ეს ორი მომენტი არსებითად მოიცავს ეკონომიკის მთლიან პრობლემას და ეკონომიკის სფეროში განხილული საკითხები პირდაპირ ან არაპირდაპირ მათთან დაკავშირებულია.

2.1. უსაზღვრო და ზრდადი მეტერიალური მოთხოვნილება

თანამედროვე საბაზრო სისტემაში იქმნება უამრავი რაოდენობის საქონელი და მომსახურება. **საქონელი** ეწოდება გასაყიდად გათვალისწინებულ ნივთს. უფრო ფართო აზრით, საქონელი წარმოების ისეთი პროდუქტია, რომელიც მიეყიდება ყველა მსურველს, რის შემდეგ გამყიდველი კარგავს მასზე საკუთრების უფლებას, ხოლო მყიდველი ხდება ამ საქონლის მესაკუთრე და უფლებამოსილია, როგორც უნდა მოექცეს მას. ამ გაგებით, ყოველი წარმოებული პროდუქტი არ იღებს საქონლის ფორმას*. მაგალითად, ფეოდალურ ეკონომიკურ სისტემაში გაბატონებული იყო ნატურალური მეურნეობა, რადგან გლეხის მიერ წარმოებული პროდუქტი იმავეათად ხდებოდა ყიდვა-გაყიდვის საგანი. ჩვენს დროშიც კი პლანეტაზე საკმაოდ ბევრია ისეთი აღგილი, სადაც პროდუქტი იწარმოება პირადი მოხმარებისა და არა გაყიდვის ნიშნით.

საქონელწარმოების წარმოშობისა და არსებობის ზოგადი პირობაა **შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების** არსებობა. ეს უკანასკნელი კი აღმოცენდა საზოგადოების განვითარების განსაზღვრულ საფეხურზე. კერძოდ, პირველყოფილ თემურ საზოგადოებაში, რომელსაც წინ უსწრებდა **შრომის ბუნებრივი დანაწილება** სქესის და ასაკის მიხედვით. შრომის საზოგადოებრივ დანაწილებასთან დაკავ-

* გაეროს კლასიფიკაციით თანამედროვე „პროდუქტში“ იგულისხმება საქონელი ან მომსახურება, რომლებიც იყიდება ან იცვლება სხვა საქონელსა და მომსახურებაზე (რედ.).

მატერიალური მოთხოვნილება შეიცავს აგრეთვე კერძო ფირმებისა და სამთავრობო უწყებების მოთხოვნილებებს. კერძო საწარმოებს სურთ, თავიანთ განკარგულებაში ჰქონდეთ წარმოების პროცესის განსახორციელებელი აუცილებელი **წარმოების ფაქტორები** (კაპიტალი, შრომითი რესურსი, ბუნებრივი რესურსი). ასევე, მთავრობა ცდილობს შექმნას ეკონომიკური და სოციალური ინფრასტრუქტურა, რომელიც უზრუნველყოფს კვლავწარმოებითი პროცესების წარმატებით ფუნქციონირებას.

თავის ერთობლიობაში მატერიალური მოთხოვნილება **უსაზღვროა**. ეს იმას ნიშნავს, რომ საქონელსა და მომსახურებაში მატერიალური მოთხოვნილების სრული დაკმაყოფილება შეუძლებელია, რატომ? მხოლოდ იმის გამო, რომ იშვიათია ან შეზღუდულია იმ ეკონომიკური რესურსების რაოდენობა, რომელიც აუცილებელია საზოგადოებისათვის საჭირო საქონლისა და მომსახურების საწარმოებლად.

მატერიალური მოთხოვნილება არა მხოლოდ უსაზღვროა, არამედ **ზრდადიც**. ეს უკანასკნელი ასახულია **მოთხოვნილების ზრდის კანონში**. ამ კანონის თანახმად, წარმოების განვითარების კვალობაზე, როგორც რაოდენობრივად, ასევე თვისებრივად, იზრდება მოთხოვნილების დაკმაყოფილების ხარისხი. ეკონომიკური საქმიანობის საბოლოო მიზანი ან ამოცანაა, უზრუნველყოს საზოგადოების მრავალფეროვანი მატერიალური მოთხოვნილების რაც შეიძლება მაქსიმალური დაკმაყოფილება.

2.2. შეზღუდული და კლებადი ეკონომიკური რესურსი

საზოგადოების მატერიალური ცხოვრების ფორმები

გეოგრაფიული გარემო, მოსახლეობა და მატერიალური დოვლათის წარმოება საზოგადოების მატერიალური ცხოვრების აუცილებელ ფორმებს შეადგენს. პირველი ორი, მართალია, ადამიანთა საზოგადოების არსებობის აუცილებელი პირობაა, მაგრამ არ ასრულებს განმსაზღვრელ როლს მათ განვითარებაში. ისტორიულად ასეთი როლი მატერიალური დოვლათის წარმოებას აკისრია.

გეოგრაფიულ გარემოში იგულისხმება ადამიანთა საზოგადოების გარემომცველი დედამიწის ბუნებრივი გარე-

მოს ნაწილი, რომელიც მეტ-ნაკლებად გარდაქმნილია ადამიანის მიერ და რომელთანაც საზოგადოება უშუალოდ დაკავშირებულია თავისი შრომითი საქმიანობით. დროთა განმავლობაში ფართოვდება გეოგრაფიული გარემო, რადგანაც ადამიანთა მიერ ხდება დედამიწის სულ უფრო მეტი სივრცეების ათვისება მისი ზრდადი მოთხოვნილების დაკმაყოფილების მიზნით. ბუნებრივია, რომ ხელსაყრელ გეოგრაფიულ გარემოს შეუძლია ადამიანთა საზოგადოების განვითარების დაჩქარება, მაგრამ იგი არ შეიძლება გამოვიდეს საზოგადოების განვითარების ძირითად მამოძრავებელ ძალად, თუნდაც იმის გამო, რომ ბუნებისა და საზოგადოების განვითარების ეტაპები ერთიმეორისაგან განსხვავდებიან. მართლაც, უფრო სწრაფი ცვლილებები ხდება ადამიანთა საზოგადოების ცხოვრებაში, ვიდრე გეოგრაფიულ გარემოში. მაგალითად, კაცობრიობის ისტორიაში შეიცვალა, ასე რომ ვთქვათ, რამდენიმე წარმოების წესი (პირველყოფილი, მონათმფლობელური, ფეოდალური და ა.შ.), მაგრამ ამ ხნის განმავლობაში გეოგრაფიულ გარემოში არ მომხდარა ისეთი არსებითი ცვლილებები, რომლითაც შეიძლება აიხსნას კაცობრიობის ისტორიაში მომხდარი ცვლილებები. იგივე შეიძლება ითქვას ამა თუ იმ ქვეყნის მოსახლეობის რაოდენობაზეც. არსებითი ცვლილება განიცადა მხოლოდ ადამიანთა ბიოლოგიური წინაპრების ინსტინქტურმა საქმიანობამ: ბუნების მზა პროდუქტების მოპოვება თანდათანობით გარდაიქმნა ადამიანურ შრომად. სწორედ შრომასთან და შრომაში გამოყენებულ იარაღებთან არის დაკავშირებული საზოგადოების განვითარების თანამედროვე დონე, რამდენადაც ეკონომიკურ ეპოქებს ერთმანეთისაგან განასხვავებს არა ის, თუ რა იწარმოება, არამედ ის, თუ როგორ, შრომის რა საშუალებებით იწარმოება.

წარმოების განხორციელება დაფუძნებულია ეკონომიკური რესურსების გამოყენებაზე. **ეკონომიკურ რესურსებში** შედის ყველა ბუნებრივი, შრომითი და წარმოებისათვის გამოსადეგი ადამიანის მიერ წარმოებული პროდუქტი. იგი პირობითად იყოფა შემდეგ კატეგორიებად: 1. **მატერიალური რესურსი** (მიწა და კაპიტალი); 2. **შრომითი რესურსი** (შრომა და სამეწარმეო უნარი).

ეკონომიკური გაგებით, „**მიწის**“ ცნება გულისხმობს ყველა ბუნებრივ რესურსს (სასოფლო-სამეურნეო სავარგუ-

ლები, ტყე, სხვადასხვა სახის საბადოები, წყლის რესურსები). **„კაპიტალი“** ანუ „ინვესტიციური რესურსი“ მოიცავს დამზადებულ **წარმოების საშუალებებს** (ინსტრუმენტები, მანქანები, მოწყობილობები, საფაბრიკო-საქარხნო ნაგებობები, სასაწყობო, სატრანსპორტო სამუალებები და საგამსაღებლო ქსელი). წარმოების საშუალებების წარმოებას ეწოდება **ინვესტირება**. ინვესტიციური საქონელი განსხვავდება სამომხმარებლო საქონლისაგან. ეს უკანასკნელი უშუალოდ აკმაყოფილებს მოთხოვნილებას, მაშინ, როცა ინვესტიციური საქონელი უზრუნველყოფს სამომხმარებლო საქონლის წარმოებას და შემოვლითი (არაპირდაპირი) გზით აკმაყოფილებს სასურველ მოთხოვნილებას. როცა ვლაპარაკობთ „კაპიტალზე“, მხედველობაში გვაქვს **რეალური კაპიტალი** (ეკონომიკური რესურსი), მაშინ როცა **ფული** ანუ **ფინანსური კაპიტალი** ასეთ რესურსს არ წარმოადგენს, ვინაიდან თვით ფული, როგორც ასეთი, თავისთავად არაფერს აწარმოებს. „ფულადი კაპიტალი“ გულისხმობს წარმოების ფაქტორების შესაძენად გათვალისწინებულ ფულს.

შრომითი ანუ ადამიანური რესურსი ორი კატეგორიისაგან შედგება: შრომისა და სამეწარმეო უნარისაგან. **შრომა** ადამიანის მიზანშეწონილი საქმიანობაა და გულისხმობს ადამიანის სამუშაო ძალის ხარჯვას პროდუქტის შექმნის პროცესში. ადამიანის **სამუშაო ძალა** კი სხვა არაფერია, თუ არა მისი ფიზიკური და გონებრივი ძალების ერთობლიობა. **სამეწარმეო უნარი** წარმოგვიდგება ადამიანისეული ტალანტის განსაკუთრებულ სახეობად (წარმოების ორგანიზატორი, ნოვატორი, ...).

ეკონომიკური რესურსის გამოყენება ხარჯის გაღებასთანაა დაკავშირებული. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, აღნიშნული რესურსი მიეწოდება კერძო საწარმოებს ფულად შემოსავალზე გაცვლის გზით. მატერიალური რესურსის (ნედლეული და კაპიტალური მოწყობილობა) მიწოდებით მიღებულ შემოსავალს **რენტული შემოსავალი** (სარგებელი) ეწოდება, სამუშაო ძალის მიწოდებით მიღებულ შემოსავალს კი **ხელფასი**. მეწარმეობრივ შემოსავალს **მოგება** ეწოდება. მას შეიძლება ჰქონდეს უარყოფითი მნიშვნელობაც (**წაგება**).

ყველა ეკონომიკური რესურსი ანუ **წარმოების ფაქტორები** რაოდენობრივად შეზღუდულია. ეს იმას ნიშნავს, რომ შეუძლებელია წარმოების უსაზღვრო გაფართოება და

ზრდადი მოთხოვნილების სრული დაკმაყოფილება. ამასთან, დედამიწაზე არსებული რესურსების მნიშვნელოვანი ნაწილი არაკვლავწარმოებადი ანუ განუახლებადია. ასეთ რესურსს მიეკუთვნება, მაგალითად, მინერალური რესურსი, ეს კი წარმოშობს არსებული რესურსის ეფექტიანად გამოყენების აუცილებლობას. **ეკონომიკური ეფექტიანობა** მოიცავს „დანახარჯი-გამოშვების“ თანაფარდობას. მისი არსია უმცირესი დანახარჯით მაქსიმალური შედეგის მიღწევა. ეს მხოლოდ მაშინაა შესაძლებელი, როცა მოცემული ეკონომიკური სისტემა უზრუნველყოფს სრულ დასაქმებას და წარმოების სრულ მოცულობას.

სრული დასაქმება

ყოველი საზოგადოება ცდილობს, რაც შეიძლება ეფექტიანად გამოიყენოს თავის განკარგულებაში არსებული იშვიათი და შეზღუდული რაოდენობის რესურსები. ეს მას შესაძლებლობას აძლევს, მეტი რაოდენობის საქონელი და მომსახურება აწარმოოს. ამ მიზნის მისაღწევად აუცილებელია სრული დასაქმებისა და წარმოების სრული მოცულობის უზრუნველყოფა. სრულ დასაქმებაში იგულისხმება ყველა შრომისუნარიანი ადამიანის დასაქმება მატერიალურ-ნივთობრივი წარმოების ან მომსახურების სფეროში. ამ შემთხვევაში გამორიცხულია იძულებითი უმუშევრობა. ასევე სრულად უნდა იქნეს გამოყენებული სასოფლო-სამეურნეო სავარგულები და კაპიტალური მოწყობილობა. **წარმოების სრული მოცულობა** კი ნიშნავს რესურსების ეფექტიან განაწილებას ანუ გამოყენებულმა რესურსებმა ყველაზე მნიშვნელოვანი წილი უნდა შეიტანოს წარმოების სრულ მოცულობაში. მაგალითად, არაეფექტიანი იქნებოდა, კახეთის რეგიონი გადაგვექცია მესიმინდეობის რეგიონად, ხოლო სამეგრელოს რეგიონში განგვევითარებინა მევენახეობა, მაშინ, როცა გამოცდილებით დადასტურებულია, რომ უფრო ხელსაყრელია ამავე მიწის ფართობზე კახეთში მევენახეობის, ხოლო სამეგრელოში – მესიმინდეობის განვითარება. იგივე ითქმის სპეციალისტების შრომის გამოყენებაზეც. წარმოების სრული მოცულობა ასევე გულისხმობს მოწინავე ტექნოლოგიის გამოყენებას, რამდენადაც ეს უკანასკნელი უზრუნველყოფს კონკურენტუნარიანი საქონლისა და მომსახურების წარმოებას.

წარმოების შესაძლებლობა

რესურსების იშვიათობის გამო, სრულ დასაქმებასა და წარმოების სრულ მოცულობას არ შეუძლია **გამოუშვას** განუსაზღვრელი რაოდენობის **პროდუქტი**, გარდა ამისა, საჭიროა გადაწყვეტილების მიღება იმის შესახებ, რომ, ვთქვათ, საქართველომ რა სახის პროდუქტი უნდა აწარმოოს და რაზე უნდა თქვას უარი. საქმე ისაა, რომ ერთობლივი რესურსების შეზღუდულობა გვაიძულებს, გავაკეთოთ **არჩევანი** ამა თუ იმ საქონლის ან მომსახურების წარმოებაში – ეს ეკონომიკის ძირითადი დებულებაა. მისი რაოდენობრივი თვალსაზრისით ჩვენება შესაძლებელია მარტივი არითმეტიკული მაგალითებისა და გეომეტრიული დიაგრამების დახმარებით. მაგალითად, ავიღოთ მეურნეობა, სადაც განსაზღვრულია წარმოების ფაქტორების რაოდენობა. ამ პირობებში მეურნეობამ თვითონ უნდა გაიანგარიშოს არსებული რესურსების განაწილება მრავალი ათასი პროდუქტის საწარმოებლად. მანვე უნდა გადაწყვიტოს, თუ რამდენი ჰა მიწა გამოიყოს ხორბლის ან სიმინდის მოსაყვანად და რამდენი – საძოვრად. ასევე, კვალიფიციური შრომის რა ნაწილი შეიძლება გამოიყენოს მანქანათმშენებლობაში, რა ნაწილი – მსუბუქ მრეწველობაში და ა.შ.

პრობლემის გადაწყვეტის **სისრულე** მოითხოვს მის გამარტივებას ანუ ზოგიერთ განსაზღვრულ დაშვებას. დავუშვათ, ეკონომიკა ფუნქციონირებს სრული დასაქმებისა და წარმოების სრული მოცულობის პირობებში; თითქოს საზოგადოების განკარგულებაში არსებული წარმოების ფაქტორი მუდმივია, როგორც რაოდენობრივად, ასევე თვისებრივად; თითქოს მოცემულ საზოგადოებაში იწარმოება მხოლოდ ორი პროექტი – კარაქი და კომპიუტერი. კარაქი ანსახიერებს სამომხმარებლო საქონლის ჯგუფს, რომელიც უშუალოდ აკმაყოფილებს ჩვენს მოთხოვნილებას; კომპიუტერი კი ანსახიერებს წარმოების საშუალებებს (წარმოებრივი დანიშნულების საქონელი), ანუ საქონლის იმ ჯგუფს, რომელიც უზრუნველყოფს სამომხმარებლო საქონლის უფრო ეფექტიან წარმოებას და ამ გაგებით, ჩვენი მოთხოვნილების არაპირდაპირ დაკმაყოფილებას.

ჩვეულებრივ ორი საქონელი (კარაქი და ზარბაზანი) გამოიყენება სამომხმარებლო საქონელსა და სამხედრო საქონელს შორის არჩევანის პრობლემის განხილვის დროს,

მაგრამ ეს მსჯელობა შეიძლება გამოყენებულ იქნეს სხვა საქონლის მიმართაც. ასე მაგალითად, რაც უფრო მეტი რესურსი გამოიყოფა გზების გასაყვანად, მით უფრო ნაკლები რესურსი დარჩება სახლების ასაშენებლად; რაც უფრო მეტ საკვებს მოიხმარს საზოგადოება, მით უფრო ნაკლები ტანსაცმლის წარმოება შეუძლია მას; რაც უფრო მეტს მოიხმარს საზოგადოება **ახლა**, მით უფრო ნაკლები წარმოებრივი დანიშნულების საქონელი იწარმოება **ხვალ**, რომელიც, თავის მხრივ, აუცილებელია მომდევნო პერიოდში უფრო მეტი სამომხმარებლო საქონლის საწარმოებლად და ა.შ.

მაგრამ დავუბრუნდეთ კარაქისა და კომპიუტერის მაგალითს. როგორც უკვე აღინიშნა, საზოგადოების განკარგულებაში არსებული რესურსების რაოდენობა შეზღუდულია. შესაბამისად, შეზღუდულია კარაქისა და კომპიუტერის წარმოების შესაძლებლობაც. დავუშვათ, რომ ყველა რესურსი ხმარდება სამომხმარებლო საქონლის ანუ კარაქის წარმოებას. ამ პირობებშიც კი არსებობს წლის განმავლობაში კარაქის წარმოების მაქსიმალური ზღვარი (ჩვეულებრივ, ეს ზღვარი დამოკიდებულია რესურსის რაოდენობასა და ხარისხზე და გამოყენებული ტექნოლოგიის ეფექტიანობაზე). დავუშვათ, არსებული რესურსებისა და ტექნოლოგიის პირობებში წლის განმავლობაში მაქსიმუმ შესაძლებელია 5 მლნ ტ კარაქის წარმოება. დავუშვათ მეორე უკიდურესობაც, როცა საზოგადოების რესურსები 100%-ით გამოიყენება ინვესტიციური საქონლის (კომპიუტერის) საწარმოებლად. ამ შემთხვევაში თუ უარს ვიტყვით კარაქის წარმოებაზე, შეიძლება დამზადდეს განსაზღვრული რაოდენობის, ვთქვათ, 15 ათასი ცალი კომპიუტერი.

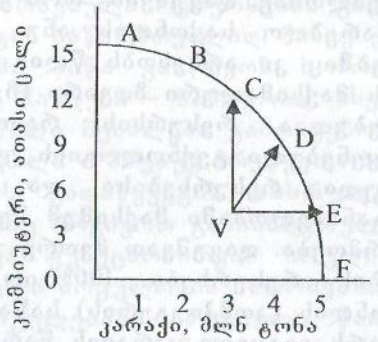
ეს უკიდურესი დაშვებებია, მაგრამ ამ ორ უკიდურესობას შორის გვაქვს სხვა ვარიანტებიც. თუ შევამცირებთ კარაქის წარმოებას, შეიძლება ვაწარმოოთ მეტი კომპიუტერი, და პირიქით. ეს მდგომარეობა შესაძლებელია შემდეგნაირად წარმოვიდგინოთ (იხ. ცხრ. 1.1), სადაც F აღნიშნავს იმ უკიდურესობას, როცა მეურნეობაში მხოლოდ კარაქი იწარმოება, ხოლო A აღნიშნავს მეორე უკიდურესობას, როცა მხოლოდ კომპიუტერები იწარმოება. A და F შუალედში (B,C,D,E წერტილებში) კარაქი იწარმოება სულ უფრო მეტი რაოდენობით, კომპიუტერი კი პირიქით. ასევე, ეკონომიკური რესურსი შეიძლება გადაირთოს კარაქის წარმოებიდან

კომპიუტერის წარმოებაზე, ანუ შეიქმნას კარაქის კომპიუტერად გადაქცევის შესაძლებლობა. კარაქი „გარდაიქმნება“ კომპიუტერად არა ფიზიკური აზრით, არამედ რესურსის გადართვის გზით.

შეზღუდული რესურსების სრული გამოყენება კომპიუტერებისა და კარაქის წარმოების ალტერნატიული შესაძლებლობის პირობებში მოცემულია 1.1 ცხრილში.

წარმოების ეს ვარიანტები ყველაზე თვალსაჩინოდ შეიძლება წარმოვაჩინოთ წარმოებრივი შესაძლებლობის გრაფიკის დახმარებით, სადაც ჰორიზონტალურ ღერძზე ნაჩვენებია კარაქის რაოდენობა, ვერტიკალურზე კი კომპიუტერის რაოდენობა (იხ. ნახ. 2.1).

ნახ. 2.1. წარმოებითი შესაძლებლობის მრუდი



ახლა ციფრობრივი ცხრილიდან შეიძლება უშუალოდ გადასვლა საბოლოო გრაფიკზე. მარჯვნივ გადავთვალოთ 5 ერთეული კარაქი და ზევით 0 ერთეული კომპიუტერი. ამ შემთხვევაში, მივიღებთ F წერტილს; მარჯვნივ 4 ერთეული კარაქის და ზევით 5 ერთეული კომპიუტერის აღნიშვნის დროს E წერტილს, ...; თუ 15 ერთეულ კომპიუტერს აღვნიშნავთ ვერტიკალში, მივიღებთ A წერტილს.

ყველა აღნიშნული წერტილის გაერთიანებით იქმნება **წარმოების შესაძლებლობის მრუდი**. დიაგრამა გვიჩვენებს, საზოგადოებას, ტექნოლოგიის განვითარების მოცემული დონისა და მოცემული რესურსების რაოდენობის პირობებში, თუ როგორ შეუძლია კომპიუტერის „ტრანსფორმაცია“ კარაქად. გრაფიკის შიგნით არსებული ყველა სხვა წერტილი,

მაგალითად, V მიუთითებს რესურსების არასრულ ანუ არაეფექტიან გამოყენებაზე.

ეს მრუდი გამოსახავს შემდეგ არსებით მდგომარეობას: სრული დასაქმების ეკონომიკამ ერთი საქონლის წარმოება ყოველთვის უნდა შეწიროს სხვა საქონლის წარმოებას. ეს, რა თქმა უნდა, ითვალისწინებს, რომ უკიდურეს შემთხვევაში, ზოგიერთი რესურსი შეიძლება გადართულ იქნეს ერთი საქონლის წარმოებიდან მეორის წარმოებაზე. მაგალითად, ფოლადის გამოყენება შეიძლება როგორც კომპიუტერის, ასევე კარაქის საწარმოებლად (ვთქვათ, სასოფლო-სამეურნეო მანქანების მეშვეობით).

შენაცვლება არის ცხოვრების კანონი სრული დასაქმების ეკონომიკაში. წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდი (ანუ ტრანსფორმაცია) საზოგადოებისათვის წარმოადგენს ალტერნატიული არჩევანის ჩამონათვალს.

რა მოხდება დიდი რაოდენობის გამოუყენებელი რესურსების (დაუსაქმებელი მუშა-ხელი, მიწის ფართობი, უმოქმედო საწარმოები) პირობებში? ამ შემთხვევაში შეიძლება ამოქმედდეს სრულიად სხვა ეკონომიკური კანონები.

უმუშევრობის პირობებში ეკონომიკა არ იმყოფება ტრანსფორმაციის ანუ წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდზე, არამედ სადღაც მის შიგნით, ვთქვათ, V წერტილში. ამ შემთხვევაში წარმოებული იქნება მხოლოდ 2 მლნ ტონა კარაქი და 4 ათასი ცალი კომპიუტერი. თუ ავამოქმედებთ გამოუყენებელ რესურსებს, მაშინ გაიზრდება როგორც კარაქის, ასევე, კომპიუტერების წარმოება და შესაბამისად მრუდი გადაადგილდება V წერტილიდან C,D ან E წერტილებში. ამ მოსაზრებას ამტკიცებს აშშ-ის, გერმანიის და სსრკ-ის სამხედრო დროის ისტორია – გამოცდილება. აშშ-მა შეძლო, ერთდროულად, სამხედრო ეკონომიკის და სამოქალაქო წარმოების განვითარება, უმთავრესად უმოქმედო მატერიალური და ადამიანთა რესურსების გამოყენების შედეგად; გერმანიის სამხედრო მომზადებას წინ უძღოდა იმდენად მწვავე უმუშევრობის პერიოდი, რომ ხელი შეუწყო ფაშისტური რეჟიმის დამყარებას. მოცემულ სახელმწიფოში წარმოების გაფართოება ძირითადად მიღწეულ იქნა უმოქმედო საწარმოების ფუნქციონირების ბაზაზე (სამხედრო პროდუქციის გადიდების ხარჯზე); მესამე მაგალითად გამოდგება სსრკ, სადაც თითქმის უცნობი იყო უმუშევრობა და

ქვეყანა იმყოფებოდა ძალზე დაბალი წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდის დონეზე. აქ უშუალოდ მოხდა სამოქალაქო წარმოების გადართვა სამხედრო წარმოებაზე, რამაც გამოიწვია მოსახლეობის მოხმარების შემცირება ფართო მოხმარების საგნებზე.

ზრდადი დანახარჯი

წარმოებრივი შესაძლებლობის მრუდი დახრილია მარჯვნივ და დაღმა. ეს იმ მდგომარეობას აღნიშნავს, რომ სრული დასაქმების პირობებში, ალტერნატიული არჩევანი იწვევს უარის თქმას ერთ საქონელზე და მის შეცვლას სხვა საქონლით. გარდა ამისა, ეს მრუდი მოხაზულია „ამოზნექილ“ ფორმაში.

ცხრილი 2.1 და გრაფიკი 2.1 იძლევა ზრდადი დანახარჯების ტენდენციის ილუსტრაციას. კარაქის ყველაზე პირველი ერთეული მოითხოვს კომპიუტერის ერთ ერთეულზე ურის თქმას. დამატებითი 1 ერთეული კარაქის მიღება კი მოითხოვს 2 ერთეული კომპიუტერის უარყოფას და ა.შ. ყოველი დამატებითი ერთეული კარაქის მიღება მოითხოვს მეტი მსხვერპლის გაღებას ანუ უფრო მეტი რაოდენობის კომპიუტერის წარმოებაზე უარის თქმას.

ზრდადი დამატებითი დანახარჯების კანონი, როგორც ცხრილიდან ჩანს, ეხება არა მხოლოდ კარაქის წარმოებას, არამედ კომპიუტერების წარმოებასაც. იგი გამოდგება სხვა საქონლის წარმოების მიმართაც.

რაში მდგომარეობს ამ ზრდადი დამატებითი დანახარჯის კანონის ზოგადი აზრი (მნიშვნელობა)? შევნიშნავთ, რომ დასაწყისში კომპიუტერების მცირე რაოდენობა შეიძლება ნაწილობრივ იწარმოოს იმ რესურსების დახმარებით, რომელიც უვარგისია კარაქის საწარმოებლად. თუ საჭირო გახდება მეტი რაოდენობის კომპიუტერების წარმოება, მაშინ აუცილებელი გახდება იმ რესურსების გამოყენება, რომელიც სავსებით ვარგისია კარაქის საწარმოებლად.

შემოსავლიანობის კლებადობის კანონი

ის გარემოება, რომ ერთი საქონლის ფასს, გამოხატულს სხვა საქონელში, აქვს ზრდის ტენდენცია, ნაწილობრივ დაკავშირებულია ცნობილ ეკონომიკურ თანაფარდობასთან, ე.წ. შემოსავლიანობის კლების კანონთან. ეს კანონი აწესებს თანაფარდობას არა ორ საქონელს შორის (როგორც კომპიუტერი

და კარაქი), არამედ წარმოებაში დანახარჯებს (მაგალითად, შრომა) და გამოშვებულ პროდუქციას შორის (მაგალითად, კარაქი, ხორბალი).

კონკრეტულად რომ ითქვას, შემოსავლიანობის კლებადობის კანონი ეხება კლებადი დამატებითი პროდუქციის გამოშვებას, რომელსაც მაშინ ვიღებთ, როცა ცვალებადი დანახარჯების თანაბარ დამატებით ერთეულებს (მაგალითად, მიწა) თანმიმდევრულად ვუმატებთ სხვა დანახარჯის უცვლელ რაოდენობას.

მოვიყვანოთ მაგალითი: მოცემული უცვლელი რაოდენობის მიწის ფართობზე, ვთქვათ, 10 ჰა-ზე, არ ვრთავთ რაიმე შრომას. ამ შემთხვევაში პროდუქციის რაოდენობა ნულის ტოლი იქნება. ახლა ჩავრთოთ ამ მიწის ნაკვეთზე ერთი ერთეული შრომა, რომლის შედეგად მივიღეთ 200 ც ხორბალი. ვთქვათ, კვლავ გავზარდეთ იმავე ერთეულით შრომის რაოდენობა, ახლა შრომის დანახარჯები იმავე (უცვლელ) მიწის ფართობზე შეადგენს 2 ერთეულს, მაგრამ მივიღებთ 400 ც ხორბალს? თუ დამატებითი ერთეული შრომა შექმნის 200 ც ხორბალზე ნაკლებს?

შემოსავლიანობის კლებადობის კანონის მოქმედების შემთხვევაში მეორე დამატებითი ერთეული შრომა მოგვცემს ნაკლები რაოდენობის დამატებით პროდუქციას, ვიდრე პირველი ერთეული შრომა, ხოლო მესამე დამატებითი ერთეული შრომა კიდევ უფრო ნაკლები რაოდენობის დამატებით პროდუქციას და ა.შ. (იხ. ცხრილი 2.1).

ცხრილი 2.1. შემოსავლიანობის კლებადობა დანახარჯის ზრდის კვალობაზე

შრომის რაოდენობა კაც/საათი	მთლიანი პროდუქტი	დამატებითი პროდუქცია მიღებული დამატებითი ერთეულისაგან
0	0	200
1	200	200
2	300	100
3	350	50
4	380	20
5	390	10

შემოსავლიანობის კლებადობა ხშირად დაკვირვების შედეგად მიღებული ეკონომიკური და ტექნიკური კანონზო-

მიერებაა, მაგრამ ამ კანონს უნივერსალური ძალა არა აქვს. ხშირად იგი მოქმედებას იწყებს მხოლოდ განსაზღვრული რაოდენობის ცვალებადი დანახარჯების დამატების შემდეგ. მანამდე დამატებით ხარჯებს შეუძლია გაზარდოს შემოსავლიანობა.

რატომ გამოიყურება შემოსავლიანობის კანონი დამაჯერებლად? ხშირად ვამჩნევთ, რომ თუ ერთდროულად გავზრდით მიწისა და შრომის რაოდენობას, მაშინ წარმოებაც, დანახარჯების პროპორციულად, გაიზრდება და მისი ნამატი შემცირდება. ასეთ შემთხვევაში საქმე გვაქვს **„მუდმივი შემოსავლიანობის“** ტენდენციასთან, ანუ გვაქვს წარმოების მასშტაბების ისეთი გაწონასწორებული ზრდა, რომლის დროსაც დანახარჯის ყველა სახე თანაბარი პროპორციით იზრდება. ამ მოვლენას ეწოდება **წარმოების მასშტაბის გადიდებასთან დაკავშირებული შემოსავლიანობის ზრდა.**

ზრდადი შემოსავლიანობა

მრავალ სამრეწველო პროცესში დანახარჯების გაორკეცება იწვევს წარმოების ეფექტიანობის ზრდას და წარმოების შედეგების გადიდებას ორჯერ და უფრო მეტად, ანუ საქმე გვაქვს **ზრდად შემოსავლიანობასთან.** ჩვენს მიერ განხილული შემოსავლიანობის კლებადობის კანონი იმ შემთხვევაში ვრცელდება, როცა იცვლება მხოლოდ ზოგიერთი ფაქტორი, ხოლო ზოგიერთი უცვლელი რჩება. მაშასადამე, შემოსავლიანობის ზრდის ტენდენცია არ ეწინააღმდეგება შემოსავლიანობის კლებადობის კანონს.

შემოსავლიანობის ზრდა, რომელიც გამოწვეულია წარმოების მასშტაბის გადიდებით („ეკონომია მასობრივ წარმოებაზე“) ხშირად დაკავშირებულია წარმოების სრულყოფასთან:

1. ადამიანის ან ცხოველის ენერგიასთან დაუკავშირებელი სხვა წყაროების გამოყენება (წყლისა და ქარის ენერგია, ორთქლის, შიგაწვის ძრავის, ატომური ენერგია, ...);
2. ავტომატიზაცია;
3. სტანდარტული ურთიერთშემცვლელი ნაწილების გამოყენება;
4. რთული პროცესების დანაწევრება მარტივ განმეორებად ოპერაციებად;
5. ფუნქციების სპეციალიზაცია და შრომის დანაწილება;

6. კომპიუტერული ტექნიკა.

ამ პრობლემების განხილვას იმ დასკვნამდე მივყავართ, რომ **ეკონომიის თითოეულ ამ შემთხვევას ან დაზოგვას მხოლოდ მაშინ აქვს ადგილი, როცა პროდუქციის დიდი რაოდენობა იწარმოება.** მხოლოდ ამ შემთხვევაშია გამართლებული რთული წარმოებრივი ორგანიზაციის შექმნა.

წარმოების მასშტაბზე ეკონომია მეტად მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რომელიც ხსნის, ჩვენ მიერ შეძენილი საქონლის დიდი ნაწილი თუ რატომ არის დამზადებული მსხვილ კომპანიებში. დავინახავთ, რომ ეს ფაქტორი ასევე მნიშვნელოვანია „შრომის დანაწილებისა“ და „სპეციალიზაციის“ პრინციპების გასაგებად.

2.1 ნახაზზე წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდზე (AF) განლაგებული წარმოების ყველა პარამეტრი (A, B, C, D, E, F) ასახავს სრული დასაქმებისა და წარმოების სრული მოცულობის მდგომარეობას. ნახაზზე კარაქისა და კომპიუტერის (ან ზარბაზნის) წარმოების კომბინაცია თითოეულ პარამეტრში განსხვავებულია. რომელი კომბინაცია უფრო ხელსაყრელია საზოგადოებისათვის? საზოგადოებამ თვითონ უნდა განსაზღვროს ამ ორი სახის პროდუქტის კომბინაციის სასურველობა. თუ მოცემულ საზოგადოებაში ყველაზე სერიოზული პრობლემაა თავდაცვა, ან თუ სახელმწიფო ემზადება სხვა ქვეყანაზე თავდასასხმელად, მაშინ წარმოების ყველაზე ოპტიმალური სტრუქტურა იქნებოდა B წერტილი. წარმოების ეს პარამეტრი იძლევა 15 ათასი ზარბაზნისა და 1 მლნ ტონა კარაქის წარმოების შესაძლებლობას. სხვა შემთხვევაში (საერთაშორისო დაძაბულობის შენელება) ყველაზე სასურველი კომბინაცია იქნებოდა E წერტილი (5 ათასი ზარბაზანი და 4 მლნ ტონა კარაქი). მატერიალური და შრომითი რესურსების შეზღუდულობა ან მათი ნაწილობრივი გამოყენება შეუძლებელს გახდიდა წარმოებრივი შესაძლებლობის მრუდზე რაიმე კომბინაციის განხორციელებას.

წარმოების ოპტიმალური სტრუქტურა

რა მოუვა წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდს, თუ უარს ვიტყვით პირველ დაშვებაზე? როგორც ვიცით, პირველი დაშვება გულისხმობდა სრულ დასაქმებას და წარმოების სრულ მოცულობას. უმოქმედობის ან რესურსების არაეფექტიანად გამოყენების შემთხვევაში წარმოების პარამეტრი

აღმოჩნდება V წერტილში (იხ. ნახ. 2.1): ისრები მიუთითებენ რესურსების სრული გამოყენებისა და წარმოების სრული მოცულობის აღდგენის სამ შესაძლებელ გზაზე. თითოეული გზა იწვევს ერთი ან ორივე სახის პროდუქტის წარმოების გადიდებას.

თუ უარს ვიტყვით მეორე დაშვებაზე (რესურსების რაოდენობისა და ხარისხის ტექნოლოგიის უცვლელობა), მაშინ გადაადგილდება წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდი, ანუ ეკონომიკაში შეიცვლება წარმოების პოტენციური მთლიანი მოცულობა. მართლაც, დროის გარკვეულ მონაკვეთში მოსახლეობის ზრდა გამოიწვევს სამუშაო ძალისა და მეწარმეობრივი უნარის რაოდენობრივ გადიდებას. მას, როგორც წესი, თან ახლავს სამუშაო ძალის თვისებრივი ზრდაც. ასევე სავსებით შესაძლებელია სხვა რესურსების გადიდება (ახალი ენერგეტიკული და მინერალური საბადოების აღმოჩენა, ჭაობიანი ადგილების დაშრობა, ირიგაციული პროგრამების რეალიზაცია, ...). ყოველივე ეს იძლევა კარაქისა და კომპიუტერის (ან ბარბაზნის) მეტი რაოდენობით წარმოების შესაძლებლობას: ადგილი აქვს ეკონომიკურ ზრდას, რომელიც გამოისახება პროდუქციის პოტენციური მოცულობის ზრდაში.

ეკონომიკური ზრდა

ეკონომიკურ ზრდაზე დიდ გავლენას ახდენს **ტექნიკური პროგრესი**. რა მოაქვს ტექნიკისა და ტექნოლოგიის პროგრესს? უპირველეს ყოვლისა, ახალი და გაუმჯობესებული ხარისხის პროდუქტი და ამ პროდუქტის წარმოების წესის სრულყოფა. მოკლედ რომ ვთქვათ, ტექნიკური პროგრესი ამაღლებს წარმოების ეფექტიანობას. იგი საზოგადოებას შესაძლებლობას აძლევს, უცვლელი რესურსების პირობებში აწარმოოს მეტი რაოდენობის კარაქი და ბარბაზანი. ეკონომიკური ზრდა ანუ პროდუქციის მეტი წარმოების უნარიანობა აისახება მარჯვნივ წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდის გადაადგილებაში; დინამიკურ ეკონომიკას, სტატიკურ ეკონომიკასთან შედარებით, შეუძლია კარაქის წარმოების შემცირების გარეშე გაზარდოს კომპიუტერებისა და ბარბაზნების წარმოება ან ერთდროულად გაზარდოს ამ ორივე საქონლის წარმოება.

თანამედროვე ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ეკონომიკური ზრდა ითვლება ნორმალურ მოვლენად,

რომელსაც თან ახლავს წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდის მეტ-ნაკლებად მარჯვნივ გადახრა. ამასთან, უნდა აღინიშნოს, რომ ახლანდელ წარმოებრივ შესაძლებლობაზე დიდადაა დამოკიდებული ეკონომიკის მომავალი განვითარება. ამ დებულების შესამოწმებლად ავიღოთ ორი ჯგუფის საქონლის წარმოება. პირველს ვუწოდოთ „ახლანდელი საქონელი“, ხოლო მეორეს – „მომავლის საქონელი“. „ახლანდელი საქონელი“ გულისხმობს სამომხმარებლო დანიშნულების საქონელს, რომელიც უშუალოდ აკმაყოფილებს მომხმარებლის მოთხოვნილებას. „მომავლის საქონელს“, უეჭველია, შეუძლია, თავის ერთობლიობაში, გაადიდოს და სრულყოფილი გახადოს მატერიალური რესურსები, გააფართოოს ტექნოლოგიური ინფორმაციის მოცულობა და აამაღლოს შრომითი რესურსების ხარისხი. ამ გაგებით, „მომავლის საქონელი“ წარმოგვიდგება ეკონომიკური ზრდის ძირითად ელემენტად.

ახალი ალტერნატივები და მომავალი შესაძლებლობები

ნათქვამიდან შეიძლება ასეთი დასკვნის გაკეთება: ეკონომიკური საქმიანობა მიპყრობილია მომავლისაკენ. მაშასადამე, მიმდინარე ეკონომიკური მოხმარების დიდი ნაწილი წარსულის **ძალვის** შედეგია. მიმდინარე მწარმოებლური **ძალვა** აწარმოებს მომავლისათვის, რათა წარსული აანაზღაუროს მიმდინარე მოხმარებით. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში მიმდინარე მწარმოებლური ძალის მნიშვნელოვანი ნაწილი მიმართულია ახალ, უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, წმინდა ინვესტირებაზე. ამრიგად, მიმდინარე მოხმარება („ახლანდელი საქონელი“) მსხვერპლად ეწირება მომავალ ეკონომიკურ ზრდას.

თავი 3. ეკონომიკური სისტემის ტიპები

ეკონომიკური სისტემა არის საზოგადოების ეკონომიკური ცხოვრების ორგანიზაციის ფორმა. ეკონომიკური სისტემები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან ეკონომიკური აგენტების (ადამიანი, საწარმო, სახელმწიფო) საქმიანობის კოორდინაციის წესით და ეკონომიკურ რესურსზე საკუთრების ტიპით. პირველი დაკავშირებულია ნებისმიერი ეკონომიკური სისტემის წინაშე მდგარი სამი ურთიერთდაკავშირებული პრობლემის გადაჭრასთან: **რა ვაწარმოოთ? როგორ ვაწარმოოთ? და ვისთვის ვაწარმოოთ?** თითოეული ეკონომიკური სისტემა განსხვავებულად წყვეტს ამ პრობლემებს; მეორე კი დაკავშირებულია ეკონომიკურ რესურსებზე საკუთრების უფლებასთან, რომელიც შეიძლება იყოს კერძო, სახელმწიფო (კოლექტიური) და შერეული.

ეკონომიკური სისტემის განვითარების ისტორიაში გამოიყოფა ეკონომიკური სისტემის სამი ძირითადი ტიპი:

1. ტრადიციული;
2. საბაზრო (კაპიტალიზმი);
3. კომანდური (სოციალიზმი).

დასახელებული ეკონომიკური სისტემებიდან ყველაზე უძველესია ტრადიციული ეკონომიკა. სამ კითხვაზე (რა? როგორ? ვისთვის?) პასუხი ტრადიციებს ეყრდნობა. ტრადიციულ ეკონომიკაში მიწა და კაპიტალი არის ტომების საერთო მფლობელობაში, ხოლო შეზღუდული რესურსი და წარმოებული პროდუქტი ნაწილდება საუკუნეების განმავლობაში ჩამოყალიბებული ტრადიციების მიხედვით.

ტრადიციული ეკონომიკური სისტემა ამჟამად იშვიათია. იგი გვხვდება ბრაზილიის და აფრიკის ტროპიკულ ტყეებში, ჰიმალაის მთებში და ინდონეზიის ჯუნგლებში მცხოვრებთა შორის. ტრადიციული ეკონომიკური სისტემის ელემენტები არსებობს ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებშიც (მაგალითად, აშშ-ის პენსილვანიის, ოჰაიოსა და აიოვას შტატებში). მას ვხვდებით რუსეთშიც (ჩრდილოეთის ხალხების ცხოვრების ორგანიზაციაში).

ტრადიციულ ეკონომიკაში ადამიანთა აბსოლუტური უმრავლესობა სოფელში ცხოვრობს და მისდევს მიწათმოქმედებას, მეცხოველეობას, უფრო ხშირად კი ნადირობას ან მეთევზეობას. ასეთ სისტემაში ადამიანთა საქმიანობის ძირითადი პრინციპები არ იცვლება საუკუნეების განმავლობაში და ყველაფერი კეთდება წინაპრების მსგავსად. იმის გამო, რომ ცოტა იწარმოება, მოსახლეობის დიდი ნაწილი არსებობის შენარჩუნების ზღვარზეა.

3.1. საბაზრო ეკონომიკა (კაპიტალიზმი)

თავისუფალი კონკურენციის ეპოქის (Laisser faire) კაპიტალიზმი ხასიათდება მატერიალურ რესურსებზე კერძო საკუთრების არსებობით და საბაზრო მექანიზმის გამოყენებით ეკონომიკური საქმიანობის კოორდინაციასა და მართვაში. ასეთ სისტემაში თითოეული მისი მონაწილის ქმედება მოტივირებულია პირადი, ეგოისტური ინტერესებით. კერძოდ, ყოველი ეკონომიკური ერთეული ცდილობს, თავისი საქმიანობიდან მიიღოს მაქსიმალური შემოსავალი. კაპიტალიზმის (თავისუფალი კონკურენციის) დამცველების მტკიცებით, ასეთი ეკონომიკური სისტემა ხელს უწყობს რესურსების ეფექტიან გამოყენებას, წარმოებისა და დასაქმების სტაბილურობას და სწრაფ ეკონომიკურ ზრდას. სწორედ ამის გამო, წმინდა კაპიტალიზმი უარყოფითად უყურებს ეკონომიკაში სახელმწიფოს ინტერვენციას.

ჯერჯერობით არ არსებობს კაპიტალიზმის საყოველთაოდ აღიარებული განსაზღვრა, თუმცა საკმაოდ ცნობილია წმინდა კაპიტალიზმის განმსაზღვრელი დოგმები: 1. კერძო საკუთრება; 2. მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლება; 3. პირადი ინტერესი; 4. კონკურენცია; 5. ფასების სისტემაზე დაყრდნობა; 6. სახელმწიფოს შეზღუდული როლი.

კაპიტალისტური იდეოლოგია

განვიხილოთ თითოეული მათგანი:

1. **კერძო საკუთრება.** კაპიტალისტურ სისტემაში მატერიალური რესურსები იმყოფება კერძო პირების საკუთრებაში. ამასთან, ასეთ სისტემაში არსებობს კერძო საკუთრების უფლების ზოგიერთი იურიდიული შეზღუდვა. მაგალითად, კანონით აკრძალულია რესურსების გამოყენება ნარკოტიკების საწარმოებლად. არსებობს, აგრეთვე, სახელმწიფო საკუთრება, რომელიც დიდ გავლენას ახდენს კერძო კაპიტალის ფუნქციონირებაზე.

2. **მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლება.** კერძო საკუთრებას უკავშირდება არჩევანის თავისუფლება. წმინდა კაპიტალიზმის პირობებში კერძო მეწარმეები შეძენილი რესურსებიდან თავისი შეხედულებით აწარმოებენ და ბაზარზე ყიდიან წარმოებულ პროდუქციას. აქ არ არსებობს დარგში კაპიტალის ინვესტირების ან დარგიდან გამოსვლის რაიმე სამთავრობო ან სხვა მწარმოებლის მიერ დაწესებული ხელოვნურად შექმნილი შეზღუდვები.

არჩევანის თავისუფლება ნიშნავს მატერიალური რესურსებისა და ფულადი კაპიტალის მფლობელების მიერ ამ რესურსის გამოყენებას თუ რეალიზაციას საკუთარი შეხედულებით. ასევე, სამუშაო ძალის მფლობელის, თავისი უნარის ფარგლებში, საქმიანობის შერჩევის თავისუფლებას.

განსაკუთრებით აღსანიშნავია მომხმარებლის თავისუფლება. საბაზრო ეკონომიკაში მომხმარებელი სუვერენიტეტს ფლობს. იგი თავისი ფულადი შემოსავლის ფარგლებში, იმ საქონელსა და მომსახურებას ყიდულობს, რომელიც, მისი აზრით, ყველაზე უკეთ აკმაყოფილებს მის მოთხოვნილებას. მომხმარებელი განსაკუთრებულ სტრატეგიულ მდგომარეობაშია, რამდენადაც მომხმარებლის სურვილზეა დამოკიდებული მეწარმისა და სამუშაო ძალის მფლობელის თავისუფალი არჩევანი. სამომხმარებლო მოთხოვნა განსაზღვრავს წარმოების მოცულობასა და სტრუქტურას და არა პირიქით. რა თქმა უნდა, ყოველი თავისუფლება, განსაზღვრული აზრით, პირობითია. თავისუფალი არჩევანის ყველა დასახელებული ფორმის რეალიზაციას შეიძლება თან ახლდეს მნიშვნელოვანი იურიდიული შეზღუდვები.

3. **პირადი ინტერესი.** კაპიტალისტური ეკონომიკის მამოძრავებელი ძალაა პირადი ინტერესის სტიმულირება. თითოეული მეწარმის მიზანია თავისი წარმოების მოგების მაქსიმიზაცია. იგივე ინტერესი ამოძრავებთ მატერიალური და შრომის რესურსების მესაკუთრეებს.

4. **კონკურენცია.** ყოველ ეკონომიკურ აგენტს სურს თავისი შემოსავლის მაქსიმიზაცია და ხარჯების მინიმიზაცია. ეს წარმოშობს მათ შორის ეკონომიკურ შეჯიბრებას ანუ კონკურენციას, რომელიც საბაზრო ეკონომიკის ძირეული

თვისებაა. წმინდა კაპიტალიზმისათვის დამახასიათებელია თავისუფალი კონკურენცია.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში არსებობს ორი სახის კონკურენცია: 1. შიდადარგობრივი და 2. დარგთაშორისი. **შიდადარგობრივი კონკურენცია** არის კონკურენცია ერთი და იმავე დარგის (მრეწველობა, საბანკო სფერო, ვაჭრობა, ...) ბიზნესმენებს შორის ერთგვაროვანი პროდუქტის წარმოების, რეალიზაციისა და დამატებითი მოგების უფრო ხელსაყრელი პირობების მოსაპოვებლად. საქმე ისაა, რომ საქონელმწარმოებლები მუშაობენ განსხვავებულ პირობებში. ზოგიერთ მეწარმეს თავის საწარმოში გამოყენებული აქვს უახლესი ტექნოლოგია, მაღალ დონეზე აქვს დაყენებული შრომის ორგანიზაცია. მეწარმეთა ზოგიერთ ჯგუფს შეიძლება ჰქონდეთ წარმოების საშუალო პირობები, ხოლო მეწარმეთა სხვა ჯგუფის წარმოების პირობები მკვეთრად ჩამორჩებოდეს პირველი და მეორე ჯგუფის მეწარმეთა წარმოების პირობებს. ეს იმას ნიშნავს, რომ ერთი და იმავე დარგის სხვადასხვა საწარმოში საქონლის ინდივიდუალური წარმოების ხარჯები განსხვავებულია, მაგრამ ბაზარზე ერთგვაროვანი საქონელი იყიდება ერთიანი ფასში ანუ საბაზრო ღირებულების მიხედვით. ის საქონელმწარმოებლები, რომლებიც მუშაობენ განსაკუთრებულ ხელსაყრელ პირობებში (I ჯგუფი), მიიღებენ დამატებით მოგებას ანუ ზემოგებას. საქონელმწარმოებელთა მეორე ჯგუფი, რომელიც აწარმოებს პროდუქციის ძირითად მასას, მიიღებს ჩვეულებრივ მოგებას, ხოლო მესამე ჯგუფი გაკოტრდება. ამრიგად, შიდადარგობრივი კონკურენციის შედეგად ყალიბდება ინდივიდუალური მოგების ნორმა, რომელიც შემდეგი ფორმულით გამოისახება:

$p^1 = \frac{m}{k}$, სადაც p^1 არის მოგების ნორმა, m – მოგების მასა, k – საწარმოს მიერ დანახარჯი პროდუქტის წარმოებაზე.

კონკურენციულ ბრძოლაში რომ არ დამარცხდნენ, მესამე ჯგუფის მეწარმეებმა უნდა შეამცირონ საქონლის ერთეულზე ინდივიდუალური დანახარჯი. ეს კი მიიღწევა ჩამორჩენილ საწარმოებში შრომის მწარმოებლურობის ზრდის ხარჯზე (ტექნიკურ-ორგანიზაციული დონის ამაღ-

ლება). წმინდა კაპიტალიზმის პირობებში, როცა მოცემულ დარგში ტექნიკური გაუმჯობესება საყოველთაო ხასიათს მიიღებს, შეიცვლება საქონლის ღირებულება და ადგილი ექნება საქონლის ფასის შემცირებას ანუ დარგში მოგების ნორმის (p^1) დაცემას. ეს გარემოება აიძულებს დარგის მეწარმეებს, თავიანთ საწარმოებში დანერგონ მეცნიერებისა და ტექნიკის უახლესი აღმოჩენები. ზოგიერთი მეწარმე მართლაც ახერხებს ამას და გარკვეულ უპირატესობას, ანუ მეტ მოგებას, ღებულობს ტექნიკურად ჩამორჩენილ საწარმოებან შედარებით. ამ პირობებში კონკურენციული ბრძოლა კვლავ ახალი ძალით იფეთქებს, მაგრამ ახლა იგი გაიშლება წარმოების განვითარების უფრო მაღალ დონეზე და ა.შ.; ამრიგად, შიდადარგობრივი კონკურენცია ხელს უწყობს (სტიქიურად) ქვეყნის საწარმოო ძალების განვითარებას და ცხოვრების დონის ზრდას. ამავე დროს, იგი აღრმავებს საქონელმწარმოებელთა ეკონომიკურ უთანასწორობას. საქონელმწარმოებელთა ერთი ნაწილი ვერ უძლებს კონკურენციულ ბრძოლას და გადაინაცვლებს დაქირავებული შრომის მასაში. ისტორიულად, შიდადარგობრივმა კონკურენციამ დააჩქარა მარტივი საქონელწარმოების გადაზრდა რთულ საქონელწარმოებაში.

დარგთაშორისი კონკურენცია არის წარმოების სხვადასხვა დარგის მეწარმეთა კონკურენცია თავიანთი კაპიტალის უფრო მომგებიან სფეროში დაბანდებისათვის. კაპიტალისტურ საზოგადოებაში მოქმედებს დაუწერელი კანონი, რომლის თანახმად, თანაბარი სიდიდის დანახარჯზე მიღებული უნდა იქნეს თანაბარი მოგება. თუ რომელიმე დარგში, ვთქვათ, მსუბუქ მრეწველობაში, უფრო მაღალი მოგების ნორმა ჩამოყალიბდება, სხვა დარგის კაპიტალისტები შეეცდებიან, გადაინაცვლონ ამ უფრო მომგებიან დარგში. ასე იქმნება დარგთაშორისი კონკურენციის ობიექტური წანამძღვრები.

კაპიტალის ასეთი გადაადგილების შედეგად წარმოების მოცულობა მსუბუქი მრეწველობის დარგში გადიდდება. შესაბამისად ბაზარზე გაიზრდება ამ დარგის პროდუქციის მიწოდება. ბაზარზე კი ფასები ყალიბდება **მოთხოვნისა და მიწოდების** ზეგავლენით. თუ საქონლის მიწოდება აჭარბებს მასზე მოთხოვნას, მაშინ ფასი ეცემა,

და პირიქით. ჩვენს მაგალითშიც მსუბუქი მრეწველობის პროდუქციის ფასი დაეცემა და ამ დარგში მოგების ნორმა შემცირდება. დანარჩენ დარგებში კი პირიქით მოხდება. იმის გამო, რომ ამ დარგებში დაბანდებულმა წარმოების ფაქტორებმა – კაპიტალი, შრომა, ნედლეული გადაინაცვლა (მნიშვნელოვანმა ნაწილმა) მსუბუქ მრეწველობაში, ბაზარზე შემცირდება მანქანათმშენებლობის, კვების მრეწველობის და სხვა დარგების პროდუქციის მიწოდება. ამ შემთხვევაში ამ დარგების პროდუქციაზე მოთხოვნა გადააჭარბებს მის მიწოდებას და მასზე ფასი ამაღლდება. ბუნებრივია, რომ გაიზრდება დარგის მოგების ნორმაც. მაშინ მსუბუქი მრეწველობიდან ამ დარგებში მოზღვავდება ახალი წარმოების ფაქტორები და ეს პროცესი – ნაკლებმომგებიანი დარგიდან უფრო მომგებიან დარგში წარმოების ფაქტორების გადატანა – მანამ გაგრძელდება, სანამ თანაბარი სიდიდის კაპიტალზე, მიუხედავად მისი ტექნიკური შედგენილობისა, არ მიიღება თანაბარი მოგება. სხვადასხვა დარგში თანაბარი სიდიდის დაბანდებულ კაპიტალზე მიღებულ თანაბარ მოგებას **საშუალო მოგება** ეწოდება.

5. **ფასების სისტემა**. საბაზრო ეკონომიკის ძირითადი მაკოორდინირებელი მექანიზმია ფასწარმოქმნის სისტემა. საბაზრო ეკონომიკაში მწარმოებლისა და მომხმარებლის გადაწყვეტილება ხორციელდება საბაზრო მექანიზმის მეშვეობით. ბაზრებზე ფასი წესდება საქონლის მიწოდებისა და მასზე მოთხოვნის თანაფარდობის გათვალისწინებით. ეს ფასები გადაწყვეტილების მიღების ორიენტირია, რომელთა საფუძველზე ხდება თავისუფალი არჩევანის კორექტირება, რომელმაც უნდა დააკმაყოფილოს თითოეული ეკონომიკური ინდივიდის პირადი ინტერესი. საბაზრო სისტემა წარმოგვიდგება როგორც კავშირების რთული სისტემა, რომლის მეშვეობით გაითვალისწინება, ჯამდება და ურთიერთწონასწორობაში მოიყვანება უამრავი ინდივიდუალური გადაწყვეტილება. საბაზრო სისტემის მეშვეობით წყდება ძირეული ეკონომიკური პრობლემები (რა? როგორ? ვისთვის?).
6. **სახელმწიფოს შეზღუდული როლი**. წმინდა კაპიტალიზმი ხელს უწყობს შეზღუდული რესურსების ყველაზე ეფექტიან გამოყენებას. ამის გამო, წმინდა კაპიტალიზმის

კონცეფცია გამორიცხავს ეკონომიკაში სახელმწიფოს რაიმე ჩარევას. ამაზე მიუთითებდა ინგლისელი ეკონომისტი ა.სმითიც. მისთვის მთავარია Laisser faire (რაც გინდა აკეთე) დოქტრინის განხორციელება. მაგრამ საბაზრო სისტემასთან დაკავშირებულმა პოტენციურმა არასასურველმა შედეგებმა ეკონომიკაში მთავრობის როლის გააქტიურება და სახელმწიფოს ფუნქციების გაფართოება განაპირობა.

3.2. კომანდური (სოციალიზმის) ეკონომიკა

წმინდა კაპიტალიზმის პოლარული ალტერნატივაა სოციალისტური ეკონომიკა ანუ კომანდური ეკონომიკა. იგი დაფუძნებულია შემდეგ პრინციპებზე: 1. საზოგადოებრივი (სახელმწიფო) საკუთრება ყველა მატერიალურ რესურსზე (მიწა და კაპიტალი); 2. პირადი ინტერესების დაქვემდებარება საზოგადოებრივ (კოლექტიურ) ინტერესებზე; 3. კერძო მეწარმეობის აკრძალვა; 4. კონკურენციის შეცვლა ე.წ. სოციალისტური შეჯიბრებით; 5. გეგმის მიმართ ბაზრის დაქვემდებარება და საგეგმო სისტემაზე დაყრდნობა; 6. სახელმწიფოს ფაქტობრივად შეუზღუდველი როლი.

1. **საზოგადოებრივი საკუთრება**. მიჩნეულია, რომ გადამწყვეტ წარმოების იარაღებზე საზოგადოებრივი საკუთრების დამყარებით იქმნება სოციალისტური სახელმწიფოს ეკონომიკური საფუძველი.

მარქსიზმი ერთიმეორისაგან განასხვავებს საკუთრების იურიდიულ ფორმას (კანონმდებლობით ფიქსირებული საკუთრების უფლება) და საკუთრების ეკონომიკურ შინაარსს. მარქსისტულ თეორიაში საკუთრება განსაზღვრულია როგორც წარმოების საშუალებებისა და წარმოების პროდუქტების მითვისების ისტორიულად განსაზღვრული საზოგადოებრივი ფორმა. კ.მარქსის მტკიცებით, ყოველი წარმოება მითვისებაა, რომ მითვისების გარეშე არ არსებობს წარმოება. ამასთან, ყოველი მითვისება წარმოება როდია. შეიძლება არ აწარმოო და მიითვისო და პირიქით – აწარმოო და არ მიითვისო.

სხვადასხვა ეკონომიკურ ფორმაციაში არსებობს მითვისების სხვადასხვა ფორმა, რომლებიც განსხვავდებიან საკუთრების სუბიექტების მიხედვით (თემი, კოლექტივი, ცალკეული პირი, სახელმწიფო, ...). შესაბამისად, განასხვავებენ საკუთრების სხვადასხვა ფორმას (თემური საკუთრება, კოლექტიური საკუთრება, კერძო საკუთრება, სახელმწიფო საკუთრება, ...). სუბიექტებს შორის გამოიყოფა მითვისების სხვადასხვა სახე (სარგებლობა, მფლობელობა, სრული საკუთრება), რომელთა შორის არსებობს როგორც საერთო, ასევე განმასხვავებელი ნიშნები.

საკუთრების ხასიათი დამოკიდებულია იმაზე, თუ მატერიალურ რესურსზე საკუთრების რომელი ფორმაა დამყარებული. ამრიგად, საკუთრების ეკონომიკური შინაარსი წარმოგვიდგება როგორც ადამიანებს შორის წარმოების ნივთობრივი ფაქტორების განაწილება.

მარქსისტული გაგებით, მართალია, საკუთრებითი ურთიერთობა ყოველთვის დაკავშირებულია ნივთებთან, მაგრამ იგი ასახავს არა ადამიანთა ურთიერთობას ნივთებთან, არა პროდუქტების მითვისებას უშუალოდ ბუნებიდან, არამედ ურთიერთობას, რომელიც წარმოიშობა ადამიანებს შორის მატერიალური რესურსის და მოხმარების საგნების მითვისების დროს. ამ ურთიერთობიდან განმსაზღვრელია პირველი ურთიერთობა – ურთიერთობა, რომელიც წარმოიშობა მატერიალური რესურსის მითვისების პროცესში.

საკუთრების შინაარსის მარქსისტული განმარტება ავლენს კლასების ადგილს წარმოებაში და მათ ურთიერთდამოკიდებულებას. იგი შესაძლებლობას იძლევა, ახსნას წარმოების საშუალებებზე საზოგადოებრივი საკუთრების დამყარება რატომ არის საზოგადოების ყველა წევრის ეკონომიკური თანასწორობის საფუძველი. ამასთან, ეს თანასწორობა მოხმარების საგნების განაწილებასთან შედარებით უფრო რეალურია. მართალია, მოხმარების მიმართ გამოიყენება „თანაბარ შრომაზე თანაბარი პროდუქტის“ განაწილების პრინციპი, მაგრამ იმის გამო, რომ ადამიანები ერთიმეორისაგან განსხვავდებიან შრომის უნარით, ოჯახური მდგომარეობით და ა.შ. მათი მოთხოვნილება მოხმარების საგნებზე არათანაბრად კმაყოფილდება.

წარმოების საშუალებების მიმართ საზოგადოების ყველა წევრის თანასწორობა, შრომაზე თანაბარი უფლება და ა.შ. იმას ნიშნავს, რომ სოციალიზმის დროს საზოგადოებრივ წარმოებაში ყველა მუშაკი იმყოფება ეკონომიკურად თანაბარ მდგომარეობაში. ეს კი, მარქსისტული გაგებით, ქმნის

სოციალისტური საზოგადოების ყველა წევრის პოლიტიკური თანასწორობის, მშრომელთა მორალურ-პოლიტიკური ერთიანობისა და ყველა მშრომელი ხალხის ერთიანობისა და მეგობრობის მტკიცე საფუძველს.

სოციალიზმში საზოგადოების ყველა წევრის ფორმალური ეკონომიკური თანასწორობა თეორიულად ცვლის **წარმოების იარაღებთან სამუშაო ძალის შეერთების ხასიათს**. სამუშაო ძალა არ გამოდის საქონლურ ფორმაში, რადგან როგორც მწარმოებელი, ასევე წარმოების იარაღების მესაკუთრე ერთი და იგივე პირია. ამრიგად, მწარმოებელი პირდაპირ და უშუალოდ შეერთებულია **ყველასათვის** საერთო წარმოების იარაღებთან. მწარმოებელსა და წარმოების საშუალებებს შორის უკვე არ არსებობს სოციალური კლასი ან ჯგუფი, რომელიც მონოპოლიზებულს გახდიდა წარმოების ფაქტორებს და მიითვისებდა, ყოველგვარი ეკვივალენტის გარეშე, სხვისი შრომის შედეგებს. აქედან შეიძლება გაკეთდეს დასკვნა, რომ წარმოების საშუალებებზე საზოგადოებრივი საკუთრება როგორც ეკონომიკური კატეგორია ასახავს სოციალისტური საზოგადოების წევრებს შორის ურთიერთობას, რომელიც მათ მიერ ყალიბდება წარმოების მატერიალური პირობების ერთობლივი მითვისების პროცესში.

2. **პირადი ინტერესები**. მარქსიზმი ინტერესების პრობლემას განიხილავს ისტორიული თვალსაზრისით და მიიჩნევს, რომ ყოველი ინტერესი საზოგადოების პროდუქტია და განსაზღვრულია იმ სოციალურ-ეკონომიკური პირობებით, რომლებშიც ცხოვრობენ და საქმიანობენ ადამიანები.

ზოგადი გაგებით, ინტერესები შეიძლება იყოს საერთო (საყოველთაო) და კერძო (პირადი). ის, რაც კაცობრიობას ერთ მთლიანობაში აკავშირებს, საზოგადოების განვითარების განსაზღვრულ საფეხურზე, ეწოდება **საერთო** ინტერესები. ამ რგოლში მთავარია ერთაშორისი ეკონომიკური კავშირები. ამ აზრით, საერთო ინტერესი ყოველთვის არ არსებობს. იგი მსხვილი მრეწველობის განვითარების შედეგია და წარმოიშობა **მსოფლიო ისტორიის წარმოქმნასთან ერთად**.

მარქსიზმის კლასიკოსები არ უარყოფდნენ საერთო ინტერესების არსებობას კაპიტალიზმის პირობებში, რადგან „ბურჟუაზიას არსებობა არ შეუძლია თუ არ გამოიწვია განუწყვეტელი რევოლუციური გარდაქმნა წარმოების იარაღებისა, მაშასადამე – წარმოებითი ურთიერთობისა, მაშასადამე – მთელი საზოგადოებრივი ურთიერთობისა“[1]. ამავე დროს, მართალია, მარქსისტულ თეორიაში საწარმოო ძალების განვითარება მიჩნეული იყო საზოგადოებრივი პროგრესის უმაღლეს კრიტერიუმად, მაგრამ ზოგიერთ შემთხვევაში „... რევოლუციის წარმატების გულისათვის პროლეტარიატს უფლება არა აქვს მოერიდოს წარმოების დროებით დაქვეითებას... პროლეტარული გამარჯვებისა და მისი სიმტკიცის უზრუნველყოფა პროლეტარიატის პირველი და ძირითადი ამოცანაა“. იგი, საბოლოო ანგარიშით, უზრუნველყოფს საწარმოო ძალების მაქსიმალურ განვითარებას.

ყოველ ეკონომიკურ სისტემაში, ზოგადსაკაცობრიო ინტერესების გარდა, მოქმედებენ საერთო და პირადი ინტერესები, რომ „ამა თუ იმ საზოგადოების ეკონომიკური ურთიერთობა, უწინარეს ყოვლისა, ინტერესების სახით ვლინდება“ (ფ.ენგელსი). ამასთან ინტერესი ყოველთვის არის ინტერესთა სისტემა, რომელიც მოიცავს საზოგადოების, სოციალური ფენების, ჯგუფების, ადამიანთა ინტერესებს მათ ურთიერთკავშირში.

რადგან წარმოების იარაღებზე საზოგადოებრივი საკუთრების გაბატონება წარმოდგენილია ამ საზოგადოების ყველა წევრის ეკონომიკური თანასწორობის საფუძვლად, ამის გამო, თეორიულად საზოგადოების ერთი ნაწილის ინტერესები არ შეიძლება დაუპირისპირდეს მეორე ნაწილის ინტერესებს და, მაშასადამე, საზოგადოების ყველა წევრის ცხოვრების პირობების გაუმჯობესება ხდება საერთო ინტერესების შინაარსი. წარმოების იარაღებზე საზოგადოებრივი საკუთრების წყალობით სოციალისტური საზოგადოება თავისუფალია ექსპლოატატორული ურთიერთობებისაგან და ყველა შესაძლებლობა არსებობს საზოგადოებრივი, კოლექტიური და ინდივიდუალური ინტერესების შესახამებლად. სოციალიზმში ეკონომიკურ ინტერესთა ყველა სახეობა, რომლებიც ინტეგრირებულია როგორც საზოგადოებრივი, კოლექტიური და პირადი ინტერესები (საზოგადოებრივის

[1] **კ.მარქსი, ფ.ენგელსი**. კომუნისტური პარტიის მანიფესტი, თარგმანი გერმ., თბ., 1952, გვ. 43.

4.4. მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთმოქმედება: საბაზრო წონასწორობა

საქონლის რეალური ფასი და გაყიდვის ფაქტობრივი მოცულობა განისაზღვრება მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთმოქმედების შედეგად. კონკურენტული საბაზრო ფასის დადგენა მოითხოვს მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გაერთიანებას. აქამდე ყველა ფასი განიხილებოდა, როგორც შესაძლებელი ფასები. აღინიშნებოდა, რომ თუ ტონა მარცვლეულზე ფასი დამყარდებოდა 500 ლარის ფარგლებში, მაშინ მარცვლეულის მიწოდების წლიური მოცულობა იქნებოდა 18 მლნ ტონა, მაგრამ **სინამდვილეში** რა დონეზე შეჩერდება ფასი? მოცემული ფასის შემთხვევაში რამდენი მარცვლეული იქნებოდა წარმოებული და გაყიდული?

დაბალი ფასების დროს მოთხოვნის მოცულობა აღემატება მიწოდების მოცულობას. მაღალი ფასების შემთხვევაში კი პირიქით – მიწოდების მოცულობა აღემატება მოთხოვნის მოცულობას. პირველ შემთხვევაში წარმოიშობა **ჭარბი მოთხოვნა** (დეფიციტი), მეორე შემთხვევაში – **ჭარბი მიწოდება**.

ცხრილი 4.1 და 4.2 გვიჩვენებს, რომ ტონა მარცვლეულზე 300 ლ ფასის შემთხვევაში მიწოდების მოცულობა უტოლდება მოთხოვნის მოცულობას. ამ ფასის დროს არ არსებობს არც მარცვლეულზე ჭარბი მიწოდება და არც ჭარბი მოთხოვნა. ამ ფასში გამყიდველები პოულობენ თავიანთ ყველა საქონელზე მყიდველებს, რომლის მიწოდება მათ სურთ, ხოლო მყიდველებს შეუძლიათ იყიდონ მათი სასურველი რაოდენობის მარცვლეული, ანუ წარმოიშობა წონასწორობა მიწოდების მოცულობასა და მოთხოვნის მოცულობას შორის.

წონასწორობის ფასის დროს მოთხოვნის მოცულობა უთანაბრდება მიწოდების მოცულობას. ეს მოცულობა წარმოგვიდგება წონასწორობის მოცულობად.

კონკურენტულ ბაზარზე წონასწორობის ფასი მდებარეობს მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილში. ცალ-ცალკე ვერც მოთხოვნის მრუდი და ვერც მიწოდების მრუდი ვერ შეძლებს წონასწორობის ფასის განსაზღვრას. ეს მხოლოდ მათი ურთიერთმოქმედების შედეგად მიიღწევა.

ბაზარი წონასწორობაშია, როცა მოთხოვნის მოცულობა უტოლდება მიწოდების მოცულობას. აღვილად შეიძლება მოთხოვნის მოცულობა ყიდვის მოცულობასთან, ხოლო მიწოდების მოცულობა გაყიდვის მოცულობასთან ავურიოთ. დავუშვათ, რომ ტ მარცვლეულის ფასმა 300 ლარი შეადგინა. ამ ფასში მომწოდებლები ბაზარზე გაიტანდნენ მხოლოდ 12 მლნ ტ მარცვლეულს. მომხმარებლები კი ყველა გატანილ მარცვლეულს შეიძენდა. ამ შემთხვევაში ყიდვის მოცულობა და გაყიდვის მოცულობა გაუტოლდება 12 მლნ ტ მარცვლეულს.

სინამდვილეში ნაყიდი საქონლის რაოდენობა ყოველთვის ტოლია გაყიდული საქონლის რაოდენობისა ყოველი ფასის დროს, რამდენადაც ყიდვა-გაყიდვის ყოველ აქტში მონაწილეობენ მყიდველი და გამყიდველი და ყოველ სავაჭრო გარიგებაში ყიდვის თანხა უტოლდება გაყიდვის თანხას. მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ბაზარი წონასწორობაში იმყოფება ფასის ყველა მნიშვნელობის დროს.

მაგალითად, თუ ტ მარცვლეულის ფასი 200 ლარს შეადგენს, მყიდველები მოისურვებენ არა 12 მლნ ტ მარცვლეულის, არამედ გაცილებით მეტი მარცვლეულის შეძენას (15 მლნ ტ). მაგრამ ფასში მიწოდების მოცულობა მხოლოდ 7 მლნ მარცვლეულია, რამდენადაც მხოლოდ ამდენი და არა მეტი მარცვლეული მიეწოდება ბაზარს. ის ფაქტი, რომ ყიდვის მოცულობა უტოლდება გაყიდვის მოცულობას, არაფერს გვეუბნება იმაზე, იმყოფება ბაზარი წონასწორობაში თუ არა. ბაზარი მაშინ იმყოფება წონასწორობაში, როცა მოთხოვნის მოცულობა მიწოდების მოცულობის ტოლია და არა მაშინ, როცა ყიდვის მოცულობა გაყიდვის მოცულობის ტოლია.

წონასწორობის ფასის მოსაძიებლად გავიაროთ ის გზა, რომელსაც გაიკვლიდა სავაჭრო შუამავალი. ამას მოვახერხებთ, თუ შევეცდებით ვიპოვოთ ის ფასი, რომლის შემთხვევაში საყიდლად და გასაყიდად მარცვლეულის სასურველი რაოდენობა გათანაბრდება. შეძლებს თუ არა დიდხანს გაბატონებას ერთ ტ მარცვლეულზე 500 ლარის ფასი? რა თქმა უნდა, არა. ამ ფასში მწარმოებლები ბაზარზე გაიტანენ 17 მლნ ტ მარცვლეულს, მაგრამ მოცემულ ფასში მომხმარებლები შეიძენენ მხოლოდ 7 მლნ ტ მარცვლეულს, დანარჩენი დახვავდება ბეღელში, გაიზრდება მისი შენახვის ხარჯი და მარცვლეულის ფასი დაეცემა. თუ ტ მარცვლეულზე დაწეს-

სოციალისტური შეჯიბრება პირველად აღმოცენდა საბჭოთა კავშირში. მისი ფორმები იცვლებოდა საზოგადოების ევოლუციის კვალობაზე. ამ ფორმებიდან აღსანიშნავია **კომუნისტური შაბათობები, დამკვრელობა, სტახანოვური მოძრაობა** და შრომისადმი **კომუნისტური დამოკიდებულების** მოძრაობა.

საბჭოთა კავშირში სოციალისტური შეჯიბრება მეტწილად ატარებდა ფორმალურ ხასიათს.

5. **საბაზრო მექანიზმი და დაგეგმვის სისტემა**. მარქსისტული თეორია უარყოფითად უყურებდა საბაზრო მექანიზმის გამოყენებას სოციალისტურ ეკონომიკაში. შემდგომ, თანდათანობით დამკვიდრდა შეხედულება იმის შესახებ, რომ ბაზარი აუცილებელია ცენტრალიზებულად მართულ გეგმიანი ეკონომიკის პირობებშიც. შეიქმნა „საბაზრო სოციალიზმის“ მოდელები.

სოციალისტურ სისტემაში ბაზრის ადგილი და ფუნქციონირების საკითხი იყო და ნაწილობრივ ახლაც არის მწვავე დისკუსიის საგანი. შენარჩუნებულია თვალსაზრისი, რომლის მიხედვით ბაზარი მიჩნეულია სტიქიურობისა და ანარქიულობის გამოვლინებად („არაორგანიზებული ბაზარი“). ამასთან, იზრდება იმის გაგებაც, რომ თანამედროვე ბაზარს აქვს თავისი „მაორგანიზებელი“ ინსტიტუტები (მერკეტინგი) და ექვემდებარება სახელმწიფოებრივ რეგულირებას. ზოგიერთი ავტორი ბაზრის განვითარებაში ხედავს სოციალიზმის დაღუპვას, ხოლო სხვა მას მიიჩნევს სოციალისტური ეკონომიკის ყველა უბედურების მკურნალად (პანაცეად). მათთან ერთად ყალიბდებოდა ავტორიტარულ-ბიუროკრატიული ეკონომიკიდან საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლის შეხედულება.

არასწორი იქნებოდა, ბაზარი დაგვეყვანა მხოლოდ წარმოებიდან მომხმარებლამდე გადაადგილების სფერომდე. იგი გადამწყვეტ მარეგულირებელ როლს ასრულებს ეკონომიკური ზრდის პროცესის უწყვეტობაში და ერთ მთლიანობაში აკავშირებს ეკონომიკის თითოეულ ნაწილს, რთავს მას მსოფლიო სამეურნეო პროცესებში. სწორედ ესაა ბაზარზე საქონლისა და ფულის მიმოქცევის ეკონომიკური აზრი. აქ მომხმარებელი ახორციელებს კონტროლს წარმოებაზე, ელინდება, რამდენად საზოგადოებრივად აუცილებელია დახარჯული შრომა და რამდენად სასარგებლოა შექმნილი პროდუქტი საზოგადოებრივად.

მეურნეობის გაძღოლის ადმინისტრაციული მეთოდების უპირატესად გამოყენების პირობებში ბაზარი და მისი ფუნქციები განიცდიან სერიოზულ დეფორმაციას. მართლაც, თუ წარმოების პროგრამა დაწვრილებით რეგლამენტირებულია, შესაბამისად რეგლამენტირებული უნდა იყოს წარმოებული პროდუქციის მიწოდებაც, ეს კი უარყოფს მატერიალური რესურსების საბითუმო ვაჭრობის აუცილებლობას. ხელშეკრულება საქონლის მიწოდებაზე იქცევა ფორმალურ აქტად. მომხმარებლის როლი ეცემა. მოქმედებაში შედის პრინციპი: „აიღე, რასაც იძლევიან“. იკარგება ფასის დამოუკიდებელი როლიც, მისი დაკავშირება წარმოების დანახარჯთან მოცემულ სიტუაციაში სავალდებულო არაა. ფასი იხრება საქონლის ნამდვილი ღირებულებიდან და უკვე არ წარმოადგენს ამა თუ იმ პროდუქციაზე დანახარჯის ეფექტიანობის შესახებ ინფორმაციის საიმედო წყაროს. მთლიანი ბაზარი იშლება ცალკეულ, ლოკალურ ბაზრებად. ამის შედეგად ეკონომიკაში ჩნდება ე.წ. ზონალური ფასები, ანუ ერთსა და იმავე ეკონომიკაში ფულის დასაქონლება განსხვავებულია. ერთი და იგივე საქონელი იძენს სხვადასხვა ფასს იმის მიხედვით, თუ ვინ არის მისი მომხმარებელი: მშრომელი, სახელმწიფო საწარმო (დაწესებულება) თუ კოლმეურნეობა. ამ პირობებში ფული კარგავს საყოველთაო ეკვივალენტობას, თავის იმანენტურ როლს.

ბაზრის მარეგულირებელი როლის შესუსტება ხელს უწყობს დისპროპორციის წარმოშობას მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის. კერძოდ, იგი ვლინდება იმით, რომ დაშვებული გეგმები ქრონიკულად უზრუნველყოფილი არაა მატერიალური რესურსებით, ზოგჯერ კი შრომითი შემოსავლის საქონლური დაფარვა ეცემა.

საბჭოთა ეკონომიკის მოდელის ერთ-ერთი პარადოქსი იყო, რეალური ბაზრის არარსებობის პირობებში, საქონლისა და მომსახურების მოძრაობა ანაზღაურების ხასიათის შენარჩუნებით და ამ მოძრაობის გაშუალედება ფულით. ეს იმას ნიშნავს, რომ სამომხმარებლო ღირებულების ნაკადის მიმართულების განსაზღვრაში დომინირებს არა მომხმარებელი ან მწარმოებელი, არამედ ზემდგომი სახელმწიფო აპარატის გადაწყვეტილება. საყოველთაო დეფიციტის პირობებში კი მომხმარებელი აბსოლუტურად დაუცველია. იგი იძულებულია ის აიღოს, რასაც დღეს აძლევენ, ხვალისათვის

მოთხოვნის გადავადებამ შეიძლება გამოიწვიოს დღევანდელი პროდუქციის დაკარგვაც. რა თქმა უნდა, ასეთი ბაზარი ფორმალური ბაზარია და იგი უნდა განვასხვაოთ რეალური ბაზრისაგან. დიდი ხნის განმავლობაში ფორმალური ბაზრის არსებობა მიაჩნდათ საბჭოთა ეკონომიკის „სოციალისტური სპეციფიკურობის“ გამომხატველად და უპირატესობად.

სოციალისტურ საზოგადოებაში საბაზრო მექანიზმი ექვემდებარება სახალხო-სამეურნეო დაგეგმვის მოთხოვნებს. გეგმიანი მეურნეობა მოიცავდა ეკონომიკის ყველა მხარეს, რომლებიც ფუნქციონირებდა ერთიანი სახელმწიფო გეგმის საფუძველზე. ეს უკანასკნელი წარმოადგენს სახელმწიფო დოკუმენტს. აქვს კანონის ძალა და მისი შესრულება სავალდებულოა ეკონომიკის ყველა რგოლში.

6. **სახელმწიფოს ეკონომიკური როლი.** ცენტრალიზებული გეგმიანი ეკონომიკის მოდელში სახელმწიფო იღებს გადაწყვეტილებას წარმოებისა და განაწილების შესახებ. 30-იან წლებში საბჭოთა კავშირის ეკონომიკაში ჩამოყალიბდა ეკონომიკური ტრიადის (რა? როგორ? ვისთვის?) გადაწყვეტის სამეურნეო მექანიზმი, რომელიც თავისი ძირითადი ნიშნებით შენარჩუნებულ იქნა ამ სახელმწიფოს დაშლამდე (90-იან წლებამდე). ხანგამოშვებით ამ მექანიზმში შეიტანებოდა ნაწილობრივი ცვლილებები, რომელნიც არ ცვლიდა მის არსს და გამოიხატებოდა **მეურნეობრიობის ადმინისტრაციული აბსოლუტიზაციის ტენდენციით, ეკონომიკურ განვითარებაში სახელმწიფოს როლის მეტისმეტი ამაღლებით.** სწორედ ამის გამო, მეურნეობრიობის ამ მოდელმა მიიღო „მართვის ადმინისტრაციულ-კომანდური სისტემის“ სახელწოდება. რა თქმა უნდა, მეურნეობრიობის ეს მოდელი არ გამორიცხავდა ეკონომიკური მეთოდების გამოყენებას, მაგრამ მასში გაბატონებული იყო ადმინისტრაციულ-კომანდური მეთოდები. განსაკუთრებით ნათლად ვლინდება ამ მეთოდების გამოყენება მეურნეობის გეგმიანი ხელმძღვანელობის სისტემაში. დაგეგმვის სქემა ითვალისწინებდა თითოეული სახის პროდუქტის გამოშვების მოცულობის მეტ-ნაკლებად ზუსტად განსაზღვრას, რომელიც შემდეგ გეგმური დავალების სახით ნაწილდებოდა საწარმოო ერთეულებზე. ამ სქემაში დაგეგმვის ამოსავალი პუნქტი იყო წარმოების მიღწეული დონე, ხოლო საგეგმო მიზანდასახულობა გარდაიქმნებოდა დირექტივად, რომელიც მოითხოვდა მის უთუო შესრულებას. ასეთი სამისამართო დავალებები ზოგიერთ შემთხვევაში იძლეოდა დადებით შედეგებს, განსაკუთრებით 30-40-იან წლებში, მაგრამ შემდგომ მან თანდათანობით გამოავლინა თავისი უარყოფითი მხარეები. მაგალითად, საწარმოები დაინტერესებული იყო შემცირებულ გეგმიანი დავალების მიღებით, რომელიც უზრუნველყოფდა მათ შედარებით უზრუნველ საქმიანობას და შემცირებული გეგმის წარმატებით შესრულების შემთხვევაში, პრემიებისა და წახალისების სხვა ფორმების მიღებას, ხოლო, ვინაიდან საწარმოს ხელმძღვანელობა ანგარიშვალდებული იყო ზემდგომი მმართველობითი ორგანოს წინაშე, ფართო გავრცელება მიიღო მიწერებმა ანუ ქაღალდზე გეგმის შესრულებამ. მტკიცე სასამართლო დავალებები იწვევდა **რესურსების ცენტრალიზებული განაწილების** აუცილებლობას. მასზე იყო დაფუძნებული **მატერიალურ-ტექნიკური მომარაგების** სისტემა, რომლისთვისაც დამახასიათებელი იყო წინასწარი განცხადებების ვეებერთელა მექანიზმი. იგი წარმოშობდა მომხმარებელთა სრულ დამოკიდებულებას მწარმოებელზე.

3.3. ეკონომიკური სისტემების ზოგადი თვისებები (ნიშნები)

საბაზრო სისტემის თვისებებიდან შეიძლება გამოიყოს საქმიანობის რამდენიმე ფორმა, რომლებიც ასევე დამახასიათებელია ყველა არსებული ეკონომიკური სისტემისათვის. მათ შორის აღსანიშნავია:

ტექნიკური მოწყობილობის ფართო გამოყენება

ყველა თანამედროვე ეკონომიკური სისტემა მეტ-ნაკლებად დაფუძნებულია მოწინავე ტექნოლოგიისა და წარმოების იარაღების ფართო გამოყენებაზე. ტექნიკური პროგრესის მასტიმულირებელ როლში გამოდის კონკურენცია. სწორედ ეს უკანასკნელი აიძულებს მწარმოებლებს, სისტემატურად გააუმჯობესონ ტექნიკა და გაზარდონ თავიანთი საქონლის კონკურენტუნარიანობა როგორც სამომხმარებლო, ასევე საგარეო ბაზარზე. მოწინავე ტექნოლოგია უზრუნველყოფს წარმოების ეფექტიანობის ზრდას.

თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკა დაფუძნებულია კაპიტალის უზარმაზარი მასის (ტექნოლოგიის, მზა პროდუქციის

დიდი მარაგის, მსხვილი წარმოებითი ნაგებობების, ...) გამოყენებაზე. სავსებით ნათელია, რომ მატერიალური დოვლათის წარმოება შრომითი და ბუნებრივი რესურსების (მიწა) ხარჯვის შედეგია. ამ დანახარჯებს ხშირად **„წარმოების პირველად ფაქტორებს“** უწოდებენ, რაც იმით აიხსნება, რომ მიწა და შრომა არსებობს ფიზიკური და ბიოლოგიური ძალების მოქმედების წყალობით და არც ერთი მათგანი არ განიხილება ეკონომიკურ პროდუქტად. სულ სხვა მდგომარეობაა კაპიტალის, როგორც წარმოების ფაქტორის, მიმართ. იგი წარმოებული ფაქტორია. მასში გაერთიანებულია ხარჯიც და შედეგიც. მაგალითად, მეტალურგიული ქარხნის აშენება მწარმოებლური ხარჯია, ხოლო ამ ქარხანაში ლითონის მიღება – შედეგი. სხვანაირად რომ ვთქვათ, წარმოების პირველადი ფაქტორები არსებობს ეკონომიკის მიღმა, ხოლო კაპიტალი წარმოებულია ეკონომიკის მიერ.

კაპიტალი, შრომის განაწილება და ფული

თანამედროვე ეკონომიკურ ლიტერატურაში ტერმინი „კაპიტალი“ გამოიყენება წარმოებითი დანიშნულების საქონლის აღსანიშნავად. თუმცა, ყოველდღიურად ხმარებულ ამ ტერმინს სხვა მნიშვნელობაც აქვს. მაგალითად, კაპიტალად მიიჩნევენ ფასიან ქაღალდებს (აქციას, ობლიგაციას, ...), ფულად თანხას და ა.შ.

კაპიტალზე სარგებლის წლიური განაკვეთი ისეთივე ფაქტორული ფასია, როგორც ხელფასი და რენტული შემოსავალი გვეელინება პირველადი ფაქტორების ფასად. ის, რომ პროცენტული განაკვეთი არის სარგებლის განსაზღვრული რაოდენობა დროის ერთეულში (თვეში, წელიწადში, ...). მიუთითებს განსაკუთრებული სახის ურთიერთკავშირის არსებობაზე კაპიტალსა და დროის მიმდინარეობას შორის. საქმე ისაა, რომ წარმოების არაპირდაპირი მეთოდების გამოყენება იძლევა დროის დაზოგვის შესაძლებლობას. მართლაც, თანამედროვე ეკონომიკურ სისტემაში თითქმის არავინ აწარმოებს მზა პროდუქტს, თითქმის ყველა დაკავებულია მოსამზადებელი ხასიათის შრომით, ხოლო საბოლოო მოხმარება წარმოდგენილია რაღაც განცალკევებულ მიზნად. მაგალითად, ფერმერი დროს ხარჯავს ღორის გასუქებისათვის, სატვირთო მანქანის მძღოლი – ბაზარზე ამ ღორის გასაყიდად ტრანსპორტირებისათვის, შემფუთველი –

მოხმარების მიზნით, მისი შემდგომი გადაადგილებისათვის. იგივე შეიძლება ითქვას ლითონის გადატანაზე, რომლის ერთი ნაწილი შეიძლება გამოყენებულ იქნეს მავთულის დასამზადებლად, ხოლო მეორე ნაწილი – ახალი ბრძმედის ასამოქმედებლად. იგი, თავის მხრივ, გამოადნობს ახალ ლითონს, რომლის ერთი ნაწილი გამოყენებულ იქნება ასევე ახალი მავთულის საწარმოებლად და ა.შ.

აღამიანებმა შეიძლება ვერც კი გაიაზრონ, რომ წარმოება ატარებს არაპირდაპირ ხასიათს და თითოეული მუშაკის ვალდებულება დაიყვანება თავისი საქმის შესრულებაზე. ამ პირობებში მას არ აწუხებს, თუ სად წავიდა მისი პროდუქცია, ან საიდან შემოიზიდება ნედლეული, რომელსაც მისი ენერგია ამატებს ღირებულებას. როგორც კი შეიკვრება ყველა წრიული მოძრაობა, საქმიანი აქტიურობა სინქრონული გახდება. ამასთან, ამ სისტემის მთელი სირთულე შეიძლება შეუმჩნეველი დარჩეს. ასეთ მდგომარეობაში ყოველი დღე, აღვილი წარმოსაგენია, ემსგავსებოდეს აღრინდელს და დასაშვებია, მოგვეჩვენოს, რომ ერთი დღის პროდუქცია არის იმავე დღეს დახარჯული შრომის შედეგი.

რაიმე საქმის დასაწყებად და სინქრონულობის მისაღწევად საჭიროა დროის დახარჯვა. ეს მნიშვნელოვანი დებულებაა. იგი გვიხსნის, საზოგადოება ავტომატურად რატომ არ ცვლის ყველა პირდაპირ პროცესს არაპირდაპირი, უფრო მწარმოებლური პროცესით, ან ყველა არაპირდაპირ პროცესს – უფრო მეტი არაპირდაპირი პროცესით.

წარმოებითი დანიშნულების საქონელი ყოველ ეკონომიკურ სისტემაში არსებობს. მისი განვითარება ხელს უწყობს შრომის მწარმოებლურობის (ნაყოფიერების) ზრდას. ეს თანაბრად დამახასიათებელია როგორც საბაზრო ეკონომიკის, ასევე ცენტრალიზებული გეგმიანი ეკონომიკის ქვეყნებისათვის. მაგრამ, ამასთან, არსებობს ერთი მნიშვნელოვანი განსხვავება: საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში მატერიალურ რესურსზე დამყარებულია კერძო საკუთრება ანუ იქ ეკონომიკური სისტემის საფუძველია კერძო საკუთრება.

კაპიტალი და კერძო საკუთრება

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში კერძო მესაკუთრეები მიწოდებულ წარმოებითი დანიშნულების საქონელზე ღებულობენ სარგებელს, დივიდენდს, მოგებას ან რენტას. მიწის

ყოველ ნაკვეთზე და მოწყობილობის თითოეულ დეტალზე არსებობს დოკუმენტი, ანუ „საკუთრების ტიტული“, რომელიც ადასტურებს მოცემული პირის საკუთრების უფლებას (პირდაპირ ან არაპირდაპირ). წარმოებითი დანიშნულების ყველა საქონელს აქვს ფულადი გამოხატულება, ფულადი ღირებულება. აქედან გამომდინარეობს, რომ წარმოებითი დანიშნულების ყველა საქონელზე ყოველი უფლების განცხადებას ან საკუთრების ტიტულს აგრეთვე აქვს საბაზრო ფულადი ღირებულება. „ჯენერალ ელექტრიკის“ ჩვეულებრივი აქცია კოტირებულია განსაზღვრულ ფასში. „ფორდის“ ობლიგაცია – სხვა ფასში; სახლის ან ტვირთის პარტიის ფასი განისაზღვრება უძრავი ქონების ბაზარზე და ა.შ.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფო ფლობს ერის რეალური კაპიტალის მნიშვნელოვან რაოდენობას, განსაკუთრებით, ეკონომიკური და სოციალური ინფრასტრუქტურის სფეროებში. ამასთან, საზოგადოების ცალკეულ პირთა უფლება საკუთრებაზე შეფარდებითი და შეზღუდულია. საზოგადოება, სახელმწიფო კანონმდებლობის მეშვეობით, განსაზღვრავს საკუთრების რა ნაწილი დაუტოვოს მესაკუთრემ თავის მემკვიდრეებს და მემკვიდრეობის რა ნაწილი შეიძლება გადავიდეს სახელმწიფოს განკარგულებაში (მემკვიდრეობაზე გადასახადი, უძრავ ქონებაზე გადასახადი). საზოგადოება აგრეთვე განსაზღვრავს კომუნალური მომსახურების (აირი, ელექტროენერგია, ...) ტარიფებს. ისიც აღსანიშნავია, რომ საზოგადოების ეკონომიკური შემოსავლის მნიშვნელოვანი ნაწილი არ შეიძლება კაპიტალიზებულ იქნეს და იყოს კერძო საკუთრებაში. სხვას რომ თავი დავანებოთ, ადამიანს არ შეუძლია თავისთავის გაყიდვა.

სპეციალიზაცია, გაცვლა და შრომის დანაწილება

თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკა არის მასობრივი წარმოების ეკონომიკა, რომელიც ხასიათდება სპეციალიზაციის დახვეწილი დონით და შრომის რთული დანაწილებით.

რა იგულისხმება შრომის დანაწილებაში? უპირველეს ყოვლისა, შრომითი საქმიანობის დიფერენციაცია (სპეციალიზაცია), რომელიც იწვევს მისი ცალკეული სახეების გამოყოფასა და თანაარსებობას. შრომის დანაწილება გულისხმობს ადამიანთა საქმიანობის გაცვლას. შრომის თავდაპირველი დანაწილება (სქესობრივი და ასაკობრივი) ატარებდა

მუდმივ ხასიათს. რა განაპირობებს შრომის დანაწილების წარმოშობას? ფიქრობენ, რომ იგი ადამიანური ბუნების განსაზღვრული მიდრეკილების შედეგია. აღსანიშნავია, რომ ცხოველთა სამყაროში, ყველაზე „ჭკვიანი“ ცხოველიც კი, მაგალითად, ძაღლი, არავის შეუმჩნევია, რომ შეგნებულად უცვლიდეს ძვალს სხვა ძაღლს, ან რომელიმე ცხოველი ქვეტით ან ყვირილით, ღრენით (კივილით) აჩვენებდეს მეორეს: „ეს ჩემია, ის კი – შენი, მე ჩემსას გაგიცვლი შენსაში“. სულ სხვა მდგომარეობაა ადამიანებში. მათ აქვთ ერთი საგნის მეორე საგანში გაცვლის მიდრეკილება და სწორედ ამ გარემოებამ წარმოშვა თავდაპირველი შრომის დანაწილება.

პრიმიტიულ საზოგადოებაში ჩამოყალიბდა ისეთი ადამიანი, რომელიც სხვებთან შედარებით, უფრო მარჯვედ ამზადებდა, ვთქვათ, მშვილდისარს, რომლის წყალობით მას შეეძლო თავისი ტომის წევრებისაგან მიეღო მეტი პირუტყვი და ნანადირევი, ვიდრე თვითონ შეძლებდა ნადირობით მოპოვებას. ამგვარი ხელსაყრელობა განაპირობებდა მისი შრომის სპეციალიზაციას მოცემული იარაღის წარმოებისას. ასევე ჩამოყალიბდა დურგლის სპეციალობა, იგივე შეიძლება ითქვას სხვა სპეციალობების გამოყოფაზეც.

განასხვავებენ შრომის დანაწილებას საზოგადოების შიგნით და საწარმოს შიგნით. პირველს ეწოდება **შრომის საზოგადოებრივი დანაწილება**, მეორეს – **შრომის ტექნიკური დანაწილება**.

შრომის ტექნიკურ დანაწილებაში აისახება შრომის დანაწევრება ცალკეულ კერძო ფუნქციებად, აგრეთვე, ოპერაციები საწარმოს ან ორგანიზაციის ფარგლებში.

შრომის დანაწილების ეს ორი სახე ურთიერთდაკავშირებული და ურთიერთგანპირობებულია. შრომის საზოგადოებრივი და შრომის ტექნიკური დანაწილება აისახება შრომის პროფესიულ დანაწილებაში. წარმოების სპეციალიზაციას ქვეყნის შიგნით ეწოდება **შრომის ტერიტორიული დანაწილება**, ხოლო ქვეყნებს შორის – **შრომის საერთაშორისო დანაწილება.**

ტრადიციულ ეკონომიკაში შრომის დანაწილება, უმთავრესად, მიმდინარეობდა შრომის მარტივი კოოპერაციის ფორმით. ამ დროს ყველა მუშაკი ასრულებდა ერთგვაროვან სამუშაოს. ეს აისახებოდა ეკონომიკაში ნატურალური მეურნეობის ბატონობით.

კაპიტალისტური წყობილების ჩამოყალიბებას თან ახლდა შრომის დანაწილების არნახული ზრდა. უკვე მარტივ კაპიტალისტურ კოოპერაციაში იქმნებოდა შრომის ნაყოფიერების მაღალი, სწრაფი ზრდის შეასძლებლობა.

შრომის დანაწილების ანალიზი მოცემულია ა.სმითის შრომებში. იგი ითვლება შრომის დანაწილების მეცნიერული თეორიის ფუძემდებლად. მისი აზრით, შრომის დანაწილების მთავარი შედეგია მუშაკის შრომისნაყოფიერების ზრდა. იგი ხელს უწყობს მისი კვალიფიკაციის ამაღლებას და ახალი ტექნიკის დანერგვას. ამის გამო შრომის დანაწილება, სმითთან, ეკონომიკური განვითარების წამყვან ძალად გამოდის.

შრომის საზოგადოებრივ დანაწილებასთან ორგანულად დაკავშირებულია წარმოების სპეციალიზაცია. ისინი არ არსებობენ ერთმანეთის გარეშე. წარმოების სპეციალიზაცია შრომის საზოგადოებრივი დანაწილებისა და მისი რაციონალური ორგანიზაციის ფორმაა. იგი ასახავს პროდუქციის ცალკეული სახის ან მისი ნაწილების თავმოყრის პროცესს დამოუკიდებელ დარგებში, წარმოებასა და სპეციალურ საწარმოებში. წარმოების სპეციალიზაცია ხელს უწყობს პროდუქციის წარმოების მოცულობის გადიდებას და ხარისხის ამაღლებას. სპეციალიზებული წარმოება ხასიათდება პროდუქციის და ტექნოლოგიური პროცესების, სპეციალური მოწყობილობებისა და კადრების ერთგვაროვნებით. განასხვავებენ სპეციალიზაციის სამ ძირითად სახეს: საგნობრივს (საავტომობილო და სატრაქტორო ქარხნები, ფეხსაცმლისა და სამკერვალო ფაბრიკები) და ტექნოლოგიურს (მანქანათმშენებლობაში – სამსხმელო, საბეჭდი-საწნეხი და საამწყობო ქარხნები).

სპეციალიზაცია საშუალებას იძლევა განხორციელდეს მსხვილი წარმოება, რაც რესურსების დიდ ეკონომიას უკავშირდება. სპეციალიზაციის ეფექტიანობის აღსანიშნავად სმითმა მოიყვანა ქინძისთავების გაკეთების კლასიკური მაგალითი: ერთ მუშას, რომელიც დამოუკიდებლად ამზადებს ქინძისთავს, ყოველდღე შეუძლია გააკეთოს რამდენიმე ათეული ქინძისთავი. მაგრამ, თუ ქინძისთავის წარმოება დაიყოფა რამდენიმე მცირე სპეციალიზებულ საფეხურად ისე, რომ თითოეული მუშა განახორციელებს მარტივ განმეორებად ოპერაციებს, მაშინ შესაძლებელი გახდება ათასობით უფრო სრულყოფილი ქინძისთავის გამოშვება.

წარმოების სპეციალიზაციის სიკეთე თვალსაჩინოა. მასობრივი წარმოების ეკონომიკის წყალობით, რომელიც დაფუძნებულია სპეციალიზაციაზე, შესაძლებელია ცხოვრების დონის მკვეთრად ამაღლება. ამავე დროს, არსებობს მეტისმეტი სპეციალიზაციის საშიშროება. საქმე ისაა, რომ ისევე, როგორც სამიშია მეტისმეტი მზის სხივების ან ღვინის მიღება, ასევე სპეციალიზაციამ, მიუხედავად მისი ეფექტიანობისა, შეიძლება გამოიწვიოს უკუეფექტი, გახადოს შრომა მონოტონური – მოსაბეზრებელი და უმიზნო. უკიდურესი სპეციალიზაციის დროს მუშამ შეიძლება მთელი თავისი ცხოვრება მოანდომოს მხოლოდ „ფორდის“ მარკის ავტომობილებზე მარცხენა საბურავების მორგებას. ამის ნათელი დადასტურებაა ჩ.ჩაპლინის კლასიკური ფილმი „ახალი დროება“. ასეთმა სპეციალიზაციამ შეიძლება შეაჩეროს პროგრესი: ეცემა ადამიანის დაინტერესება შრომის შედეგებით, იგი ფაქტობრივად რობოტად იქცევა, შრომა კი – უსიამოვნო, მოსაწყენ საქმიანობად.

შრომის დანაწილება და სპეციალიზაცია ხელს უწყობს ქვეყნის შიგნით ერთიანი სამეურნეო კომპლექსის ჩამოყალიბებას. მაგრამ, ერთდროულად იგი წარმოშობს ურთიერთდამოკიდებულების სერიოზულ პრობლემას. მარტივ სასაქონლო მეურნეობაში მწარმოებელი ამზადებდა სრული სახის ერთი ტიპის ნივთს (ქინძისთავს, ფეხსაცმელს, თოხს, ...) და ცვლიდა მას სხვა რამდენიმე ნივთში. ამჟამად კი მდგომარეობა შეცვლილია: შრომა უაღრესად დანაწევრებულია, იშვიათად, თუ ვინმე ამზადებს სრული სახის ნივთს, მაგრამ, სპეციალიზებული შრომის სანაცვლოდ თითოეული ღებულობს შემოსავალს, რომელიც მას შესაძლებლობას აძლევს მთელ მსოფლიოში იყიდოს საქონელი. ამასთან, თუ ჩვენ ვაწარმოებთ ერთს ათასი განსხვავებული საგნიდან, მაშინ დამოკიდებული ვართ სხვებზე, რომლებიც ამზადებენ დანარჩენ 999 საგანს. როცა, რაიმე მიზეზის გამო, შრომის დანაწილების დიდი ჯაჭვი ირღვევა, ამას მოჰყვება სერიოზული პრობლემები. მაგალითად, საბჭოთა კავშირის დაშლამ და მის ნანგრევებზე დამოუკიდებელი სახელმწიფოების აღმოცენებამ მოშალა რესპუბლიკებს შორის ადრე ჩამოყალიბებული ეკონომიკური კავშირები. ამ გარემოებამ კი განაპირობა

ეროვნული პროდუქტის წარმოების მკვეთრი შემცირება და ინფლაციის ზრდის მაღალი ტემპი. თითოეული რესპუბლიკა, მათ შორის საქართველოც, იძულებული გახდა გადასულიყო ნაკლებსპეციალიზებულ წარმოებაზე, ეძებნა ახალი პარტნიორები. საერთაშორისო პრაქტიკა (მაგალითად, ენერგეტიკის, ნედლეულის კრიზისი) გვიჩვენებს, თუ რა სახიფათოდ არის დამოკიდებული თანამედროვე ეკონომიკური ცხოვრება წარმოების სპეციალიზაციასა და კოოპერაციაზე.

ფული, როგორც მიმოქცევის საშუალება

ფული სპეციალიზებული საქონლით ვაჭრობის საშუალებას იძლევა. რასაკვირველია, სპეციალიზებული საქონლის გაცვლა-გამოცვლა შესაძლებელია ფულის გარეშეც. მაგალითად, ბარტერული ვაჭრობის დროს, როცა ერთი სახის საქონელი უშუალოდ იცვლება სხვა სახის საქონელზე. მაგრამ, დღეისათვის ყველა ეკონომიკური სისტემისათვის ტიპურია ფულის მეშვეობით საქონლის გაცვლა-გამოცვლა. რა არის ფული? იგი წარმოგვიდგება ღირებულების საყოველთაო გაზომვის საშუალებად. საბაზრო ეკონომიკაში იგი შედგება ვალუტისაგან და საჩეკო ანგარიშისაგან. მართალია, ფული, როგორც მიმოქცევის საშუალება, სპეციალიზაციის წინაპირობაა. მაგრამ მისი მიმოქცევის შეფერხებამ შეიძლება გამოიწვიოს მწვავე სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები.

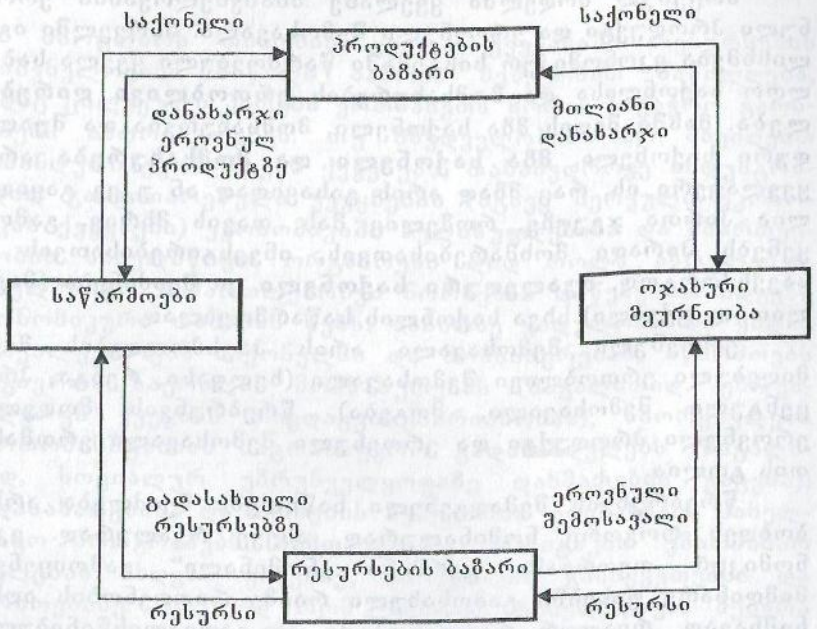
ბარტერული გაცვლა განსაკუთრებით გავრცელებულია იმ ქვეყნებში, სადაც მაღალია ინფლაციის დონე. ბარტერული გარიგება აერთიანებს ყიდვისა და გაყიდვის აქტებს. მაგალითად, პიროვნებას, რომელსაც სურს ყურძნის გაყიდვა და ხორბლის შეძენა, იძულებულია იპოვოს ისეთი პირი, რომელსაც უნდა ხორბლის გაყიდვა და ყურძნის ყიდვა. წინააღმდეგ შემთხვევაში ბარტერული გარიგება არ შედგება. ამრიგად, ბარტერული გაცვლა მოითხოვს გარიგების ორი მონაწილის მოთხოვნილების დამთხვევას. ბარტერული გარიგებისაგან განსხვავებით, გაცვლაში ფულის მონაწილეობა ერთიმეორისაგან აცალკევებს ყიდვისა და გაყიდვის აქტებს. ფულის არსებობის პირობებში ყურძნის გამყიდველმა უნდა იპოვოს ამ საქონლის შეძენის მსურველი. ფულის მიღებით კი ყურძნის გამყიდველს შეუძლია ნებისმიერი მისთვის სასურველი საქონლის ან მომსახურების შეძენა.

წრებრუნვის მოდელი

სპეციალიზაცია და მასთან დაკავშირებული სისტემა მოითხოვს, უფრო ნათლად იქნეს წარმოდგენილი ბაზრისა და ფასის როლი საბაზრო ეკონომიკაში.

წმინდა კაპიტალიზმის პირობებში არსებობს ბაზრის ორი ძირითადი ტიპი: 1. რესურსების ბაზარი და 2. პროდუქტების ბაზარი (იხ. ნახ. 3.1).

ნახ. 3.1. პროდუქტებისა და შემოსავლის წრებრუნვა



წრებრუნვის მოდელში რეალური საქონლისა და მომსახურების ნაკადები მოძრაობს საათის ისრის მიმართულებით, ხოლო ფულადი გადასახადების ნაკადები – საწინააღმდეგოდ. ამ მარტივ მოდელში ოჯახური მეურნეობები (პაუსჰოლდები) ყველა მიღებულ შემოსავალს ხარჯავენ სამომხმარებლო საქონლის შეძენაზე, ხოლო საწარმოები ყიდიან პაუსჰოლდებზე თავიანთ პროდუქტებს. მოცემულ ეკო-

ნომიკურ სისტემაში ფირმები და ჰაუსჰოლდები ერთიმეორესთან დაკავშირებული არიან რესურსებისა და პროდუქტების ბაზრებით. პროდუქტების ბაზარზე ჰაუსჰოლდები ყიდულობენ საწარმოების მიერ წარმოებულ საქონელსა და მომსახურებას. რესურსების ბაზარზე კი საწარმოების მიერ შეიძინება წარმოებისათვის აუცილებელი რესურსები (კაპიტალი, შრომა, ბუნებრივი რესურსები). ჩვენს მიერ პირობითად დაშვებულია, რომ აღნიშნული რესურსები მხოლოდ ჰაუსჰოლდებს ეკუთვნის, რომლებიც საწარმოებს მიეყიდება განსაზღვრულ ფულად საფასურში (იგულისხმება ხელფასი, პროცენტული შემოსავალი, რენტული გადასახდელი, ...).

მოცემულ მოდელში ყველაზე მნიშვნელოვანია ეროვნული პროდუქტი და ეროვნული შემოსავალი. პირველში იგულისხმება ეკონომიკურ სისტემაში წარმოებული ყველა საბოლოო საქონლისა და მომსახურების **ერთობლივი ღირებულება**. მასში შედის მზა საქონელი, მომსახურება და შუალედური საქონელი. **მზა საქონელი და მომსახურება** არის ყველაფერი ის, რაც მზად არის გასაყიდად ან უკვე გაყიდულია პირთა ჯგუფზე, რომელიც მას, თავის მხრივ, გამოიყენებს პირადი მოხმარებისათვის, ინვესტირებისათვის ან საექსპორტოდ. **შუალედური საქონელი** კი შეიძინება (მაგალითად, ფქვილი) სხვა საქონლის საწარმოებლად.

ეროვნული შემოსავალი არის ჰაუსჰოლდების მიერ მიღებული ერთობლივი შემოსავალი (ხელფასი, რენტა, პროცენტული შემოსავალი, მოგება). წრებრუნვის მოდელში ეროვნული პროდუქტი და ეროვნული შემოსავალი ერთმანეთის ტოლია.

წრებრუნვის შემადგენელი ნაწილები შეიძლება არსებობდეს როგორც ნომინალურად, ასევე რეალურად. ეკონომიკურ თეორიაში ტერმინი „ნომინალი“ გამოიყენება მიმდინარე ფასებში გამოსახული რაიმე რაოდენობის აღსანიშნავად, რეალურ რაოდენობაში კი გათვალისწინებულია ინფლაციის ანუ ფულის მყიდველობითი უნარის ცვლილება.

3.1 ნახაზზე, ნაჩვენები ნაკადების გარდა, არსებობს რაოდენობრივი მაჩვენებლები, რომლებსაც **სტატიკური** სიდიდეები (stocks) ეწოდება. ფული უმნიშვნელოვანესი სტატიკური სიდიდეა. თუ საათის ისრის მიმართულებით ნაკადები წარმოადგენს თავისებური სახის მილებს, მაშინ ფული შეიძლება წარმოვიდგინოთ როგორც ამ მილებში გამავალი

„სითხე“. ამ შემთხვევაში ეროვნული პროდუქტი ხდება სითხის გადინების სიჩქარის შემფასებელი. ფულის რაოდენობა ემთხვევა „მილში“ არსებულ სითხის რაოდენობას, ვთქვათ, ტონებში. მილში წნევის აწევით შეიძლება ნაკადის (ეროვნული შემოსავალი) გადიდება. ამ შემთხვევაში უფრო მეტ ბრუნვას შეასრულებს დროის განმავლობაში.

3.1 ნახაზის გართულება შესაძლებელია, თუ მასში ჩავრთავთ ისეთ პროცესებს, როგორიცაა დანაზოგი, ინვესტიცია, ფინანსური ბაზარი და სახელმწიფოს თანამედროვე ფუნქციები ეკონომიკაში.

3.4. სახელმწიფო შერეულ ეკონომიკაში

მსოფლიოს თითქმის ყველა ქვეყანაში რესურსების მნიშვნელოვანი ნაწილი ბაზრის მეშვეობით ნაწილდება, სადაც ცალკეული პირები ერთმანეთს შორის სავაჭრო გარიგებებს ახორციელებენ. თუ მხედველობაში არ მივიღებთ კომანდური ეკონომიკის ქვეყნებს, თანამედროვე ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნების (იგივე შერეული ეკონომიკის ქვეყნები) ეკონომიკაში ხელისუფლებისა და მმართველობის სახელმწიფო ორგანოები დიდ როლს ასრულებენ. სახელმწიფო სამართლებრივი ნორმების დაწესებით ადგენს ეკონომიკური თამაშის წესს; ბაზარზე ყიდულობს და ყიდის მრავალფეროვან საქონელსა და მომსახურებას; აწარმოებს ზოგიერთი საქონლის მომსახურებას (მაგალითად, უზრუნველყოფს ქვეყნის თავდაცვისუნარიანობას), ახორციელებს ფართომასშტაბიან სატრანსფერო გადასახდელებს (მაგალითად, სოციალურ უზრუნველყოფაზე დახმარების გაცემა); გადასახადებისა და სესხების მეშვეობით აფინანსებს სახელმწიფო პროგრამებს; სამთავრობო პოლიტიკით უზარმაზარ გავლენას ახდენს ფასებზე, სარგებლის განაკვეთებსა და წარმოებაზე. მოკლედ რომ ვთქვათ, სახელმწიფო შეიჭრა ეკონომიკური საქმიანობის ყველა სფეროში და ცდილობს ეფექტიანად გადაჭრას „რა, როგორ, ვისთვის“ პრობლემები და მიაღწიოს მდგრად ეკონომიკურ განვითარებას.

სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოები განსაზღვრავენ სამართლებრივ საფუძველს, რომლის შესაბამისად დგინდება საკუთრების ფლობისა და ბაზრის ფუნქციონირების ძირითადი ნორმები. თუ ქვეყნის სამართლებრივი საფუძველი უარყოფს

ძირითად ეკონომიკურ რესურსებზე კერძო საკუთრებას, მაშინ ასეთი ეკონომიკა სოციალისტურია, სხვა შემთხვევაში კი კაპიტალისტური.

შერეულ ეკონომიკაში სახელმწიფოებრივი ზემოქმედების ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული ინსტრუმენტია სამართლებრივი სისტემა, რომლის მეშვეობით სახელმწიფო აწესებს „ეკონომიკური თამაშის“ წესებს. ისინი არეგულირებენ ურთიერთობას ეკონომიკურ აგენტებს (ოჯახური მეურნეობა, საწარმო, სახელმწიფო) შორის. ამ წესებში განსაზღვრულია: საკუთრების ფორმები და მათი ურთიერთდამოკიდებულება; კონტრაქტების დადების სამართლებრივი საფუძველი; საწარმოს ფუნქციონირების პირობები; გაღასახადების ამოღების წესები; პროფკავშირებისა და ადმინისტრაციის („პატრონატი“) ურთიერთდამოკიდებულება და სხვ.; კანონმდებლობის საფუძველზე ხელისუფლება ასრულებს არბიტრის ფუნქციებს. ასე რომ, სამართლებრივი სისტემა განსაზღვრავს ბიზნესის ფუნქციების განხორციელების საშუალებებს და ერთდროულად სანქციებს ამ ფუნქციის შეუსრულებლობის შემთხვევაში. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ბიზნესმა უნდა დაიცვას კანონები და პასუხი აგოს ამ კანონების დარღვევაზე.

სამართლებრივი საფუძვლის შექმნის მთავარი წყაროა ქვეყნის ძირითადი კანონი – **კონსტიტუცია**. იგი ყველაზე განზოგადებული სამართლებრივი დოკუმენტია, რომლის ძირითად პრინციპებს განამტკიცებს ცალკეული კანონები, რომლებიც კონკრეტულ პასუხებს იძლევიან სპეციფიკურ კითხვებზე. ყველა სამართლებრივი კანონი ნორმატიულია, ეს იმას ნიშნავს, რომ კანონები იქმნებიან, ვითარდებიან (იცვლებიან) საზოგადოებრივი პირობებისა და ნორმების ცვლილებების კვალობაზე.

მსოფლიოს მრავალ ქვეყანაში, მათ შორის საქართველოში, საკანონმდებლო ორგანოა **პარლამენტი**. მიღებული კანონების ამოქმედება კი ეკისრება ადმინისტრაციულ ორგანოებს. თავის მხრივ, ადმინისტრაციულ ორგანოებს შეუძლიათ დაამუშაონ თავიანთი, უფრო კონკრეტული სამართლებრივი აქტები, რომელთა ერთობლიობას **ადმინისტრაციული სამართალი** ეწოდება.

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში სახელმწიფო მეტ-ნაკლებად მხარს უჭერს თავისუფალი მეწარმეობის სისტემას. ამ

ბიზნესი და სახელმწიფო

სისტემას, უპირველეს ყოვლისა, საბაზრო ძალები მართავენ. სახელმწიფო კი მაშინ „გამოდის სცენაზე“, როცა გადასაჭრელია ბაზრის ფიასკოთი გამოწვეული ზოგიერთი კონკრეტული პრობლემა. ამის გამო, ხშირად, ბიზნესის წარმატება ბევრადაა დამოკიდებული იურიდიული კანონების ცოდნასა და სახელმწიფო ორგანოებთან ურთიერთობაზე.

გარეგნულად, ბიზნესი და სახელმწიფო შეიძლება დაპირისპირებულ მხარეებად მოგვეჩვენოს, სინამდვილეში კი, სახელმწიფოს ერთ-ერთი უმთავრესი მიზანია ბიზნესის ხელშეწყობა. ეს იმას ნიშნავს, რომ სახელმწიფოს პოლიტიკური და ეკონომიკური ძლიერება, მათ შორის კეთილდღეობა, დამოკიდებულია ცალკეული საწარმოს წარმატებაზე. ამიტომ, საბაზრო ეკონომიკის ქვეყანაში სახელმწიფო გვევლინება ბიზნესის პარტნიორად და დამკვეთად. ბიზნესისათვის სახელმწიფო მხარდაჭერა შეიძლება სხვადასხვა ფორმაში გამოიხატოს:

1. ეკონომიკური ზრდის წახალისება (მონეტარული პოლიტიკა, საგადასახადო პოლიტიკა, ...);
2. ორგანიზაციული და ფინანსური მხარდაჭერა (მეწარმეების უზრუნველყოფა აუცილებელი ინფორმაციით, სპეციალისტების მომზადება, სესხების მიცემა, საკრედიტო გარანტია, სუბსიდიები, ...);
3. ინფრასტრუქტურის შექმნა (გზების, ხიდების, აეროპორტის და ა.შ. მშენებლობა, ენერგიის მიწოდება, ...);
4. საქონლისა და მომსახურების შესყიდვა კერძო სექტორიდან.

ამავე დროს, მეწარმეებისა და საზოგადოების ინტერესები არცთუ იშვიათად ერთმანეთს სცილდება. ეს განსხვავება წარმოიშობა მაშინ, როცა მეწარმეების მოქმედება ზღუდავს კონკურენციას, ან მათი საქმიანობა შეიძლება საშიში გახდეს საზოგადოებისათვის.

თავისუფალი ბაზრის სისტემაში სახელმწიფოს როლი ისეთი „თამაშის წესის“ დადგენაა, რომლის დროსაც მის ყველა მონაწილეს ექნება წარმოების, გაყიდვისა და მოგების მიღების თანასწორი შესაძლებლობა. ამ გაგებით, სახელმწიფო ხელს უწყობს თავისუფალ მეწარმეობას.

არა მხოლოდ საკომანდო ეკონომიკურ სისტემაში, არამედ **„შერეული ეკონომიკის“** ქვეყნებში, სახელმწიფო წამყვან როლს ასრულებს **ეკონომიკური ტრიადის** სამივე პრობლემის ეფექტიან გადაჭრაში. ცნებებში „რა“, „როგორ“, „ვისთვის“, სახელმწიფო ირჩევს თუ „რა“ უნდა აწარმოოს. იგი მოიცავს ფართო სპექტრს, დაწყებული დანახარჯის გაღებით თავდაცვასა და განათლებაზე და დამთავრებული კულტურით, მეცნიერებით და ხელოვნებით. ასევე, სახელმწიფო, რეგულირებისა და სამართლებრივი სისტემის მეშვეობით, ზემოქმედებს „როგორ ვაწარმოოთ“ პრობლემის დადებითად გადაჭრაში. რაც შეეხება „ვისთვის ვაწარმოოთ“ პრობლემას, აქ სახელმწიფოს როლი გაცილებით მაღალია. იგი გადასახადებისა და ტრანსფერების[1] მეშვეობით ცდილობს შემოსავლის უფრო სამართლიანი განაწილების დაწესებას. ამ შემთხვევაში სახელმწიფო, როგორც იტყვიან, „მდიდარს ართმევს, ღარიბს აძლევს...“ და ამ გზით მინიმუმამდე დაჰყავს სოციალური კონფლიქტების სიმწვავე.

სახელმწიფოს ზემოქმედება რესურსების განაწილებაზე

სამართლებრივი სისტემის ბაზაზე სახელმწიფო სტრუქტურები ყიდულობენ და აწარმოებენ მრავალი სახის საქონელსა და მომსახურებას. მისი ერთი ნაწილი (გზები, თავდაცვა, განათლება...) მოსარგებლეებს მიეწოდებათ უშუალო გადახდის გარეშე, ზოგიერთი კი (მგზავრობა ადგილობრივი სამარშრუტო ავტობუსებით, სახელმწიფო გამომცემლობით სარგებლობა ...) მოსარგებლების მიერ უშუალოდ გადაიხდება.

საქონლისა და მომსახურების ყიდვა და გაყიდვა

სახელმწიფო სტრუქტურები, კერძო საწარმოების მსგავსად, თვითონ წყვეტენ რა იყიდონ და რა აწარმოონ. მრავალ ქვეყანაში სახელმწიფოს საკუთრებაშია სატელეფონო კომპანიები, ელექტრომომარაგების სისტემა. ზოგიერთ შემთხვევაში მხოლოდ სახელმწიფოა თამბაქოს მონოპოლიური გამყიდველი. მაგალითად, აშშ-ის ზოგიერთ შტატში მხოლოდ სახელმწიფო მაღაზიებში (რომლებიც შტატის მთავრობის საკუთრებაშია) შეიძლება ალკოჰოლური სასმელების გაყიდვა.

[1] **ტრანსფერი** [ფრანგ. transfert, ლათ. transferre გადატანა, გადაგზავნა] – **ტრანსფერული გადასახდელები** სახელმწიფო ბიუჯეტიდან მოსახლეობაზე მიცემული ფულადი დახმარება, რომელიც არაა დაკავშირებული სახელმწიფო სამსახურის შესრულებასთან (პენსია, სხვადასხვა სახის დახმარება ღარიბ ოჯახებზე...).

სახელმწიფო მართვის ორგანოები ახორციელებენ ტრანსფერულ გადასახდელებს (გადასახდელი სოციალურ დახმარებაზე და უმუშევრებზე). **ტრანსფერული გადასახდელები ისეთი გადასახდელია, რომელიც არ ითვალისწინებს მიმდინარე პერიოდში რაიმე საპასუხო ეკონომიკურ მომსახურებას.** სახელმწიფო დანახარჯი უტოლდება საქონლისა და მომსახურების და ტრანსფერული გადასახდელების ჯამს. ყველა ქვეყანაში სახელმწიფო ხარჯის უმსხვილესი მუხლებია: დანახარჯები თავდაცვაზე, განათლებაზე, სოციალურ უზრუნველყოფაზე და გადასახდელი დახმარებაზე.

ტრანსფერული გადასახდელების განხორციელება

ხელისუფლების სახელმწიფო ორგანოები საკუთარ დანახარჯს უმთავრესად ფარავენ საგადასახადო დაბეგვრის ხარჯზე, რამდენადაც გადასახადები სახელმწიფო შემოსავლის ძირითადი წყაროა. მაგალითად, შვედეთში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულების 50%-ზე მეტი გადასახადებში გადაირიცხება. აშშ-ში და იაპონიაში ეს წილი დაახლოებით 30%-ია, საქართველოში 15% და ა.შ.

მრავალ ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყანაში სახელმწიფო ხარჯის გადიდებას თან ახლავს საბიუჯეტო დეფიციტის ზრდა. ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელია ციკლური განვითარება, რაც დროდადრო წარმოების მკვეთრ დაცემაში გამოისახება. ეს თავის მხრივ, ვლინდება მასობრივი უმუშევრობისა და ფასების სწრაფ ზრდაში (ინფლაცია).

ეკონომიკის სტაბილიზაცია

ადამიანთა საქმიანობის პრაქტიკა ცხადყოფს ეკონომიკური პირობების ცვალებადობას. ეკონომიკურმა აღმავლობამ შეიძლება განაპირობოს ეკონომიკური კრიზისი, რომელსაც თან ახლავს მთლიანი შიგა პროდუქტის, დასაქმებისა და მოსახლეობის რეალური შემოსავლის შემცირება. ეს პროცესი შეიძლება შეიცვალოს ახალი აღმავლობით, რომელსაც კვლავ მოყვება ახალი კრიზისი და ა.შ. **წარმოების ასეთ აღმავლობას და დაქვეითებას, რომელსაც**

თან ახლავს მერყეობა უმუშევრობის დონესა და ინფლაციის ტემპებში ეწოდება ეკონომიკური ციკლი.

ხშირ შემთხვევაში ეკონომიკური ციკლის სიღრმე იმდენად დიდია, რომ საბაზრო ძალებს **თვითრეგულირების** ანუ ეკონომიკური კრიზისიდან დამოუკიდებლად გამოსვლის უნარი არ შესწევთ. ამ შემთხვევაში, სწორ სამთავრობო ეკონომიკურ პოლიტიკას (საკრედიტო-ფულადი პოლიტიკა, ახალი მოთხოვნის შექმნა ...) შეუძლია შეასუსტოს ეკონომიკური კრიზისის უარყოფითი შედეგები და მოახდინოს **ეკონომიკის სტაბილიზაცია**, რაც გულისხმობს ეკონომიკის მაქსიმალურ მიახლოებას სრული დასაქმების მდგომარეობამდე და ინფლაციის მინიმალურ დონემდე.

უშუალო გავლენის გარდა, სახელმწიფო **არაპირდაპირ** გემოქმედებს რესურსის განაწილებაზე. მხედველობაში გვაქვს საგადასახადო სისტემა და მოგიერთი ეკონომიკური ერთეულის **სუბსიდირება**[1] (რომელიც გადასახადების საპირისპიროა). ამავე შედეგს იძლევა სამთავრობო **ფასწარმოქმნის** პოლიტიკა. მაგალითად, გადასახადი **ამაღლებს** ფასს და **ამცირებს** წარმოებული პროდუქტის მოცულობას. რაიმე პროდუქტის (მაგ. ყურძნის) სუბსიდირება კი, მთლიანობაში ხელს უწყობს მოცემული საქონლის მოცულობის გადიდებას, ამცირებს მის წარმოებაზე მეწარმის დანახარჯს და ამაღლებს მის **კონკურენტუნარიანობას**. რესურსების გადანაწილებაში არანაკლებ მნიშვნელოვანია აქციზის[2] როლი. აქციზის დაწესება, ვთქვათ თამბაქოს ნაწარმზე აუარესებს როგორც გამყიდველების, ასევე მყიდველების ეკონომიკურ, ფინანსურ მდგომარეობას. სამაგიეროდ შეიძლება გაუმჯობესდეს მწეველთა ჯანმრთელობა. ამასთან აქციზით მიღებული შემოსავალი შეიძლება მოხმარდეს ახალ ინვესტირებას, განათლების ან ჯანმრთელობის სფეროს განვითარებას, სოციალური პროგრამების დაფინანსებას და ა.შ. ამრიგად, რესურსების განაწილებაზე სახელმწიფოს

[1] **სუბსიდია** [ლათ. subsidium – დახმარება, მხარდაჭერა] – მემწეობის სახე, ჩვეულებრივ ფულად ფორმაში, რომელსაც ვინმეს აწოდებს სახელმწიფო ან რომელიმე დაწესებულება.

[2] **აქციზი** [ფრანგ. accise, ლათ. accider – წაჭრა, მოჭრა] – არაპირდაპირი გადასახადის სახე მასობრივი მოხმარების საქონელზე [ალკოჰოლური სასმელი, თამბაქოს ნაწარმი, ჩაი] ჩართულია შესაბამისი საქონლის ან მომსახურების ფასში.

არაპირდაპირი ზემოქმედება იმავე ეფექტს იძლევა, რასაც პირდაპირი ზემოქმედება.

ამრიგად, შერეულ ეკონომიკაში სახელმწიფო, ტრადიციული ფუნქციების გარდა, ეკონომიკურ ფუნქციებსაც ახორციელებს. ამ მიმართებაში სახელმწიფოს სამი ფუნქცია გამოიყოფა: **აფექტაციის** ფუნქცია, **გადანაწილების** ფუნქცია და **რეგულირების** ფუნქცია.

სახელმწიფო აფექტაციის[1] ფუნქცია ვლინდება სახელმწიფოს მიერ არასაქონლური პროდუქტების წარმოებაში. ამ შემთხვევაში ეკონომიკური აგენტები (ოჯახური მეურნეობები, საწარმოები, სახელმწიფო სტრუქტურები ...) უფასოდ ან თითქმის უფასოდ მარაგდებიან. აღნიშნული დოვლათი კოლექტიური ან სამეურვეოა.

კოლექტიური დოვლათი (გზები, განათება საზოგადოებრივ ადგილებზე, თავდაცვა ...) განუყოფელია ანუ არ იყოფა. სხვა სიტყვებით, რომ ვთქვათ, მას ერთდროულად იყენებს მრავალი ეკონომიკური აგენტი და შეუძლებელია მისი ინდივიდუალური ფორმით მითვისება. სახელმწიფო თავისთავზე იღებს აღნიშნული დოვლათის წარმოებას. **სამეურვეო დოვლათის** (ჯანმრთელობა, განათლება ...) წარმოება კი კერძო სექტორსაც შეუძლია, მაგრამ მას სახელმწიფო ზედამხედველობს, რომ მისი ეფექტი დადებითი იყოს მთელი საზოგადოებისათვის.

წარმოების ფაქტორები საზოგადოების წევრებს შორის მეტად უთანაბროდაა განაწილებული. ცალკეული პირი, თუ პირთა ჯგუფი ფლობენ წარმოების ფაქტორთა დიდ ნაწილს. მოსახლეობის დიდი ნაწილი კი ფაქტობრივად მოკლებულია ქვეყნის ნივთიერ სიმდიდრეს (კაპიტალი და მიწა). შესაბამისად, წარმოების ფაქტორების მიხედვით, ქვეყანაში შექმნილი შემოსავლების განაწილება (**ფაქტორული შემოსავლები**) დიდ უთანასწორობას წარმოშობს. სახელმწიფო არსებული უთანასწორობის შემცირებას უზრუნველყოფს ეკონომიკური აგენტების შემოსავალთა გადანაწილებით (გადასახადები, ტრანსფერები ...).

სახელმწიფო მის მიერ დამუშავებული ეკონომიკური პოლიტიკით, ცდილობს არეგულიროს ეკონომიკური საქმი-

[1] **აფექტაცია** [ლათ. affectation] – განსაკუთრებული მოვლენა, არაჩვეულებრივი; ხელოვნური აღგზნება.

ანობა ანუ გამოასწოროს **ბაზრის ფიასკოთი** გამოწვეული ეკონომიკური წონასწორობის დარღვევა (წარმოების დაქვეითება, უმუშევრობა, ინფლაცია, საგადასახდელო ბალანსის დეფიციტი ...).

ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ხარისხი განსხვავებულია არა მხოლოდ საზოგადოების განვითარების თითოეულ საფეხურზე, არამედ ცალკეული სახელმწიფოების მიხედვითაც. ეს იმით აიხსნება, რომ საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნები განვითარების განსხვავებულ დონეებზე იმყოფებიან, განსხვავებულია ეკონომიკაში მსხვილი, საშუალო და წვრილი წარმოების თანაფარდობაც. ამის გამო ყველა ქვეყანაში რეგულირების ერთნაირი მეთოდების გამოყენება არ შეიძლება. განვითარების ისტორიული და კონკრეტული პირობები განსაზღვრავენ თითოეულ ქვეყანაში რეგულირების ფორმებსა და მათი შეხამების მეთოდებს. ამ წესიდან გამონაკლისი არც საქართველოა.

განხილული საკითხები აშკარად მიანიშნებენ, რომ სახელმწიფო ცენტრალურ როლს ასრულებს თანამედროვე შერეულ ეკონომიკაში. რესურსი, არა მხოლოდ ბაზრის, არამედ აგრეთვე პოლიტიკური პროცესების მეშვეობითაც ნაწილდება. არსებობს მტკიცე თეორიული დასკვნები იმის შესახებ, რომ ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევამ რესურსების განაწილება შეიძლება გააუმჯობესოს, განსაკუთრებით იმ სფეროებში, სადაც ბაზრის როლი შესუსტებულია და სასურველ შედეგს არ იძლევა.

თავი 4. მოთხოვნა, მიწოდება და ბაზარი

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში რესურსების განაწილებაზე გადაწყვეტილების უმრავლესობა რეალიზდება ფასების სისტემის მეშვეობით, რომლის ჩარჩოებში მიწოდება და მოთხოვნა ურთიერთზემოქმედებენ საქონლისა და მომსახურების მრავალრიცხოვან ბაზრებზე. აქ, როგორც საერთოდ ეკონომიკურ მეცნიერებაში, მოთხოვნა – მყიდველთა ქცევის შეზღუდული დახასიათებაა, ხოლო მიწოდება მიეკუთვნება გამყიდველთა ქცევას.

მოთხოვნისა და მიწოდების შესახებ ზოგადი წარმოდგენა ჩვენი ყოველდღიური ცხოვრების განუყოფელი ნაწილია. როცა კახეთში მოიყვანება ყურძნის არნახული მოსავალი, მაშინ ყურძნის ფასი მცირდება და პირიქით. როცა კვერცხის ბაზარზე ამ პროდუქტის მიწოდება მცირდება, მაშინ მისი ფასი იზრდება და ა.შ. მეორე მხრივ, ქობულეთში ბინის ქირა და სასტუმროს საფასური ზაფხულში უფრო მაღალია, ვიდრე ზამთარში. ეს იმით აიხსნება, რომ ამ კურორტზე ბინაზე მოთხოვნა ზაფხულში უფრო მაღალია, ვიდრე ზამთარში. ბაკურიანში და გუდაურში კი პირიქით – ბაზარზე მოთხოვნა უფრო მაღალია ზამთარში, ვიდრე ზაფხულში. ასევე თბილისის გ.ფალიაშვილის სახელობის ოპერისა და ბალეტის თეატრის სპექტაკლზე, პ.ბურჭულაძის ან ნ.ანანიაშვილის მონაწილეობით, ბილეთის ფასი ჩვეულებრივზე უფრო მაღალია. ეს აიხსნება ამ სპექტაკლებზე გაზრდილი მოთხოვნის წარმოშობით.

მაგრამ ყოველდღიური ყოფითი ენა მეტად არაზუსტია საბაზრო ქცევის გასაანალიზებლად. მაგალითად, ტერმინი „მოთხოვნა“ ფართოდ გამოიყენება ყოველდღიურ საუბარში, ფაქტობრივად ეს ტერმინი გაიგივებულია სხვა ცნებასთან („მოთხოვნილება“), მაგრამ ეკონომიკურ ლექსიკონში მას სხვა დატვირთვა აქვს. მოთხოვნისა და მიწოდების თეორიის ფლობა დაგვეხმარება მნიშვნელოვანი ნაბიჯი გადავდგათ იმის გაგებაში, თუ როგორ ფუნქციონირებს შერეული ეკონომიკა და თავისუფალი ბაზრის ეკონომიკა.

4.1. ბაზრის როლი რესურსების განაწილებაში

ცნება „ბაზარი“ უმთავრესია ფასების სისტემის მეშვეობით რესურსების განაწილების გასაანალიზებლად. ეს ტერმინი მრავალსახოვანია. ზოგადი გაგებით, **ბაზარი წარმოგვიდგება როგორც შეთანხმების პაკეტი, რომლის დახმარებით საქონლისა და მომსახურების გამყიდველები და მყიდველები კონტაქტში შედიან მოცემული საქონლის ან მომსახურების ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებით.**

ბაზრის განმარტებაზე ეკონომიკურ თეორიაში არსებობს სამი შესაძლებელი პასუხი. პირველში ბაზარი წარმოდგენილია აბსტრაქტულად, სადაც რესურსების განაწილება უმთავრესად დაფუძნებულია ფასებისა და რაციონალურობის[1] მანიპულირებაზე. მეორე პასუხი ეხება ვალრასისეულ ბაზარს, რომლის მიხედვით „კონკურენციულ გარემოში ორგანიზებულ ბაზრებში ყიდვა-გაყიდვა ხორციელდება აუქციონისტების (სავალუტო და კომერციული აგენტები) მეშვეობით. მათ მიერ ხდება ამ ოპერაციების იმგვარად ცენტრალიზაცია, რომ გაცვლა მხოლოდ იმ შემთხვევაში განხორციელდება, როცა გაცვლის პირობები გამოცხადებული და ცნობილია და როცა გამყიდველებს შეუძლიათ ფასდაკლების შეთავაზება, ხოლო მყიდველებს – აუქციონზე ფასის მომატება“[2].

მესამე პასუხი შეიძლება ეხებოდეს კონკრეტულ ბაზრებს. მაგრამ რას ნიშნავს ტერმინი „კონკრეტული“ თეორიულ კონსტრუქციებში? ნეოკლასიკოსების (ა.მარშალი, ლ.ვალრასი, ჯ.ჰიკსი, გ.დებრე,...) კონცეფციები ამ საკითხში ერთნაირია: თანამედროვე ეკონომიკაში ეტალონური კონკრეტული ბაზრებია საფონდო ანუ სავაჭრო ბირჟები. მათგან სხვა ბაზრები (გამარტივებულ ვერსიაში – სასაქონლო ბაზარი და შრომის ბაზარი) არასრულყოფილად ორგანიზებულია, რომელიც, თავის მხრივ, სხვა ორგანიზაციების (პროფკავშირები, მსხვილი საწარმოები, სახელმწიფო) არსებობით არიან განპირობებული.

---

[1] **რაციონალური** (ლათ. rationalis) – გონივრულად დასაბუთებული, მიზანშეწონილი.

[2] **Walrass** L. Elément d'économie politique pure ou théorie de la richess sociale. Paris, 1942, გვ. 41.

ასეთია კლასიკური თეორიის ტრადიციული კონცეფცია. იგი განპირობებულია ბაზრისადმი ორგვარი მიდგომით: ჯერ გამოიკვლევა საბაზრო სისტემის ნორმალური ფუნქციონირება, ხოლო შემდეგ ყურადღება გადაიტანება მის არასრულყოფილებაზე. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, დასაწყისში გაანალიზდება ორგანიზაციული ანუ სრულყოფილი ბაზრები, ხოლო მომდევნო ეტაპზე ყურადღების ცენტრში ექცევა არასრულყოფილი ბაზრები. ეკონომიკური კვლევების დიდი ნაწილი ეძღვნება ბაზრებზე ფასების დაწესების პროცედურას. კერძოდ, როგორ ეხმარებიან ფასები ეკონომიკური აგენტების (საოჯახო მეურნეობა, საწარმო, სახელმწიფო ორგანოები) გადაწყვეტილებების კოორდინაციას და ამ პროცესის შედეგად როგორ წარმოიშობა პასუხები კითხვებზე: „რა“, როგორ“ და „ვისთვის“.

ყველა ბაზარს, აშკარა განსხვავების მიუხედავად, აქვს საერთო ამოსავალი ეკონომიკური არსი. საბაზრო მექანიზმი მოიცავს მოთხოვნას, მიწოდებას და წონასწორობის ფასს. რა თქმა უნდა, მოთხოვნისა და მიწოდების მოდელი რეალურ სინამდვილეს ამარტივებს.

4.2. მოთხოვნის მრუდი

„მოთხოვნა“ განზოგადებული ტერმინია, რომელიც აღწერს საქონლის ფიზიკურ და პოტენციურ მყიდველთა ქცევას. ბაზრის ფუნქციონირების გასაგებად აუცილებელია მოთხოვნის უფრო ზუსტი განმსაზღვრელით სარგებლობა. მათგან პირველია მოთხოვნის მოცულობა. **რაღაც საქონელზე მოთხოვნის მოცულობა არის ამ საქონლის ის რაოდენობა, რომლის შეძენას მყიდველები ისურვებენ დროის გარკვეულ მონაკვეთში (დღე, კვირა, თვე ან წელი). მოთხოვნის მოცულობა დამოკიდებულია მოცემული საქონლის ფასზე და სხვა ფაქტორებზე, რომლებიც მოიცავენ სხვა საქონლის ფასებს, აგრეთვე მყიდველთა შემოსავალს და გემოვნებას.** ამ ფორმულირებაში „შეძენის სურვილი“ იმას აღნიშნავს, რომ მყიდველებს ნამდვილად აქვთ სურვილი და შესაძლებლობა შეიძინოს მოთხოვნილი და ბაზარზე გამოტანილი საქონლის რაოდენობა.

აუცილებელია ერთიმეორისგან განვასხვაოთ მოთხოვნის მოცულობა და ფაქტობრივად ყიდვის მოცულობა. მო-

თხოვნის მოცულობა განისაზღვრება მხოლოდ მყიდველთა ქცევით, მაშინ, როცა ყიდვის მოცულობა მყიდველებისა და გამყიდველების მიერ ერთობლივად განისაზღვრება.

ფასი წამყვან როლს ასრულებს „მოთხოვნა-მიწოდების“ მოდელში. გამოცდილება გვიჩვენებს, რომ, როგორც წესი, სხვა თანაბარ პირობებში, საქონელზე მოთხოვნის მოცულობა დიდდება, როცა საქონლის ფასი ეცემა და კლებულობს, როცა ფასი იზრდება. ეს ორი ძირითადი მიზეზით აიხსნება. პირველი, რაც უფრო დაბალია ფასი, მით უფრო ადამიანთა მეტი რიცხვი მოისურვებს ამ საქონლის შეძენას. მეორე, რაც უფრო დაბალია ფასი, მით უფრო მეტ მომხმარებელს აქვს მიღრეკილება ეს საქონელი იყიდოს დროის ყოველ პერიოდში.

ფასსა და მოთხოვნის მოცულობას შორის კავშირი შეიძლება წარმოვიდგინოთ ამ საქონელზე მოთხოვნის სკალის სახით.

მოთხოვნის სკალა ასახავს კავშირს საქონელზე მოთხოვნის მოცულობასა და ამ საქონლის ფასს შორის. სხვა ფაქტორები, ისეთები, როგორიცაა სხვა საქონლის ფასები, რომლებსაც შეუძლიათ გავლენა მოახდინონ მოთხოვნის მოცულობაზე, მოთხოვნის სკალის აგებისას უცვლელი რჩება.

სკალის დახმარებით შესაძლებელია მოთხოვნის გრაფიკული გამოსახვა, რომელიც ასახავს ურთიერთკავშირს საქონლის ერთეულის ფასსა და საქონლის იმ რაოდენობას შორის, რომლის შეძენა მომხმარებელს სურს დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში (იხ. ცხრ. 4.1).

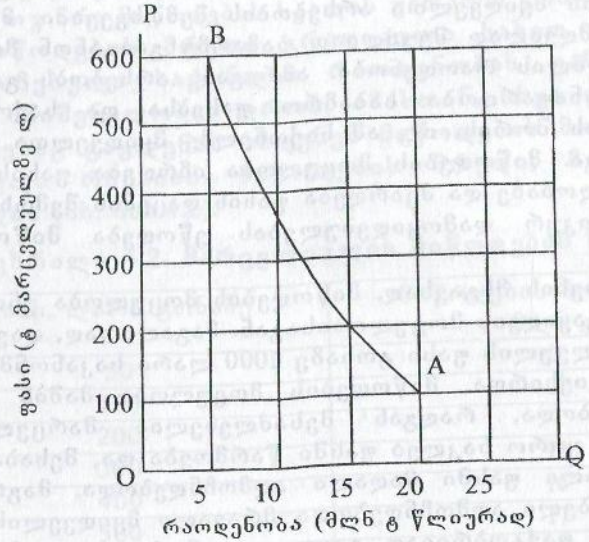
ცხრ. 4.1. მარცვლეულზე მოთხოვნის სკალა

ფასი (ლარი ტონაზე)	მოთხოვნის მოცულობა (მლნ ტ წლის განმავლობაში)
100	20
200	15
300	12
400	10
500	7
600	5

მოთხოვნის სკალა გვიჩვენებს რამდენი მყიდველი მოისურვებდა მარცვლის ყიდვას თითოეული არსებული ფასის

პირობებში. 4.1 ცხრილში ნაჩვენებია მოთხოვნის სკალის ჰიპოტეტური მაგალითი. სკალა ასახავს კავშირს ფასსა და მოთხოვნის მოცულობას შორის. ცხრილის პირველი სვეტი აჩვენებს ტონა მარცვლეულზე ფასის ცვლილებას 100 ლარიდან 600 ლარამდე. რაც უფრო მაღალია ფასი, მით უფრო ნაკლებია მოთხოვნის მოცულობა მარცვლეულზე და პირიქით. ფასსა და მოთხოვნის მოცულობას შორის ეს კავშირი შეიძლება გრაფიკზე გადავიტანოთ (იხ. ნახ. 4.1). ეს ნახაზი პირველი ცხრილის გრაფიკული ასახვაა და მოთხოვნის მრუდი ეწოდება. ასეთი სახის გრაფიკი მოთხოვნის მოცულობასა და ფასს შორის კავშირის ასახვის ყველაზე გავრცელებული ფორმაა. იგი **გრაფიკული სახით გვიჩვენებს საქონელზე მოთხოვნის მოცულობას ფასის ყოველ მნიშვნელობაზე სხვა თანაბარ პირობებში** (უცვლელია სხვა ფაქტორები, რომლებსაც შეუძლიათ ზემოქმედება მოთხოვნის მოცულობაზე). **მოთხოვნის მრუდი, ჩვეულებრივ, კლებადია.**

ნახ. 4.1. მარცვლეულზე მოთხოვნის მრუდი



ვერტიკალურ ღერძზე განლაგებულია მარცვლეულზე ფასები, ხოლო ჰორიზონტალურზე – მოთხოვნის მოცულობა ტონებში (ფასების ცვლილების გათვალისწინებით). A წერტილი ასახავს ფასის და მოთხოვნის ამ კონკრეტულ კომბინაციას (როცა 1 ტ მარცვლეულის ფასი 100 ლარია, მაშინ მოთხოვნის მოცულობა იქნება 20 ტ მარცვლეული). ასევე B წერტილი გვიჩვენებს მოთხოვნის მოცულობას (7 ტ), როცა 1 ტ მარცვლეულის ფასი 500 ლარია.

4.3. მიწოდების მრუდი

მიწოდების მოცულობაში იგულისხმება საქონლის ის რაოდენობა, რომლის გაყიდვას მიმწოდებლები ისურვებენ დროის რაღაც პერიოდში (მაგალითად, დღე, კვირა, თვე ან წელი). მიწოდების მოცულობა დამოკიდებულია საქონლის ფასზე და სხვა ფაქტორებზე, უწინარეს ყოვლისა, წარმოებაში გამოყენებული რესურსების (მიწა, შრომა, კაპიტალი) ფასზე.

„გაყიდვის სურვილი“ აქ იმას ნიშნავს, რომ საკმარისი რაოდენობის მყიდველთა არსებობის შემთხვევაში, მწარმოებლებს ნამდვილად შეუძლიათ ბაზარზე გაიტანონ მოთხოვნილი საქონლის რაოდენობა. ამრიგად, არსებობს განსაზღვრული თანაფარდობა საბაზრო ფასებსა და საქონელთა რაოდენობას შორის, თუ ამ საქონელზე მყიდველთა საკმაო რაოდენობაა. მიწოდების მოცულობა იზრდება ფასის ამაღლების კვალობაზე და მცირდება ფასის დაცემის შემთხვევაში. ამ სპეციფიკურ დამოკიდებულებას ეწოდება **მიწოდების კანონი**.

მოთხოვნის მსგავსად, მიწოდების მოცულობა უნდა განვასხვაოთ გაყიდვის მოცულობისაგან. მაგალითად, დავუშვათ, რომ მარცვლეულის ფასი ტონაზე 1000 ლარი საკანონმდებლო წესით დაფიქსირდა. მიწოდების მოცულობა მაშინ ალბათ მეტი იქნებოდა, რადგან შესაძლებელია მარცვლეულის გაცილებით უფრო ნაკლებ ფასში წარმოება და, შესაბამისად, მოგების წილი ფასში მაღალი აღმოჩნდებოდა. მაგრამ ეს ფასი მიუღებელი აღმოჩნდებოდა მრავალი მყიდველისათვის, რის გამოც ფაქტობრივად გაყიდული მარცვლეულის მოცულობა აღმოჩნდებოდა მიწოდების მოცულობაზე ნაკლები. ეს იმით აიხსნება, რომ მიწოდების მოცულობა განისაზღვრება

მხოლოდ გამყიდველთა ქცევით, მაშინ როცა გაყიდვის მოცულობას განსაზღვრავენ გამყიდველებიც და მყიდველებიც.

მიწოდების სკალა ასახავს დამოკიდებულებას საქონლის მიწოდებასა და მის ფასს შორის. სხვა ფაქტორები, რომლებსაც შეუძლიათ მიწოდების მოცულობაზე ზემოქმედება, უცვლელი რჩება.

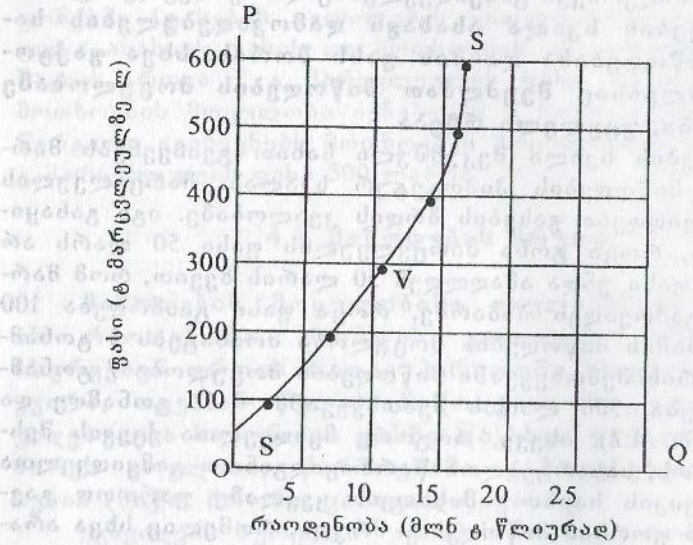
მიწოდების სკალა შეკუმშული სახით გვიჩვენებს მარცვლეულის მიწოდების ჰიპოტეტურ სკალას. მარცვლეულის მიწოდება დიდდება ფასების ზრდის კვალობაზე. იგი გასაყიდად ნულია, როცა ტონა მარცვლეულის ფასი 50 ლარს არ აღემატება. ფასი უნდა ამაღლდეს 50 ლარის ზევით, რომ მარცვლეული გამოვიდეს ბაზარზე, როცა ფასი გაიზრდება 100 ლარამდე, მაშინ მიწოდების მოცულობა მოიმატებს 3 ტონამდე. 200 ლარის შემთხვევაში მიწოდების მოცულობა 7 ტონამდე გაიზრდება, 300 ლარის შემთხვევაში – 12 ტონამდე და ა.შ. (იხ. ცხრ. 4.2). ისევე, როგორც მყიდველთა ქცევის შესწავლის დროს, სასარგებლოა წარმოვიდგინოთ გამყიდველთა ქცევა გრაფიკის სახით. ამისათვის ყველაზე ფართოდ გავრცელებული ფორმაა მიწოდების მრუდი, რომელიც სხვა არაფერია თუ არა მიწოდების სკალის უბრალო გრაფიკი.

მიწოდების მრუდი გრაფიკული სახით გვიჩვენებს შეთავაზებული საქონლის რაოდენობას ფასის თითოეული მნიშვნელობის დროს, ამასთან, სხვა ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ მიწოდების მოცულობაზე, უცვლელი რჩებიან. მიწოდების მრუდი, ჩვეულებრივ, ზრდადია (იხ. ნახ.4.2).

ცხრილი 4.2. მარცვლეულის მიწოდების სკალა

ფასი, ლარი ტონაზე	მიწოდების მოცულობა მლნ ტ
50	0
100	3
200	7
300	12
400	16
500	17
600	18

ნახ. 4.2. მიწოდების მრუდი



4.2 ნახაზზე ფასები და შესაბამისი მიწოდების მოცულობა ასახულია წერტილების სახით. მაგალითად, V წერტილი აჩვენებს, რომ როცა 1 ტონა მარცვლეულის ფასი 300 ლარია, მაშინ ბაზარს მიეწოდება 12 მლნ ტ მარცვლეული. მიწოდების მრუდი მიმართულია ზევით, რაც იმას ნიშნავს, რომ ფასის გადიდებისას მიწოდების მოცულობაც დიდდება.

რით აიხსნება მიწოდების მრუდის სვლა ზევით და მარჯვნივ? ერთი მნიშვნელოვანი მიზეზის პოვნა შეიძლება **შემოსავლის კლებადობის კანონში**. თუ საწოგადოებას სურს მეტი კახური ღვინო, ვთქვათ, ქინძმარაული, მაშინ მეტი შრომა უნდა ჩაიდოს ვარგის მიწის ნაკვეთებში ამ ვაზის მოსაშენებლად. მაგრამ, როგორც უკვე აღინიშნა, ყოველი დამატებითი შრომის ჩართვა სულ უფრო ნაკლები რაოდენობის პროდუქციას იძლევა. საჭიროა, ღვინოზე ფასის ზრდამ კომპენსაცია გაუკეთოს შრომის ნაკლებ უკუგებას. ამ შემთხვევაში ღვინის მიწოდების მრუდი ზევით აიწევს.

ამრიგად, მთავარი ფაქტორი, რომელიც ზემოქმედებას ახდენს მიწოდების მრუდზე, **წარმოების ხარჯებია**. როცა რომელიმე საქონლის წარმოების ხარჯები დაბალია მის

საბაზრო ფასთან შედარებით, მაშინ მწარმოებლებისათვის ხელსაყრელია ამ დოვლათის მეტი რაოდენობით დამზადება და პირიქით. რას შეუძლია შეცვალოს წარმოების ხარჯები და შესაბამისად გადაადგილოს მიწოდების მრუდი? რა თქმა უნდა, ტექნიკურ პროგრესს (თესლის გაუმჯობესებულ ხარისხს, უფრო მწარმოებლურ ტრაქტორებს, თესლბრუნვის უკეთეს კომპიუტერულ პროგრამას, ...) შეუძლია შეამციროს წარმოების ხარჯები და შეცვალოს ბაზარზე საქონლის მიწოდება. წარმოების ხარჯები მიწოდების მრუდზე გრძელვადიანი ზემოქმედების ელემენტია. ასევე, ტექნოლოგია თუ არ შეიცვალა, მაგრამ შეიცვალა ხარჯების ცალკეული მუხლის ღირებულება, ეს შეცვლის წარმოების ხარჯებს და იმოქმედებს მიწოდების მოცულობაზე. მაგალითად, მინერალურ სასუქზე ფასის შემცირება, სხვა თანაბარ პირობებში, გამოიწვევს წარმოების ხარჯების შემცირებას და გაზრდის მიწოდებას.

მეორე მთავარი მიზეზი, რომელიც მოქმედებს მიწოდებაზე წარმოიშობა **შემცვლელი საქონლის ფასების ცვლილების** გავლენით. ეს ისეთი დოვლათია, რომელიც ადვილად ჩაინაცვლება წარმოების პროცესში. თუ ერთ-ერთ ჩანაცვლებად დოვლათზე ფასი აიწევს, ეს გაზრდის მის მიწოდებას, ხოლო შეამცირებს ნაკლებფასიანი დოვლათის მიწოდებას. მაგალითად, ბენზინზე ფასის გადიდება ასტიმულირებს მის მიწოდებას, მაგრამ ასუსტებს მისი შემცვლელი საწვავის, ვთქვათ, დიზელის მიწოდებას.

აღნიშნულ ფაქტორებთან ერთად არსებობენ სხვებიც, მაგალითად, თუ ბაზარი მონოპოლიზებულია, ეს იმოქმედებს ფასების ზრდაზე წარმოების ნებისმიერი დონის პირობებში.

დაბოლოს, მიწოდებაში მონაწილეობენ იდიოსინკრაზიული[1] ფაქტორები, მაგალითად, ამინდი მნიშვნელოვნად მოქმედებს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოებაში. ასევე, კომპიუტერული მრეწველობა აღინიშნა სიახლისა და ამავე დროს იმიტაციის (მიბაძვის) ძლიერი სულისკვეთებით, რამაც სწრაფი ცვლილება შეიტანა მის მრავალფეროვნებაში.

---

[1] **იდიოსინკრაზია** [ბერძნ. idios თავისებური + synkjrasis არევა] – ადამიანისეული ორგანიზმის მგრძნობიარობა ზოგიერთი კვების პროდუქტის (თევზი, რძე, მარწყვი ...), მედიკამენტებისა და სხვების მიმართ.

4.4. მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთმოქმედება: საბაზრო წონასწორობა

საქონლის რეალური ფასი და გაყიდვის ფაქტობრივი მოცულობა განისაზღვრება მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთმოქმედების შედეგად. კონკურენტული საბაზრო ფასის დადგენა მოითხოვს მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გაერთიანებას. აქამდე ყველა ფასი განიხილებოდა, როგორც შესაძლებელი ფასები. აღინიშნებოდა, რომ თუ ტონა მარცვლეულზე ფასი დამყარდებოდა 500 ლარის ფარგლებში, მაშინ მარცვლეულის მიწოდების წლიური მოცულობა იქნებოდა 18 მლნ ტონა, მაგრამ **სინამდვილეში** რა დონეზე შეჩერდება ფასი? მოცემული ფასის შემთხვევაში რამდენი მარცვლეული იქნებოდა წარმოებული და გაყიდული?

დაბალი ფასების დროს მოთხოვნის მოცულობა აღემატება მიწოდების მოცულობას. მაღალი ფასების შემთხვევაში კი პირიქით – მიწოდების მოცულობა აღემატება მოთხოვნის მოცულობას. პირველ შემთხვევაში წარმოიშობა **ჭარბი მოთხოვნა** (დეფიციტი), მეორე შემთხვევაში – **ჭარბი მიწოდება**.

ცხრილი 4.1 და 4.2 გვიჩვენებს, რომ ტონა მარცვლეულზე 300 ლ ფასის შემთხვევაში მიწოდების მოცულობა უტოლდება მოთხოვნის მოცულობას. ამ ფასის დროს არ არსებობს არც მარცვლეულზე ჭარბი მიწოდება და არც ჭარბი მოთხოვნა. ამ ფასში გამყიდველები პოულობენ თავიანთ ყველა საქონელზე მყიდველებს, რომლის მიწოდება მათ სურთ, ხოლო მყიდველებს შეუძლიათ იყიდონ მათი სასურველი რაოდენობის მარცვლეული, ანუ წარმოიშობა წონასწორობა მიწოდების მოცულობასა და მოთხოვნის მოცულობას შორის.

წონასწორობის ფასის დროს მოთხოვნის მოცულობა უთანაბრდება მიწოდების მოცულობას. ეს მოცულობა წარმოგვიდგება წონასწორობის მოცულობად.

კონკურენტულ ბაზარზე წონასწორობის ფასი მდებარეობს მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილში. ცალ-ცალკე ვერც მოთხოვნის მრუდი და ვერც მიწოდების მრუდი ვერ შეძლებს წონასწორობის ფასის განსაზღვრას. ეს მხოლოდ მათი ურთიერთმოქმედების შედეგად მიიღწევა.

ბაზარი წონასწორობაშია, როცა მოთხოვნის მოცულობა უტოლდება მიწოდების მოცულობას. აღვილად შეიძლება მოთხოვნის მოცულობა ყიდვის მოცულობასთან, ხოლო მიწოდების მოცულობა გაყიდვის მოცულობასთან ავურიოთ. დავუშვათ, რომ ტ მარცვლეულის ფასმა 300 ლარი შეადგინა. ამ ფასში მომწოდებლები ბაზარზე გაიტანდნენ მხოლოდ 12 მლნ ტ მარცვლეულს. მომხმარებლები კი ყველა გატანილ მარცვლეულს შეიძენდა. ამ შემთხვევაში ყიდვის მოცულობა და გაყიდვის მოცულობა გაუტოლდება 12 მლნ ტ მარცვლეულს.

სინამდვილეში ნაყიდი საქონლის რაოდენობა ყოველთვის ტოლია გაყიდული საქონლის რაოდენობისა ყოველი ფასის დროს, რამდენადაც ყიდვა-გაყიდვის ყოველ აქტში მონაწილეობენ მყიდველი და გამყიდველი და ყოველ სავაჭრო გარიგებაში ყიდვის თანხა უტოლდება გაყიდვის თანხას. მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ბაზარი წონასწორობაში იმყოფება ფასის ყველა მნიშვნელობის დროს.

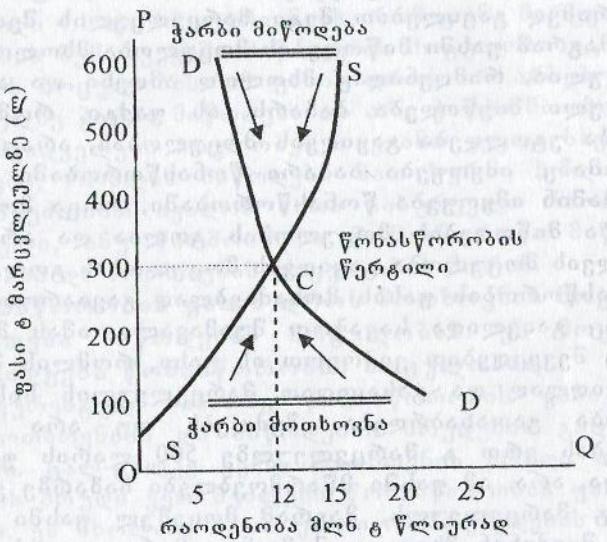
მაგალითად, თუ ტ მარცვლეულის ფასი 200 ლარს შეადგენს, მყიდველები მოისურვებენ არა 12 მლნ ტ მარცვლეულის, არამედ გაცილებით მეტი მარცვლეულის შეძენას (15 მლნ ტ). მაგრამ ფასში მიწოდების მოცულობა მხოლოდ 7 მლნ მარცვლეულია, რამდენადაც მხოლოდ ამდენი და არა მეტი მარცვლეული მიეწოდება ბაზარს. ის ფაქტი, რომ ყიდვის მოცულობა უტოლდება გაყიდვის მოცულობას, არაფერს გვეუბნება იმაზე, იმყოფება ბაზარი წონასწორობაში თუ არა. ბაზარი მაშინ იმყოფება წონასწორობაში, როცა მოთხოვნის მოცულობა მიწოდების მოცულობის ტოლია და არა მაშინ, როცა ყიდვის მოცულობა გაყიდვის მოცულობის ტოლია.

წონასწორობის ფასის მოსაძიებლად გავიაროთ ის გზა, რომელსაც გაივლიდა სავაჭრო შუამავალი. ამას მოვახერხებთ, თუ შევეცდებით ვიპოვოთ ის ფასი, რომლის შემთხვევაში საყიდლად და გასაყიდად მარცვლეულის სასურველი რაოდენობა გათანაბრდება. შეძლებს თუ არა დიდხანს გაბატონებას ერთ ტ მარცვლეულზე 500 ლარის ფასი? რა თქმა უნდა, არა. ამ ფასში მწარმოებლები ბაზარზე გაიტანენ 17 მლნ ტ მარცვლეულს, მაგრამ მოცემულ ფასში მომხმარებლები შეიძენენ მხოლოდ 7 მლნ ტ მარცვლეულს, დანარჩენი დახვავდება ბეღელში, გაიზრდება მისი შენახვის ხარჯი და მარცვლეულის ფასი დაეცემა. თუ ტ მარცვლეულზე დაწეს-

დება 200 ლარი, მაშინ ხორბლის მიწოდება შემცირდება 7 მლნ ტონამდე, ხოლო ამ ფასში მოთხოვნა გაიზრდება 15 მლნ ტონამდე. მისი შედეგი იქნება მარცვლეულის საწყობების დაცარიელება და მიწოდებაზე მოთხოვნის გადამეტების გამო, ხორბალზე ფასის აწევა. ჩვენ შეგვიძლია სხვა ფასებიც გვეცადა. მაგრამ, მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა ტ მარცვლეულზე ჩამოყალიბდება 300 ლარის ფასი, მოთხოვნა და მიწოდება გათანაბოლდება, ყველა დაკმაყოფილებულია: მომხმარებლები, მწარმოებლები და შუამავლები. სწორედ ეს ფასი წარმოშობს საბაზრო წონასწორობას.

ერთ ნახაზზე მოვათავსოთ ჩვენს მიერ უკვე შესწავლილი მოთხოვნის მრუდი და მიწოდების მრუდი (იხ. ნახ. 4.3). მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები გადაიკვეთება მხოლოდ ერთ წერტილში (C). წონასწორობის ფასი და რაოდენობა სწორედ ამ წერტილში მყარდება. ნახაზზე ისრები უჩვენებენ მიმართულებას, რომლისკენაც გადახრილია ფასი, როცა ბაზარი გაჯერებულია.

ნახ. 4.3. წონასწორობა მარცვლეულის ბაზარზე



მოცემული გრაფიკის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ყოველ სხვა ფასში, რომელიც აღემატება 300 ლარს, მიწოდება გადაჭარბებს მოთხოვნას. ეს სიჭარბე გამოიწვევს კონკურენციულ ბრძოლას გამყიდველებს შორის, რომელთაც სურთ თავიანთი ჭარბი მარცვლეულის მოცილება. ფასის დაქვეითება შეამცირებს მის მიწოდებას და ერთდროულად წაახალისებს მყიდველებს შეიძინონ მეტი რაოდენობის მარცვლეული. მეორე მხრივ, წონასწორობის ქვევით ყოველი სხვა ფასი გამოიწვევს მარცვლეულის დეფიციტს. დეფიციტი კი, თავის მხრივ, განაპირობებს მყიდველთა შორის კონკურენციის გამწვავებას და, შესაბამისად, მარცვლეულზე ფასის მატებას წონასწორობის ფასამდე. ფასის ასეთი მომატება მწარმოებლებს შესაძლებლობას მისცემს გაზარდონ პროდუქციის მიწოდება, რომლის შედეგად გაქრება დეფიციტი, გრაფიკზე წონასწორობის ფასი არის 300 ლარი, ხოლო მოთხოვნისა და მიწოდების სიდიდეები უტოლდება 12 მლნ ტ მარცვლეულს.

მიწოდებისა და მოთხოვნის კონკურენტული ძალების უნარიანობას დაადგინოს ფასი იმ დონეზე, რომლის დროსაც ხდება ყიდვისა და გაყიდვის გადაწყვეტილებების სინქრონიზაცია, ეწოდება **ფასის გამაწონასწორებელი ფუნქცია**. მოცემულ შემთხვევაში წონასწორობის ფასი (300 ლარი) განტვირთავს ბაზარს. იგი არც სიჭარბეს წარმოშობს და არც დეფიციტს. არსებითად, მოთხოვნისა და მიწოდების საბაზრო მექანიზმი ამკვიდრებს შემდეგს: ყოველ მყიდველს, რომელსაც სურს და შეუძლია 300 ლარის გადახდა 1 ტ მარცვლეულში, ყოველთვის შეძლებს მის შეძენას. ვისაც არ სურს და არც შეუძლია 300 ლარის გადახდა 1 ტ მარცვლეულში მას არ შეიძენს. ზუსტად ასევე, ყოველ გამყიდველს, რომელსაც მარცვლეულის მოყვანის სურვილი და შესაძლებლობა აქვს, თუ 1 ტ მარცვლეულის ფასი 300 ლ იქნება, წარმატებით შეუძლია გაართვას თავი ამ საქმეს. ხოლო ვისაც ამის სურვილი და არც შესაძლებლობა არა აქვს, არც დაიწყებს მარცვლეულის მოყვანას გაყიდვის მიზნით. თუ კონკურენტული ფასები ავტომატურად ვერ შეძლებენ მიწოდებისა და მოთხოვნის შესახებ გადაწყვეტილებების ერთიმეორესთან შეთანხმებას, მაშინ საჭირო გახდება ფასწარმოქმნის სფეროში სამთავრობო კონტროლის შემოღება.

4.4.1. მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებების შედეგები

როგორ გავლენას ახდენს წონასწორობის ფასზე მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებები? დასაწყისში გავაანალიზოთ მოთხოვნის ცვლილების გავლენა წონასწორობის ფასზე. ამ მიზნით, გამოვრიცხოთ მიწოდების ფაქტორი და იგი მივიჩნიოთ მუდმივ სიდიდედ. მოთხოვნის გაზრდის შემთხვევაში წარმოიშობა მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გადაკვეთის ახალი წერტილი, რომელიც უფრო მაღლა იქნება, ვიდრე ძველი წონასწორობის წერტილი. აქედან ჩვენ შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ მოთხოვნის გადიდება სხვა თანაბარ პირობებში, წარმოშობს **ფასის ამაღლების ეფექტს** და პროდუქტის **რაოდენობის (მიწოდების) გადიდების ეფექტს**, სამაგიეროდ, მოთხოვნის შემცირება წარმოშობს **ფასის შემცირების ეფექტს** და, აგრეთვე, **მიწოდების შემცირების ეფექტს**. ამრიგად, არსებობს პირდაპირი კავშირი მოთხოვნის ცვლილებასა და მისგან გამომდინარე წონასწორობის ფასსა და მიწოდებას შორის.

როგორი იქნება მიწოდების ცვლილების გავლენა წონასწორობის ფასზე, თუ ახლა მოთხოვნას მივიჩნევთ მუდმივ სიდიდედ? როცა იზრდება მიწოდება, მაშინ ახალი წონასწორობის ფასი ადრინდელთან შედარებით ნაკლები იქნება. მეორე მხრივ, მიწოდების შემცირება გამოიწვევს ფასის მომატებას. ამრიგად, მიწოდების გადიდება წარმოშობს ფასის შემცირების ეფექტს და პროდუქტის რაოდენობის მატების ეფექტს. ეს კი იმაზე მიუთითებს, რომ არსებობს უკუდამოკიდებულება მიწოდების ცვლილებასა და მისგან გამომდინარე წონასწორობის ფასის ცვლილებას შორის, მაგრამ დამოკიდებულება მიწოდების ცვლილებასა და მისგან გამომდინარე პროდუქტის რაოდენობის ცვლილებას შორის პირდაპირი რჩება.

მართლაც, მეცნიერებმა დიდი ხანია შეამჩნიეს, რომ ცუდი მოსავლის დროს საკვები პროდუქტების ფასი აიწეოდა, ხოლო კარგი მოსავლის დროს – მცირდებოდა. რატომ ხდება ასე? საქმე ის არის, რომ ცუდი ამინდი ამცირებს ბაზარზე გასატანი საქონლის რაოდენობას, რის გამოც მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარცხნივ. მაგრამ მოთხოვნის მრუდი არ გადაადგილებულა. მე ისევე მშია, როცა წვიმს სამტრედიაში, როგორც მაშინ, როცა იქ კარგი ამინდია. მიწოდების ახალი მრუდი გადაკვეთს მოთხოვნის მრუდს ახალ წერტილში. ახლა უკვე ეს ახალი წერტილი იქნება წონასწორობის ფასი. ფასმა ხორბალზე აიწია და აიწია მიწოდებული ხორბლის რაოდენობამ, მაგრამ ამ ფასში დაიწია ხორბალზე მოთხოვნის რაოდენობამ. ამდენად, წონასწორობის ახალი ფასი მოთხოვნასა და მიწოდებას ათანაბრებს.

ამრიგად, მიწოდების მრუდის ნებისმიერი მარცხნივ გადახრა იწვევს ფასის ზრდას და კლებადი მოთხოვნის კანონის თანახმად, ამცირებს მოთხოვნის მოცულობას. მიწოდების მრუდის ნებისმიერი მარჯვნივ გადახრა კი წარმოშობს ახალ წონასწორობას, რომლის დროს მოთხოვნის მოცულობა იზრდება.

ახლა წარმოვიდგინოთ, რომ ოჯახის შემოსავლის გადიდებამ გამოიწვია მარცვლეულზე მოთხოვნის ზრდა. ამ შემთხვევაში ნებისმიერ ფასზე მომხმარებლები მოითხოვენ მარცვლეულის მეტ რაოდენობას. მოთხოვნის მრუდი ამგვარად გადაადგილდება მარჯვნივ. მოთხოვნის შეცვლა წარმოშობს მარცვლეულის დეფიციტს ძველ ფასში. წონასწორობის ფასი ამ შემთხვევაში აიწევს ზევით. რატომ? იმიტომ, რომ მარჯვნივ მოთხოვნის მრუდის გადაადგილების გამო, მყიდველები უფრო მეტს ითხოვენ, ვიდრე მარცვლეულის მწარმოებლები ბაზარს აწოდებენ. მისი შედეგია დეფიციტის წარმოშობა, შესაბამისად, ფასი მანამ აიწევს, სანამ მოთხოვნა და მიწოდება არ მოვა წონასწორობაში.

სავსებით ცხადია, რომ მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილების შემთხვევაში შეიძლება წარმოიშვას მრავალი უფრო რთული სიტუაცია. ყოველ შემთხვევაში შეიძლება წარმოვიდგინოთ ორი ისეთი შემთხვევა, როცა მოთხოვნა და მიწოდება იცვლება **საწინააღმდეგო მიმართულებით**. პირველი შესაძლებელი შემთხვევა შეიძლება იყოს მოთხოვნის გადიდება და მიწოდების შემცირება. აქ შეიმჩნევა ფასის ამაღლების ორი ეფექტი. პირველი დაკავშირებულია მოთხოვნის გადიდებასთან, მეორე კი მიწოდების შემცირებასთან. რა თქმა უნდა, ამ სიტუაციაში ახალი წონასწორობის ფასი უფრო მაღალი იქნება, ვიდრე მოთხოვნის გადიდების ან მიწოდების შემცირების ცალკეულ შემთხვევაში. მაგრამ აქ უნდა გავითვალისწინოთ ერთი გარემოება. თუ მიწოდების შემცირება შედარებით მეტია, ვიდრე მოთხოვნის გადიდება, მაშინ პრო-

დუქტის გაწონასწორებული რაოდენობა თავდაპირველზე მცირე აღმოჩნდება. მაგრამ თუ მიწოდების შემცირება შედარებით ნაკლებია, ვიდრე მოთხოვნის გადიდება, მაშინ ასეთი ცვლილების წყალობით გაიზრდება პროდუქტის გაწონასწორებული რაოდენობა.

მეორე შესაძლებელი შემთხვევა მდგომარეობს მიწოდების გადიდებასა და მოთხოვნის შემცირებაში. ამ სიტუაციაში აირევა ფასის შემცირების ორი ეფექტი. თუმცა, საბოლოო ჯამში, ფასის შემცირება უფრო მეტი იქნება, ვიდრე მიწოდების გადიდების ან მოთხოვნის შემცირების ცალკეულ შემთხვევაში. მაგრამ რა მოუვა გაწონასწორებული პროდუქტის რაოდენობას? მიწოდების გადიდება გამოიწვევს გაწონასწორებული პროდუქტის რაოდენობის გადიდებას, ხოლო მოთხოვნის შემცირება განაპირობებს გაწონასწორებული პროდუქტის რაოდენობის შემცირებას. პროდუქტის რაოდენობის ცვლილების მიმართულება, ისევე როგორც პირველ შემთხვევაში, დამოკიდებულია მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილების შედარებით პარამეტრებზე.

რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ მოთხოვნა და მიწოდება შეიცვლება **ერთი და იმავე მიმართულებით**? აქაც შეიძლება ორი სიტუაციის წარმოდგენა. დასაწყისში დავუშვათ, რომ იზრდება როგორც მოთხოვნა, ასევე მიწოდება. როგორ აისახება ეს ზრდა წონასწორობის ფასზე? აქ ერთიმეორეს შეეჯახება ფასის შემცირების ეფექტი და ფასის გადიდების ეფექტი. ყველაფერი დამოკიდებულია მოთხოვნისა და მიწოდების გადიდების მასშტაბებზე. თუ მიწოდების გადიდების მასშტაბი აღემატება მოთხოვნის გადიდების მასშტაბს, საბოლოო ჯამში, წონასწორობის ფასი შემცირდება და პირიქით. რაც შეეხება გაწონასწორებული პროდუქტის რაოდენობას, იგი გაიზრდება ორივე შემთხვევაში. ეს იმას ნიშნავს, რომ გაწონასწორებული პროდუქტის რაოდენობა უფრო მეტად გაიზრდება, ვიდრე ცალ-ცალკე მოთხოვნის ან მიწოდების გადიდების შემთხვევაში.

მსგავსი ანალიზის გაკეთება შეიძლება იმ შემთხვევაშიც, როცა ერთდროულად მცირდება როგორც მოთხოვნა, ასევე მიწოდება.

არასრულყოფილი კონკურენცია. ჩვენს მიერ განხილული მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები ბაზრის იდეალური სურათია. ზუსტად რომ ვთქვათ, ისინი გამოიყენებიან

მხოლოდ სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრებზე. ფაქტობრივად, ასეთი ბაზრები იშვიათია და უმთავრესად გვხვდებიან ორგანიზებულ ბაზრებზე, როგორებიცაა ჩიკაგოს მარცვლეულის ბირჟა და საფონდო ბირჟები. დანარჩენი ბაზრების უმეტესობა გვიჩვენებს კონკურენციის არასრულყოფილების რაღაც ნიშნებს, რადგან, ჩვეულებრივ, არსებობს რამდენიმე მყიდველი ან გამყიდველი, რომლებსაც მცირე გავლენა მაინც აქვთ საბაზრო ფასებზე. ეკონომიკაში აბსოლუტური სრულყოფილი კონკურენციის შექმნა ისევე ძნელია, როგორც ფიზიკაში აბსოლუტრი ვაკუუმის შექმნა. შეგვიძლია თანმიმდევრობით მივუახლოვდეთ სრულყოფილებას, მაგრამ მას სრულად ვერასდროს მივაღწევთ, თუმცა, ეს მდგომარეობა სრულებითაც არ უარყოფს იდეალიზებული კონცეფციების გამოყენების სარგებლიანობას. სხვა თემებში განვიხილავთ თუ როგორ ერევა მონოპოლიის ელემენტები სრულყოფილი კონკურენციის მოდელის ფუნქციონირებაში.

4.5. მოთხოვნისა და მიწოდების მოცულობის განმსაზღვრელი სხვა ფაქტორები

4.5.1. მოთხოვნის მოცულობის განმსაზღვრელი ფაქტორები

მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები იმ ვარაუდის გათვალისწინებით აიგება, რომ საბაზრო ფასის გარდა, ყველა ფაქტორი უცვლელი რჩება. როცა მოთხოვნისა და მიწოდების მოცულობაზე მემოქმედი სხვა ფაქტორები ცვლილებებს განიცდის, მაშინ თითოეული ფასის პირობებში შეიცვლება თვით ყიდვა-გაყიდვის მოცულობა. ასევე შეიცვლება წონასწორობის ფასი და წონასწორობის მოცულობა. იგი გრაფიკულად აისახება მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების ძვრებში. ეს გარემოება, თავის მხრივ, გვაიძულებს გავაანალიზოთ მოთხოვნისა და მიწოდების მოცულობის განმსაზღვრელი სხვა ფაქტორები.

მყიდველთა ქცევაზე ყველაზე არსებით გავლენას ახდენს შემდეგი ფაქტორები:

- მომხმარებელთა სამუალო შემოსავალი;
- ურთიერთდაკავშირებული საქონლის ფასები;
- ბაზრის სიდიდე;

- გემოვნება, ხელოვნურად შექმნილი სურვილები (სიგარეტი, უმაღლესი ხარისხის სპორტული ავტომობილები, ალკოჰოლური სასმელები, ...), ტრადიცია, რელიგია, მჯობინების მინიჭება, ლოდინი.

პირველ სამ ფაქტორს ეწოდება ობიექტური ფაქტორები, ხოლო მეოთხეს – სუბიექტური ფაქტორი.

ეკონომისტები ამ ფაქტორებს ახასიათებენ როგორც სამომხმარებლო მოთხოვნის მოტივებს.

მომხმარებელთა საშუალო შემოსავალი

როცა მომხმარებლის შემოსავალი იზრდება, მომხმარებელს სურს მეტი დახარჯოს. მისი მოთხოვნა მრავალ საქონელზე, მაგრამ არა ყველა საქონელზე, მაღლდება. პირველ შემთხვევაში საქმე გვაქვს ნორმალურ საქონელთან.

ნორმალური ისეთი საქონელია, რომელზეც მოთხოვნის მოცულობა დიდდება შემოსავლის ზრდისას ფასის ყველა მნიშვნელობის დროს. შემოსავლის გადიდება ზოგიერთ საქონელზე მოთხოვნის დაცემას იწვევს. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს **დაბალი** რიგის საქონელთან. **დაბალი ისეთი საქონელია, რომელზეც მოთხოვნის მოცულობა ეცემა შემოსავლის ზრდის კვალობაზე.**

დოვლათი, ჩვეულებრივ, მაშინ ითვლება დაბალ საქონლად, როცა არსებობს ალტერნატიული დოვლათი, რომელიც ხასიათდება უფრო მაღალი ხარისხით ან დიდი მოხერხებულობით. ქალაქთშორისი ავტობუსით მგზავრობა დაბალი დოვლათის მაგალითია. შემოსავლის გადიდებამ შეიძლება ეს ავტობუსი საკუთარი ავტომობილით ან თვითმფრინავით მგზავრობამ შეცვალოს.

მოთხოვნის მოცულობის გადიდების განმსაზღვრელია აგრეთვე ბაზრის სიდიდე ანუ **მომხმარებელთა რიცხვი.** მუდმივი საშუალოშემოსავლიან პოტენციურ მყიდველთა პირობებში, რაც უფრო მეტი მომხმარებელია ბაზარზე, მით უფრო მეტია რაგინდარა საქონელზე მოთხოვნის მოცულობა ყოველი ფასის პირობებში. ამრიგად, მომხმარებელთა რიცხვის გადიდება მოთხოვნის მრუდს მარცხნივ გადააადგილებს.

მართლაც, თბილისის 1.3 მლნ მოსახლეობა 25-ჯერ მეტი რაოდენობის კვების პროდუქტს ყიდულობს, ვიდრე სამტრედიის რაიონის 50 ათასი მოსახლეობა.

ყოველი კონკრეტული საქონლის მოთხოვნის მოცულობაზე გემოქმედებს ურთიერთდაკავშირებულ საქონელთა ფასების ცვლილება. მაგალითად, კვების ალტერნატიულ პროდუქტებზე ფასების ცვლილება, ვთქვათ, საქონლის ხორცზე, გავლენას მოახდენს თევზზე მოთხოვნის სიდიდეზე. საქონლის ხორცზე ფასის გადიდება ზოგჯერ მომხმარებელს აიძულებს ადრინდელთან შედარებით ნაკლები ხორცი და მეტი თევზი იყიდოს. თავიანთ კვებაში ისინი ხორცს შეცვლიან თევზით. ეს იმას ნიშნავს, რომ თევზზე ყოველი ფასის პირობებში მოთხოვნა გადიდდება. ამ შემთხვევაში, ადრინდელთან შედარებით, თევზზე მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ. ახალი მრუდი ასახავს საქონლის ხორცზე ფასის ზრდით განპირობებულ მოთხოვნის მოცულობის გადიდებას თევზეულზე. მაგალითად, 1 კგ თევზზე 3 ლარის ფასის შემთხვევაში, მასზე მოთხოვნა თვის განმავლობაში ერთ ოჯახზე გაანგარიშებით თვეში გახდება, ვთქვათ, 10 კგ, ნაცვლად 6 კგ-ისა, როცა ხორცის ფასი შედარებით იაფი იყო.

ურთიერთდაკავშირებული საქონლის ფასები

ერთი საქონლის ფასის ცვლილების შედეგი მეორე საქონელზე დამოკიდებულია იმაზე, ეს საქონლები ურთიერთშემცვლელია თუ ურთიერთშემავსებელი.

საქონლები ითვლება ურთიერთშემცვლელად (სუბსტიტუტებად) თუ მათგან ერთის ფასის გადიდება გამოიწვევს მეორეზე მოთხოვნის მოცულობის გადიდებას ფასის თითოეული მნიშვნელობის დროს. საქონლები ითვლება ურთიერთშემავსებლად (კომპლემენტებად), თუ მათგან ერთის ფასის გადიდება იწვევს მეორეზე მოთხოვნის მოცულობის შემცირებას.

ხორცისა და თევზის შემთხვევაში, თევზი ითვლება ხორცის შემცვლელად. კინო ტელეხედვის სუბსტიტუტია, ტაქსი – ავტობუსის, პური – ჭადის ან ღომის. არსებობს ურთიერთშემცვლელი საქონლის ურიცხვი წყვილი (საქონელ-სუბსტიტუტი).

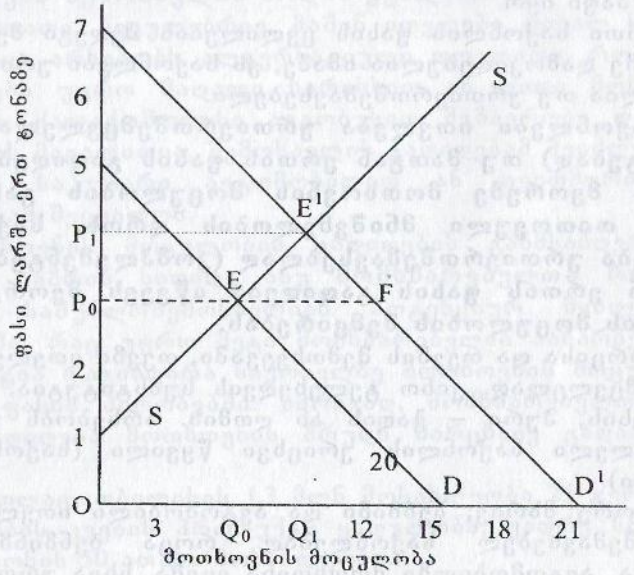
მეორე მხრივ, ბენზინი და ავტომობილი ითვლება ურთიერთშემავსებელ საქონლებად. როცა ბენზინზე ფასი იზრდება, ავტომობილზე მოთხოვნა ეცემა. სხვა ურთიერთშემავსებელი საქონელია ვიდეომაგნიტოფონი და ვიდეოკასე-

ტები. ეს საქონლები მოიაზრება ერთობლივად. მაშინ, როცა საქონელ-სუბსტიტუტებზე ფასების ამაღლება მოთხოვნის მრუდს მოცემულ საქონელზე **მარჯვნივ** გადააადგილებს, მისგან განსხვავებით, შემავსებელ საქონელზე ფასის ამაღლება მოთხოვნის მრუდს **მარცხნივ** გადააადგილებს.

როცა ხორცის ფასი იზრდება, მაშინ მოთხოვნის მოცულობა თევზზე იზრდება ყველა ფასის პირობებში. მყიდველები მეტი თევზის მოხმარებას მოისურვებენ. მაგრამ გაიზრდება თევზის წარმოების ხარჯიც. თევზის მიწოდების რაოდენობა გაიზრდება მხოლოდ მასზე ფასის მომატების შემთხვევაში. ამრიგად, ხორცზე ფასის გაღიდება ამაღლებს თევზის როგორც წონასწორობის ფასის გაღიდებას, ასევე მისი გაყიდვისა და ყიდვის წონასწორობის მოცულობის ამაღლებასაც (იხ. ნახ. 4.4).

ხორცზე ფასის გაღიდება გადააადგილებს თევზზე მოთხოვნის მრუდს. D არის მოთხოვნის მრუდი.

ნახ. 4.4. საქონლის ხორცზე ფასის გაღიდება და თევზის წონასწორობის ფასის ზრდა



ხორცზე ფასის მომატება მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს მარჯვნივ D^1 მდგომარეობაში. P_0-ის დროს აღგილი აქვს თევზის სიჭარბეს. ეს ნაჩვენებია როგორც EF მონაკვეთი. თუ თევზის ფასი არ შეიცვლება, მყიდველები ვერ შეძლებენ სასურველი რაოდენობის თევზის ყიდვას, რამდენადაც გამყიდველები არ მოისურვებენ ამ რაოდენობის თევზის მიწოდებას. როგორც უკვე აღინიშნა, წარმოშობილ დეფიციტს პასუხობენ ფასის მომატებით.

ფასი მანამ გაიზრდება, სანამ მოთხოვნის მოცულობა არ გაუტოლდება მიწოდების მოცულობას. ამ წერტილში (E^1) ბაზარი კვლავ აღმოჩნდება წონასწორობის მდგომარეობაში, რომელიც განლაგებულია E წერტილიდან ჩრდილო-აღმოსავლეთით. გამყიდველებმა ფასი ასწიეს ახალი წონასწორობის ღონემდე (P_1), ხოლო ფასის გაღიდებამ გამოიწვია მოთხოვნის მოცულობის შემცირება Q_1-მდე. ახლა წონასწორობის ფასი მაღალია, ვიდრე ეს იყო ხორცზე ფასის მომატებამდე. ასევე ამაღლდა წონასწორობის მოცულობა.

ფასების ზრდას P_0-დან P_1-მდე ორი შედეგი აქვს. პირველი: იგი განაპირობებს თევზზე მოთხოვნის მოცულობის შემცირებას, რამდენადაც მომხმარებლები ამის შედეგად ზევით მოძრაობენ მოთხოვნის ახალი მრუდის (D^1) გასწვრივ (გაყოლებით); მეორე, იგი აღიდებს მიწოდების მოცულობას, რამდენადაც მწარმოებლები რეაგირებენ ზრდად ფასზე. ამრიგად, მოთხოვნის მრუდის ძვრის შედეგი ისაა, რომ მომხმარებლები მეტ თევზს ღებულობენ, მაგრამ ამისათვის მათ უფრო მაღალი ფასი უნდა გადაიხადონ, რათა მწარმოებლები დაარწმუნოს მიწოდების გაღიდებაში.

ეს მაგალითი გვაგებინებს, ეკონომისტები რატომ განიხილავენ ფასების სისტემას: ერთი საქონლის ფასის გაღიდება იწვევს მეორის ფასის გაღიდებას. სრულიად სამართლიანია ვარაუდი, რომ ფასების უმრავლესობა სხვადასხვა ბაზრებზე ურთიერთდაკავშირებულია. როცა საქონლის ხორცზე ფასი იზრდება, ასევე იზრდება თევზის ფასიც და იგივე მიმდინარეობს სხვა ურთიერთშენაცვლებად (თევზის მიმართ) საქონლებზე (ღორის ხორცი, ცხვრის ხორცი, ქათმის ხორცი, ...). სამაგიეროდ, ძროხის ხორცზე მოთხოვნის შემცირება გამოიწვევს იმ პროდუქტებზე მოთხოვნის შემცირებას, რომელიც აუცილებელია ძროხის ჯოგის მოსავლელად.

განხილული მაგალითი გვიჩვენებს, თუ მბრძანებლურ ეკონომიკაში ფასის მეშვეობით როგორ მიმდინარეობს რესურსების განაწილება. თუ ადგილი ექნებოდა საქონლის ხორცის დეფიციტს, ამ შემთხვევაში ზემოდან მითითება მიეცემოდა ალტერნატიული წყაროების (თევზჭერა, ...) წარმომადგენლებს გაეფართოებინათ მათი წარმოება და ამით შეევსოთ საქონლის ხორცის ნაკლებობა ანუ იგივე განეხორციელებინა, რაც საბაზრო ეკონომიკაში ხორციელდებოდა ფასების სისტემის მეშვეობით, საქონელ-სუბსტიტუტებზე ზრდადი ფასები მომხმარებლებს კარნახობენ მათი პროდუქციის წარმოების გადიდებაში. საბაზრო ფასები სრულად ისე მოქმედებენ, როგორც ცენტრიდან გაცემული განკარგულებები, მაგრამ ეს მოქმედება, როგორც ა.სმითი აღნიშნავდა, „თითქოს უხილავი ხელით წარიმართება“.

სუბიექტური ფაქტორები

უმნიშვნელოვანესი ფაქტორთა შორის, რომელიც ნებისმიერ საქონელზე მოთხოვნის მოცულობას განსაზღვრავს, მომხმარებელთა გემოვნება და მჯობინებაა. მომხმარებელთა მჯობინება ნაწილობრივ ყალიბდება საზოგადოების, ადათ-წესების (ზნე-ჩვეულებების), განათლებისა და რეკლამის ზემოქმედებით. მაგალითად, კაბის შესაკერად ქსოვილზე მოთხოვნის მოცულობა ნაწილობრივ მოდაზეა დამოკიდებული. ჯანმრთელობისა და შრომისუნარიანობის ამაღლებაზე ზრუნვა იწვევს სპორტულ ინვენტარზე მოთხოვნის მოცულობის ზრდას, ასევე ადიდებს მოთხოვნას ნატურალურ საზრდოზე, ალკოჰოლური პროდუქტიდან გადასვლას ნახევრად ალკოჰოლურ სასმელზე (ლუდი) და ა.შ..

ადათები და ჩვეულებები, როგორც წესი, საკმაოდ ნელა იცვლებიან. მოდა კი შეიძლება სწრაფად შეიცვალოს. მაგრამ როგორიც არ უნდა იყოს ამა თუ იმ საქონლის მოთხოვნაზე ცვლილებების მიზეზი, დასახელებულ საქონელზე მოთხოვნის მრუდი შესაბამისი წესით გადაადგილდება.

მოლოდინი მომავალ ფასში

რაღაც მოცემული პერიოდის ფარგლებში მოთხოვნის მოცულობა არა მხოლოდ ამ პერიოდში ჩამოყალიბებულ ფასზეა დამოკიდებული, არამედ იმ ფასზეც, რომელიც მომავალშია მოსალოდნელი. მაგალითად, ავტომობილზე მოთხოვნის მოცულობა საქართველოში 2005 წელს შეიძლება ყოველ ფასში უფრო მაღალი იყოს, ვიდრე მომდევნო წელს, თუ ბაქის გადიდების გამო მოსალოდნელია ავტომობილის ფასის გადიდება. თუ 2006 წელს მოსალოდნელია ბენზინზე ფასის მკვეთრი გადიდება, მაშინ 2005 წელს ავტომობილზე მოთხოვნის მოცულობა ყოველ მოცემულ ფასში უფრო დაბალი იქნება, ვიდრე ეს იქნებოდა მომავალში ბენზინის გაძვირების მოლოდინამდე.

მომავალში შემოსავლის გადიდების მოლოდინი ასევე გავლენას მოახდენს მოთხოვნის მოცულობაზე მიმდინარე პერიოდში მისი გადიდების მიმართულებით.

4.6. მიწოდების მოცულობის განმსაზღვრელი ფაქტორები

მიწოდების მრუდი აიგება იმ ძირითადი ფაქტორების უცვლელობის პერიოდში, რომლებიც განსაზღვრავენ გამყიდველთა დანახარჯს. ეს ფაქტორები, რომლებიც მიეკუთვნებიან „მიწოდების სფეროს“, ითვლებიან გამყიდველთა ქცევის მნიშვნელოვან დეტერმინანტებად. ესენია ძირითადი წარმოების იარაღები, არსებული ტექნოლოგია და ცვალებადი წარმოებითი რესურსების ფასი. რომელიმე ამ ფაქტორის ცვლილება გამოიწვევს მიწოდების მოცულობის ცვლილებას ყველა ფასის პირობებში და შესაბამისად აისახება მიწოდების მრუდის ძვრაში.

ძირითადი წარმოების იარაღები

მოთხოვნის მრუდი ხშირად აიგება საქონლის გამყიდველთა საკუთრებაში არსებული ძირითადი კაპიტალის მოცემული მოცულობის პირობებში. ძირითადი კაპიტალი მოიცავს ისეთ საგნებს, როგორიცაა მაღაროები, ტრანსპორტის საშუალებები, საწყობები და ა.შ. რაც უფრო მეტია გამყიდველთა კუთვნილი ფიზიკური კაპიტალი, სხვა თანაბარ პირობებში, მით უფრო მეტია მიწოდების მოცულობა ფასის ყოველი დონის პირობებში.

ფიზიკური კაპიტალის მოცულობა (მაგ., თევზმჭერი გემების რიცხვი) ხშირად აიღება როგორც მოცემული, რამდენადაც მის შეგუებას შეცვლილი პირობებისადმი გარკვეული დრო სჭირდება. საქმე ის არის, რომ ეს რესურსი ითვლება მუდმივად მოკლევადიან პერიოდში, თუმცა ხანგრძლივვადიან პერსპექტივაში იგი შეიძლება შეიცვალოს. ამ

ცვლილების შედეგად მიწოდების მოცულობა, რომელიც განპირობებულია საბაზრო ფასის ცვლილებით, შეიძლება სხვადასხვა ხასიათს ატარებდეს მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში.

არსებული ტექნოლოგია

ტექნოლოგიაში იგულისხმება რაგინდარა კონკრეტული საქონლის ან მომსახურების წარმოების ცნობილი საშუალებების ან მეთოდების ნაკრები. ტექნოლოგიის ყოველი სრულყოფა, რომელიც წარმოების მოცემული საქონლის მოცულობის და მასალების გაიაფების შესაძლებლობას იძლევა, გამოიწვევს ამ საქონლის მიწოდების გადიდებას ყოველი ფასის პირობებში. ამ შემთხვევაში მიწოდების მრუდი მარჯვნივ გადაადგილდება. მაგალითად, ახალი, უფრო გაუმჯობესებული მოწყობილობის დანერგვა ააღვილებს თევზჭერას და შესაბამისად ადიდებს მის მიწოდებას. ფირმები ცდილობენ ბაზარს მეტი მოცულობის თევზი მიაწოდონ ყოველ მოცემულ ფასში თევზჭერის გაიაფების გამო.

მთლიანობაში ფასის ცვლილება წარმოებით რესურსებზე გავლენას ახდენს წარმოების ხარჯებზე და, როგორც ამის შედეგი – გამოშვებული პროდუქტის მოცულობაზე, რომელსაც საწარმოები ისურვებენ მიეწოდებინათ ყოველ ფასში. რომელიმე წარმოებითი რესურსის ღირებულების ცვლილება შრომის ღირებულების ან თევზმჭერი გემის ჩათვლით, გადააადგილებს მიწოდების მრუდს იმ შემთხვევაში, თუ ამ რესურსის რაოდენობა (ფიზიკური მოცულობა) შეიძლება შეიცვალოს. ასეთ რესურსებს ეწოდება **ცვალებადი** რესურსი. როცა შრომის ფასი იაფდება, მაშინ თევზის ჭერასთან დაკავშირებული დანახარჯები ეცემა და საწარმოში მეტ მუშას დაიქირავებენ და თევზის მიწოდებას გააღიდებენ ყოველი ფასის შემთხვევაში. თუ ეცემა თევზმჭერი გემის ღირებულება, მაშინ თევზის მოცულობა დიდდება ხანგრძლივვადიან პერიოდში. იგივე შეიძლება ითქვას თევზმჭერი გემების რიცხვის გადიდებაზე.

ცვალებადი წარმოებითი რესურსების ფასები

ფიზიკური კაპიტალი, ტექნოლოგია და ცვალებადი რესურსის დანახარჯი ითვლებიან ყველაზე მნიშვნელოვან ფაქტორებად, რომლებიც განსაზღვრავენ მიწოდების მრუდის მდგომარეობას ყოველ ბაზარზე. ამასთან, სხვა ფაქტორებსაც

აქვს მნიშვნელობა. მაგალითად, ამინდს ზოგიერთ დარგში დიდი მნიშვნელობა აქვს. მთავრობა ასევე დანახარჯზე სწრაფად გავლენას ახდენს საწარმოს საქმიანობის რეგულირების გზით. მაგალითად, როცა მთავრობა საწარმოდან მოითხოვს შეამციროს მდინარეში ქიმიური ნარჩენების ჩაყრა, საწარმოს დანახარჯი იზრდება და შესაბამისი მიწოდების მრუდები მარჯვნივ გადაადგილდებიან.

საწვავის გაძვირების შემთხვევაში ტრაქტორისტი შეეცდება თავისი მომსახურების შემცირებას ფასის ყოველი მნიშვნელობის დროს. ამრიგად, მოხდება მომსახურების მიწოდების მარცხნივ გადაადგილება. ამ შემთხვევაში რა სიტუაციაში აღმოჩნდება წონასწორობის ფასი და წონასწორობის მოცულობა? რამდენადაც ტრაქტორისტის მომსახურების მოცულობა ადრინდელი წონასწორობის ფასში დაეცა, მაშინ, როცა ამ მომსახურებაზე მოთხოვნა არ შეცვლილა, წარმოიშობა ჭარბი მოთხოვნა ტრაქტორისტის მომსახურებაზე, ეს კი გამოიწვევს მასზე ფასის ამაღლებას მანამდე, სანამ არ გაწონასწორდება მოთხოვნისა და მიწოდების მოცულობა. მაგრამ ეს წონასწორობა მიიღწევა უფრო მაღალი ფასის პირობებში. როგორც მოთხოვნის შემთხვევაში, ფასის ცვლილება ნაწილობრივ მოახდენს პირველსაწყისი ძვრების კომპენსაციას. ეს იმით აიხსნება, რომ უფრო მაღალი წონასწორობის ფასის შემთხვევაში, ყველა ფერმერი ვერ შეძლებს ტრაქტორისტის მომსახურებაზე თავისი მოთხოვნის დაკმაყოფილებას. აქ ფასების სისტემა როგორც ამორტიზატორი მოქმედებს.

ცვლილებები მიწოდების მრუდში

4.7. ფასებით ნორმირება: რა, როგორ, ვისთვის

მოთხოვნისა და მიწოდების მექანიზმის მოქმედების შედეგად წარმოიშობა ზოგადი წონასწორობა. საზოგადოების განკარგულებაში არსებული საქონლის შეზღუდული რაოდენობა ნაწილდება მათი შესაძლო მომხმარებლებს შორის. ვინ განახორციელა ეს განაწილება? ცენტრიდან დაშვებულმა დირექტივამ? როგორც ეს მიღებულია ცენტრალიზებულ გეგმიან ეკონომიკაში თუ დიქტატორმა? რა თქმა უნდა, არა. საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში ეს განაწილება ხორციელდება კონკურენტული ფასის მექანიზმის მეშვეობით, რომელიც

დაფუძნებულია მოთხოვნისა და მიწოდების არსებულ თანაფარდობაზე. ეს არის „განაწილება ქისის მიხედვით“.

საბაზრო მექანიზმი ეფექტიანად წყვეტს ეკონომიკურ ტრიადას. მართლაც, უკვე ნაწილობრივ გაცემულ იქნა პასუხი კითხვაზე – რა უნდა იქნას წარმოებული? მარცვლეულზე საბაზრო ფასის გადიდება ის სიგნალია, რომელიც მწარმოებელს ასტიმულირებს გააფართოოს მისი წარმოება. იმავდროულად, აგრეთვე, ის არის სიგნალი იმის შესახებ, რომ მარცვლეულის მწარმოებელ დარგში გადადინებულ იქნას შრომა და სხვა შეზღუდული რესურსები.

გზადაგზა ნაწილობრივ გაეცა პასუხი მეორე კითხვასაც – როგორ უნდა ვაწარმოოთ? მარცვლეულზე მაღალი ფასის ჩამოყალიბების შემთხვევაში ფერმერებს შესაძლებლობა ეძლევათ შეიძინონ ძვირადღირებული ტრაქტორები და სასუქები და დაამუშაონ ნაკლებ ნაყოფიერი მიწის ნაკვეთები ანუ მარცვლეულის წარმოება განახორციელონ ზრდის ინტენსიური ფაქტორების ხარჯზე.

კითხვაზე – ვისთვის იწარმოება საქონელი? – უკვე ნაწილობრივ ახსნილია. საქონელი მათ რჩებათ, ვისაც შეუძლია მისი ყიდვა. ფულის გარეშე შეუძლებელია მარცვლეულის შეძენა. მაგრამ თუ თქვენ ფული გაქვთ, მაგრამ არ შეიძინეთ მარცვლეული, ეს იმაზე მიუთითებს, რომ თქვენ არჩიეთ სხვა საქონლის შეძენა.

რატომ ვხმარობთ სამივე კითხვის პასუხის შემთხვევაში სიტყვას „ნაწილობრივ“? იმის გამო, რომ ჩვენს მიერ დასახელებული მარცვლეულის ბაზარი ერთ-ერთია მრავალრიცხოვან საქონლის ბაზრებს შორის. მხედველობაში უნდა მივიღოთ ისიც, რაც მიმდინარეობს მარცვლეულის შემცვლელი სხვა საქონლის (სიმინდი, ჭვავი, ბრინჯი, ...) ბაზრებზე; კიდევ უფრო მეტი მნიშვნელობა აქვს სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკისა და სასუქების ბაზრების მდგომარეობას. ეს იმით აიხსნება, რომ ფასწარმოქმნის პრობლემა მოიცავს ურთიერთდამოკიდებულ ბაზრებს და არა მხოლოდ „ნაწილობრივ წონასწორობას“ ცალკეულ ბაზრებზე.

თავი 5. ელასტიკურობა და ბაზრის ადაპტაციის პროცესი

წინა თავში განხილულ იქნა მოთხოვნის, მიწოდებისა და საბაზრო წონასწორობის რეაგირება სხვადასხვა სახის ცვლილებებზე (ფასის, შემოსავლის, ...), მაგრამ მრავალ სიტუაციაში მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებებზე **მხოლოდ მიმართულებების** (გადიდების ან შემცირების) დაფიქსირება არასაკმარისია. ზოგჯერ უფრო მნიშვნელოვანია რაოდენობრივი შეფასება. ამ მდგომარეობის კარგი ილუსტრაციაა 1973 წლის ბოლოს ОПЕК-ის ქვეყნების მიერ ნავთობზე ფასის 3-ჯერ მომატება. მოსალოდნელი იყო, რომ ამ გადაწყვეტილებას მოყვებოდა ნავთობზე მოთხოვნის შემცირება, მაგრამ სინამდვილეში ეს შემცირება ძალზე უმნიშვნელო იყო. სამაგიეროდ მკვეთრად გაიზარდა ნავთობის მწარმოებელთა შემოსავალი.

მოცემულ თავში შემოიტანება **ელასტიკურობის** ცნება, რომელიც უფრო უკეთ გვაგებინებს ბაზრის ადაპტაციის პროცესს იმ სიტუაციაში, როცა ადგილი აქვს ცვლილებებს იმ ძირითად ფაქტორებში, რომლებიც მოთხოვნასა და მიწოდებას განსაზღვრავენ. მსჯელობა იწყება **ფასის მიხედვით ელასტიკურობით**, რომელიც, ფასის ცვლილებიდან გამომდინარე, ასახავს საქონელზე მოთხოვნის მგრძნობიარობას. როგორც უკვე აღინიშნა, მოთხოვნის მოცულობა დამოკიდებულია არა მხოლოდ მოცემული საქონლის ფასზე, არამედ, აგრეთვე სხვა საქონელთა ფასზე და მომხმარებელთა შემოსავალზე. ფასის მიხედვით, მოთხოვნის **ჯვარედინა ელასტიკურობა** ზომავს ერთ საქონელზე მოთხოვნის მოცულობის მგრძნობიარობას სხვა საქონელზე ფასის ცვლილების შემთხვევაში, ხოლო **შემოსავლის მიხედვით, მოთხოვნის ელასტიკურობა** არის მოთხოვნის მოცულობის რეაქცია შემოსავლის ცვლილებაზე. შემდეგ ანალიზის საგანი გადაადგილდება მიწოდების სფეროში. აქ ცენტრალური ცნებაა **ფასის მიხედვით მიწოდების ელასტიკურობა.**

საბაზრო ეკონომიკაში რესურსების განაწილების მექანიზმი უშუალოდ დაფუძნებულია ინდივიდუალურ ფასებსა და საბაზრო სისტემაზე. საკითხის უკეთ გაგება მოითხოვს **ინდივიდუალური ფასების** უფრო ღრმა შესწავლას სხვადასხვა საბაზრო პირობებში.

5.1. მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობა

მოთხოვნის კანონის თანახმად, ფასების შემცირება, სხვა თანაბარ პირობებში, განაპირობებს მომხმარებლების მიერ მეტი რაოდენობის პროდუქციის შეძენას. ამრიგად, საქმე გვაქვს მოთხოვნის ელასტიკურობასთან, რამდენადაც ერთი ეკონომიკური ცვალებადის (ფასი) ცვლილებამ გამოიწვია მეორე ეკონომიკური ცვალებადის (მოთხოვნის) შესაბამისი რეაქცია. მაშასადამე, მოთხოვნის რაოდენობრივი განსაზღვრულობა მეტისმეტად ელასტიკური და მერყევია. საარსებო საშუალებანი რომ უფრო იაფი ან ფულადი ხელფასი უფრო მაღალი იყოს, მოსახლეობის დიდი ნაწილი ამ საშუალებათაგან მეტს იყიდდა და, ამრიგად, თავს იჩენდა უფრო დიდი „საზოგადოებრივი მოთხოვნილება" ამგვარ საქონელზე.

ნეოკლასიკური სკოლის ფუძემდებელმა ა.მარშალმა ეკონომიკურ თეორიაში პირველმა შემოიტანა მოთხოვნის სიდიდეზე ფასის გავლენის მაჩვენებელი, რომელსაც უწოდა მოთხოვნის **ელასტიკურობის კოეფიციენტი**.

ფასის მიხედვით, ელასტიკურობა წარმოგვიდგება როგორც საქონელზე მოთხოვნის სიდიდის ცვლილება, გამოწვეული მისი ფასის 1 პროცენტიანი ცვლილებით, მოთხოვნის მოცულობაზე მოქმედი ყველა სხვა ფაქტორის უცვლელობის პირობებში.

ფასის მიხედვით ელასტიკურობის გაანგარიშება შესაძლებელია შემდეგი ფორმულის გამოყენებით:

$$E_f = \frac{D}{P}, \qquad (1)$$

სადაც E_f არის ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა, D – მოთხოვნის მოცულობის პროცენტული ცვლილება, P – ფასის პროცენტული ცვლილება. ეს უკანასკნელი გამოხატავს საქონელზე მოთხოვნის სიდიდის პროცენტულ დამოკიდებულებას მისი ფასის პროცენტული ცვლილების შემთხვევაში, რა თქმა უნდა, სხვა თანაბარ პირობებში. მაგალითად, ვთქვათ, ქოლგის საწყისი ფასი შეადგენდა 10 ლარს (P = 10 ლარი). მიმდინარე წელს კი მისი ფასი გაიზარდა 2 ლარით (ΔP= 2 ლარი). ამ შემთხვევაში ფასის შედარებითი ცვლილება 20%-ია (ΔP:P = 2:10). დავუშვათ, რომ ქოლგაზე 10 ლარის ფასის

შემთხვევაში მასზე მოთხოვნა შეადგენდა 110 ერთეულს, ხოლო ქოლგაზე ფასის გაზრდამ (P + ΔP) გამოიწვია ქოლგაზე მოთხოვნის 10 ერთეულით (d - Δd) შემცირება. ეს სხვა არაფერია, თუ არა 10 ერთეულით მოთხოვნის აბსოლუტური სიდიდის შემცირება, ხოლო მოთხოვნის სიდიდის შეფარდებითმა ცვლილებამ შეადგინა -9.09% (Δd:d = -10:110).

მოცემულ მაგალითში ფასის და მოთხოვნის ცვლილება ასეთ დამოკიდებულებას ღებულობს:

$$E_y = \frac{\Delta d}{d} : \frac{\Delta p}{p} = \frac{10}{110} : \frac{2}{10} = -\frac{5}{11}$$

ეს იმას ნიშნავს, რომ ქოლგაზე ფასის 10%-ით გადიდება, სხვა თანაბარ პირობებში, გამოიწვევს ქოლგაზე მოთხოვნის შემცირებას 45,45%-ით (5:11×100). უარყოფითი ნიშნის თავიდან აცილების მიზნით, მარშალმა მოთხოვნის ელასტიკურობა შემდეგი ფორმულით შეცვალა:

$$E_y = \frac{\Delta d}{d} : \frac{\Delta p}{p} = -\frac{\Delta d}{\Delta p} \cdot \frac{p}{d}$$

უარყოფით ნიშანს არ უნდა მივაქციოთ ყურადღება, რამდენადაც მოთხოვნის მრუდი ასახავს უკუდამოკიდებულებას ფასსა და მოთხოვნილი საქონლის რაოდენობას შორის. ეს იმას ნიშნავს, რომ მოთხოვნის ელასტიკურობის ფასობრივ კოეფიციენტს ყოველთვის ექნება უარყოფითი ნიშანი. მაგალითად, როცა ქოლგაზე ფასი ეცემა, მაშინ მასზე მოთხოვნა იზრდება ანუ ჩვენს ფორმულაში მრიცხველი დადებითი იქნება, ხოლო მნიშვნელი – უარყოფითი, რის გამოც კოეფიციენტი უარყოფითი აღმოჩნდება და პირიქით, ქოლგაზე ფასის ზრდის შემთხვევაში მრიცხველი უარყოფითი აღმოჩნდება ხოლო მნიშვნელი – დადებითი. ამ შემთხვევაშიც მივიღებთ უარყოფით კოეფიციენტს. გაუგებრობის თავიდან აცილების მიზნით, ეკონომიკურ თეორიაში, უგულებელყოფილია უარყოფითი ნიშანი და აღინიშნება მხოლოდ ელასტიკურობის კოეფიციენტის **აბსოლუტური სიდიდე**.

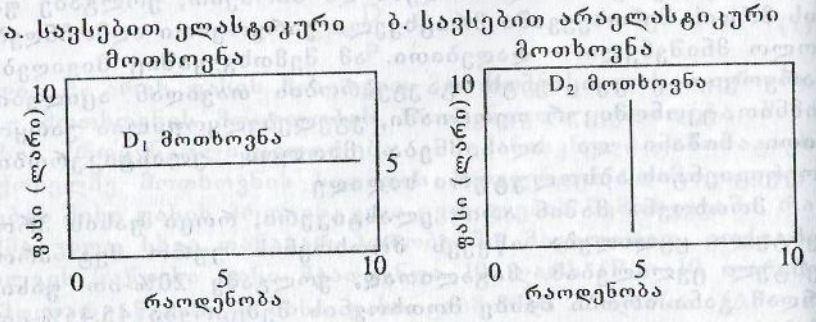
მოთხოვნა მაშინ არის ელასტიკური, როცა ფასის პროცენტული ცვლილება იწვევს მოთხოვნის უფრო მეტ პროცენტულ ცვლილებას. მაგალითად, ქოლგაზე 20%-ით ფასის ზრდამ განაპირობა მასზე მოთხოვნის შემცირება 45,45%-ით. ამ სიტუაციაში მოთხოვნა ელასტიკურია. ცხადია, რომ ყველა მსგავს შემთხვევაში, როცა მოთხოვნა ელასტიკურია, ელას-

ტიკურობის კოეფიციენტი იქნება ერთიანზე მეტი (45,5 : 20). თუ ფასის პროცენტულ ცვლილებას თან ახლავს მოთხოვნის **ნაკლები** პროცენტული ცვლილება, მაშინ მოთხოვნა არაელასტიკური იქნება. მაგალითად, ქოლგაზე ფასის 20%-ით ზრდას რომ გამოეწვია მოთხოვნის შემცირება 10%-ით, მაშინ მოთხოვნა არაელასტიკური აღმოჩნდებოდა, ხოლო ელასტიკურობის კოეფიციენტი იქნებოდა ერთიანზე ნაკლები (10/20).

ელასტიკურ და არაელასტიკურ მოთხოვნას შორის წარმოიშობა ისეთი სიტუაცია, როცა ფასის პროცენტული ცვლილება ემთხვევა მოთხოვნის პროცენტულ ცვლილებას. მაგალითად, როცა ქოლგაზე ფასის 20%-ით გაღიდება იწვევს მასზე მოთხოვნის 20%-ით შემცირებას. ასეთ შემთხვევას ეწოდება **ერთეული ელასტიკურობა**, რამდენადაც ელასტიკურობის კოეფიციენტი ზუსტად ემთხვევა ერთს (20:20).

ეკონომიკურ თეორიაში გამოიყენება სავსებით ელასტიკური და სავსებით არაელასტიკური მოთხოვნის კატეგორიებიც. **სავსებით ელასტიკური** მოთხოვნის ტერმინი აღნიშნავს ისეთ სიტუაციას, როცა ფასის ცვლილება არ იწვევს მოთხოვნის არავითარ ცვლილებას. ამ უკიდურეს შემთხვევაში მოთხოვნის მრუდი მკაცრად ჰორიზონტალურია. **სავსებით არაელასტიკური** მოთხოვნის ტერმინი კი ისეთ სიტუაციას აღნიშნავს, როცა ფასის უმცირესი შემცირებაც კი იწვევს მოთხოვნის გაღიდებას მისი შესაძლებლობის საზღვრამდე. ამ უკიდურეს შემთხვევაში მოთხოვნის მრუდი მკაცრად ვერტიკალურია (იხ. ნახ. 5.1).

ნახ. 5.1. მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობა



სავსებით ელასტიკური მოთხოვნის შემთხვევაში, თუ საქონელზე ფასი 5 ლარზე მაღალი იქნება, იგი მთლიანად გაუსაღებელი დარჩება. თუ ფასი დაიწევს 5 ლარზე დაბლა, მაშინ უსაზღვროა გაყიდული საქონლის რაოდენობა. D_1 მოთხოვნის მრუდი ჰორიზონტალური ღერძის პარალელურია. ასეთ მრუდს იმ შემთხვევაში აქვს ადგილი, როცა საწარმო პროდუქციას ყიდის წმინდა კონკურენტულ ბაზარზე. სავსებით არაელასტიკური მოთხოვნის შემთხვევაში კი, ფასების ცვლილების მიუხედავად, მოთხოვნა ყოველთვის 5 ერთეულის ტოლია, ხოლო D_2 მოთხოვნის მრუდი ვერტიკალური ღერძის პარალელურია. სავსებით არაელასტიკური მოთხოვნის მაგალითად გამოდგება დიაბეტის მწვავე ფორმით დაავადებული ავადმყოფის მოთხოვნა ინსულინზე ან ნარკომანების მოთხოვნა ნარკოტიკულ ნივთიერებებზე.

სავსებით არაელასტიკური მოთხოვნა ქმნის მრავალ პრობლემას ქვეყანაში კანონიერების შესანარჩუნებლად. მაგალითად, ნარკოტიკული ნივთიერებების მოხმარების შეზღუდვის ჩვეულებრივი მეთოდია ქვეყანაში მისი წარმოების ან შემოზიდვის შეზღუდვა. მაგრამ მხოლოდ ამ პოლიტიკით შეუძლებელია წარმატების მიღწევა, რადგან ნარკოტიკულ პროდუქტზე მოთხოვნა სავსებით არაელასტიკურია. ეს იმას ნიშნავს, რომ ნარკოტიკების შემოტანის თუ წარმოების შეზღუდვა გამოიწვევს შავ ბაზარზე მისი ფასის მკვეთრ ზრდას, მაგრამ არ გამოიწვევს მოხმარებული ნარკოტიკების მოცულობის მნიშვნელოვან შემცირებას. ნარკოტიკების გამყიდველების თვალსაზრისით, ეს იქნება მათი შემოსავლის ზრდა, ხოლო ნარკომანების თვალსაზრისით – მათი ხარჯის გაღიდება ნარკოტიკების შეძენაზე. რამდენადაც ნარკომანების ხარჯის ძირითადი წყაროა მათი დანაშაულებრივი საქმიანობა (ქურდობა, ყაჩაღობა, პროსტიტუცია, აზარტული თამაშები, ...), ამდენად, ნარკომანების ხარჯის ზრდის კვალობაზე გაიზრდება მათ მიერ ჩადენილ დანაშაულთა რაოდენობაც.

ცენტრალური წერტილის ფორმულა. ფასობრივი ელასტიკურობის ფორმულის გამოყენების პროცესში წარმოიშობა ერთი არასასურველი დაბრკოლება, კერძოდ, ხორბალზე მოთხოვნის ელასტიკურობის კოეფიციენტის გამოთვლის დროს ფასის და ხორბლის რომელი კომბინაცია ავირჩიოთ პროცენტული ცვლილებების გამოთვლის ბაზად? ჩვენი არჩევანი, რა თქმა უნდა, გავლენას მოახდენს გამოთვლის

შეღებზე. მაგალითად, თუ 1 ტ ხორბალი ეღირება 500 ლარი, მაშინ მომხმარებლები წლის განმავლობაში შეიძენენ 2000 ტ ხორბალს ანუ მათი მთლიანი დანახარჯი ხორბლის შეძენაზე იქნებოდა 1 მლნ ლარი. 400 ლარამდე ფასის შემცირება მომხმარებლის მოთხოვნას ხორბალზე ორჯერ გაზრდიდა, ანუ ფასის 20 პროცენტით შემცირება 100 პროცენტით გაადიდებდა ხორბალზე მოთხოვნას. თუ ამ მონაცემებს შევიტანთ ფორმულაში, მივიღებთ ელასტიკურობის კოეფიციენტს (=100:20=5). მაგრამ თუ გამოვალთ მეორე კომბინაციიდან (400 ლარი = 4000 ტ ხორბალი), მაშინ შევამჩნევთ, რომ ფასის პროცენტული გადიდება შეადგენს 25 პროცენტს (1:4), ხოლო მოთხოვნის შემცირება – 50 პროცენტს (2000:4000), ამ შემთხვევაში ელასტიკურობის კოეფიციენტი იქნება 2-ის ტოლი (50:25). მართალია, ორივე შემთხვევაში მოთხოვნა ელასტიკურია, მაგრამ გამოთვლის ეს წესი იძლევა ელასტიკურობის საკმაოდ განსხვავებულ ხარისხს.

ამ დაბრკოლების გადასალახავად გამოიყენება ე.წ. სამუშაო კომპრომისი, რაც იმაში მდგომარეობს, რომ გამოთვლის ამოსავალ წერტილად აიღება ფასების დონის და მოთხოვნის დონის საშუალო მაჩვენებელი. 500 ლარიდან 400 ლარამდე ფასობრივ ინტერვალში საშუალო ბაზა იქნება 450 ლარი, ხოლო მოთხოვნის მოცულობა – 3 ათასი ტ ხორბალი. ამ პირობებში ფასის პროცენტული ცვლილება იქნება 22 პროცენტი, ხოლო მოთხოვნის პროცენტული ცვლილება – დაახლოებით 67 პროცენტი. ამ შემთხვევაში ელასტიკურობის კოეფიციენტი იქნება 3. ასეთი გადაწყვეტა შესაძლებლობას იძლევა შევაფასოთ ელასტიკურობა ჩვენთვის საინტერესო ფასობრივ ინტერვალში. შესაბამისად, შეიძლება (1) ფორმულის გამარტივებაც:

$$E_p = \frac{\Delta d}{d/2} : \frac{\Delta p}{p/2} \qquad (2)$$

მოთხოვნის ელასტიკურობის თუ არაელასტიკურობის შემოწმების უმარტივესი საშუალებაა განვსაზღვროთ პროდუქციაზე ფასის ცვლილება ზრდის თუ ამცირებს მთლიან შემოსავალს. თუ **მოთხოვნა ელასტიკურია**, მაშინ ფასის **შემცირებამ** უნდა გამოიწვიოს მწარმოებლის მთლიანი შემოსავლის ზრდა, რამდენადაც ფასის შემცირება განაპირობებს გაყიდვის მატებას და ფასის შემცირების შეღეგად გა-

მოწვეული დანაკარგის კომპენსაციას. ეს მსჯელობა კანონზომიერია საწინააღმდეგო შემთხვევაში: ფასის **გადიდება** განაპირობებს მწარმოებლის მთლიანი შემოსავლის შემცირებას (იხ. ცხრ. 8.1 თემიდან – **„წარმოების ხარჯები და მოგება“**). მაშასადამე, როცა **მოთხოვნა ელასტიკურია ფასის ცვლილება იწვევს მთლიანი შემოსავლის ცვლილებას საწინააღმდეგო მიმართულებით**. მაგრამ საქონელზე ფასის შემცირება განაპირობებს მთლიანი შემოსავლის შემცირებას, რადგან ფასის შემცირების შედეგად გაყიდვის მოცულობის უმნიშვნელო გადიდება არასაკმარისი აღმოჩნდება ფასის შემცირებით გამოწვეული დანაკარგის კომპენსაციისათვის. ასეთ სიტუაციას ადგილი აქვს მითითებული ცხრილის ქვედა ნაწილში. ამ მსჯელობას შექცევადი ხასიათი აქვს: თუ მოთხოვნა არაელასტიკურია, ფასის ზრდა გამოიწვევს მთლიანი შემოსავლის გადიდებას. შესაბამისად, **თუ მოთხოვნა ელასტიკურია, ფასის ცვლილება გამოიწვევს იმავე მიმართულებით მთლიანი შემოსავლის ცვლილებას**.

ერთეული ელასტიკურობის სპეციალურ შემთხვევაში ფასის გადიდება ან შემცირება არ ცვლის მთლიანი შემოსავლის სიდიდეს. ეს იმ სიტუაციის ჩამოყალიბების წყალობით აიხსნება, როცა ფასის შემცირებით გამოწვეული დანაკარგი ზუსტად შეესაბამება გაყიდვის გადიდების შედეგად მიღებულ შემოსავალს და პირიქით, ფასის გადიდების შედეგად მიღებული შემოსავლის დაცემა ზუსტად შეესაბამება გაყიდული საქონლის რაოდენობის შემცირებით გამოწვეულ შემოსავლის შემცირების სიდიდეს.

5.1.1. მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობის ძირითადი ფაქტორები

არსებობს მოთხოვნის ელასტიკურობის განსაზღვრის მკაცრად განმსაზღვრელი წესი, თეორიულ ასპექტში შესაძლებელია რამდენიმე ფაქტორის აღნიშვნა:

1. **შენაცვლებადობა**. საქონელზე მოთხოვნის ელასტიკურობის ერთ-ერთი განმსაზღვრელი მომენტია საქონელ-სუბსტიტუტის (ურთიერთშემცვლელის) არსებობა. როცა საქონელს აქვს მონათესავე საქონელ-სუბსტიტუტი, მაშინ მო-

თხოვნას ამ საქონელზე ახასიათებს შედარებით ელასტიკურობის ტენდენცია. რატომ? იმის გამო, რომ ძირითად საქონელზე ფასის მომატების შემთხვევაში მოხდება მოთხოვნის გადანაცვლება საქონელ-სუბსტიტუტზე. მაგალითად, ზეითუნის ზეთის სუბსტიტუტი საქონელია მზესუმზირის თუ სხვა მცენარეული ზეთი. ეს იმას ნიშნავს, რომ მოთხოვნა ზეითუნზე შედარებით ელასტიკურია, რადგან მისი შეცვლა შესაძლებელია რომელიმე სხვა მცენარეული ზეთით. მეორე მხრივ, მოთხოვნა ავტომობილის ზეთზე არაელასტიკურია, რადგან ჯერჯერობით არ არსებობს მისი შემცვლელი პროდუქტი.

გადმოცემულ პრინციპში დევს ორი შედეგი. კერძოდ, მოთხოვნა საქონელზე მით უფრო ელასტიკურია, რაც უფრო კონკრეტულია იგი. მაგალითად, მოთხოვნა კონკრეტულ სიგარეტზე, კერძოდ „პარლამენტზე“, „მალბოროზე“ და ა.შ. შედარებით **ელასტიკურია**, მაგრამ მოთხოვნა სიგარეტზე მთლიანობაში **არაელასტიკურია**, რადგან მწეველს არ აქვს სიგარეტის ალტერნატივა და, მაშასადამე, არ არსებობს მისი საქონელ-სუბსტიტუტი.

საქონელ-კომპლემენტები (ურთიერთდამატებითი) ასევე ასრულებენ განმსაზღვრელ როლს ელასტიკურობის ცნებაში. როცა რომელიმე საქონელი წარმოადგენს საჭირო საქონლის (რომელიც შეადგენს მომხმარებლის ბიუჯეტის მნიშვნელოვან ნაწილს) ნაკლებმნიშვნელოვან კომპონენტს, მაშინ მოთხოვნა ამ უკანასკნელზე შედარებით არაელასტიკურია. მაგალითად, მოთხოვნა ავტომობილის ზეთზე არაელასტიკურია, რამდენადაც იგი წარმოადგენს უფრო მნიშვნელოვანი საქონლის – ბენზინის საქონელ-კომპლემენტს. საქმე ის არის, რომ მომხმარებლისთვის უფრო მნიშვნელოვანია ბენზინზე ფასი, ვიდრე საავტომობილო ზეთის ფასი, რომელსაც იგი ეპიზოდურად ცვლის.

2. **დროის ფაქტორი**. მოთხოვნა საქონელზე, როგორც წესი, უფრო ელასტიკურის დროის გრძელ მონაკვეთში, ვიდრე დროის მოკლევადიან შუალედში. ამ აზრის კლასიკური მაგალითია ბენზინის ფასი. როცა 70-იან წლებში ბენზინზე ფასმა რამდენჯერმე მოიმატა, დასაწყისში მრავალმა აღამიანმა შეამცირა მგზავრობა, მაგრამ მოხმარებული ბენზინის რაოდენობა უმნიშვნელოდ დაეცა. გრძელვადიან მონაკვეთში მომხმარებლები თანდათანობით შეეგუენ სიტუაციას: ნაწილმა შეიძინა უფრო ეკონომიური ავტომობილი, მეორე ნაწილმა სამუშაოსთან ახლოს დაიქირავა საცხოვრებელი ბინა, მესამე ნაწილმა გადაინაცვლა საერთო სარგებლობის ტრანსპორტზე და ა.შ., თანდათანობით მოთხოვნა ბენზინზე უფრო მეტად დაეცა, ვიდრე ეს მოხდა ბენზინის ფასის მომატების საწყის პერიოდში. მეორე მიზეზი, რომელიც განაპირობებს ელასტიკურობას გრძელვადიან მონაკვეთში იმაში მდგომარეობს, რომ ერთ საქონელზე (ბენზინი) ფასის გადიდება ასტიმულირებს საქონელ-სუბსტიტუტების (სპირტი, აირი, დიზელი, ...) წარმოების განვითარებას.

3. **ფუფუნების საგნები და პირველადი აუცილებლობის საგნები**. მოთხოვნა პირველადი აუცილებლობის საგნებზე არაელასტიკურია, ხოლო ფუფუნების საგნებზე – ელასტიკური. მაგალითად, პურზე და ელექტროენერგიაზე ფასების მომატება ფაქტობრივად არ შეამცირებს მათ მოხმარებას. გ.შულცის გაანგარიშებით, აშშ-ში მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობის კოეფიციენტი (1875-1929 წლებში) ხორბალზე შეადგენდა 0,2%-ს. ფაქტობრივად, მისი კოეფიციენტი (0,15) უცვლელი დარჩა თანამედროვე ეკონომისტების გაანგარიშებაში. მეორე მხრივ, ბრილიანტის ბეჭედი თუ საყურეები ითვლება ფუფუნების საგნებად და მათზე ფასების მომატება, როგორც წესი, შეამცირებს მყიდველთა რაოდენობას, ანუ მოთხოვნა ფუფუნების საგნებზე ელასტიკურია.

5.2. მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით

ოჯახური ბიუჯეტების გამოკვლევის საფუძველზე დადგინდა მჭიდრო ურთიერთდამოკიდებულება მოთხოვნასა და შემოსავალს შორის (იხ. **„ენგელის კანონი“**). გაირკვა, რომ მხოლოდ ფასების ცვლილება არ იწვევს მოთხოვნის ელასტიკურობას, რომ არანაკლებ მნიშვნელოვანია შემოსავლის ცვლილება მოთხოვნის ელასტიკურობაზე, რომლის გამოსათვლელად შემდეგი ფორმულა გამოიყენება:

$$E = \frac{\Delta d}{\Delta R} : \frac{R}{d},$$

სადაც

d მოთხოვნის რაოდენობაა;

R – მომხმარებლის შემოსავალი;

Δd – მოთხოვნის შედარებითი ცვლილება;

ΔR – შემოსავლის შედარებითი ცვლილება.

ამ ფორმულაზე დაყრდნობით ალენმა და ბიულიმ გამოიკვლიეს მოთხოვნის ელასტიკურობის კოეფიციენტები გერმანელი მუშების შემოსავლების ბაზაზე (1927 წ.). მან კვების პროდუქტებზე შეადგინა 0,8; საცხოვრებელ ბინაზე – 0,6; ტანსაცმელზე – 1,4; სათბობსა და განათებაზე – 0,4; ავეჯზე – 1,8; სხვა საქონელსა და მომსახურებაზე – 1,3.

შემოსავლის მიხედვით, მოთხოვნის ელასტიკურობა წარმოგვიდგება როგორც მოთხოვნის მოცულობის პროცენტული ცვლილება, რომელიც გამოწვეულია შემოსავლის 1%-ით გადიდებით. შემოსავლის მიხედვით, ელასტიკურობის რიცხობრივი მნიშვნელობა დაკავშირებულია ნორმალური საქონლისა და დაბალი ხარისხის საქონლის ცნებებთან. შემოსავლის ზრდა განაპირობებს მოთხოვნის ზრდას ნორმალურ საქონელზე და მოთხოვნის შემცირებას შედარებით დაბალი ხარისხის საქონელზე. საქონლის დასახელებული ჯგუფები შეიძლება დახასიათდეს შემოსავლის მიხედვით, მოთხოვნის ელასტიკურობის დახმარებით. პირველ შემთხვევაში მოთხოვნის ელასტიკურობა დადებითია ნორმალურ საქონელზე, რადგან ამ შემთხვევაში შემოსავალი და მოთხოვნა ერთი და იგივე მიმართულებით იცვლება. მეორე შემთხვევაში კი, პირიქით, შემოსავლის გადიდება იწვევს მოთხოვნის შემცირებას დაბალი ხარისხის საქონელზე, რამდენადაც აქ შემოსავალი და მოთხოვნა იცვლება საწინააღმდეგო მიმართულებით, მოთხოვნის ელასტიკურობა დაბალი ხარისხის საქონელზე უარყოფითია.

ამრიგად, **ნორმალურ დოვლათად (საქონლად) ისეთი საქონელი ითვლება, რომლისთვის შემოსავლის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა დადებითია. დაბალი რიგის დოვლათად (საქონლად) კი ისეთი საქონელი, რომლისთვის მოთხოვნის ელასტიკურობა უარყოფითია**.

შემოსავლის მიხედვით, მოთხოვნის ელასტიკურობის გაგება ასევე აუცილებელია, რათა არსებითი გამიჯვნა მოვახდინოთ ფუფუნების საგნებსა და პირველადი აუცილებლობის საგნებს შორის. ფუფუნების საგნებს აქვთ შემოსავლის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა 1-ზე მეტი, ხოლო პირველადი აუცილებლობის საგნებს – 1-ზე ნაკლები. ეს იმას ნიშნავს,

რომ თუ, შემოსავლის მიხედვით, მოთხოვნის ელასტიკურობა 1-ს აღემატება, მაშინ შემოსავლის 1%-ით მატება მოთხოვნის მოცულობას 1%-ზე მეტით აღიდებს, რა თქმა უნდა, სხვა თანაბარ პირობებში (მარგარინი იცვლება კარაქით, ხელოვნური ნაწარმი – ბუნებრივით და ა.შ.).

აუცილებელია აღინიშნოს, რომ მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობის განმსაზღვრელი ზოგიერთი გარემოება ასევე გავლენას ახდენს, შემოსავლის მიხედვით, მოთხოვნის ელასტიკურობაზე. კერძოდ, თვით საქონლის კლასიფიკაცია ნორმალურ და დაბალი ხარისხის საქონლად, მიუთითებს მათი სუბსტიტუტების არსებობაზე.

5.2.1. მოთხოვნის ჯვარედინი ელასტიკურობა

რომელიმე საქონელზე მოთხოვნის ცვლილების გამომწვევი სხვა პირობა შეიძლება აღმოჩნდეს სხვა საქონელზე ფასის ცვლილება. მაგალითად, მოთხოვნა საქონლის ხორცზე თურმე დამოკიდებულია ღორის ხორცის ფასზე, ისევე როგორც ცხვრისა და ფრინველის ხორცის ფასზე.

საქონელზე ფასის შემცირება მიუთითებს, რომ იგი უფრო იაფი გახდა ყველა საქონლის მიმართ. ამ სიტუაციაში მომხმარებლები შეეცდებიან, ამ უფრო იაფი საქონლით შეცვალონ ძვირად გამხდარი საქონლები. ჩვენს მაგალითში საქონლის ხორცზე ფასის შემცირება, სხვა თანაბარ პირობებში, უფრო მიმზიდველს ხდის მის მოხმარებას. შესაბამისად, საქონლის ხორცს შეუძლია ღორის, ცხვრის, ფრინველის და ა.შ. ხორცის მოხმარების შეცვლა. ეს მოვლენა ცნობილია **შენაცვლების ეფექტის** ანუ „მარშალის ეფექტის“ სახელწოდებით.

ამრიგად, საქონელზე მოთხოვნა იზრდება შემცვლელ საქონელზე ფასების ზრდის კვალობაზე და ეცემა შემავსებელ (დამატებულ) საქონელზე ფასების ზრდის გამო. მაგალითად, საქონლის ხორცზე მოთხოვნა დიდდება, როცა იზრდება ფასი ღორის, ცხვრის, ფრინველის ხორცზე. მაშინ, როცა ავტომობილზე მოთხოვნის მოცულობა ეცემა, იზრდება ბენზინის ფასი.

ფასობრივი მოთხოვნის ჯვარედინი ელასტიკურობა არის რაიმე საქონელზე მოთხოვნის მოცულობის პროცენტული ცვლილება სხვა საქონელზე ფასის 1%-თ მატების შემთხვევაში. იგი შემდეგნაირად შეიძლება აისახოს

$$E_{ჯვ}=\frac{x}{y},$$

სადაც

$E_{ჯვ}$ არის x საქონელზე ფასობრივი მოთხოვნის ჯვარედინი ელასტიკურობა y საქონლის მიმართ; x – x საქონელზე მოთხოვნის მოცულობის პროცენტული ცვლილება; y – y საქონლის ფასის პროცენტული ცვლილება.

მრიცხველში „x საქონლის“ და მნიშვნელში „y საქონლის“ ასახვა ხაზს უსვამს იმ ფაქტს, რომ ჯვარედინი ელასტიკურობა **ერთი** საქონლის ფასის ცვლილებას და **სხვა** საქონელზე მოთხოვნის მოცულობას შორის თანაფარდობას ადგენს.

ჯვარედინი ელასტიკურობის კოეფიციენტი საშუალებას იძლევა გავმიჯნოთ ურთიერთშემავსებელ და ურთიერთშენაცვლებად საქონელთა ჯგუფები. საქონლები **ურთიერთშემავსებლად ითვლებიან, როცა მათ შორის ჯვარედინი ელასტიკურობა უარყოფითია, ხოლო როცა ეს ელასტიკურობა დადებითია – მაშინ საქმე გვაქვს ურთიერთშენაცვლებად საქონელთა ჯგუფთან.**

რაც უფრო დადებითია ფასობრივი მოთხოვნის ჯვარედინი ელასტიკურობა რომელიმე წყვილ საქონელს შორის, მით უფრო თავისუფლად ცვლის მყიდველი ერთ საქონელს მეორე საქონლით.

ამრიგად, მოსალოდნელია ჯვარედინი ელასტიკურობა ლუდის ორ მარკას შორის აღემატებოდეს ჯვარედინ ელასტიკურობას პურსა და ბანანს შორის, რომელიც, განსაზღვრული ზომით, ურთიერთშენაცვლებადი საქონლებია.

უკვე აღინიშნა, რომ თევზზე ფასის ზრდა ადიდებს მოთხოვნას ხორცზე და პირიქით; ანუ თევზი და ხორცი ურთიერთშენაცვლებადი საქონლებია. ღვინო ამ ორი საქონლის მიმართ შემავსებელი საქონელია, რამდენადაც ბევრ ადამიანს **საჭმელზე ღვინის დაყოლება** სიამოვნებს. თუმცა, თევზსა და ხორცზე მოთხოვნის მოცულობა უფრო მგრძნობიარეა ამ ორი საქონლის ფასის ცვლილებაზე, ვიდრე სხვა საქონლის (მაგალითად, ღვინის) ფასის ცვლილების მიმართ.

შენაცვლების ეფექტის საწინააღმდეგო პროცესის ამსახველია შემოსავლის ეფექტი ანუ „ჰიკსის ეფექტი“. თუ რომელიმე პროდუქტის, ვთქვათ, საქონლის ხორცის ფასი ეცემა,

მაშინ მყიდველის რეალური შემოსავალი ანუ ყიდვითუნარიანობა იზრდება, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას სხვა საქონლის შესაძენად. ამ მოვლენას ეწოდება **შემოსავლის ეფექტი**.

მოთხოვნის თეორიაში „შემოსავლის ეფექტის“ შეტანამ ჰიკსს საშუალება მისცა ვალრასის ფორმულაში დაემატებინა ახალი წევრი (R). ამით მან ბოლო მოუღო მოთხოვნის ფუნქციური დამოკიდებულების ცალმხრივ გაგებას, ხოლო მოთხოვნის ფორმულამ ასეთი სახე მიიღო:

$$d_x=f(p_x.p_1.p_2.\ \ldots,p_n.R),$$

სადაც

d_x – მოთხოვნა x საქონელზე,

p_x – x საქონლის ფასი,

$p_1,p_2,\ \ldots,p_n$ – ყველა საქონლის ფასი,

R – შემოსავალი.

შემდგომ ამ ფორმულაში კიდევ ერთი ახალი წევრი (T – დრო) შეიტანეს და, შესაბამისად, მოთხოვნის ფორმულა სტატიკური მდგომარეობიდან გადაყვანილ იქნა დინამიკურ მდგომარეობაში:

$$dx=f(p_x.p_1.p_2.\ \ldots,p_nRT),$$

შემოსავლის და შენაცვლების ეფექტები ერთიმეორეს ავსებენ. „შენაცვლების ეფექტი“ შეიძლება გაძლიერდეს „შემოსავლის ეფექტის“ წყალობით. მაგრამ ეს უკანასკნელი ყოველთვის არ მოქმედებს. „შენაცვლების ეფექტის“ მიმართულებით. მაგალითად, მოცემულ საქონელზე ფასის შემცირებამ შეიძლება გამოიწვიოს მასზე მოთხოვნის შემცირება, ხოლო ფასის მომატებამ – მოთხოვნის გადიდება. საილუსტრაციოდ განვიხილოთ ორი შემთხვევა: ლუდზე ფასის შემცირება იმ ქვეყანაში, სადაც მისი მოხმარება გავრცელებულია, გამოიწვევს მომხმარებელთა რეალური შემოსავლის გადიდებას. მაშასადამე, მოსალოდნელია ლუდზე მოთხოვნის გადიდება. მაგრამ მხედველობაში უნდა მივიღოთ მონათესავე საქონლის ბაზრის რეაქცია. თუ ადრე ღვინის მოხმარება მისი ფასის გამო მოცემული მომხმარებლისათვის მიუწვდომელი იყო, ახლა ლუდის ხარჯზე შემოსავლის ზრდა ხელს უწყობს ღვინის მოხმარების გადიდებას და ლუდზე მოთხოვნის დაცემას. ისევე როგორც ჭვავის პურზე ფასის შემცირებას შეიძლება მოყვეს ხორბლის პურზე მოთხოვნის ამაღლება.

ამრიგად, „ჰიკსის ეფექტის“ („შემოსავლის ეფექტის“) თანახმად, მომხმარებლები, საქონელზე ფასის შემცირების შემთხვევაში, დამატებით შემოსავალს ღებულობენ, რომელიც ამაღლებს მათ ყიდვითუნარიან მოთხოვნილებას. მაგრამ მოთხოვნა იზრდება არა ყველა საქონელზე, არამედ ე.წ. „მაღალი რიგის“ საქონელზე. რაც შეეხება „დაბალი რიგის“ საქონელს, მასზე მოთხოვნა ან ადრინდელ დონეზე დარჩება ან შეიძლება შემცირდეს კიდეც. მაგალითად, ლუდზე ფასის შემცირების რეაგირებას მომხმარებლები ორგვარად ახდენენ: თუ ინდივიდი ლუდს განიხილავს, როგორც „მაღალი რიგის“ საქონელს, მაშინ მის მხრივ მასზე მოთხოვნა გაიზრდება, ხოლო თუ ინდივიდი ლუდს „დაბალი რიგის“ საქონლად ჩათვლის, მაშინ იგი ამცირებს მასზე მოთხოვნას და გამონთავისუფლებულ სახსრებს ღვინის საყიდლად იყენებს.

5.3. მიწოდების ელასტიკურობა

მიწოდების ელასტიკურობას ისეთივე მნიშვნელობა აქვს, როგორც მოთხოვნის ელასტიკურობას, როცა საჭიროა განისაზღვროს ბაზრების რეაქცია ეკონომიკაში მიმდინარე ცვლილებებისადმი. როცა მწარმოებლები საქონელზე ფასების ცვლილების გათვალისწინებით ადიდებენ ან ამცირებენ ბაზარზე გასატანი საქონლის რაოდენობას (მიწოდების მოცულობას). მაშინ ადგილი აქვს მიწოდების ელასტიკურობას.

მიწოდების ფასობრივი ელასტიკურობა წარმოგვიდგება როგორც საქონლის მიწოდების მოცულობის პროცენტული ცვლილება, რომელიც განპირობებულია მისი ფასის 1%-იანი ცვლილებით, იმ სხვა ფაქტორების უცვლელობის პირობებში, რომლებიც ზემოქმედებენ მიწოდების მოცულობაზე.

მოთხოვნის ელასტიკურობის ფორმულა გამოსადეგია მიწოდების ელასტიკურობის დასახასიათებლად. ამ ფორმულაში მოთხოვნის მაჩვენებლის ნაცვლად ჯდება მიწოდების მაჩვენებელი, ხოლო რამდენადაც ფასის და მიწოდების სიდიდე ერთი და იმავე მიმართულებით იცვლება, ამის გამო მიწოდების ფასობრივი ელასტიკურობა ყოველთვის დადებითია. მაგალითად, ფასის გადიდება ზრდის მიწოდების მოცულობას, ხოლო ფასის დაცემა ამცირებს მიწოდების რაოდენობას. რაც

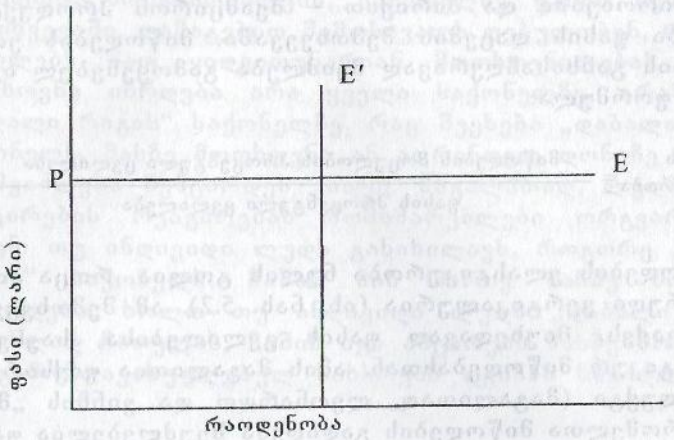
უფრო ელასტიკურია მიწოდება, მით უფრო უადვილდებათ მწარმოებლებს გაზარდონ პროდუქციის მოცულობა ფასის ზრდის პირობებში და პირიქით – შეამცირონ პროდუქციის გამოშვება ფასის დაცემის შემთხვევაში. მიწოდების ელასტიკურობის განსასაზღვრავად შეიძლება გამოყენებულ იქნას შემდეგი ფორმულა:

$$\text{მიწოდების ელასტიკურობა} = \frac{\text{მიწოდების მოცულობის პროცენტული ცვლილება}}{\text{ფასის პროცენტული ცვლილება}}$$

მიწოდების ელასტიკურობა ნულის ტოლია, როცა მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია (იხ. ნახ. 5.2). ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს, მიუხედავად ფასის ცვლილებისა, სავსებით არაელასტიკურ მიწოდებასთან. ამის მაგალითია ფიქსირებული პროდუქტი (მაგალითად, ლეონარდო და ვინჩის „მონა ლიზა“), რომელთა მიწოდების გადიდება შეუძლებელია ფასის მატებით. სამაგიეროდ, მიწოდების მრუდი სავსებით ელასტიკურია (მიწოდების ელასტიკურობა უსაზღვროა), როცა მიწოდების მრუდი ჰორიზონტალურია (E). ამ შემთხვევაში მიწოდება წარმოიშობა მხოლოდ P_0 ფასის დროს. ეს ფასი აკმაყოფილებს მწარმოებელთა სურვილს და მზად არიან მყიდველებს მიაწოდონ საქონლის შეუზღუდველი რაოდენობა (რა თქმა უნდა, ეს თეორიული დაშვებაა, რადგან შეზღუდული რესურსები არ იძლევიან შეუზღუდველი რაოდენობის პროდუქტის წარმოების შესაძლებლობას).

რომელიმე საქონელზე მიწოდების ელასტიკურობის ერთ-ერთი განმსაზღვრელი მომენტია მისი წარმოების ფაქტორების **მობილურობა**. მობილური რესურსების კლასიკური მაგალითია შრომითი რესურსები, განსაკუთრებით არაკვალიფიციური მუშებისა. პროდუქციაზე ფასების ზრდა ასტიმულირებს წარმოების გაფართოებას და წარმოებაში დამატებითი მუშახელის ჩართვას, რომლის მობილიზაცია შესაძლებელია როგორც ქვეყნის შიგნით, ისე მიგრაციის ხარჯზე. არსებობს ისეთი პროდუქციის წარმოება, რომლისთვის აუცილებელი რესურსები ნაკლებად მობილურია. ასეთი რესურსების დამახასიათებელი მაგალითია ნავთობი და ნავთობპროდუქტები (70-იანი წლების ენერგეტიკულმა კრიზისმა გამოიწვია ნავთობზე ფასის ათჯერადი ზრდა).

ნახ. 5.2. სავსებით ელასტიკური (E) და სავსებით არაელასტიკური (E′) მიწოდების მრუდები



მიწოდების ელასტიკურობის მეორე განმსაზღვრელი მომენტია **დროის** ფაქტორი.ისევე როგორც მოთხოვნის შემთხვევაში, მიწოდების ფასობრივ ელასტიკურობას ზრდის ტენდენცია აქვს გრძელვადიან დროით ინტერვალებში. საქმე ის არის, რომ X პროდუქტზე ფასის ზრდის შემთხვევაში მწარმოებლის რეაქცია დამოკიდებულია მის უნარზე დროულად განახორციელოს რესურსების გადანაწილება X პროდუქტის საწარმოებლად. მაგრამ რესურსის გადანაწილებას განსაზღვრული დრო ესაჭიროება. მოკლევადიან დროით ინტერვალებში მრავალი პროდუქტის წარმოების ზრდა დაკავშირებულია სტრუქტურულად ყველაზე მოქნილი წარმოების ფაქტორების მოზიდვაზე. მაგალითად, მოცემული პროდუქტის წარმოების სფეროში დასაქმებულთა რიცხვის გადიდება ან სამუშაო დღის გახანგრძლივება. მაგრამ ასეთი ღონისძიება ნაკლებეფექტიანია, რამდენადაც იგი იწვევს პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯის ზრდას. თუ მწარმოებლები დარწმუნდებიან, რომ წარმოშობილი საბაზრო სიტუაცია შენარჩუნდება დროის ხანგრძლივ მონაკვეთში, მაშინ ისინი განახორციელებენ წარმოებაში დამატებითი რესურსების (წარმოების რეკონსტრუქცია, ახალი მოწყობილობის დანერგვა, კვალიფიციური სპეციალისტების აღზრდა, ...) ჩართვას. საბოლოო ჯამში, წარმოების მასშტაბურობის გადიდება გამოიწვევს

წარმოების ეფექტიანობის ამაღლებას და პროდუქციის ერთეულის გაიაფებას.

მიწოდების მრუდი, ისევე როგორც მოთხოვნის მრუდი, უფრო ელასტიკურია გრძელვადიან პერიოდში, ვიდრე მოკლევადიან პერიოდში.

გრძელვადიანი მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს, თუ მიწოდების მოცულობა როგორაა დამოკიდებული ფასზე იმ სიტუაციაში, როცა საწარმოებს დრო ჰქონდათ მთლიანად შეგუებოდნენ ფასის ცვლილებებს, მოკლევადიანი მიწოდების მრუდი კი პირიქით, იმ სიტუაციას მიეკუთვნება, როცა მყიდველები მთლიანად ვერ შეეგუენ ფასის ცვლილებებს.

ეს ფორმულირება იმაზე მიუთითებს, რომ რაიმე პროდუქციაზე ფასის ცვლილებაზე მყიდველთა და გამყიდველთა რეაქცია განსაზღვრულ დროს მოითხოვს. ამის ნათელი დადასტურებაა ნავთობის ბაზარზე ჩამოყალიბებული სიტუაცია, როცა 1973 წლის ბოლოს ოპეკა-ს წევრმა ქვეყნებმა 3-ჯერ (200%-ით) გაზარდეს ნავთობის ფასი. მოსალოდნელი იყო (თუ წინა თავის შინაარსიდან გამოვალთ), რომ ნავთობზე ფასის ზრდა შეამცირებდა ნავთობზე მოთხოვნის მოცულობას. სინამდვილეში პირველ წლებში ნავთობზე მოთხოვნის მოცულობა უმნიშვნელოდ შემცირდა. რატომ არ იმუშავა ამ შემთხვევაში მოთხოვნის კლებადობის კანონმა? საქმე ის არის, რომ „იაფი“ ნავთობი ხელს არ უწყობდა ენერგიის სხვა წყაროების გამოყენების ძიებას და უფრო ეკონომიური (ნავთობდამზოგველი) ძრავების გამოყენებას. მცირელიტრაჟიან ავტომობილებზე გადასვლა და ბენზინდამზოგველი ტექნოლოგიების გამოყენება კი გარკვეულ დროს საჭიროებდა. ამ დარგში კი როგორც დოვლათის მწარმოებლები, ასევე ბენზინის მომხმარებლები იძულებული იყვნენ, სხვა საქონელზე მოთხოვნის შემცირების ან დანაზოგის ხარჯზე, პირველ წლებში შეენარჩუნებინათ ნავთობზე აღრინდელი, თითქმის იგივე მოცულობის მოთხოვნა. მაგრამ როცა მოხდა ნავთობდამზოგველ ტექნოლოგიაზე და უფრო მცირე ლიტრაჟის ავტომობილებზე გადასვლა, ბენზინზე მოთხოვნის მრუდი თანდათანობით შეიცვალა.

ამრიგად, გრძელვადიანი მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს, თუ მოთხოვნის მოცულობა როგორაა დამოკიდებული ფასზე, იმ სიტუაციაში, როცა მყიდველებს შესაძლებლობა აქვთ მთლიანად შეეგუონ ფასის ცვლილებებს.

მოკლევადიანი მოთხოვნის მრუდი კი პირიქით, იმ სიტუაციას მიეკუთვნება, როცა მყიდველები მთლიანად ვერ ახერხებენ ადაპტირებას შეცვლილი ფასების მიმართ.

მოკლევადიან პერიოდში მიწოდების ან მოთხოვნის მხრიდან ყველაზე ძლიერ ზემოქმედებას განიცდის ფასი, ხოლო გრძელვადიან პერიოდში – მიწოდების მოცულობა.

5.4. ელასტიკურობის ცნების პრაქტიკული გამოყენება

მოთხოვნის ელასტიკურობის კონცეფციას უზარმაზარი პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს. მაკროეკონომიკურ მოდელებში ეს ცნება ფართოდ გამოიყენება ფინანსური ბაზრების, ერთობლივი მოთხოვნისა და მიწოდების, საგარეო სავალუტო ბაზრების და ა.შ. მდგომარეობის ანალიზში. მიკროეკონომიკურ მოდელებში კი ელასტიკურობის გამოყენება ხელს უწყობს საწარმოს სტრატეგიის განსაზღვრას, აადვილებს მომხმარებლის ქცევის გაგებას. ელასტიკურობის კონცეფცია აისახება ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ღონისძიებების დამუშავების პროცესში, განსაკუთრებით დასაქმების პოლიტიკის შემუშავებაში.

ელასტიკურობა და საგადასახადო დაბეგვრის სტრუქტურა. რეალურ სინამდვილეში საგადასახადო დაბეგვრა ყოველთვის არ ემთხვევა ნავარაუდევ შემოსავალს. აღმოჩნდა, რომ **საგადასახადო დაბეგვრის სტრუქტურა** დამოკიდებულია მოთხოვნისა და მიწოდების ელასტიკურობაზე. საქმე ის არის, რომ ამა თუ იმ საქონელზე აქციზური გადასახადის დაწესების დროს, მთავრობა მხედველობაში ღებულობს მათზე მოთხოვნის ელასტიკურობას. მაგალითად, დავუშვათ, რომ რომელიმე პროდუქტზე დაწესებულია 10 ლარის გადასახადი, ხოლო გაყიდვის მოცულობა შეადგენს 100 ათას ერთეულს. შესაბამისად, შემოსავალი გადასახადიდან იქნება 1 მლნ ლარი. თუ მთავრობა გადასახადს ამ პროდუქტზე გაზრდის 15 ლარამდე, მაშინ მოთხოვნის ელასტიკურობის გამო, ამ პროდუქტის ფასის მომატება შეამცირებს მის გაყიდვას 50 ათას ერთეულამდე, რის გამოც საგადასახადო შემოსავალი დაეცემა 75 ათას ლარამდე. ამრიგად, ელასტიკური მოთხოვნის საქონელზე გადასახადების გადიდება გამოიწვევს საგადასახადო შემოსავლების შემცირებას. ეს გარემოება აიძულებს კანონმდებლებს გადასახადი დააწესონ

არაელასტიკური მოთხოვნის საქონელზე (სიგარეტი, ალკოპოლური სასმელი, ...).

ელასტიკურობა და ეკონომიკის აგრარული სექტორი. სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ისტორია ადასტურებს ეკონომიკის აგრარულ სექტორში შრომითი რესურსების შემცირებას, შრომის მწარმოებლურობის მუდმივ ამაღლებას და განუწყვეტელ ტექნოლოგიურ პროგრესს. მაგრამ ამ პოზიტიურ მოვლენებს არ გამოუწვევია სოფლის მეურნეობის სტაბილური აყვავება განვითარებულ კაპიტალისტურ ქვეყნებშიც კი. გამოკვლევები აჩვენებს, რომ მოთხოვნა სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის დიდ ნაწილზე უკიდურესად არაელასტიკურია (0,2 ან 0,25 ფარგლებში), რის გამოც, ერთი შეხედვით, წარმოიშობა პარადოქსული სიტუაცია – სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების გადიდება, ხელსაყრელი ამინდისა და მოსავლიანობის ზრდის წყალობით, ამცირებს მწარმოებელთა შემოსავალს და პირიქით. პოლიტიკოსებისათვის ეს იმას ნიშნავს, რომ ფერმერთა შემოსავლის მატება დამოკიდებულია სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების შემცირებაზე.

სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე მოთხოვნის არაელასტიკურობა საფუძვლად უდევს აგრარული სექტორის სახელმწიფოებრივ რეგულირებას. მაგალითად, აშშ-ში სახელმწიფო ფერმერული პოლიტიკის საბაზრო საფუძველია სასოფლო პროდუქციაზე ფასების სახელმწიფოებრივი რეგულირება („ფასობრივი პარიტეტის კოეფიციენტი"), სუბსიდიებისა და დოტაციების სისტემა, აგრეთვე სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოების მოცულობის შეზღუდვის ღონისძიებები.

მოთხოვნისა და მიწოდების ანალიზი შეიძლება გამოყენებულ იქნას ფასის პოლიტიკის შემუშავების პროცესშიც. დროდადრო მოთხოვნისა და მიწოდების მექანიზმმა შეიძლება წარმოშვას უსამართლო მაღალი ფასები (მომხმარებლის თვალსაზრისით) ან უსამართლო დაბალი ფასები (მწარმეთა თვალსაზრისით). ამ შემთხვევაში მთავრობამ შეიძლება კანონმდებლობით დააწესოს ფასის ზრდის ან დაცემის საზღვრები.

ფასის ჭერი წარმოადგენს კანონმდებლობით დადგენილ მაქსიმალურ ფასს, რომლის ზევით აკრძალულია საქონლის ან მომსახურების გაყიდვა. კონკრეტულ პროდუქტზე ფასის ჭერის შემოღებას საფუძვლად უდევს წარ-

მოდგენა იმის შესახებ, რომ ფასის ჭერი მომხმარებლებს საშუალებას აძლევს შეიძინოს მოგიერთი პირველადი აუცილებლობის საქონელი თუ მომსახურება.

ეკონომიკაში ფასებზე კონტროლი გამოიყენება ინფლაციური პროცესების შესაზღუდავად. იგი გამოიყენებოდა მეორე მსოფლიო ომის დროს. ზოგიერთ განვითარებულ სახელმწიფოში (აშშ, დიდი ბრიტანეთი, ...) 70-იანი წლების დასაწყისში შემოღებულ იქნა ფასებზე კონტროლი, კერძოდ, „გაყინულ“ იქნა ფასები, ხელფასი და რენტული შემოსავალი.

ფასის დაბალი დონე ის მინიმალური ფასია, რომელსაც აწესებს მთავრობა და აღემატება წონასწორობის ფასს. ეს ფასი იმ შემთხვევაში გამოიყენება, როცა საბაზრო სისტემის თავისუფალ ფუნქციონირებას არ შეუძლია უზრუნველყოს რესურსების მიმწოდებლების თუ მწარმოებლების ზოგიერთი ჯგუფისათვის შემოსავლის საკმარისი დონე. მთავრობის მიერ ფასების დაბალი დონის დაწესების ყველაზე ფართოდ ცნობილი მაგალითებია კანონმდებლობა ხელფასის მინიმუმის შესახებ და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე ფასის მხარდამჭერი პოლიტიკა.

მოთხოვნისა და მიწოდების თეორია შესაძლებლობას იძლევა პასუხი გაეცეს ა.სმითის კითხვას „რატომ არის, რომ წყალს, რომელიც იმდენად აუცილებელია, რომ მის გარეშე შეუძლებელია ცხოვრება, აქვს ასე დაბალი ფასი, მაშინ, როცა შედარებით არასაჭირო ალმასებს მაღალი ფასი აქვს?“

ღირებულების პარადოქსი

ახლა თითოეულ ჩვენთაგანს ადვილად შეუძლია ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა. საქმე ის არის, რომ წყლისათვის მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები გადაიკვეთებიან ძალზე დაბალი ფასის დონეზე, ხოლო ალმასისთვის მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები გადაიკვეთებიან ძალზე მაღალი ფასის დონეზე. მაგრამ შეიძლება ასეთი კითხვაც დაისვას – რატომ ხდება წყლისთვის მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთა ასეთ დაბალ ფასის დონეზე?

ამ კითხვაზე პასუხი შედგება ორი ნაწილისგან. პირველი, ალმასი ძალზე იშვიათი ნივთია, რომლის დამატებითი მოპოვება დაკავშირებულია დიდ ხარჯთან, მაშინ როცა წყალი შედარებით ჭარბი რაოდენობით მოიპოვება და დამატებით მეტი წყლის მიღება არაა დაკავშირებული მნიშვნელოვან ხარჯებთან.

ამრიგად, დასმულ კითხვაზე პასუხის პირველი ნაწილი უნდა მივიჩნიოთ სავსებით დამაკმაყოფილებლად, მაგრამ როგორ უნდა შევუთავსოთ ხარჯთან დაკავშირებული ფაქტი მეორე არანაკლებ ნათელ ფაქტს, კერძოდ იმას, რომ მსოფლიოში არსებული ყველა წყლის რაოდენობას უფრო მეტი სარგებლიანობა აქვს, ვიდრე ალმასის ყველა მსოფლიო მიწოდებას. ა.სმითმა ვერ შეძლო ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა. მან მხოლოდ შენიშნა, რომ საქონლის „სახმარი ღირებულება“ იგივე არაა, რაც მისი „საცვლელი ღირებულება“, ანუ რა ფასში იყიდება მოცემული საქონელი. ეს იმით აიხსნება, რომ, როგორც პ.სამუელსონი აღნიშნავს, სმითისთვის უცნობი იყო განსხვავება ერთობლივ სარგებლიანობასა და ზღვრულ სარგებლიანობას შორის.

დასმული კითხვის პასუხის მეორე ნაწილი იმაში მდგომარეობს, რომ წყლის ერთობლივი სარგებლიანობა არ განსაზღვრავს მის ფასს ანუ მასზე მოთხოვნას.

წყლის ფასს განსაზღვრავს მხოლოდ შედარებითი სარგებლიანობა და წყლის უკანასკნელ მცირე ულუფაზე დანახარჯი. ეს იმით აიხსნება, რომ ადამიანებს შეუძლიათ იყიდონ ან არ იყიდონ ეს უკანასკნელი ულუფა. თუ წყლის ფასი აღემატება მის ზღვრულ სარგებლიანობას, მაშინ ეს უკანასკნელი ულუფა ვერ გაიყიდება. მაშასადამე, წყლის ფასი მანამ დაიწევს, სანამ იგი არ მიაღწევს უკანასკნელი ულუფის ზუსტ დონეს. უფრო მეტი, რამდენადაც წყლის თითოეული ულუფა არაფრით განსხვავდება წყლის სხვა ასეთი ულუფისგან და რამდენადაც კონკრეტულ ბაზარზე არსებობს მხოლოდ ერთი ფასი, წყლის თითოეული ულუფა ისეთივე ფასში უნდა გაიყიდოს, როგორც იყიდება უკანასკნელი სასარგებლო ულუფა. მაშასადამე, უკანასკნელი ულუფა ამცირებს ყველა ულუფის საბაზრო ღირებულებას.

თავი 6. მომხმარებელთა ქცევა და საბაზრო მოთხოვნა

წინა თავში დახასიათდა მოთხოვნის, მიწოდებისა და საბაზრო წონასწორობის რეაქცია სხვადასხვა სახის ცვლილებებზე. კერძოდ, აღინიშნა, რომ, სხვა თანაბარ პირობებში, რომელიმე საქონელსა ან მომსახურებაზე ფასების გაღიდება მოთხოვნის მოცულობას ამცირებს. ისევე როგორც მომხმარებლის შემოსავლის გაღიდება ამაღლებს წონასწორობის ფასსა და მოთხოვნის მოცულობას ნორმალურ საქონელზე.

შესწავლილ იქნა მოთხოვნის მრუდები, მოთხოვნის ელასტიკურობა და მოთხოვნის მრუდების ძვრების განმაპირობებელი ფაქტორები. მაგალითად, ნორმალურ საქონელზე, როცა ადგილი აქვს მომხმარებლის შემოსავლის გადიდებას, მოთხოვნის მრუდი ამ საქონელზე, ვთქვათ, კარაქზე, მარჯვნივ გადაადგილდება.

მოცემულ თავში ვაგრძელებთ მოთხოვნის მრუდების შესწავლას. ეს საშუალებას მოგვცემს გავიგოთ თუ რატომ და როგორ მიმდინარეობს მისი ძვრები, მოთხოვნის მრუდი რატომ არის ქვევით დახრილი.

6.1. მოთხოვნის ინდივიდუალური და საბაზრო მრუდები

ინდივიდუალური მომხმარებლები (ოჯახური მეურნეობები), როგორც ეკონომიკური აგენტები, თავიანთი შემოსავლის ხარჯვაზე გადაწყვეტილებას თავად იღებენ. ეს, თავის მხრივ, განსაზღვრავს მოთხოვნის მოცულობას შესაბამის საქონელსა და მომსახურებაზე. მაგრამ ფასს განსაზღვრავს არა ინდივიდუალური, არამედ მოთხოვნის საბაზრო მრუდები (მიწოდების მრუდებთან ერთად).

საბაზრო მოთხოვნის მრუდი წარმოგვიდგება როგორც ბაზარზე ყველა ინდივიდუალური მოთხოვნის მრუდის ჯამი. მაგალითად, თუ რომელიმე ნორმალურ საქონელზე ფასი 10 ლარია, მაშინ ნათიასთვის მოთხოვნის მოცულობა შეიძლება შეადგენდეს 22 ერთეულს, ხოლო სხვა მომხმარებლისთვის, ვთქვათ, კახაბერისთვის – 26 ერთეულს. ამრიგად, საბაზრო მოთხოვნის ერთობლივი მოცულობა დასახელებული ფასის პირობებში 48 ერთეულს უთანაბრდება.

მოთხოვნის კანონის მიხედვით, ფასის ზრდა განაპირობებს მოთხოვნის მოცულობის შემცირებას. მაგრამ ამ კანონის მოთხოვნა ყველა ბაზარზე სრულდება? ლოგიკურია, რომ თუ ყველა ინდივიდუალური მოთხოვნის მრუდი ქვევით დახრილია, ასევე ქვევით იქნება დახრილი საბაზრო მოთხოვნის მრუდი. ამის დასადასტურებლად ავაგოთ მოდელი, რომელიც აღწერს საბაზრო ეკონომიკაში ინდივიდუალური მომხმარებლის ქცევას.

6.2. კლებადი ზღვრული სარგებლიანობა და მოთხოვნის მრუდები

საქონლისა და მომსახურების მოხმარება დაკმაყოფილებისა და სიამოვნების უმნიშვნელოვანესი წყაროა. ქება, ტანსაცმელი ან მუსიკის მოსმენა მომხმარებელთა განსაზღვრული მოთხოვნილების დაკმაყოფილებას ემსახურება. ეკონომისტები დაკმაყოფილებისა და სიამოვნების აღსანიშნავად „სარგებლიანობის“ ცნებას იყენებენ. ამ ტერმინის გამოყენება დაკავშირებულია ინგლისელი ფილოსოფოსის და სოციოლოგის ჯ.ბენტამის (J.Bentam, 1748-1832) სახელთან. მისი აზრით, მაქსიმალურ ნეტარებას ნაკლებად გამოხატავდა ისეთი სიტყვები, როგორიცაა **დაკმაყოფილება, სიამოვნება** ან **ბედნიერება**. მის ნაცვლად მან შემოიღო ახალი ცნება – **„სარგებლიანობა“**. ამასთან დაკავშირებით ბენტამმა შექმნა კვაზირელიგიური მოძრაობა, რომელმაც მიიღო „უტილიტარიზმის“[1] სახელწოდება.

ჯ.ბენტამი დარწმუნებული იყო, რომ ყველა ადამიანის ქცევისთვის დამახასიათებელია ტკბობისა და ტანჯვის გამოთვლა. მისი აზრით, ბუნებამ კაცობრიობა დაუქვემდებარა ორი უმაღლესი მბრძანებლის – ტანჯვისა და დაკმაყოფილების მმართველობას, რომ მხოლოდ მათ შეუძლიათ განსაზღვრონ რა შეგვიძლია გავაკეთოთ და რა უნდა გავაკეთოთ. ისინი მართავენ ჩვენს საქმიანობას, ჩვენს საუბარს და ჩვენს ფიქრსაც კი[2]. ბენტამი ფიქრობდა, რომ დაკმაყოფილებისა და ტანჯვის გაანგარიშება **ყველაფრისადმი** გამოსადეგია და მხოლოდ ფულადი მოსაზრებით, განმეორებითი

[1] ინგლისური სიტყვიდან „utility“ – სარგებლიანობა.

[2] **Бентам И.** Избранные сочинения. СПБ, 1867, т.1, გვ.1.

არჩევანით, ნაკლებმნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებებით და ა.შ. არ შემოიფარგლება. თუმცა, მისი აზრით, ყველა ვნებიდან გამოთვლას ყველაზე უფრო ფულადი ინტერესის მოტივი ექვემდებარება.

თეორია. მომდევნო პერიოდში ბენტამისეულმა „სარგებლიანობის“ ტერმინმა თავისეული მისტიკურობა დაკარგა. მაგრამ ეკონომისტები კვლავ აგრძელებენ ამ ტერმინის გამოყენებას, რომლის საფუძველზე ჩამოყალიბდა **ზღვრული სარგებლიანობის თეორია**. ამ უკანასკნელთან საქონლის ფასეულობა გამოიყვანება მათი სარგებლიანობისა და იშვიათობის სუბიექტური შეფასებიდან. ამ სფეროში დიდი როლი შეასრულა ჰ.გოსენის (1818-1849) მიერ ჩამოყალიბებულმა „მოთხოვნის გაჯერების“ ფსიქოფიზიოლოგიურმა კანონებმა. მისი პირველი კანონის თანახმად, სარგებლიანობა დამოკიდებულია საქონლის რაოდენობაზე; ხოლო მეორე კანონი ცნობილია **„სარგებლიანობის გათანაბრების“** სახელწოდებით.

ჯევონსმა (W.S. Jevons, 1835-1882) მოგვცა **ზღვრული სარგებლიანობის კლებადობის** ცნების ფორმულირება. მისი მტკიცებით, უცვლელი მარაგის პირობებში, ორ ეკონომიკურ აგენტს (მომწოდებელი და მომხმარებელი) შორის ვაჭრობა მანამ გრძელდება, სანამ მიღწეული არ იქნება **წონასწორობის ფასი**. აქედან ჯევონსი ასკვნის, რომ გაცვლის პროცესში საქონელთა შორის ჩამოყალიბებული თანაფარდობა შესაბამისი საქონლების საბოლოო სარგებლიანობის უკუდამოკიდებულების ტოლია. ჯევონსის თეორიაში ძირითადი პოსტულატია ღირებულების წარმოშობა ზღვრული სარგებლიანობის გავლენით. სხვანაირად რომ ვთქვათ, საცვლელი ღირებულების მთავარი განმსაზღვრელი ფაქტორია არა წარმოების ხარჯი, როგორც კლასიკური სკოლის წარმომადგენლები ამტკიცებდნენ, არამედ მოთხოვნა. თუმცა, ჯევონსი აღიარებს, რომ ღირებულება თავის თავში ასახიერებს სარგებლიანობის უკანასკნელ საფეხურს, რომელზეც გავლენას ახდენს მიწოდების მასშტაბიც, ხოლო ეს უკანასკნელი დამოკიდებულია წარმოების ხარჯებზე. ეს იმას ნიშნავდა, რომ სუბიექტური მოსაზრება განმსაზღვრელ როლს ასრულებს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა მიწოდება ფიქსირებული, უცვლელი სიდიდეა. ამის გამო, ჯევონსის თეორია სტატიკურია და მხოლოდ მოკლევადიან პერიოდში გამოდგება. გრძელვადიან პერიოდში კი, როცა მიწოდება იცვლება, წარმოების ხარჯი გარდაიქმნება ღირებულების დამოუკიდებელ ელემენტად.

სარგებლიანობის ჯევონსისეული გაგება დაფუძნებულია სიამოვნებისა და ტანჯვის ბენტამურ ფსიქოლოგიურ თეორიაზე. ჯევონსის აზრით, სიამოვნებას ორი განზომილება აქვს: ინტენსიურობა და ხანგრძლივობა. მასთან წმინდა სიამოვნება განისაზღვრებოდა მთლიანი სიამოვნებისა და მთლიანი ტანჯვის სხვაობით. დროის კვალობაზე სიამოვნება მცირდება, რომლის გადიდება ახალი საქონლის მიწოდებაზეა დამოკიდებული.

ჯევონსმა მაქსიმალურად გამოიყენა სიამოვნების და ტანჯვის გაზომვის ბენტამისეული კონცეფცია. მაგრამ მან უარყო მათი გაზომვის პრაქტიკული შესაძლებლობა გაზომვის ერთეულების უქონლობის გამო. ეს იმას ნიშნავდა, რომ სიამოვნება თუ ტანჯვა, უკეთეს შემთხვევაში, შეიძლება მხოლოდ **ინტროსპექციური**[1] გზით გამოვლინდეს. იგი უნდა გავითვალისწინოთ ადამიანისეული ქცევის ერთ-ერთ ელემენტად, მაგრამ რეალური **ეკონომიკური ადამიანი** არ ითვლება რაციონალურ სუბიექტად, მისი ქცევა ხშირად შემთხვევითი მსჯელობით (რომელიც დაფუძნებულია წინათგრძნობასა და უცნობ ფაქტორებზე) ხასიათდება.

სარგებლიანობა, რომელიც მოხმარებული საქონლის მიმართ მომხმარებლის დამოკიდებულებით განისაზღვრება, შემცირების ტენდენციით ვლინდება, ისევე როგორც საქონლის რაოდენობის გადიდების კვალობაზე სიამოვნება მცირდება.

გოსენ-ჯევონსის შეხედულება სარგებლიანობის შესახებ განავითარეს ეგრეთ წოდებული „ავსტრიული სკოლის“ წარმომადგენლებმა (კ.მენგერი, ე.ბემ-ბავერკი, ფ.ვიზერი, ...). ამ სკოლას ხშირად „ფსიქოლოგიურს“, ან „ზღვრული სარგებლიანობის“ სკოლასაც უწოდებენ.

კ.მენგერი (1840-1921) ზღვრული სარგებლიანობის პრინციპის შემმუშავებლად არისტოტელეს თვლის, რომელმაც

[1] **ინტროსპექცია** (ლათ. introspectar – შიგნით შეხედვა) – ფსიქ. თვითდაკვირვება; ფსიქოლოგიური პროცესების (ცნობიერება, აზროვნება) შესწავლა საკუთარი შეგნების სუბიექტური დაკვირვების საფუძველზე.

განაცხადა: „ცხოვრება არის მოხმარება და არა წარმოება“[1]. კ.მენგერმა ღირებულების კლასიკურ (შრომით) თეორიას დაუპირისპირა სუბიექტურ-ფსიქოლოგიური თეორია, რომლის მიხედვით ღირებულება დოვლათის სარგებლიანობის ხარისხით განისაზღვრება. მენგერის აზრით, დოვლათის ცვლილების კვალობაზე იცვლება მოთხოვნილების დაკმაყოფილების ხარისხი, მაშასადამე, იცვლება დოვლათის ღირებულებაც. ფაქტობრივად, ეს შეხედულება **ფ.ვიზერმაც** (1851-1926) გაიზიარა. მისი მტკიცებით, ჭარბ დოვლათს ღირებულება არ გააჩნია. ვიზერი პირველია, რომელმაც დანახარჯი ჩათვალა სარგებლიანობის მსხვერპლად. ამჟამად ეს კონცეფცია ცნობილია **„ალტერნატიული შესაძლებლობის დანახარჯად“** (როგორც **ვიზერის კანონი**). მისი მტკიცებით, წარმოებული დოვლათის ღირებულება განისაზღვრება პროდუქტის უკანასკნელი დოვლათის ღირებულებით (წარმოების ფაქტორების კომპლექსში). ვიზერი თვლიდა, რომ დოვლათის მოხმარების პროცესში მოთხოვნილება უნდა განლაგდეს გოსენის სარგებლიანობის კლებადობის კანონის შესაბამისად. ასევე **ბემ-ბავერკი** (1851-1914) თვლიდა, რომ „ფასეულობის წარმოქმნის ამოსავალი პუნქტია მზა პროდუქციის სუბიექტური შეფასება“[2]. ეს მოსაზრება დაფუძნებული იყო „რობინზონადის მეთოდზე“, რომლის მიხედვით, დოვლათის რაც უფრო ბევრი ერთეულია ინდივიდის საკუთრებაში, მით უფრო დაბალია ბოლო ერთეულების სარგებლიანობა.

ზღვრული სარგებლიანობის თეორიაში დოვლათის სარგებლიანობა როგორც ფასეულობის საბოლოო წყარო, განიხილება რაღაც სრულყოფილ ფსიქოლოგიურ კატეგორიად. იგი, ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში განისაზღვრება გაცვლაში მონაწილეების მოთხოვნილების იერარქიით, ამ მოთხოვნილების დაკმაყოფილების ხარისხით და სხვა ფაქტორებით. ამ თეორიის ბევრ წარმომადგენელს ეჭვი არ ეპარება სარგებლიანობის ზუსტი გაზომვის შესაძლებლობაში (მაგალითად, ინტროსპექციაზე დაფუძნებული სუბიექტური შეგრძნების დახმარებით – რედ.). მათი თეორიული აგება

[1] **Аристотель О.** Политика, Античный способ производства в источниках. Л., 1933, გვ. 558.

[2] **Бем-Баверк.** Основы теорий ценности хозяйственных благ. М., 1929, გვ. 190.

ვარაუდობს ფასეულობის ამ სიდიდეების მათემატიკური აღწერის შესაძლებლობას.

ზღვრული სარგებლიანობის თეორიის ფუძემდებელთა შრომებში ხაზგასმულია სარგებლიანობის ფუნქციის კლებადობის ხასიათი. ამასთან, რიგ შემთხვევებში **„კლებადი სარგებლიანობის კანონი“** მიჩნეულია მოქმედების უნივერსალურ სფეროდ. ვიზერი ამ კანონს ავრცელებდა ადამიანისეული ემოციის ყველა გამოვლინებაზე („შიმშილიდან სიყვარულამდე“). ფასწარმოქმნის თეორიულ სქემებში კლებადი სარგებლიანობის კანონი წარმოადგენდა საბაზრო წონასწორობის უზრუნველყოფის პირობას.

ზღვრული სარგებლიანობის თეორია განავითარა იტალიელმა ეკონომისტმა **ვ.პარეტომ** (1848-1923). მისი მტკიცებით, სარგებლიანობა არა მხოლოდ მოცემული, არამედ ყველა სხვა საქონლის რაოდენობაზეა დამოკიდებული. მან მის საფუძველზე მოთხოვნის თეორიაში შეიტანა შენაცვლების და კომპლექსურობის მომენტები.

ზღვრული სარგებლიანობის თეორიის შემდგომი განვითარების მსვლელობაში ორი მიმართულება ჩამოყალიბდა. მათ შეინარჩუნეს ძირითადი თეორიული პრინციპებისადმი ერთგულება, მაგრამ განსხვავდებიან სარგებლიანობის გაზომვის პრობლემასთან დაკავშირებით. პირველი მიმართულება ცნობილია **კარდინალისტების** სახელწოდებით. მათგან გამოირჩევა „თამაშთა თეორიის“ ავტორები ჯ.ნეიმანი და ო.მორგენშტერნი, „მათემატიკური ეკონომიკის“ ავტორი რ.ალენი და სხვ. კარდინალისტები გვთავაზობენ სარგებლიანობის აბსოლუტური სიდიდის გაზომვის ხელოვნურ სამუალებებს. ალენის აზრით, ნივთის სარგებლიანობა შეიძლება მათემატიკური სიზუსტით გაიზომოს. მეორე მიმართულებას **ორდინალისტები** ასახიერებენ (ჯ.ჰიკსი, პ.სამუელსონი, ...). ისინი აღიარებენ სარგებლიანობის გაზომვის შეუძლებლობას და თეორიული მსჯელობის ამოსავალ პუნქტად მიიჩნევენ მომხმარებლის მჯობინებას, რაც მათ ეხმარებათ ააგონ სარგებლობის რიგობრივი ფუნქცია.

6.2.1. ბიუჯეტური შეზღუდვა

მომხმარებლის არჩევანის ვარიანტების დიაპაზონი დამოკიდებულია მის ფიქსირებულ ბიუჯეტზე (შემოსავალზე) და

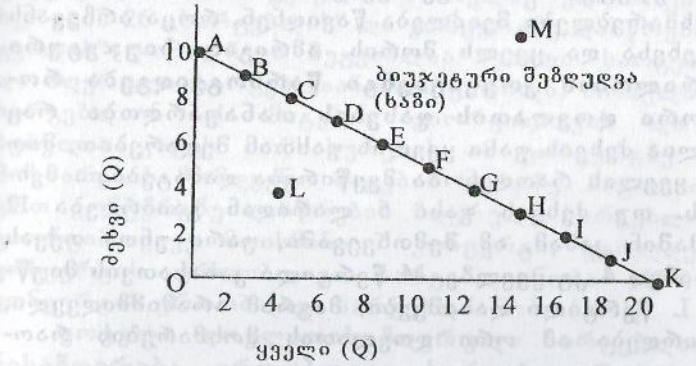
სამომხმარებლო ფასზე. დავუშვათ, რომ კახას ბიუჯეტი კვებაზე თვიურად 60 ლარია, 1 კგ ძეხვის ფასია 6 ლარი, ხოლო 1 კგ ყველის – 3 ლარი. თუ კახა 60 ლარს მთლიანად ძეხვზე დახარჯავდა, იგი შეიძენდა 10 კგ ძეხვს ან ამ ფულით იგი იყიდდა 20 კგ ყველს. შესაძლებელია სხვა კომბინაციაც. მაგალითად, 30 ლარი დაეხარჯა 5 კგ ძეხვის, ხოლო მეორე 30 ლარი – 10 კგ ყველის შესაძენად და ა.შ. მხედველობაში უნდა მივიღოთ ის გარემოება, რომ კახას მხოლოდ 60 ლარის დახარჯვა შეუძლია ძეხვის ან ყველის საყიდლად. შესაბამისად, კახას შემოსავალი და ფასი ძეხვსა და ყველზე აყალიბებს მის ბიუჯეტურ შეზღუდვას. ამრიგად, **ბიუჯეტური შეზღუდვა განაპირობებს დოვლათის ისეთი კომბინაციის შერჩევას, რომლის ყიდვა მომხმარებელს თავისი შემოსავლით შეუძლია** (იხ. ცხრ. 6.1).

ცხრ. 6.1. მომხმარებლისთვის დასაშვები წყვილი სამომხმარებლო დოვლათის ალტერნატივები

ძეხვი		ყველი		მთლიანი დანახარჯი (2+4)
1	2	3	4	
რაოდენობა Q	დანახარჯი 6 ლ×Q	რაოდენობა Q_1	დანახარჯი 3 ლ×Q_1	
0	0	20	60	60
5	30	10	30	60
6	36	8	24	60
10	60	0	0	60

6.1 ცხრილში ნაჩვენებია დოვლათის ზოგიერთი შესაძლებელი კომბინაცია, რომლის ყიდვა კახას შეუძლია მის განკარგულებაში არსებული შემოსავლით. 6.1 ცხრილის თითოეული სტრიქონი უჩვენებს ორი დოვლათის – ძეხვისა და ყველის შესაძლებელ კომბინაციას, რომელსაც ეკონომისტები **სამომხმარებლო წყვილს** უწოდებენ. თუ კახა მის განკარგულებაში არსებულ ფულს (60 ლარი) მთლიანად ძეხვის შეძენაზე დახარჯავს, მაშინ იგი ვერც ერთხელ ვერ ისარგებლებს კარაქით (A) და პირიქით: თუ აღნიშნული თანხა მთლიანად მოხმარდება კარაქის შეძენას, მაშინ კახა ვერც ერთხელ ვერ ისიამოვნებს ძეხვით (K). შეიძლება სხვა კომბინაციის შერჩევაც (იხ. ნახ. 6.1)

ნახ. 6.1. მომხმარებლის ბიუჯეტური შეზღუდვა



ცხრილი 6.1 და ნახაზი 6.1 მიუთითებენ იმ **კომპრომისზე**, რომელზეც უნდა წავიდეს კახა ძეხვსა და ყველს შორის სამომხმარებლო არჩევანის შემთხვევაში. რაც უფრო ხშირად მოიწადინებს იგი ძეხვის ყიდვას, მით უფრო ნაკლები იქნება შესაძენი ყველის რაოდენობა. კომპრომისების წარმოშობის მიზეზია რესურსების ბიუჯეტური შეზღუდვა; ჩვენს მაგალითში შეზღუდვა წარმოიშობა კახას შეზღუდული შემოსავლის გამო. რამდენადაც ადგილი აქვს კომპრომისს, კახა აწყდება არჩევანის პრობლემას. აქ ერთი დამატებითი კგ ძეხვის ალტერნატიული ღირებულება უტოლდება ორი კგ ყველის ღირებულებას.

ბიუჯეტური შეზღუდვის გრაფიკულ წარმოსახვას ხშირად ბიუჯეტურ ხაზებს უწოდებენ (იხ. ნახ. 6.1). **ბიუჯეტური ხაზი უჩვენებს დოვლათის კომბინაციის მაქსიმალურ რიცხვს**, რომელიც მომხმარებელს შეუძლია შეიძინოს მოცემული შემოსავლისა და ფასების პირობებში.

ბიუჯეტური ხაზის მდებარეობას ღერძზე ორი წერტილი (A და K) განსაზღვრავს. A წერტილი აჩვენებს ძეხვის მაქსიმალურ რაოდენობას, რომლის ყიდვა კახას თავისი ბიუჯეტიდან გამომდინარე (10 კგ ძეხვი) შეუძლია. მეორე ექსტრემუმი იმყოფება K წერტილში, რომლის დროსაც მთლიანი შემოსავალი (60 ლარი) 20 კგ ყველზე იხარჯება. ამ ორი წერტილის შეერთებით აიგება **ბიუჯეტური ხაზი**. A და K წერტილებს შორის არსებული სხვა წერტილები (B, C, D,

...) აღწერენ ძეხვსა და ყველს შორის ალტერნატიულ კომბინაციებს. ბიუჯეტური ხაზი გვიჩვენებს კომპრომისებს, რომელზეც მომხმარებლები შეიძლება წავიდნენ, როცა არჩევანს აკეთებენ ძეხვსა და ყველს შორის. ამრიგად, **ბიუჯეტური ხაზის დახრილობის კოეფიციენტი წარმოგვიდგება როგორც ამ ორი დოვლათის ფასების თანაფარდობა**. რაც უფრო მაღალია ძეხვის ფასი ყველის ფასთან შედარებით, მით უფრო მეტი ყველის რაოდენობა შეეწირება დამატებითი ძეხვის შეძენას. თუ ძეხვის ფასი 6 ლარიდან გაიზრდება 12 ლარამდე, მაშინ კახამ, ამ შემთხვევაში, უარი უნდა თქვას არა ორ, არამედ 4 კგ ყველზე. M წერტილი კახასათვის მიუწვდომელია, L წერტილი დასაშვები, მაგრამ არამიმზიდველი, რადგან მცირდება ამ ორი დოვლათის მოხმარების რაოდენობა.

თუ ძეხვის რაოდენობას აღვნიშნავთ Q-თი, ხოლო ყველის რაოდენობას Q_1-ით, მაშინ მაშინ ბიუჯეტური ხაზის განტოლება შეიძლება ასე ჩავწეროთ:

$$6Q + 3Q_1 = 2Q + 1Q = 60$$

ეს განტოლება იმაზე მიუთითებს, რომ ნაყიდი ძეხვის რაოდენობა გამრავლებული ძეხვის ფასზე პლუს ნაყიდი ყველის რაოდენობა გამრავლებული მის ფასზე უნდა უტოლდებოდეს მთლიანად დახარჯულ მომხმარებლის ბიუჯეტს. უფრო ზოგადი სახით x და y საქონლისათვის ბიუჯეტური ხაზის განტოლება, თუ P_x არის x საქონლის ფასი, P_y – y საქონლის ფასი, ხოლო B – სამომხმარებლო ბიუჯეტის მთლიანი სიდიდე, განტოლება ასეთ სახეს მიიღებს

$$P_x x + P_y y = B.$$

ბიუჯეტური ხაზის დახრილობა უდრის Px:Py. ჩვენს მიერ მოყვანილ მაგალითში (იხ. ცხრ. 6.1), სადაც 1 კგ ძეხვის ფასია 6 ლარი, ხოლო 1 კგ ყველის ფასი 3 ლარი, ბიუჯეტური ხაზის დახრილობა კი მინუს ორია.

6.2.2. ზღვრული სარგებლიანობა და მოთხოვნა

სარგებლიანობა, რომელსაც გიორგი იღებს რომელიმე სამომხმარებლო წყვილიდან, წარმოგვიდგება როგორც ორი სიდიდის ჯამი: სარგებლიანობა, რომელსაც იგი იღებს კაფეს მომსახურების მოხმარებიდან და სარგებლიანობა, რომელსაც იგი იღებს კონცერტის მოსმენიდან. ამრიგად, როცა გიორგი

კვირაში ორჯერ კმაყოფილდება კაფეს მომსახურებით და 5-ჯერ ესწრება კონცერტს, მაშინ მისი „სარგებლობმეტრი“ უჩვენებს 124 „სარგებელს“, რომელიც უდრის კაფეს მომსახურების 26 „სარგებლის“ და კონცერტზე დასწრების 98 „სარგებლის“ ჯამს. ჩვენ შეგვიძლია ავაგოთ სარგებლიანობისა და ზღვრული სარგებლიანობის ცხრილი, რომელიც უჩვენებს სარგებლიანობის მატებას გიორგისათვის და განპირობებულია კაფეს მომსახურების ან კონცერტზე დასწრების მოხმარების მომდევნო მატების ხარჯზე. მაგალითად, კიდევ ერთ კონცერტზე დასწრების ზღვრული სარგებლიანობა, თუ გიორგიმ უკვე მოისმინა 7 კონცერტი, უტოლდება 11-ს [8 კონცერტის ერთობლივი სარგებლიანობა (134) მინუს 7 კონცერტის ერთობლივი სარგებლიანობა (123)].

ყოველი დოვლათის ზღვრული სარგებლიანობა განისაზღვრება ერთობლივი სარგებლიანობის ნამატით, რომელიც მიღებულია მოცემული დოვლათის დამატებითი (მომდევნო) ერთეულის მოხმარების წყალობით.

ნახაზზე ნაჩვენებია გიორგის მიერ კაფეს მომსახურებიდან მიღებული ერთობლივი სარგებლიანობა, ხოლო მეორე ნახაზზე – შესაბამისი ზღვრული სარგებლიანობა. რაც უფრო მეტ საკაფე მომსახურებას მიიღებს გიორგი, მით უფრო მეტი იქნება მისი ერთობლივი სარგებლიანობის სიდიდე. ამიტომ მრუდი პირველ ნახაზზე ზრდადია. კვირაში კაფეში ერთხელ დასწრებით იგი ღებულობს 14 „სარგებელს“. ეს იმას ნიშნავს, რომ პირველი კაფეს მომსახურების ზღვრული სარგებლიანობა 14 „სარგებელს“ უტოლდება. მაგრამ ყოველი მომდევნო კაფეს მომსახურების ზღვრული სარგებლიანობა წინასთან შედარებით ნაკლებია. ამის გამო ზღვრული სარგებლიანობის მრუდი კლებადია. მაგალითად, თუ გიორგიმ 7-ჯერ ისარგებლა კაფეს მომსახურებით, მაშინ მერვე მომსახურების ზღვრული სარგებლიანობა მხოლოდ 4 „უტილი“ იქნება, მაშინ როცა პირველი მომსახურება 14 „უტილი“ იყო. ეს იმაზე მიუთითებს, რომ გიორგისათვის კაფეს ყოველი დამატებითი მომსახურება ნაკლებ „უტილებში“ გამოისახება ანუ მისთვის საკაფე მომსახურების ზღვრული სარგებლიანობა კლებადია. ამრიგად, **მომხმარებელი დოვლათიდან იღებს კლებად ზღვრულ სარგებლიანობას, თუ ამ დოვლათის ყოველი მომდევნო ერთეულის მოხმარება ერთობლივ სარგებლი-**

ანობას, წინა პერიოდთან შედარებით, უფრო ნაკლებს ამატებს.

გრაფიკულად კლებადი ზღვრული სარგებლიანობა აისახება ერთობლივი სარგებლიანობის მრუდის საკუთხო კოეფიციენტის მნიშვნელობის შემცირებისა და ზღვრული სარგებლიანობის მრუდის უარყოფითი კუთხოვანი კოეფიციენტის მეშვეობით.

კაფეს მომსახურებისა და კონცერტზე დასწრების რომელი თანაფარდობა იქნებოდა გიორგისთვის ოპტიმალური ანუ სარგებლიანობის მაქსიმიზაციის გამომხატველი? ამ მიზნით, მან უნდა შეარჩიოს დასაშვები სამომხმარებლო წყვილი და თავისთავს შეკითხოს რომელიმე დოვლათის შემცირებით თუ გადიდებით მისთვის გაიზრდება ერთობლივი სარგებლიანობა. თუ ამ თანაფარდობის დარღვევით სარგებლიანობის სიდიდე გაიზრდება, მაშინ გიორგიმ შესაბამისად უნდა გაზარდოს საკაფე მომსახურება და შეამციროს კონცერტზე დასწრება ან პირიქით. შესაძლებელია არსებული თანაფარდობის დარღვევით სარგებლიანობის სიდიდე შემცირდეს. ამ შემთხვევაში გიორგის უკვე მიუღწევია თავისი სარგებლიანობის მაქსიმუმისათვის და მან თავისი მოთხოვნები უცვლელი უნდა დატოვოს. ასეთი მიდგომა წარმოგვიდგება როგორც ზღვრული ანალიზის გამოყენება და იგი ცნობილია **ზღვრული ანალიზის კონცეფციის სახელწოდებით.**

მომხმარებელი სარგებლიანობის მაქსიმიზაციას აღწევს ისეთი სამომხმარებლო ნაკრების არჩევის გზით, რომელიც აკმაყოფილებს ბიუჯეტურ შეზღუდვას და რომლის დროსაც ფასის მიმართ ზღვრული სარგებლიანობის დამოკიდებულება ყველა დოვლათისათვის ერთნაირია.

ზღვრული სარგებლიანობის (ზს) შეფარდება ფასთან (p) აჩვენებს ზღვრული სარგებლიანობის სიდიდეს ერთ ლართან გაანგარიშებაში. მაგალითად, თუ გიორგი უკვე დაესწრო ორ კონცერტს, მაშინ კიდევ ერთ კონცერტზე დასწრების სარგებლიანობა 18 ერთეულს უტოლდება. მაგრამ რამდენადაც ყოველ კონცერტზე დასწრება 2 ლარი ჯდება, მაშინ ზღვრული სარგებლიანობა ერთ ლარზე გაანგარიშებით მხოლოდ 9 (18:2) ერთეულს შეადგენს.

ახლა დავუშვათ, რომ ორჯერ გაიზარდა როგორც გიორგის შემოსავალი, ასევე კონცერტზე დასწრების ფასი. შეიცვლება თუ არა ამ შემთხვევაში გიორგის დანახარჯის მოდელი? აქ პასუხი ცალსახაა: დანახარჯის მოდელი აბსოლუტურად არ შეიცვლება. აქედან შეიძლება ასეთი დასკვნის გაკეთება: ბიუჯეტური შეზღუდვიდან გამომდინარე, რომ **მივაღწიოთ ერთობლივი სარგებლიანობის მაქსიმიზაციას, აუცილებელია ყოველი წყვილის ზღვრული სარგებლიანობის შეფარდება უტოლდებოდეს მათი ფასების შეფარდებას.** ამ დასკვნიდან გამომდინარეობს შემდეგი ზოგადი პრინციპი: **ერთნაირი პროპორციით ყველა შემოსავლის და ფასის ცვლილება უცვლელად ტოვებს სამომხმარებლო მოთხოვნას ყველა დოვლათზე.** ეს იმას ნიშნავს, რომ ეკონომიკური გაგებით სამომხმარებლო გადაწყვეტილების მისაღებად მხოლოდ **შედარებით** ფასებსა და **რეალურ** შემოსავალს აქვს მნიშვნელობა.

6.3. სარგებლიანობა და ქცევა

6.3.1. გაზომვადი სარგებლიანობა და მჯობინების გამოვლინება

სინამდვილეში არ არსებობს ჩვენს მიერ განხილული სარგებლიანობის ფუნქციის შესაბამისი ადამიანისეული ბედნიერება, ასევე არც ერთობლივი და არც ზღვრული სარგებლიანობა დაკვირვებას არ ექვემდებარება. ჩვენ შეიძლება მხოლოდ თვალი ვადევნოთ გიორგის ქცევას, კერძოდ, როგორ იცვლება მისი დანახარჯი შემოსავლისა და ფასის ცვლილების შემთხვევაში. ერთობლივი სარგებლიანობის გაორკეცება ასევე გამოიწვევდა ზღვრული სარგებლიანობის ყველა აღნიშნული მნიშვნელობის გაორკეცებას. ეს კი არავითარ შემთხვევაში არ შეცვლიდა გიორგის ქცევას. ამრიგად, ჩვენ ვერასდროს გავიგებთ, როცა თვალყურს ვადევნებთ მომხმარებლის ქცევას, ერთობლივი და ზღვრული სარგებლიანობის რაოდენობრივ მნიშვნელობას.

დაკვირვება კონკრეტულ მომხმარებელზე ინფორმაციას იძლევა მის გემოვნებაზე, კერძოდ, რომელ სამომხმარებლო წყვილს ანიჭებს იგი უპირატესობას (მჯობინებას). აქედან გამომდინარეობს, რომ ინფორმაცია სამომხმარებლო გემოვ-

ნებაზე სრულიად საკმარისია სამომხმარებლო ქცევის მოდელის ასაგებად. აქ საქმე გვაქვს **მჯობინების გამოვლინებაზე** აგებულ სამომხმარებლო თეორიაზე. ეს თეორია XX საუკუნის 30-იან წლებში პირველად დაამუშავა **პოლ სამუელსონმა**. მჯობინების საფუძველზე დაფუძნებული სამომხმარებლო ქცევის თეორია აგებულია იმ ვარაუდზე, რომ მომხმარებლები ახორციელებენ **დაუპირისპირებელ** არჩევანს იმ დოვლათიდან, რომლის ყიდვა მათ შეუძლიათ. მაგალითად, დავუშვათ, რომ მომხმარებელმა აირჩია A ნაკრები, თუმცა მის ნაცვლად მას შეუძლია B ნაკრების ყიდვა. ამრიგად, ის A-ს ამჯობინებს B ნაკრებს. ახლა დავუშვათ, რომ მოგვიანებით ისე შეიცვალა ფასები და შემოსავალი, რომ მას უკვე არ შეუძლია A ნაკრების შეძენა. ამ შემთხვევაში იგი B-ს აირჩევს, თუმცა, მის ნაცვლად C ნაკრების ყიდვა შეეძლო, ანუ C ნაკრებთან შედარებით B ნაკრებს მიეცა უპირატესობა. ეს იმაზე მიუთითებს, რომ მომხმარებელი თანამიმდევარია თავის არჩევანში (მისი ქცევა არაწინააღმდეგობრივია), იგი არავითარ შემთხვევაში C-ს არ აირჩევს, თუ მას შეუძლია A და B-ს არჩევა. თუ იგი ასე მოიქცეოდა, მაშინ იგი იმოქმედებდა თავისი მჯობინების წინააღმდეგ. საერთოდ, დაუპირისპირებლობა აღნიშნავს, რომ სამომხმარებლო გადაწყვეტილებები დროში მყარია. გამოვლინებული მჯობინების თეორია გვიჩვენებს, რომ ყოველი მომხმარებელი, რომელიც ამ აზრით თანამიმდევარია, ისე იქცევა, თითქოს მან მოახდინა სარგებლიანობის მაქსიმიზაცია.

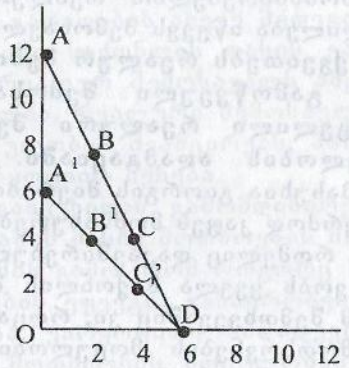
ხშირად ცდილობენ შეადარონ სხვადასხვა ადამიანის მიერ მიღებული სარგებლიანობა ანუ მათი ბედნიერება. მათ შეუძლიათ თქვან, რომ „კახა უფრო ბედნიერია, ვიდრე დათო“. მსგავსი სახის შედარება ძნელად გასატარებელია, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ გაიზომებოდა ინდივიდუალური ღირებულება კახასთვის და დათოსთვის, რამდენადაც კახას სარგებლიანობის ერთეულები („უტილი“) შესაძლებელია არ ემთხვეოდეს დათოს სარგებლიანობის ერთეულებს. მაგრამ რამდენადაც არ არსებობს თითოეული მათგანისთვის სარგებლიანობის გაზომვის საშუალება, ამდენად მათი ბედნიერება არ შეიძლება შედარდეს, ყოველ შემთხვევაში, მეცნიერულ საფუძველზე.

6.3.2. ფასის ცვლილების შედეგი: შემოსავლის ეფექტი და შენაცვლების ეფექტი

შეიძლება თუ არა დავამტკიცოთ, რომ მოთხოვნის ინდივიდუალური მრუდები კლებადი უნდა იყოს? პასუხი უნდა იყოს უარყოფითი. თეორია უშვებს მოთხოვნის მრუდების არსებობის ინტეგრირებულ შესაძლებლობას, რომელიც განსაზღვრულ პირობებში მრდადია, მაგრამ მოთხოვნის კანონიდან მსგავსი სახის გამონაკლისი პრაქტიკაში ჯერ არ გამოვლენილა.

დავიწყოთ ფასის გადიდებით კაფეს მომსახურებაზე. ნახაზი 6.2 აჩვენებს, რომ კაფეს მომსახურების ფასის გადიდება 1 ლარიდან 2 ლარამდე მოქმედებს გიორგის ბიუჯეტზე. ახლა მას შეუძლია ნაცვლად 12-ჯერ კაფეს მომსახურებისა, ეს მხოლოდ 6-ჯერ შეძლოს. მისი მოხმარება უკვე არ შეესაბამება R წერტილს, ბიუჯეტური შეზღუდვა ABCD მდგომარეობიდან გადაადგილდება $A^1B^1C^1D^1$ მდგომარეობაში.

ნახ. 6.2. ფასის გადიდების გავლენა ბიუჯეტურ შეზღუდვაზე



თუ გიორგი გააგრძელებს კვირაში 4-ჯერ კონცერტზე დასწრებას, მას შეუძლია კვირაში კაფეს მომსახურების მხოლოდ 2-ჯერ დაკმაყოფილება, რაც შეესაბამება C^1 წერტილს, ხოლო თუ იგი გააგრძელებს კვირაში კაფეში 4-ჯერ შესვლას, მას შეუძლია მხოლოდ ორ კონცერტზე დასწრება, რაც შეესაბამება B^1 წერტილს. ამრიგად, კაფეს მომსახურების

ფასის გადიდება ამცირებს კაფეში შესვლის მაქსიმალურად შესაძლებელ რაოდენობას, ხოლო კონცერტზე დასწრების მაქსიმალურად შესაძლებელი რიცხვი უცვლელი რჩება D წერტილში.

სინამდვილეში, თუ შევადარებთ ყველა დასაშვებ სამომხმარებლო წყვილის ერთობლივ სარგებლიანობას, მაშინ შეიძლება ვაჩვენოთ, რომ გიორგი შეამცირებს კაფეში შესვლას კვირაში ერთამდე. ამ შემთხვევაში გიორგი უფრო ნაკლებად შედის კაფეში, როცა მისი ფასი მატულობს. შესაბამისად, კაფეზე მისი მოთხოვნის მრუდი კლებადია და, ამრიგად, აკმაყოფილებს მოთხოვნის კანონს.

კაფეს მომსახურების გაძვირება დაკავშირებულია ეფექტის ორი კომპონენტის წარმოშობასთან. პირველი ეფექტი, რომელიც დაკავშირებულია კაფეს მომსახურების ფასის ზრდასთან, იმაში მდგომარეობს, რომ გიორგის არ შეუძლია იმის ყიდვა, რომელსაც იგი შეჩვეულია. ახლა მისთვის C წერტილი უკვე აღარ წარმოადგენს დასაშვებს ფასების უცვლელობის პირობებში, ასევე შემოსავლის შემცირებისას, იგი აგრეთვე ვერ მოახერხებდა ადრინდელი ნაკრების შენარჩუნებას. ეკონომისტები ამბობენ, რომ ფასის გადიდებით მცირდება მომხმარებელთა რეალური შემოსავალი. ამრიგად, ფასის ცვლილება იწვევს შემოსავლის ეფექტს.

ფასის ზრდა აქვეითებს რეალურ შემოსავალს; ფასების ცვლილებით გამოწვეული შემოსავლის ეფექტი მდგომარეობს შეცვლილი რეალური შემოსავლისადმი მოთხოვნის მოცულობის ადაპტაციაში. ყიდვითუნარიანობის შემცირების პასუხია გიორგის მიერ ზოგიერთი საქონლის მოხმარების, კერძოდ კაფეს მომსახურების შემცირება.

მეორე ეფექტი, რომელიც დაკავშირებულია ფასის გადიდებასთან მდგომარეობს ყველა საქონლის შედარებითი ფასის ცვლილებაში. იმ შემთხვევაშიც კი, როცა გიორგის შეუძლია ადრინდელი მოთხოვნების მოცულობის შენარჩუნება, ამას იგი არ მოისურვებდა. კაფეში შესვლა მისთვის კონცერტის ფასთან შედარებით გაძვირდა. მისი მღვრული სარგებლიანობა (იხ. ნახ. 6.2) ეცემა მისი ფასის ზრდის კვალობაზე. შესაბამისად, გიორგი შეეცდება კაფეს მომსახურების შემცირებას და მის ჩანაცვლებას კონცერტზე დასწრებით. ეს მეორე ეფექტი ანუ საქონელთა ფასის **შედარებითი** ცვლილების შედეგი ატარებს შენაცვლების ეფექტის სახელწოდებას.

ფასის ცვლილების შენაცვლების ეფექტი მდგომარეობს მოთხოვნის მოცულობის ადაპტაციაში შედარებითი ფასების ცვლილებების მიმართ.

როცა რომელიმე საქონლის ფასი მაღლდება, მომხმარებელი ცდილობს სხვა საქონლით მის შეცვლას. ასე რომ, შენაცვლების ეფექტი ფასების გადიდების პირობებში ყოველთვის მდგომარეობს მოთხოვნის მოცულობის შემცირებაში.

6.3.3. მოთხოვნის კანონი

შემოსავლისა და შენაცვლების ეფექტები ახლა შეიძლება გამოვიყენოთ იმის დასამტკიცებლად, თუ, ყოველ შემთხვევაში, თეორიაში, მოთხოვნის მრუდი აუცილებლად არაა კლებადი. თუ ფასების ცვლილებას შედეგად ექნებოდა მხოლოდ შენაცვლების ეფექტები, მაშინ ყველა მოთხოვნის მრუდი კლებადი იქნებოდა. როგორც კი რომელიმე კონკრეტული საქონელი სხვა საქონელთან შედარებით უფრო ძვირი გახდება, მაშინ მასზე მოთხოვნა შემცირდება. სხვა სიტყვებით, შენაცვლების ეფექტის ზემოქმედება მოთხოვნის მოცულობაზე, ფასების გადიდების გამო, ყოველთვის უარყოფითია. მაგრამ ფასების გადიდებას ასევე შედეგად აქვს შემოსავლის ეფექტი. რომელიმე საქონლის ფასის გადიდება თითოეული მომხმარებლის რეალურ შემოსავალს ამცირებს. თუ ეს ნორმალური საქონელია, რეალური შემოსავლის შემცირება მასზე მოთხოვნის მოცულობას შეამცირებს, მაშინ, ასევე, შემოსავლის ეფექტი უარყოფითი იქნება.

პირველი დასკვნიდან გამომდინარეობს: თუ საქონელი ნორმალურია, მაშინ მასზე მოთხოვნის მრუდი კლებადი უნდა იყოს. რატომ? იმის გამო, რომ როგორც შემოსავლის ეფექტი, ასევე შენაცვლების ეფექტი, განპირობებული ფასების ცვლილებით, აისახება უარყოფითი სიდიდეებით. უფრო მაღალი ფასი ამცირებს მოთხოვნის მოცულობას როგორც შემოსავლის ეფექტის, ასევე შენაცვლების ეფექტის მეშვეობით.

მოთხოვნის კანონი ყოველთვის სრულდება ნორმალური საქონლებისათვის. შემოსავლისა და შენაცვლების ეფექტები, განპირობებული ნორმალური საქონლის ფასების გადიდებით, ატარებენ უარყოფით ხასიათს, ასე რომ, ფასების გადიდებამ უნდა შეამციროს ნორმალურ

საქონელზე მოთხოვნის მოცულობა რაგინდარა მომხმარებლის მხრივ.

თუ ვივარაუდებთ იმას, რომ კონცერტი ნორმალური საქონელია, მაშინ მოთხოვნის მრუდს კონცერტზე ექნება უარყოფითი დახრა როგორც შემოსავლის ეფექტის, ასევე შენაცვლების ეფექტის და ასევე ერთობლივი ეფექტის მიმართ.

მაგრამ ყველა საქონელი როდია ნორმალური. ვივარაუდოთ, რომ კაფეში ვახშმობა დაბალი რიგის საქონელია ანუ, სხვა თანაბარ პირობებში, კაფეს მომსახურება იზრდება შემოსავლის შემცირებით. ამ შემთხვევაში რეალური შემოსავლის შემცირება გამოიწვევს კაფეს მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდას და შემოსავლის ეფექტის ზემოქმედება მოთხოვნის მოცულობაზე დადებითი იქნება კაფეს მომსახურებაზე ფასის გადიდების შედეგად. მაშინ, როცა შენაცვლების ეფექტი უარყოფითია, ერთობლივი ეფექტი კი კითხვის ქვეშ იმყოფება.

6.3.4. მომხმარებლის ნამატი

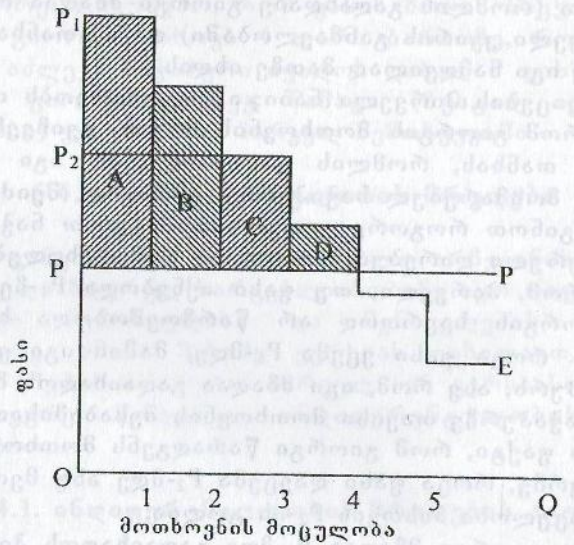
რომელიმე იმპორტული საქონლის, ვთქვათ, კვერცხის, იმპორტის შემცირება, გამოიწვევს მისი მიწოდების შემცირებას საქართველოს ბაზარზე. ეს გამოიწვევს კვერცხის გაძვირებას, რაც ხელსაყრელია კვერცხის ადგილობრივი მწარმოებლებისათვის, მაგრამ წამგებიანია მომხმარებლებისათვის. მწარმოებელთა მონაგები შეიძლება გაიზომოს ფულად ფორმაში (ლარებში) მისი მოგების ცვლილების მეშვეობით. მომხმარებელთა ზარალი ასევე შეიძლება ლარებში გაიზომოს. ეს ხორციელდება მომხმარებლისათვის ნამატის კონცეფციის გამოყენებით. თუ ამ სიდიდეებს გავითვლით ლარებში, შეიძლება მწარმოებელთა გამორჩენა შევადაროთ მომხმარებელთა წაგებას, რათა გავიგოთ, მთლიანობაში რამდენად ხელსაყრელი ან წამგებიანი იქნება საზოგადოებისათვის კვერცხის იმპორტის შეზღუდვა და ვიფიქროთ კვერცხის შიდამწარმოებლებისათვის დახმარების სხვა საშუალებები (მაგალითად, სუბსიდია) აღმოჩნდება უფრო ხელსაყრელი მომხმარებლებისათვის.

მოვიყვანოთ მომხმარებლის ნამატის ელემენტარული განსაზღვრა.

რაგინდარა საქონელთან დაკავშირებული მომხმარებლის ნამატი წარმოგვიდგება როგორც სხვაობა მაქსიმალურ თანხასა (რომელსაც მომხმარებელი გადაიხდიდა მოცემული საქონლის იმ რაოდენობაში, რომელზეც იგი თავის მოთხოვნას წარადგენს) და ფაქტობრივად დახარჯულ თანხას შორის.

ეს კონცეფცია უშუალოდ დაკავშირებულია მოთხოვნის სამომხმარებლო მრუდებთან და მას პრაქტიკულად სასარგებლოდ ხდის. ამის დასადასტურებლად დავუბრუნდეთ კაფეში ხაჭაპურის მოხმარების მაგალითებს (იხ. ნახაზი 6.3).

ნახ. 6.3. მომხმარებლის ნამატი



გიორგის მოთხოვნის მრუდი ხაჭაპურზე (D) აჩვენებს მოხმარების თითოეული დონისათვის მაქსიმალურ ფასს, რომელსაც იგი გადაიხდის ყოველ დამატებით ხაჭაპურზე. იგი მზადაა P_1 პირველ ხაჭაპურზე, მაგრამ P საბაზრო ფასის შემთხვევაში მან მხოლოდ P უნდა გადაიხადოს. ამრიგად, (P_1-P), რომელიც გამუქებულია (A), წარმოადგენს მის სამომხმარებლო ნამატს პირველი ხაჭაპურიდან. იგი მზად არის გადაიხადოს P_2-მდე თაეის მეორე ხაჭაპურში, მაგრამ უნდა გადაი-

ხადოს მხოლოდ P. ამრიგად, B ფართობი გიორგისათვის მეორე ხაჭაპურიდან მიღებული ნამატია და ა.შ. ყველა გამუქებული ფართობი წარმოადგენს გიორგისათვის სამომხმარებლო ნამატის ერთობლივ სიდიდეს P საბაზრო ფასის პირობებში.

ნახაზზე ნაჩვენებია გიორგის მოთხოვნა ხაჭაპურზე. მოხერხებულობისათვის მოთხოვნათა მრუდებს საფეხურები აქვთ, მაგრამ ეს არაა არსებითი. დავუშვათ, რომ ხაჭაპურის ფასი P_1 ლარია. აი საკვანძო შედეგი: მომხმარებლის ნამატი უტოლდება მოთხოვნის მრუდის ქვეშ არსებულ გამუქებულ ფართობს და PP ხაზის ზევითაა. ჩვენ შეგვიძლია ვაჩვენოთ, რომ ეს ფართობი შეესაბამება სხვაობას (ლარებში) მაქსიმალურ ფასსა (რომლის გადახდაზე გიორგი მზადაა ოთხ ხაჭაპურზე ყოველი კვირის განმავლობაში) და იმ თანხას შორის, რომელსაც იგი ნამდვილად მათზე იხდის.

დამტკიცების პირველი ნაბიჯი მდგომარეობს იმის დადგენაში, რომ გიორგის მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს **მაქსიმალურ** თანხას, რომლის გადასახდელად იგი თანახმაა თითოეულ მოხმარებულ ხაჭაპურზე. ამრიგად, შეიძლება იგი წარმოვიდგინოთ როგორც ყოველი დამატებით ნაჭამი ხაჭაპურის ზღვრული ღირებულება ფულად გამოსახულებაში. შევნიშნოთ, რომ, პირველი, თუ ფასი იქნებოდა P_1-ზე მაღალი, მაშინ გიორგის საერთოდ არ წარმოეშობოდა ხაჭაპურზე მოთხოვნა. როცა ფასი ეცემა P_1-მდე, მაშინ იგი ყიდულობს ერთ ხაჭაპურს, ასე რომ, იგი მზადაა გადაიხადოს ზუსტად P_1 პირველ ხაჭაპურზე თავისი მოთხოვნის შესაბამისად. ანალოგიურია ის ფაქტი, რომ გიორგი წარადგენს მოთხოვნას მეორე ხაჭაპურზე, როცა ფასი დაეცემა P_2-მდე ანუ მეორე ხაჭაპურის ფასეულობა მისთვის P_2-ის ტოლია.

თუმცა გიორგი მზადაა P_1-მდე გადაიხადოს პირველ ხაჭაპურში ყოველ კვირაში, ფაქტობრივად იგი იხდის მხოლოდ P-ს. ამრიგად, იგი ნამატს ღებულობს პირველი ხაჭაპურიდან (P_1-P) სიდიდით [სხვაობა მის ფასეულობას (თავისთვის) და მის ფასს შორის]. ეს ნაჩვენებია A გამუქებული ფართობით. ანალოგიურად, იგი ნამატს ღებულობს მეორე ხაჭაპურიდან (P_2-P), რომლის სიდიდე შეესაბამება B გამუქებულ ფართობს. თუ ასე გავაგრძელებთ მესამე და მეოთხე ხაჭაპურზე, იმ დასკვნამდე მივალთ, რომ **მთლიანი გამუქებული ფართობი (ABCD) წარმოგვიდგება ლარებში გამოსახული გიორგის სამომხმარებლო დანახარჯის სიდიდედ.**

მომხმარებლის ნამატის ცნება შეიძლება გამოვიყენოთ ფულად ფორმაში (ლარებში) ფასის ცვლილების ასახსნელად. დავუშვათ, რომ ეს ნამატი კვირაში 10 ლარს შეადგენს. ეს ნიშნავს, რომ გიორგი მზად არის გადაიხადოს 10 ლარამდე, რათა მოიპოვოს უფლება იყიდოს ხაჭაპური P_1 ფასში, იმის ნაცვლად, რომ საერთოდ უარი თქვას ხაჭაპურის მოხმარებაზე. ახლა განვიხილოთ ორი ალტერნატიული ცვლილება. პირველი, დავუშვათ, რომ ხაჭაპურის ფასი იზრდება P_2-მდე და გიორგის ნამატი მცირდება 4 ლარით (6 ლარამდე) კვირაში. მეორე, დავუშვათ, რომ ფასის ზრდის ნაცვლად მწარმოებელი გიორგის თხოვს 4 ლარს ბარათზე, რომელიც მას უფლებას აძლევს ხაჭაპური იყიდოს დაბალ P ფასში. ამ შემთხვევაში გიორგის იგივე ნამატი (ზუსტად იგივე სარგებლიანობა) ექნება, რაც პირველ შემთხვევაში.

6.4. ინდიფერენტულობის მრუდები

ჩვენ განვიხილეთ სამომხმარებლო არჩევანის ორი ვერსია: პირველი ზღვრულ სარგებლიანობაზე იყო დაფუძნებული, მეორე კი შემოსავლისა და შენაცვლების ეფექტების მოქმედებაზე. ახლა მესამე ვერსიას ვიხილავთ, რომლის შეჯერება (შეპირისპირება) პირველ ორ ვერსიასთან შესაძლებელია ეგრეთ წოდებული **ინდიფერენტულობის**[1] **მრუდის** გამოყენებით.

6.4.1. ინდიფერენტულობის მრუდების აგება

ტრივიალური კითხვაა – რას განიცდით, როცა მოიხმართ სხვადასხვა რაოდენობის ძეხვს და კარაქს? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა აღვილია, თუ გამოვიყენებთ „სარგებლომეტრს“. სამწუხაროდ თუ საბედნიეროდ ასეთი გამზომი არ არსებობს. ამიტომ თუ გვსურს გავიგოთ მომხმარებლის დამოკიდებულება ამ დოვლათის მიმართ, მას შევთავაზოთ ძეხვისა და კარაქის სხვადასხვა რაოდენობის კალათები

[1] **ინდიფერენტული** [ლათ. indifferens (indifferentis) – გულგრილი, განურჩეველი, ტოლფასი, უგულისხმიერო დამოკიდებულება.

(ერთდროულად ორი ცალი). ყოველი წყვილი კალათის შეთავაზებისას მომხმარებლის წინაშე დგას პრობლემა – რომელი კალათა აირჩიოს? A კალათი თუ B კალათი? პირველს მისცეს უპირატესობა თუ მეორეს? თუ მისთვის სულერთია რომელ კალათს აირჩევს? ამ პრობლემის მოხსნა მომხმარებელს უფრო გაუადვილდება, ვიდრე მას შეთავაზო გაიანგარიშოს თუ, მისი თვალსაზრისით, თითოეული კალათა სარგებლიანობის რამდენ პირობით ერთეულს შეიცავს.

ჩვენ შეიძლება მომხმარებელს შევთავაზოთ A კალათი, რომელშიც მოთავსებულია 4 კგ ძეხვი და 1.5 კგ კარაქი და B კალათი, რომელშიც მოთავსებულია 3 კგ ძეხვი და 2 კგ კარაქი. შესაძლებელია მომხმარებელმა A და B კალათი ტოლფასოვნად მიიჩნიოს. მომხმარებელი ამ სიტუაციაში შესაძლებელია თვლიდეს, რომ B კალათში 0.5 კგ-ით მეტი კარაქი იძლევა A კალათში არსებული 1 კგ ძეხვის კომპენსირებას. აქედან შეიძლება დავასკვნათ, რომ მოცემული მომხმარებლისთვის A და B კალათები მიეკუთვნებიან **ინდიფერენტულობის (ტოლფასის) ნაკრებს**. მასში იგულისხმება სამომხმარებლო არჩევანის ვარიანტების ნაკრები, რომელთაგან თითოეული ფლობს თანაბარ სარგებლიანობას და იძლევა დაკმაყოფილების ერთი და იმავე დონეს, რის გამოც არცერთ ვარიანტს არ აქვს სხვა ვარიანტის მიმართ უპირატესობა.

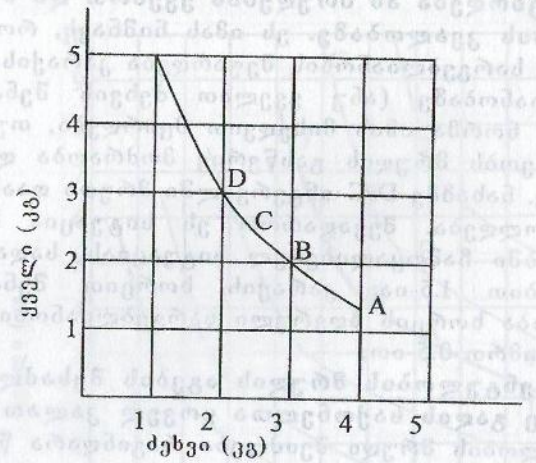
თუ ამ ექსპერიმენტს გავაგრძელებთ, დავინახავთ, რომ კიდევ ორი კალათი (C და D) აგრეთვე მიეკუთვნება ასეთივე ინდიფერენტულობის მრუდს (იხ. ცხრ. 6.2).

ცხრ. 6.2. ალტერნატიული, დასაშვები სამომხმარებლო წყვილი

კალათა	ძეხვი (კგ-ში)	კარაქი (კგ-ში)
A	4.0	1.5
B	3.0	2.0
C	2.5	2.5
D	2.0	3.5

ამ მონაცემების საფუძველზე შესაძლებელია გრაფიკის აგება. ჰორიზონტალურ ღერძზე განვალაგოთ ძეხვის რაოდენობა (კგ), ხოლო ვერტიკალურზე – ყველის რაოდენობა (კგ). თითოეული კალათა შეიძლება წერტილებად წარმოვადგინოთ ორ ღერძს შორის სივრცეზე. A-დან D კალათამდე არსებული წერტილები (კალათები) განლაგებულია გრაფიკის შესაბამის ადგილებზე. ამ წერტილების შემაერთებელ ხაზს ეწოდება **ინდიფერენტულობის მრუდი**, რომელიც ტოლფასის ნაკრების გრაფიკული ასახვაა (იხ. ნახ. 6.4).

ნახ. 6.4. ინდიფერენტულობის მრუდი



ინდიფერენტულობის მრუდების ზოგიერთი თვისება ასახავს რიგ დამახასიათებელ თავისებურებას სამომხმარებლო მჯობინების მოდელებში:

1. **ჩვეულებრივ, ინდიფერენტულობის მრუდებს უარყოფითი დახრა აქვთ** (იხ. ნახ. 6.4);
2. **ყოველ წერტილში ინდიფერენტულობის მრუდების აბსოლუტური სიდიდე არის ჰორიზონტალურ ღერძზე გამოთვლილი დოვლათის ზღვრული სარგებლიანობის (ძეხვი) შეფარდება ვერტიკალურ ღერძზე გამოთვლილი დოვლათის (ყველი) ზღვრულ სარგებლიანობაზე**. მაგალითად, D და C წერტილებს შორის მრუდის დახრა დაახლოებით 1.5-ს უტოლდება, ეს იმას ნიშნავს, რომ ძეხვის ზღვრული სარგებლიანობა 1.5-ჯერ აღემატება კარაქის ზღვრულ სარგებლიანობას. ეს იმ შემთხვევაში, თუ მოხმარების მოცულობა შეზღუდულია C და D-ს ჩარჩოში. იმის გამო, რომ ამ ინტერვალში ძეხვის

მღვრული სარგებლიანობა 1.5-ჯერ აღემატება კარაქის მღვრულ სარგებლიანობას, მომხმარებელი სარგებლიანობის საერთო მოცულობაში ვერაფერს იგებს, მაგრამ არც აგებს, როცა D კალათს ცვლის C კალათზე, ანუ როცა 1 კგ კარაქზე უარს ამბობს 0.5 კგ ძეხვის სანაცვლოდ;

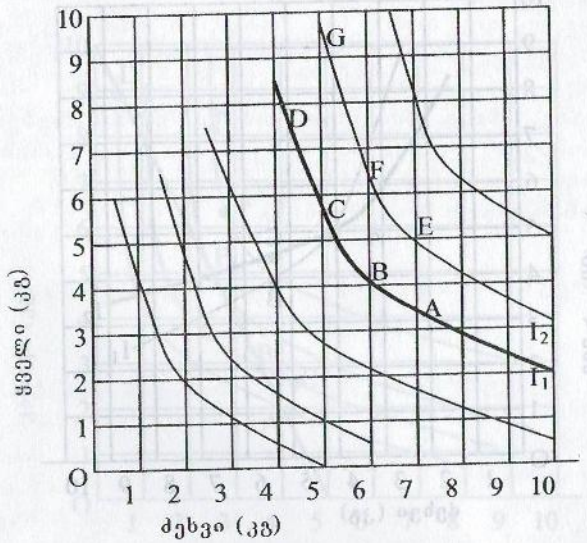
3. **ამობურცული ინდიფერენტულობის მრუდები: მათი დახრა მცირდება ამ მრუდების ქვემოთ და მარჯვნივ მოძრაობის კვალობაზე.** ეს იმას ნიშნავს, რომ ძეხვის მღვრული სარგებლიანობის შეფარდება კარაქის მღვრულ სარგებლიანობაზე (ანუ ყველით ძეხვის შენაცვლების მღვრული ნორმა იმის მიხედვით მცირდება, თუ როგორ მიმდინარეობს მრუდის გასწვრივ მოძრაობა დაბლა და მარჯვნივ. ნახაზზე D-C ინტერვალში მრუდი დაახლოებით 1.5-ს უტოლდება. შევადაროთ ეს სიტუაცია B და A წერტილებში ჩამოყალიბებულ სიტუაციას, სადაც დახრა დაახლოებით 1.5-ია. კარაქის ხორცით შენაცვლებამ განაპირობა ხორცის მღვრული სარგებლიანობის დაცემა ყველის მიმართ 0.5-ით;

4. **ინდიფერენტულობის მრუდის აგების შესაძლებლობა, რომელიც გადის საქონელთა ყოველ კალათში.** ინდიფერენტულობის მრუდი შეიძლება რაგინდარა წერტილში გავავლოთ. 6.5 ნახაზზე I_1 მრუდი, რომელიც მოიცავს A, B, C და D წერტილებს, ხოლო I_2 მრუდი წარმოგვიდგება ინდიფერენტულობის ნაკრებად, რომელსაც I_1 მრუდზე არსებულ ყველა წერტილთან შედარებით უპირატესობა აქვთ (იხ. ნახ. 6.5). ნახაზზე წარმოდგენილ ინდიფერენტულობის ნაკრებს ეწოდება ინდიფერენტულობის რუკა. ეს არის ინდიფერენტულობის ნაკრები ერთი მომხმარებლისა და ერთი წყვილი დოვლათისათვის.

E წერტილის კალათა, რომელშიც 5 კგ კარაქი და 7 კგ ძეხვია, არ შედის ამ მრუდით წარმოდგენილ ინდიფერენტულობის ნაკრებში, რამდენადაც იგი იმყოფება B წერტილზე მაღლა და მარჯვნივ და იმ კალათას წარმოადგენს, რომელშიც დევს ორივე პროდუქტის მეტი რაოდენობა, ვიდრე B წერტილის კალათში. ამიტომ E კალათს უპირატესობა აქვს B-თან შედარებით. სხვა წერტილები (F და G) ისეთ კალათებს წარმოადგენენ, რომლებშიც უფრო მეტი კარაქი დევს და ნაკლები ძეხვი, ვიდრე E-ში, მაგრამ მათ მომხმარებლებისათვის ისეთივე

დაკმაყოფილება მოაქვთ, როგორიც E წერტილს. მომხმარებლისათვის სულერთია, რომელ წერტილს აირჩევს I_2 მრუდზე (EFG), მაგრამ იგი უპირატესობას აძლევს ამ წერტილებს I_1 მრუდის წერტილებთან შედარებით.

ნახ. 6.5. ინდიფერენტულობის მრუდების სიმრავლე

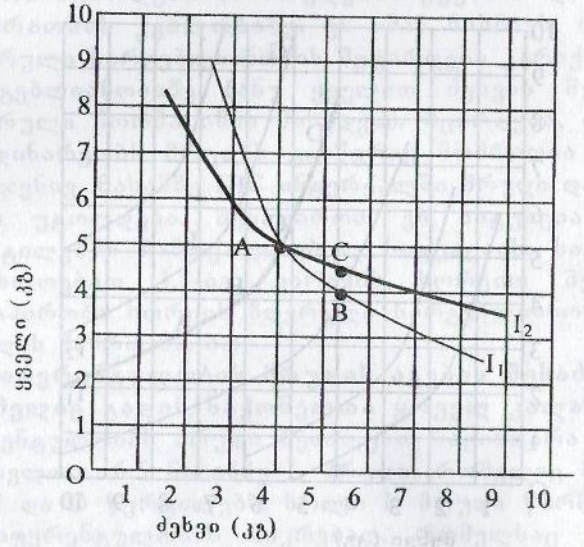


5. ინდიფერენტულობის **მრუდები არ გადაიკვეთებიან.** სამომხმარებლო მჯობინება ფლობს ტრანზიტივობას. მასში იგულისხმება პრინციპი, რომლის თანახმად, თუ A უმჯობესია, ვიდრე B, ხოლო B უმჯობესია, ვიდრე C, მაშინ A უფრო უმჯობესი უნდა იყოს, ვიდრე C. ნახაზზე კარგად ჩანს, რომ ინდიფერენტულობის მრუდების გადაკვეთა შეუძლებელია (იხ. ნახ. 6.6).

ნახაზზე მრუდები გადაკვეთილია A წერტილში. პრაქტიკაში ეს შეუძლებელია, რადგან ეს სიტუაცია ასახავს წინააღმდეგობას მჯობინებაში. ეს იმით აიხსნება, რომ A და B მდებარეობს I_1-ზე, ამიტომ ისინი მომხმარებლისათვის ტოლფასოვანია, ხოლო A და C მდებარეობს I_2-ზე, ამის გამო ისინიც მომხმარებლისათვის ტოლფასოვანი უნდა იყოს. ტრანზიტივობა ვარაუდობს, რომ მომხმარებელი B და C წერტილებს

აფასებს როგორც ტოლფასოვანს, მაგრამ ეს ასე არ არის, რადგან C ვარიანტი ორივე დოვლათის უფრო მეტ რაოდენობას შეიცავს, ვიდრე B ვარიანტი.

ნახ. 6.6. ინდიფერენტულობის მრუდები არ გადაიკვეთებიან

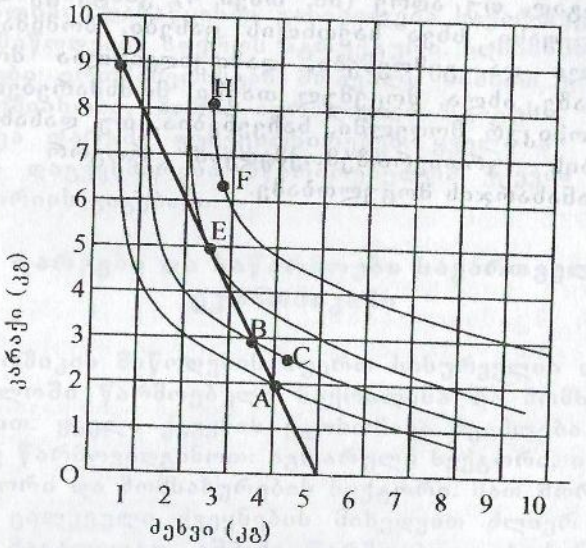


6.5. სამომხმარებლო წონასწორობის გრაფიკული ინტერპრეტაცია

ინდიფერენტულობის მრუდები და ბიუჯეტური ხაზი შეიძლება გამოვიყენოთ სამომხმარებლო წონასწორობის გრაფიკული ინტერპრეტაციისათვის. ამ მიზნით ერთ ნახაზში გავაერთიანოთ 6.4 ნახაზი (ინდიფერენტულობის მრუდი) და 6.1 ნახაზი (ბიუჯეტური ხაზი). ეს საშუალებას მოგვცემს შევადაროთ სამომხმარებლო მჯობინება და სამომხმარებლო არჩევანის ვარიანტები (იხ. ნახ. 6.7). ნახაზი ადვილად მიგვახვედრებს, რომ, მაგალითად, B წერტილს უპირატესობა აქვს A წერტილის მიმართ, რამდენადაც იგი უფრო „მაღალ“ ინდიფერენტულობის მრუდზე მდებარეობს. ამავე მოსაზრებით B წერტილი ჯობნის D წერტილს. ნათელია, რომ ბიუჯეტურ

ხაზზე განლაგებულ წერტილებს შორის ყველაზე მეტი უპირატესობა აქვს E წერტილს (2.5 კგ ძეხვი და 5 კგ ყველი), რამდენადაც ბიუჯეტური ხაზის ყველა სხვა წერტილი მის ქვევითაა განლაგებული, ხოლო E-ზე უკეთესი ყველა სხვა წერტილი (F-ის მსგავსი) მდებარეობს შესაძლებელი სამომხმარებლო არჩევანის დიაპაზონის საზღვრებს მიღმა.

ნახ. 6.7. მომხმარებლის წონასწორობა



E წერტილი არის სამომხმარებლო წონასწორობის წერტილი მოცემული ბიუჯეტური ხაზისა და ინდიფერენტულობის მრუდის პირობებში. E წერტილზე უკეთესი წერტილები (მაგ., F, H წერტილი) მდებარეობს ბიუჯეტის ხაზის მიღმა, ყველა სხვა წერტილი, რომლებიც შეესაბამებიან ისეთ სასაქონლო ნაკრებს (მაგ., A ან D), რომელთა ყიდვა მომხმარებლებს შეუძლიათ, მდებარეობენ E წერტილზე დაბლა მყოფ ინდიფერენტულობის მრუდებზე, ამიტომ ისინი მომხმარებლისთვის ნაკლებ მიმზიდველია.

E წერტილში მრუდი არსებითად ეხება ბიუჯეტურ ხაზს. ეს იმას ნიშნავს, რომ ამ წერტილში მრუდის და ბიუჯეტური ხაზის დახრილობა თანაბარია. ინდიფერენტულობის მრუდის

დახრილობა უდრის ძეხვის ზღვრული სარგებლიანობისა და ყველის ზღვრული სარგებლიანობის თანაფარდობას. ბიუჯეტური ხაზის დახრილობა კი ძეხვის ფასისა და ყველის ფასის თანაფარდობის ტოლია, ამრიგად, სამომხმარებლო წონასწორობის წერტილში (E)

$$\frac{\text{ძეხვის ზღვრული სარგებლიანობა}}{\text{ყველის ზღვრული სარგებლიანობა}} = \frac{\text{ძეხვის ფასი}}{\text{ყველის ფასი}}$$

ამრიგად, თუ ადრე (იხ. თავი 4) ვამტკიცებდით, რომ საქონლის ფასი, სხვა საქონლის ფასები, მომხმარებელთა შემოსავალი და გემოვნება, დამოკიდებულია მოთხოვნის მოცულობაზე, ახლა, მოცემულ თავში, მომხმარებელთა ქცევის ეკონომიკურ მოდელში, ნაჩვენებია, თუ დასახელებული ფაქტორების ურთიერთზემოქმედება როგორ გავლენას ახდენს დანახარჯის მოცულობაზე.

თავი 7. მეწარმეობრივი საქმიანობის ორგანიზაცია და მწარმოებელთა ქცევა

უკვე აღინიშნა, რომ მომხმარებელთა და მწარმოებელთა ერთობლივი ქცევა (იხ. **მოთხოვნა, მიწოდება და ბაზარი**) წარმოების მოცულობას და მის ფასს განსაზღვრავს. შემდეგ აღწერილ იქნა სამომხმარებლო ქცევის ეკონომიკური თეორია. მოცემული თავით კი იწყება მიწოდების სფეროს ღრმა ანალიზი. დასაწყისში განიხილება საქართველოს ეკონომიკის მიწოდების სფეროს სტრუქტურა. აღსანიშნავია, რომ საწარმოები ერთმანეთისგან მრავალი ნიშნით განსხვავდებიან (საქმიანობა, ზომა, იურიდიული სტატუსი, ...), ისინი სხვადასხვა დარგში ფუნქციონირებენ. ყველა ამ მოვლენის შესწავლა დაგვეხმარება მწარმოებელთა ქცევის ეკონომიკური თეორიის გაგებაში.

7.1. დარგები და საწარმოები საქართველოს ეკონომიკაში

ეკონომიკის მიწოდების სფერო სასურველია დავიწყოთ საქართველოში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ჩამოთვლით. ყველა ქვეყნის ეკონომიკა შეიძლება სამ დიდ სექტორად წარმოვიდგინოთ: აგრარული სექტორი, ინდუსტრიული სექტორი და მომსახურების სექტორი. მათ შორის თანაფარდობა ცალკეული ქვეყნების მიხედვით ძლიერ განსხვავებულია. მაგალითად, აშშ-ში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ყველაზე მეტი წილი მომსახურების სექტორზე მოდის (71.1%), მომდევნოა ინდუსტრია (27%), ხოლო აგრარული სექტორის წილი უმნიშვნელოა (2.0%); გფრ-ში იგი შესაბამისად შეადგენს 65.4, 33.5 და 1.1%-ს. მსგავსი თანაფარდობა დამახასიათებელია ყველა ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნისთვის. სამაგიეროდ, განუვითარებელ ქვეყნებში სექტორული თანაფარდობა მეტად განსხვავებულია. ზოგიერთ ქვეყანაში ყველაზე მეტი იწარმოება ინდუსტრიულ სექტორში (მაგალითად, ჩინეთში ამ სექტორის წილია 48.5%, მომსახურების სექტორის კი – 41.8%). მრავალ განუვითარებელ ქვეყანაში კი საქონლისა და მომსახურების მთლიან მოცულობაში ყველაზე მაღალია აგრარული სექტორის წილი (ნიგერია – 47.2%); მათ რიცხვს საქართველოც მიეკუთვნება (იხ. ნახ. 7.1).

საქართველოში გამოკვლეული საწარმოების (25709) დიდი ნაწილი (24034) არასახელმწიფო სექტორში ფუნქციონირებს. მათგან იურიდიული პირის სტატუსი 10539 საწარმოს აქვს მიღებული, ინდივიდუალური კი – 15170 საწარმოს.

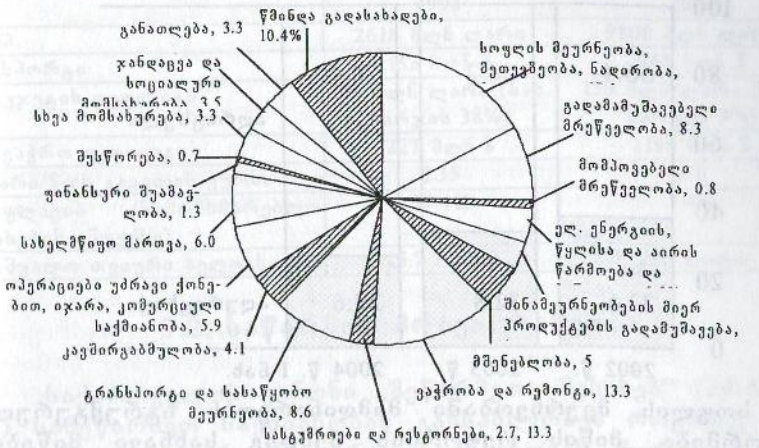
2002 წელს საწარმოების მიერ გამოშვებულმა პროდუქციის მოცულობამ 3658.1 მლნ ლარი შეადგინა. მათ შორის იურიდიულმა პირებმა გამოუშვეს 2994.8 მლნ ლარის პროდუქცია. აქედან არასახელმწიფო სექტორში წარმოებულ იქნა მთლიანი მოცულობის 63.2%. იურიდიულ საწარმოებს შორის სახელმწიფო სექტორის წილი ყველაზე მაღალია **ჯანმრთელობის დაცვასა და სოციალურ მომსახურებაში** (70.30 მლნ ლარი; 81.1%), **სამთომომპოვებელ მრეწველობასა და კარიერების დამუშავებაში** (56.9 მლნ ლ; 70.8%); **ელექტროენერგიაში, აირსა და წყალმომარაგების სფეროში** (292.5 მლნ ლ; 62.8%). მისგან განსხვავებით, არასახელმწიფო სექტორის წილი ყველაზე მაღალია **საქონლისა და პირადი ნივთების რემონტში** (1.5 მლნ ლ; 98.3%); **ფინანსურ შუამავლობაში** (1.5 მლნ ლ; 97.3%); **სოფლის მეურნეობაში** (+ ნადირობა, მეტყევეობა, თევზჭერა – 9.9 მლნ ლარი; 75%).

წარმოების მთლიანი მოცულობის მიხედვით, საქართველოს ეკონომიკური სტრუქტურა ასე წარმოგვიდგება (იხ. ნახაზი 7.1).

საქართველო გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნების ჯგუფს მიეკუთვნება. XX საუკუნის 90-იან წლებში ეს ქვეყნები მემკვიდრეობით მიღებულ ეკონომიკური სტრუქტურების გარდაქმნას შეუდგნენ. მაგრამ ამ რთული პროცესის თანხვედრამ სხვადასხვა პოლიტიკურ და ეკონომიკურ კატაკლიზმებთან უარყოფითი გავლენა მოახდინა როგორც მთლიან ეკონომიკაზე, ასევე მის ცალკეულ სტრუქტურაზე. ეს განსაკუთრებით მრეწველობაზე ითქმის. 1993-1997 წლებში სამრეწველო წარმოების დონის კლებამ კრიტიკულ ზღვარს მიაღწია. შემდეგ მას მოჰყვა აღმავლობის პერიოდი, მაგრამ 2001 წელს მრეწველობის ზრდის ტემპი წინა წლებთან შედარებით 1.1%-ით შემცირდა, მომდევნო 2002-2004 წლებში კი ზრდის მაღალ ტემპს მიაღწია[1]. მაგრამ მისი წილი მშპ-ის მოცულობაში კვლავ მცირეა (13.2%).

[1] ფარული და აღურიცხავი წარმოების გათვალისწინებით (რედ.)

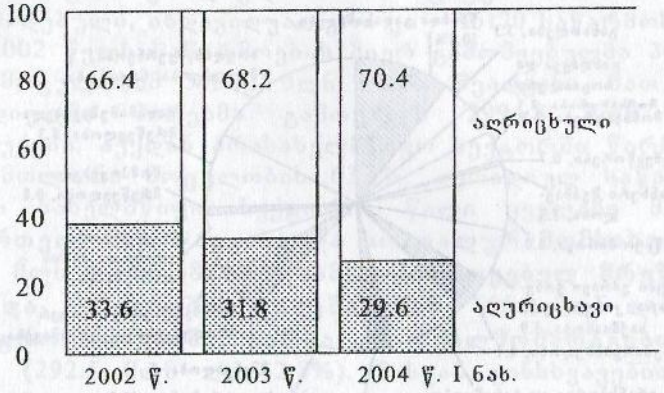
ნახ. 7.1. წარმოების მთლიანი მოცულობის სტრუქტურა %-ში



საქართველოს სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის გაანგარიშებით 2004 წელს ქვეყნის მშპ-ის საბაზრო ღირებულებამ 9800 მლნ ლარი შეადგინა (მიმდინარე ფასებში), რაც 68%-ით აღემატება 2000 წლის მაჩვენებელს (6015 მლნ ლ). საქართველოს ეკონომიკისათვის ზრდის მაღალი ტემპის შენარჩუნება ძალზე პოზიტიური ტენდენციაა. მის მთავარ მამოძრავებელ ძალას წარმოადგენდა „ბაქო-თბილისი-ჯეიჰანის“ ნავთობსადენის მშენებლობა, რომელმაც, თავის მხრივ, გავლენა მოახდინა მშენებლობისა და მომსახურების განვითარებაზე. ამ პროექტმა მრავალი ადამიანი დაასაქმა, რომელმაც განაპირობა მთლიანი (აგრეგირებული) მოთხოვნის გადიდება. ამ უკანასკნელმა კი ხელი შეუწყო მთლიანი მიწოდების გადიდებას, რაც კიდევაც აისახა საქონლისა და მომსახურების ზრდის მაღალ ტემპში.

ამავე დროს, უნდა აღინიშნოს, რომ ფარული ეკონომიკა (არაფორმალური ეკონომიკა და აღურიცხავი ოპერაციები) კვლავ რჩება საქართველოს ეკონომიკის გაჯანსაღების ერთერთ მთავარ პრობლემად. თუმცა, ბოლო პერიოდში (განსაკუთრებით „ვარდების რევოლუციის“ შემდეგ შექმნილმა გარემომ) გამოიკვეთა მშპ-ში ფარული ეკონომიკის შემცირების ტენდენცია (იხ. ნახ. 7.2).

ნახ. 7.2. აღურიცხავი ეკონომიკის წილი მთლიან წარმოებაში (%-ში)



I ნახ.

სოფლის მეურნეობაში მიმდინარეობს სტრუქტურული რეფორმები. მიწის რეფორმის შემდეგ სახნავი მიწების დაახლოებით 25% პრივატიზებულია და დაახლოებით 30% იჯარით არის გაცემული. 2005 წელს პარლამენტმა მიიღო კანონი „სახელმწიფო საკუთრებაში არსებული სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულების მიწის პრივატიზების შესახებ, რამაც ახალი ინერცია უნდა მისცეს აგრობიზნესის განვითარებას.

სოფლის მეურნეობის განვითარებას ძლიერ ამუხრუჭებს შრომის მწარმოებლურობის ძალზე დაბალი დონე. ოჯახური მეურნეობა მცირე ნაკვეთიანი და ხელით შრომაზეა დამოკიდებული. ძველი სასოფლო-სამეურნეო ტექნიკა ამორტიზებულია, გასანახლებელია სარწყავი და საძრენაჟო სისტემები. ეროვნული სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ბაზარი დაუცველია როგორც ოფიციალური, ასევე კონტრაბანდული და ფალსიფიცირებული საქონლისგან. მიუხედავად ამ გარემოებისა, სოფლის მეურნეობის წილად მოდის ქვეყანაში შექმნილი საქონლისა და მომსახურების ღირებულების 17.3%. სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ასეთი მაღალი წილი მიუთითებს ეკონომიკის სტრუქტურული ცვლილების აუცილებლობაზე.

საქართველოს ეკონომიკურ მდგომარეობაზე გარკვეულ წარმოდგენას იძლევა ქვემდებარე ცხრილი (იხ. ცხრ. 7.1).

ცხრ. 7.1. ძირითადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების ევოლუცია 1995-2004 წლებში

	1995	2004
მშპ	2616 მლნ ლარი	9800 მლნ ლარი
ექსპორტი	152 მლნ $	648 მლნ $
ბიუჯეტის დეფიციტი	106 მლნ ლარი (სახ. ხარჯის 38%)	150 მლნ ლარი (სახ. ხარჯის 8%)
სავაჭრო დეფიციტი	227 მლნ $	1199 მლნ $
ლარი/$-ის გაცვლის კურსი	1.35	1.8
ინფლაცია (სამომხმარებლო ფასების ინდექსი)	57.4%	7.4%
საშუალო თვიური ხელფასი	15.7 ლარი	126 ლარი

7.2. საწარმოს მრავალსახეობა

საქართველოს კანონი „მეწარმეთა შესახებ“ (24.X.1994 წ.) სამეწარმეო საქმიანობას განსაზღვრავს როგორც მართლზომიერ და არაერთჯერად საქმიანობას, რომელიც ორიენტირებულია მოგების მიღებაზე და ხორციელდება დამოუკიდებლად და ორგანიზებულად.

ეკონომიკური ორგანიზმის პირველადი უჯრედია საწარმო ანუ ის ეკონომიკური ერთეული, რომელიც აწარმოებს პროდუქტს, დამოუკიდებლად იღებს გადაწყვეტილებას საკუთარი რესურსების გამოყენებაზე და ახორციელებს ერთი ან მეტი რაოდენობის საქმიანობას ერთი ან მეტი აღგილმდებარეობის მიხედვით.

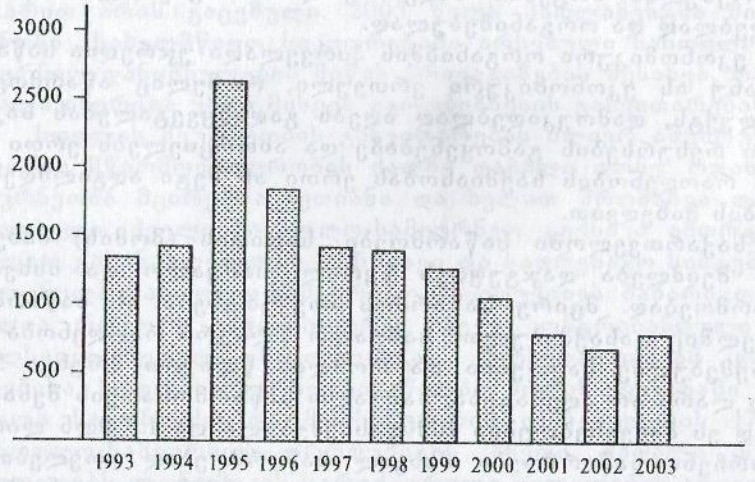
საქართველოში საწარმოები, სიდიდის (ზომის) მიხედვით, შეიძლება დაჯგუფდეს წვრილ, საშუალო და მსხვილ საწარმოებად. მცირე საწარმოს მიეკუთვნება ის საწარმო, რომელშიც დასაქმებულთა საშუალო წლიური რაოდენობა 20 დასაქმებულზე ნაკლებია და რომლის წლიური ბრუნვა 500 ათას ლარს არ აღემატება; საშუალო საწარმოსათვის შესაბამისად ეს მაჩვენებლებია 100 დასაქმებული და 1.5 მლნ ლარი. დანარჩენი საწარმოები მსხვილ საწარმოებად ითვლებიან. საწარმოთა ზემოაღნიშნული გრადაცია 2002 წლიდან მოქმედებს.

მცირე საწარმოთა პრივატიზება საქართველოში 1993 წლიდან დაიწყო, რომელმაც პიკს 1995 წელს მიაღწია. შემდეგ მან მიიღო შემცირების ტენდენცია, მაგრამ 1998 წელს

კვლავ გაიზარდა, როცა ნულოვანი საწყისი ფასით ჩატარდა მსხვილი აუქციონები. მომდევნო პერიოდში პრივატიზაციის ტემპი კვლავ დაეცა, თუმცა, 2003 წლიდან ისევ მოიმატა (იხ. ნახ. 7.3). 1993 წლიდან 14117 მცირე საწარმო დამტკიცდა საპრივატიზაციოდ, მაგრამ ფაქტობრივად პრივატიზებულია 17680 საწარმო. ეს მატება იმით იყო განპირობებული, რომ მცირე საწარმოთა სრული რიცხვი, რომელიც მოიცავს საპრივატიზაციოდ დამტკიცებულ მცირე საწარმოებსაც, არ არის ცნობილი. მცირე საწარმოებად ითვლება ის საწარმოები, რომელთა აქტივის საბალანსო ღირებულება (1993 წლის 1 აპრილისათვის) 44 ათას $-ს არ აღემატება.

მსხვილი საწარმოების (ტელეკომუნიკაციების, ენერგეტიკის, მრეწველობის) სექტორებში ჯერ კიდევ არ დასრულებულა და, სავარაუდოა, რომ მათი რესტრუქტურიზაციის შედეგად ახალი მცირე საწარმოები წარმოიშობა. მაშასადამე, მცირე საწარმოთა პრივატიზაციის პროცესი შესაძლოა გაგრძელდეს.

ნახ. 7.3. მცირე საწარმოთა პრივატიზაცია საქართველოში



პრივატიზებულ მცირე საწარმოთა დიდი ნაწილი ვაჭრობის (32%) და მომსახურების (46%) სფეროებს განეკუთვნება. რეგიონების მიხედვით (2004 წლის მარტის მდგომარეობით) გამოკვლეული პრივატიზებული მცირე საწარმოების

(17680) უმრავლესობა თბილისშია რეგისტრირებული (5454), მეორეა იმერეთის მხარე (3442), მესამე კი – ქვემო ქართლი (1711). აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკაში მცირე საწარმოთა პრივატიზების პროცესი წლების განმავლობაში შეჩერებული იყო (2003 წელს პრივატიზებულ იქნა მხოლოდ 171 მცირე საწარმო).

სტატისტიკის სახელმწიფო დეპარტამენტის მონაცემებით, საქართველოში რეგისტრირებულ საწარმოთა აბსოლუტური უმრავლესობა მცირე საწარმოა. მცირე საწარმოებს რაოდენობრივად მნიშვნელოვნად ჩამორჩებიან საშუალო და მსხვილი საწარმოები. საშუალო საწარმოების რაოდენობა 1948 ერთეულია. საქმიანობის მიხედვით, ისინი უმთავრესად თავმოყრილია გადამამუშავებელ მრეწველობაში (316 საწარმო), ჯანმრთელობის დაცვასა და სოციალურ მომსახურებაში (327) და მომსახურების (საბითუმო და საცალო ვაჭრობა; ავტომობილების, საყოფაცხოვრებო საქონლისა და პირადი სარგებლობის ნივთების რემონტი) სფეროში – 275 საწარმო. ადმინისტრაციულ-ტერიტორიული განლაგების მიხედვით, საშუალო საწარმოები უპირატესად თავმოყრილია თბილისში (896), იმერეთის მხარეში (259) და სამეგრელო-ზემო სვანეთის მხარეში (161). ამ უკანასკნელს ოდნავ ჩამორჩება აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკა (158 საშუალო საწარმო).

რაოდენობრივად კიდევ უფრო ნაკლებია მსხვილი საწარმოების რიცხვი (667 ერთეული). მათი უმრავლესობა ფუნქციონირებს ისეთ სექტორებში, როგორიცაა საბითუმო და საცალო ვაჭრობა, ავტომობილების, საყოფაცხოვრებო საქონლისა და პირადი საქონლის რემონტი (139); ტრანსპორტი, სასაწყობო მეურნეობა და კავშირგაბმულობა (131); ჯანმრთელობის დაცვა და სოციალური მომსახურება (118); გადამამუშავებელი მრეწველობა (102). აქაც მსხვილი საწარმოების თითქმის ნახევარი თბილისშია თავმოყრილი (355). იმერეთის მხარეში ფუნქციონირებს 74 მსხვილი საწარმო, აჭარის ავტონომიურ რესპუბლიკაში კი – 74 მსხვილი საწარმო[1].

[1] მეწარმეობა საქართველოში 2003. სტატისტიკური კრებული, თბ., 2003, გვ. 9.

7.3. სამეწარმეო საქმიანობის ორგანიზაციული ფორმები

ქვეყნების მიხედვით, საწარმოთა ორგანიზაციის სამართლებრივი ფორმები განსხვავებულია. საქართველოში სამეწარმეო საქმიანობის ექვსი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა გამოიყოფა: ინდივიდუალური საწარმო, სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (სპს), კომანდიტური საზოგადოება (კს) შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (შპს), სააქციო საზოგადოება (სს) და კოოპერატივი.

2003 წლის ბოლოსთვის რეგისტრირებულ იურიდიულ პირთა რაოდენობამ 37280 ერთეული შეადგინა, რაც თითქმის 3-ჯერ აღემატებოდა 1996 წლის მაჩვენებელს, ინდივიდუალურ საწარმოთა რიცხვმა კი 58131 ერთეულს მიაღწია (1996 წელს – 18339).

საქართველოს კანონმდებლობით, **ინდივიდუალური საწარმოს მფლობელი (ინდივიდუალური მეწარმე) არის ფიზიკური პირი, რომლის სამეწარმეო საქმიანობისთვის აუცილებელია სამეწარმეო წესით მოწყობილი ორგანიზაცია, მოწესრიგებული საკასო და საბუღალტრო საქმე. სამართლებრივ ურთიერთობაში იგი თავისი სახელით გამოდის და თავისი სამეწარმეო საქმიანობიდან წარმოშობილი ვალდებულებებისათვის პასუხს კრედიტორების მიმართ პირადად აგებს.**

ამრიგად, ინდივიდუალური მეწარმე შემდეგი ძირითადი ნიშნებით ხასიათდება:

ა. იგი ფიზიკური პირია;

ბ. სამართლებრივ ურთიერთობაში მხოლოდ თავისი სახელით გამოდის;

გ. მის მიერ სამეწარმეო საქმიანობის განხორციელებისათვის აუცილებელია სამეწარმეო წესით მოწყობილი ორგანიზაცია;

დ. მოწესრიგებული უნდა ჰქონდეს საკასო და საბუღალტრო საქმე;

ე. იგი თავისი სამეწარმეო საქმიანობიდან კრედიტორების წინაშე წარმოშობილი ვალდებულებებისათვის პასუხს აგებს პირადად ანუ შეუზღუდავად თავისი მთლიანი ქონებით. ეს იმითაა განპირობებული, რომ ინდივიდუალური მეწარმის

პირადი ქონება იმავდროულად მისი სამეწარმეო საქმიანობის ქონებაა.

დავუშვათ, ფიზიკურმა პირმა მოინდომა საყვავილის გახსნა. იგი ვალდებულია რეგისტრაციაში გატარდეს იმ რაიონის საგადასახადო ინსპექციაში, რომლის ტერიტორიაზე მას საყვავილის გახსნა აქვს გათვალისწინებული. თუ მას საკუთარი შენობა არ გააჩნია, მაშინ მოუწევს მისი იჯარით აღება და საყვავილედ მოწყობა. გამორიცხული არაა, რომ მოცემულმა ფიზიკურმა პირმა რამდენიმე ადამიანი (გამყიდველი, მოლარე, ბუღალტერი, ...) დაიქირაოს. ყვავილების რეალიზაციით მიღებული მთლიანი შემოსავალი მხოლოდ მას ეკუთვნის, ისევე როგორც მისია ამ საქმიანობიდან მიღებული მოგება (სხვაობა მთლიან შემოსავალსა და დანახარჯს შორის). სავსებით შესაძლებელია, რომ ინდივიდუალური მეწარმის ბიზნესი წარუმატებელი აღმოჩნდეს ანუ მთლიანმა დანახარჯმა გადაამეტოს ყვავილების რეალიზაციით მიღებულ შემოსავალს. თუ ეს სხვაობა დიდია, მაშინ შესაძლებელია იგი გადახდისუუნაროდ შეფასდეს და თავი გაკოტრებულად გამოაცხადოს. ამ შემთხვევაში იგი იძულებულია მესამე პირებს (მოვალეებს) ნაღდი ფული გადაუხადოს. პირველ რიგში, ალბათ, მას მოუხდება საყვავილის გაყიდვა. მაგრამ თუ ამოღებული თანხა საკმარისი არ აღმოჩნდება ვალის დასაფარავად, მაშინ მეყვავილე იძულებულია ვალი თავისი პირადი აქტივის (ბინა, ბანკში მის სახელზე არსებული ფული, ავტომობილი, ძვირფასეულობა, ...) გაყიდვით დაფაროს. ეს იმას ნიშნავს, რომ ინდივიდუალური მეწარმის პასუხისმგებლობა მევალეების მიმართ შეუზღუდველია ანუ ეს პასუხისმგებლობა არ შეიზღუდება მხოლოდ საყვავილეში ჩადებული ქონებით.

მაგრამ ინდივიდუალური სამეწარმეო საქმიანობა ყოველთვის კრახით არ მთავრდება. ხშირად ასეთი საქმიანობა საკმაო შემოსავლისა და წარმოების გაფართოების შესაძლებლობას იძლევა. ეს უკანასკნელი გულისხმობს გასაყიდად მეტი საქონლის წარმოებას, დაქირავებულ მუშაკთა რიცხვის გადიდებას, დამატებითი ტრანსპორტის შეძენას და ა.შ. ეს კი ინდივიდუალური მეწარმისგან მოითხოვს დამატებითი (თავისუფალი) კაპიტალის გაღებას. თუ მას საკმარისი თანხა არ გააჩნია, მაშინ იგი შეეცდება აუცილებელი ფინანსური სახსრები მოიპოვოს მეგობრისგან ან ნათესა-

ვისგან, რომელიც ამ შემთხვევაში ხდება ინდივიდუალური მეწარმის პარტნიორი ანუ კომპანიონი. ასე წარმოიშობა ეკონომიკური საქმიანობის საზოგადოება, რომელიც საქართველოს პირობებში ორ ფორმად გვევლინება. პირველია სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, **რომელშიც რამდენიმე ფიზიკური პირი ერთობლივად ერთიანი საფირმო სახელწოდებით ეწევა არაერთჯერად და დამოუკიდებელ მეწარმეობას და პარტნიორები საზოგადოების ვალდებულებებისათვის კრედიტორების წინაშე პასუხს აგებენ როგორც სოლიდარული მოვალეები – უშუალოდ, პირდაპირ, მთლიან ვალდებულებებზე, შეუზღუდავად მთლიანი თავისი ქონებით**.

სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებაში ზოგჯერ საქმეს ერთი პარტნიორი უძღვება, მეორე პარტნიორი კი საქმეში ფულს დებს. ზოგჯერ ორივე ან ყველა პარტნიორი მოცემული საზოგადოების აქტიური მონაწილეებია. მაგრამ სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოებას ორი არსებითი ნაკლი აქვს: პირველი, პარტნიორობა (ისევე როგორც ინდივიდუალური მეწარმეობა) შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის საწარმოა და ეს იმას ნიშნავს, რომ მოცემული საწარმოს გაკოტრების შემთხვევაში პასუხისმგებლობას იყოფენ როგორც აქტიური, ასევე პასიური მონაწილეები. მეორე არსებითი ნაკლია პარტნიორული შეთანხმების მოუქნელობა. თუ საზოგადოებაში მიიღება ახალი პარტნიორი, საჭირო გახდება ახალი პარტნიორული შეთანხმების დადება. ეს მოუქნელობა კაპიტალის მოზიდვის პროცესში ბევრ უხერხულობას წარმოშობს.

2004 წლის დასაწყისში საქართველოში ფუნქციონირებდა 2192 სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება (1996 წელს – 1282).

საზოგადოების მეორე ფორმაა კომანდიტური საზოგადოება, **რომელშიც რამდენიმე ფიზიკური პირი ერთობლივად ერთიანი საფირმო სახელწოდებით ეწევა არაერთჯერად და დამოუკიდებელ მეწარმეობას, თუ ერთი ან რამდენიმე პარტნიორის პასუხისმგებლობა საზოგადოების კრედიტორების წინაშე განსაზღვრული საგარანტიო თანხის გადახდით შემოიფარგლება (კომანდიტები), ხოლო სხვა პარტნიორების პასუხისმგებლობა შეუზღუდავია (კომპლემენტები)**.

კომანდიტური საზოგადოება, ისევე როგორც სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, იურიდიული პირია, და მასში ჩართული პერსონალურად პასუხისმგებელი პარტნიორები (კომპლემენტები) შეიძლება იყვნენ მხოლოდ იურიდიული პირები. მათგან განსხვავებით კომანდიტების პასუხისმგებლობა შეზღუდულია მხოლოდ საზოგადოებაში ჩადებული ქონებით, სამაგიეროდ, კომანდიტები არ მონაწილეობენ საზოგადოების ხელმძღვანელობაში.

2004 წლის დასაწყისში საქართველოში რეგისტრირებული იყო 148 კომანდიტური საზოგადოება (1996 წელს – 123).

კომერციულ იურიდიულ პირებს შორის, განსაკუთრებით საშუალო და მსხვილ მეწარმეობრივ საქმიანობაში, ყველაზე გავრცელებული და მოხერხებული სამართლებრივი ფორმაა შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება და აქციონერული საზოგადოება, რომლებსაც ხშირად კორპორაციებსაც უწოდებენ. 2004 წლის დასაწყისში საქართველოში რეგისტრირებული იყო 32128 ერთეული შპს (1996 წ. – 10231) და 1791 აქციონერული საზოგადოება (1996 წ. – 785).

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება ისეთი კორპორაციული გაერთიანებაა, **რომლის პასუხისმგებლობა მისი კრედიტორების წინაშე საზოგადოების ქონებით შეიზღუდება. საზოგადოების პარტნიორი არაა პასუხისმგებელი საზოგადოების ვალდებულებებზე**. ასეთი საზოგადოების დაფუძნება ერთ პირსაც შეუძლია. საქართველოს კანონმდებლობით საზოგადოების საწესდებო კაპიტალი სულ მცირე ორი ათას ლარს უნდა შეადგენდეს. ამასთან, პარტნიორს თავისი წილის გასხვისება ან მემკვიდრეობით გადაცემა შეუძლია. პარტნიორის მიერ წილის დათმობა მოითხოვს ნოტარიული წესით დამოწმებულ ხელშეკრულებას. მაგრამ წილის ნაწილობრივი გასხვისება შესაძლებელია მხოლოდ საზოგადოების ნებართვით.

პარტნიორები, რომელთა ჯამობრივი წილი საწესდებო კაპიტალში არანაკლებ ხუთი პროცენტია, უფლებამოსილნი არიან მოითხოვონ კრების მოწვევა ამ კრების მიზნისა და საფუძვლის მითითებით. პარტნიორებს აქვთ წლიური გაუნაწილებელი მოგების მიღების უფლება. საზოგადოების წესდებაში შეიძლება გათვალისწინებული იყოს მეთვალყურეთა საბჭოს შექმნა.

აქციონერული საზოგადოება ისეთი გაერთიანებაა, რომლის საწესდებო კაპიტალი დაყოფილია ერთი და იმავე ნომინალური ღირებულების მქონე აქციებად. ეს უკანასკნელი არის ფასიანი ქაღალდი, რომელიც ადასტურებს აქციონერული საზოგადოების ვალდებულებას აქციონერის (პარტნიორის) მიმართ და აქციონერის უფლებას ამ საზოგადოებაში. აქციონერული საზოგადოების პასუხისმგებლობა კრედიტორების წინაშე შეზღუდულია მისი ქონებით. აქციონერი პასუხს არ აგებს საზოგადოების ვალდებულებებზე. საქართველოში აქციონერული საზოგადოების საწესდებო კაპიტალი 15 ათას ლარზე ნაკლები არ უნდა იყოს.

აქციონერული საზოგადოება უშვებს ჩვეულებრივ და პრივილეგირებულ აქციებს მხოლოდ სახელობითი ფორმით. ერთი ჩვეულებრივი აქცია უზრუნველყოფს ერთი ხმის უფლებას აქციონერთა კრებაზე. ჩვეულებრივი აქციის მფლობელის უფლება, რომელიც დაკავშირებულია დივიდენდის ან ლიკვიდირებული საზოგადოების ქონების განაწილებასთან, განხორციელდება მხოლოდ პრივილეგირებული აქციების მფლობელთა ანალოგიური უფლების დაკმაყოფილების შემდეგ. ამრიგად, დივიდენდის ან ლიკვიდირებული ქონების განაწილებასთან დაკავშირებით პრივილეგირებული აქციების უპირატესობა ჩვეულებრივ აქციებთან შედარებით აშკარაა. მაგრამ იგი დივიდენდს იღებს წინასწარ დადგენილი განაკვეთით, რომლის ოდენობა და მიღების წესი წესდებით განისაზღვრება. სამაგიეროდ, პრივილეგირებული აქცია, როგორც წესი, არ იძლევა ხმის უფლებას აქციონერთა კრებაზე.

საწესდებო კაპიტალის გაზრდის მიზნით აქციონერულ საზოგადოებას შეუძლია, კანონით დადგენილი წესით, გამოუშვას აქციებში კონვერტირებადი სხვა ფასიანი ქაღალდები.

საწესდებო კაპიტალის სუთი პროცენტის მფლობელ აქციონერთა ჯგუფს შეუძლია მოითხოვოს ეკონომიკური საქმიანობის ან წლიური ბალანსის სპეციალური შემოწმება, მას აგრეთვე უფლება აქვს მოითხოვოს რიგგარეშე აქციონერთა კრების ჩატარება.

თუ საქართველოს ტერიტორიაზე არსებული აქციონერული საზოგადოების დომინანტმა თავისი მდგომარეობა განზრახ გამოიყენა აქციონერული საზოგადოების ინტერესების საზიანოდ, მან დანარჩენ აქციონერებს შესაბამისი კომპენსაცია უნდა გაღაუხადოს. **დომინანტად ითვლება აქციონერი ან აქციონერთა ჯგუფი, რომელსაც შეუძლია გადამწყვეტი ზემოქმედება მოახდინოს აქციონერთა კრების კენჭისყრის შედეგებზე.**

აქციონერული საზოგადოების უმაღლესი ორგანოა **აქციონერთა კრება**. იგი გადაწყვეტილებაუნარიანია, თუ მას ესწრება ან წარმოდგენილია ხმის უფლების მქონე საწესდებო კაპიტალის ნახევრის მფლობელები მაინც. აქციონერთა კრება უფლებამოსილია:

- შეცვალოს საზოგადოების წესდება (კერძოდ, საწესდებო კაპიტალი, საწარმოს სახელწოდება, საქმიანობის საგანი, ლიკვიდაცია);
- მიიღოს გადაწყვეტილება შერწყმის, გაყოფის ან გარდაქმნის შესახებ;
- აირჩიოს მეთვალყურეთა საბჭო (საბჭო თავისი შემადგენლობიდან ირჩევს თავმჯდომარეს და მოადგილეს);
- მიიღოს ან უარყოს მეთვალყურეთა საბჭოს ან დირექტორის (დირექტორების) წინადადება მოგების გამოყენების შესახებ;
- დაამტკიცოს დირექტორებისა და მეთვალყურეთა საბჭოს ანგარიში;
- აირჩიოს აუდიტორი და სპეციალური კონტროლიორი;
- აირჩიოს აქციონერთა წარმომადგენლები მეთვალყურეთა საბჭოში ან გამოიწვიოს ისინი ამ საბჭოდან.

აქციონერთა კრების მუშაობას ხელმძღვანელობს მეთვალყურეთა საბჭოს თავმჯდომარე, მისი არყოფნისას – მოადგილე, მოადგილის არყოფნისას – ერთ-ერთი დირექტორი. კრების მიმდინარეობისა და გადაწყვეტილებების შესახებ ოქმს ადგენს ნოტარიუსი.

საზოგადოების ხელმძღვანელობა და მისი წარმომადგენლობა ევალება დირექტორს (დირექტორებს). მეთვალყურეთა საბჭო კი კონტროლს უწევს დირექტორების საქმიანობას. ამასთან, მეთვალყურეთა საბჭოს ნებისმიერ დროს შეუძლია დირექტორებისგან მოითხოვოს საზოგადოების საქმიანობის ანგარიში. მის უფლებამოსილებაშია დირექტორის (დირექტორების) დანიშვნა და განთავისუფლებაც.

სრულიად სხვა პრინციპებზეა დაფუძნებული კოოპერატივი. საქართველოს კანონმდებლობით, **კოოპერატივი არის**

შრომით საქმიანობაზე დაფუძნებული ან წევრთა მეურნეობის განვითარებისა და შემოსავლის გაღიდების მიზნით შექმნილი საზოგადოება, რომლის ამოცანაა წევრთა ინტერესების დაკმაყოფილება და იგი მიმართული არ არის უპირატესად მოგების მიღებაზე.

კოოპერატივებს მიეკუთვნება:

- ნედლეულის მომპოვებელი კოოპერატივები, რომლებიც ამ ფორმით ნედლეულს მოიპოვებენ საკუთარი წევრებისთვის;
- სასოფლო-სამეურნეო ან სარეწაო პროდუქციის ერთობლივი გასაღების კოოპერატივები;
- სასოფლო-სამეურნეო და საწარმოო კოოპერატივები;
- მასობრივი მოხმარების საქონლის საბითუმო წესით შემძენი და საცალო ვაჭრობით მათი სარეალიზაციო კოოპერატივები;
- სასოფლო-სამეურნეო წარმოების ან სარეწებისათვის აუცილებელი მატერიალურ-ტექნიკური რესურსების შეძენა-წარმოებისა და მათი ერთობლივი გამოყენების კოოპერატივები;
- სასოფლო-საკრედიტო კოოპერატივები;
- სამომხმარებლო (მრავალდარგოვანი) კოოპერატივები.

კოოპერატივი თავისი ვალდებულების გამო კრედიტორების წინაშე პასუხს აგებს მხოლოდ საკუთარი ქონებით. კოოპერატივის უმაღლესი ორგანოა კოოპერატორთა კრება, რომელზეც გადაწყვეტილება მიიღება ხმების უბრალო უმრავლესობით. ყოველ წევრს თითო ხმა აქვს (შეიძლება გამონაკლისის დაშვება). საერთო კრებას გამგეობა იწვევს. კრება ამტკიცებს წლიურ ბალანსს, იღებს გადაწყვეტილებას წლიური მოგების გამოყენების შესახებ, აგრეთვე გადაწყვეტილებას გამგეობისა და მეთვალყურეთა საბჭოს ანგარიშის დამტკიცების შესახებ. თუ კოოპერატივის წევრთა რაოდენობა ხუთასზე მეტია, მაშინ **წარმომადგენელთა კრება** მოიწვევა. კრება ხმის უბრალო უმრავლესობით ირჩევს **მეთვალყურეთა საბჭოს**, რომელიც, თავის მხრივ, გამგეობის საქმიანობაზე კონტროლს ახორციელებს.

საქართველოში 2004 წლის დასაწყისში იყო 1021 კოოპერატივი (1996 წელს – 432).

7.4. ბუღალტრული აღრიცხვა და ეკონომიკური რეალობა

საწარმოს უმთავრესი მიზანია **ეკონომიკური მოგების** მაქსიმიზაცია. ეს უკანასკნელი აღირიცხება როგორც სხვაობა შემოსავალსა და დანახარჯს შორის.

საწარმოს შემოსავალია საქონლის ან მომსახურების გაყიდვიდან მიღებული შემოსავალი დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში (ვთქვათ, წლის განმავლობაში). საწარმოს ხარჯი დაკავშირებულია მოცემული დროის პერიოდში გაყიდული საქონლის ან მომსახურების წარმოებაზე გაღებულ დანახარჯთან.

მოცემული განმარტება საკმაოდ მარტივია, მაგრამ პრაქტიკულად საკმაოდ რთულია დანახარჯისა და მოგების სიდიდის ზუსტი განსაზღვრა. ამ მიზნით საწარმო იყენებს დანახარჯისა და მოგების ბუღალტრული აღრიცხვის ინსტრუმენტებს. მაგრამ აღრიცხვის სისტემა ზოგჯერ ვერ ასახავს იმ შედეგებს, რომლებიც ძნელად ექვემდებარება ზუსტ გაზომვას. ეს ეხება ისეთ მნიშვნელოვან მაჩვენებელს, როგორიცაა მოგება. აღმოჩნდა, რომ **აღრიცხული მოგება** განსხვავდება **ეკონომიკური მოგებისგან**. ამ უკანასკნელის ზუსტი გაზომვა მით უფრო აუცილებელია, რომ ყოველი კომერციული საწარმოს მიზანია სწორედ ეკონომიკური მოგების მაქსიმიზაცია. ეს მწარმოებელთა ქცევის საფუძველია.

ამავე მიმართულებით მოქმედებს მიდადარგობრივი და დარგთაშორისი კონკურენცია, რომლის მსვლელობაში აქციონერები ცდილობენ წარმოების მმართველებს სტიმული მისცენ წარმოების ეფექტიანობის ასამაღლებლად. მოგების მაქსიმიზაცია ჩვეულებრივ ითვლება რეალური მეწარმეობრივი ქცევის კარგ აპროქსიმაციად[1].

7.4.1. სამეწარმეო საქმიანობის შედეგების აღრიცხვა

დასაწყისში განვიხილოთ თუ როგორ გაიზომება საწარმოს აღრიცხული მოგება. ამ მიზნით, მოვიშველიოთ შპს „ჯელი“, რომელიც სამუამავლო საქმიანობას ეწევა. დასა-

[1] **აპროქსიმაცია** (ლათ. approxmare – მიახლოება) – მათ. რაიმე სიდიდის გამოსახვა სხვა, უფრო მარტივი სიდიდეების მეშვეობით.

წყისში „ჯელიმ“ თუ მას საკუთარი შენობა არ გააჩნია უნდა დაიქირაოს ოფისი, განალაგოს რეკლამა პრესაში ან ტელევიზიაში, ხელფასი გადაუხადოს თანამშრომლებს; აანაზღაუროს საფოსტო და სატელეფონო მომსახურება და ა.შ. ამ დანახარჯს ემატება **გაცვეთა** ანუ საწარმოს კუთვნილი კომპიუტერების ღირებულების შემცირება. დავუშვათ, რომ ყველა ამ დანახარჯმა შეადგინა 20 ათასი ლარი (7.2 ცხრილში მოცემულია „ჯელის“ საქმიანობის შედეგის ანგარიშგება – მოგებისა და ზარალის ანგარიში).

ცხრ. 7.2. ანგარიშგება „ჯელის“ საქმიანობის შედეგზე (2005 წელს, ლ)

შემოსავალი	100000	დანახარჯი	90000
		მ.შ.	
წმინდა შემოსავალი	10000	ხელფასი	70000
მინუს საშემოსავლო გადასახადი საწარმოზე	2000	რეკლამა	5000
		შენობის იჯარა	4500
წმინდა შემოსავალი (მოგება გადასახდელების გადახდის შემდეგ)	8000	საოფისე დანახარჯი	9700
		კომპიუტერის ცვეთა	300
		სარგებელი ბანკის სესხზე	500

ამ ანგარიშების მიხედვით, „ჯელის“ წმინდა შემოსავალმა ანუ მოგებამ 2005 წელს 8000 ლარი შეადგინა. ეს არც თუ ისე დიდი თანხაა, მაგრამ ანგარიშგების შედგენისას საწარმოს ბუღალტერი მრავალ სირთულეს აწყდება. მათგან შეიძლება რამდენიმე აღინიშნოს:

ა. გაუნაღდებელი ანგარიში. ხშირად წლის განმავლობაში გაყიდული საქონლის ან მომსახურების ღირებულება იმავე წელს არ ანაზღაურდება. ისევე როგორც „ჯელი“ წლის განმავლობაში არ ანაზღაურებს მისთვის მიწოდებული საქონლის ან მომსახურების ღირებულებას. მაგრამ ბუღალტრებს, ისევე როგორც ეკონომისტებს, **შემოსავალში** ესმით წლის განმავლობაში გაყიდული საქონლისა და მომსახურების ღირებულება, იმის მიუხედავად, ამ პერიოდში მოხდა თუ არა მათი განაღდება. ასევე, **დანახარჯში** იგულისხმება წლის განმავლობაში გამოყენებული საქონლისა და მომსახურების ღირებულება მათი გადახდის ვადის მიუხედავად.

საქმიანობის შედეგის ანგარიშის შედგენისას ბუღალტერმა უნდა გაითვალისწინოს მოცემულ პერიოდში განხორ-

ციელებული გაყიდვიდან მომავალში მიღებული შემოსავალი, იგივე ითქმის დანახარჯზეც.

ბ. ნაღდი ფულის ნაკადი. მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯს შორის სხვაობა, ერთი მხრივ, და სხვაობა მიღებულ გადასახდელებსა და გაცემულ გადასახდელებს შორის, მეორე მხრივ, წარმოშობს ისეთ მნიშვნელოვან ცნებას, როგორიცაა ნაღდი ფულის ნაკადი. ამრიგად, **საწარმოს ნაღდი ფულის ნაკადი წარმოგვიდგება მოცემულ პერიოდში საწარმოს მიერ მიღებული წმინდა ფულის ჯამად**. რა თქმა უნდა, მისი მოცულობა დამოკიდებულია მთლიანი შემოსავლის სიდიდეზე, მაგრამ გამორიცხული არაა, რომ მისი სიდიდე შეიძლება ძალზე მცირე აღმოჩნდეს მაღალი მოგების პირობებშიც კი. ეს იმით აიხსნება, რომ საწარმოს კლიენტებმა შეიძლება დროზე (მოცემულ პერიოდში) ვერ გაანაღდონ წარდგენილი ანგარიშები. ეს იმას ნიშნავს, რომ საწარმო, რომელსაც საკმაო მოგება აქვს, მაგრამ ამ მიზეზით არ გააჩნია საკმარისი ნაღდი ფული, შეიძლება საბოლოო ჯამში თავის საქმიანობაში დამამძიმებელ მდგომარეობაში აღმოჩნდეს (მაგალითად, ვერ მოახერხოს მისთვის აუცილებელ საქონელსა და მომსახურებაზე გადასახდელის დაფარვა). სწორედ ამით აიხსნება, რომ რომელიმე საწარმოს გაკოტრება ან მისი ფინანსური გაღახდისუნარიანობის დაქვეითება უარყოფითად იმოქმედებს მასთან ეკონომიკურ ანგარიშსწორებაში მყოფ თუნდაც მომგებიანი საწარმოს ეკონომიკური საქმიანობის შედეგზე;

გ. სასაქონლო მარაგი. „ჯელი“ მომსახურებას და არა საქონელს აწარმოებს, ამიტომ მას საქონლის მარაგი არ გააჩნია. მაგრამ საქონლის მწარმოებელ საწარმოს უწყვეტი ფუნქციონირებისათვის აუცილებლად სჭირდება განსაზღვრული **საქონლური მარაგი**, მასში **იგულისხმება საწარმოს საწყობში არსებული საქონელი, რომელიც გათვალისწინებულია მომავალი წარმოებისათვის ან მომავალი გაყიდვისათვის**. საწარმოს წლის განმავლობაში შეუძლია გაადიდოს ან შეამციროს საქონლის მარაგი. მასზე გაწეული დანახარჯი ჩართულია მხოლოდ მატერიალური მარაგის ღირებულებაში, რომელიც მოცემულ პერიოდში რეალიზებული საქონლის საწარმოებლად იყო გამოყენებული და არა მოცემულ პერიოდში ფაქტობრი-

ვად შეძენილი ნედლეულისა და მასალის ღირებულებაში. ეს უკანასკნელი, როგორც უკვე აღინიშნა, ბეშოქმედებს ნაღდი ფულის ნაკადზე.

დ. გადასახადი სარგებელზე. „ჯელის“, ისევე როგორც სხვა საწარმოებს, დასაწყისში არასაკმარისი კაპიტალი აქვს ყველა დანახარჯის დასაფარავად. ამის გამო საწარმო იძულებულია კომერციული ბანკისგან სესხი აიღოს ამ დანახარჯის ნაწილის გასანაღდებლად. მოცემულ სესხზე სარგებლის გაღება გვევლინება მიმდინარე პერიოდში ეკონომიკურ საქმიანობასთან დაკავშირებული დანახარჯის ერთ-ერთ სახეობად, ამიტომ იგი დანახარჯის ანგარიშში აისახება.

ე. დანახარჯი კაპიტალზე. რეალური (ფიზიკური) კაპიტალი იყოფა ძირითად კაპიტალად და საბრუნავ კაპიტალად. ძირითადი კაპიტალი მოიცავს ხანგრძლივი სარგებლობის მატერიალურ დოვლათს, რომელიც წარმოებაში მონაწილეობს მრავალი წარმოებითი ციკლის განმავლობაში. ასეთია მიწა, შენობა და ნაგებობა, მანქანები, მოწყობილობა, სატრანსპორტო საშუალებები და სხვ.

საბრუნავი კაპიტალი ეწოდება კაპიტალის იმ ნაწილს, რომელიც მთლიანად იხარჯება წარმოების ყოველი ციკლის განმავლობაში. ასეთია: ნედლეული, სათბობი, ენერგია, მასალები, შესაძენი ნახევარფაბრიკატები, დაუსრულებელი წარმოება, საკუთარი წარმოებული ნახევარფაბრიკატები.

საბრუნავი კაპიტალის ანალიზს დიდი მნიშვნელობა აქვს თუნდაც იმის გამო, რომ, მაგალითად, საქართველოში, სამრეწველო პროდუქციის დანახარჯში უმთავრესი მუხლებია ნედლეული, ენერგია და ნახევარფაბრიკატები. რა თქმა უნდა, მრავალ შემთხვევაში საწარმოს ძირითადი კაპიტალის ღირებულება ბევრად აღემატება საბრუნავი კაპიტალის ღირებულებას, მაგრამ არც ის უნდა დავივიწყოთ, რომ ძირითად კაპიტალს თავისი ღირებულება თანდათანობით, მრავალი წლის განმავლობაში გადააქვს დამზადებულ პროდუქციაზე, ხოლო საბრუნავ კაპიტალს თავისი ღირებულება მაშინვე, სრულად გადააქვს დამზადებულ პროდუქციაზე არა მეტეს ერთი წლის განმავლობაში.

ძირითადი კაპიტალი შეცვლას (ანაზღაურებას) საჭიროებს მისი ფიზიკური და მორალური ცვეთის გამო. უკანასკნელი ნიშნავს ძირითადი კაპიტალის გაუფასურებას უფრო

იაფი ან უფრო მწარმოებლური მანქანებისა და მოწყობილობის გაჩენით, რაც ეკონომიკურად მიზანშეუწონლად თვლის ძველი ძირითადი კაპიტალის გამოყენებას.

საწარმოს დანახარჯში გაითვალისწინება წლის განმავლობაში გაცვეთილი ძირითადი კაპიტალის ნაწილი ყოველწლიური **ამორტიზაციული ანარიცხების** სახით. საბრუნავი კაპიტალის ღირებულება კი მთლიანად შედის საწარმოს დანახარჯში.

ვთქვათ, „ჯელიმ“ 3000 ლარად წლის დასაწყისში შეიძინა კომპიუტერი. ეს უკანასკნელი მრავალი წლის განმავლობაში გამოიყენება. ამიტომ არაგონივრული იქნებოდა 3000 ლარის დანახარჯი მხოლოდ 2005 წლის ანგარიშში შეგვეტანა. ამ წლის განმავლობაში კომპიუტერის ნაწილი გაიცვითა, რამაც განაპირობა კომპიუტერის საბაზრო ღირებულების შემცირება. ეს შემცირება აგრეთვე განპირობებულია კომპიუტერის მორალური ცვეთით (პენტიუმ 3-ის ნაცვლად უფრო მწარმოებლური პენტიუმ 4-ის ბაზარზე გამოჩენა). დავუშვათ, რომ ამ მიზეზების გამო კომპიუტერის საბაზრო ღირებულება წლის ბოლოს 300 ლარით შემცირდა, რომელიც 7.2 ცხრილის შესაბამის მუხლშია შეტანილი. ამრიგად, **ცვეთამი იგულისხმება გამოყენებული ფიზიკური კაპიტალის ღირებულების შემცირება მოცემული პერიოდის (ვთქვათ, ერთი წლის) განმავლობაში.**

ყოველთვის წარმოიშობა სირთულე ძირითადი კაპიტალის საბაზრო ღირებულების შეფასებაში. ამასთან დაკავშირებით, ცვეთის გაანგარიშების მარტივი წესი გამოიყენება. მაგალითად, თუ კომპიუტერი მორალური ცვეთის გათვალისწინებით, 5 წლის განმავლობაში გამოიყენება, მაშინ მისი ყოველწლიური ცვეთა საწყისი ფასის 20%-ით შეფასდება.

მოგება (საბოლოო, წმინდა შემოსავალი) ანუ 7.2 ცხრილში „ჯელის“ წმინდა შემოსავალი 10 ათასი ლ მოგება წარმოგვიდგება როგორც **სხვაობა საწარმოს მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯს შორის**. აუცილებელი გადასახდელების გადახდის შემდეგ ეს წმინდა შემოსავალი 2000 ლარით მცირდება ანუ საწარმოს სრულ განკარგვაში 8000 ლარი რჩება. იგი შეიძლება ნაწილობრივ ან მთლიანად გაიცეს აქციონერებზე დივიდენდის სახით ან შეიძლება საწარმოს დარჩეს გაუნაწილებელი მოგების სახით,

რომელიც შემდგომ წარმოების გასაფართოებლად (ინვესტირება) გამოიყენება.

7.5. საბალანსო ცხრილი

ანგარიშგება საწარმოს ეკონომიკური საქმიანობის შედეგზე ამ საწარმოს ეკონომიკური მდგომარეობის შესახებ ინფორმაციას იძლევა დროის ფიქსირებული მომენტისათვის (მაგალითად, 2005 წლის 31 დეკემბრისათვის). ეს მდგომარეობა ასახულია **საბალანსო ცხრილში**, რომელიც უფრო ცნობილია **ბალანსის** სახელწოდებით (იხ. ცხრ. 7.3).

ბალანსი დროის კონკრეტულ მონაკვეთში აჩვენებს კონკრეტული საწარმოს აქტივს, პასივს და წმინდა ღირებულებას. აქტივი მოცემული საწარმოს ქონებაა, ხოლო პასივი – საწარმოს ვალდებულება და ვალი. წმინდა ღირებულება (საწარმოს საკუთარი კაპიტალი) კი აქტივსა და პასივს შორის არსებული სხვაობაა.

ცხრ. 7.3. შპს „ჯელიკას“ ბალანსი 2005 წლის მდგომარეობით (ლარებში)

აქტივი		პასივი და წმინდა ღირებულება	
ნაღდი ფული	4000	ანგარიში განაღდებაზე	9000
ანგარიშზე მისაღები	7000	გასაცემი ხელფასი	5000
სასაქონლო მარაგი	10000	გირავნობის სესხი	15000
საწარმოს შენობა		საბანკო სესხი	6000
პირველსაწ. ღირებულება	24000	პასივის მთლიანი ჯამი	35000
მინუს ცვეთა	4000	წმინდა ღირებულება	24000
მოწყობილობა		მთლიანი ჯამი (პასივის	
პირველსაწ. ღირებულება	30000	და წმინდა ღირებულე-	59000
მინუს ცვეთა	12000	ბის)	
აქტივის მთლიანი ჯამი	59000		

„ჯელიკას“ ბალანსი „ჯელის“ ბალანსთან შედარებით უფრო ნათელია. მისი მარცხენა ნაწილი „ჯელიკას“ აქტივს აჩვენებს. ამ საწარმოს ნაღდი ფული ბანკში საკმაოდ მცირეა (მთლიანი აქტივის 6.7%), მაგრამ მას კლიენტებისგან მისაღები აქვს 7 ათასი ლარი. ამას ემატება საწყობში არსებული სასაქონლო მარაგი (10 ათასი ლარის). საწარმოს მფლობელობაშია აგრეთვე საწყის ღირებულებასთან შედარებით შემცირებული შენობა (20 ათასი ლ) და 18 ათას ლარად შეფასებული მოწყობილობა. სულ საწარმოს მფლობელობაშია 59 ათასი ლარის აქტივი.

„ჯელიკას“ პასივი ნაჩვენებია ბალანსის მარჯვენა ნაწილში. აქ კარგად ჩანს, რომ საწარმოს აქვს გადაუხდელი ანგარიში (9000 ლ) და შესრულებულ სამუშაოზე გადასახდელი ხელფასი (5000 ლ). გარდა ამისა, თავისი საწარმოს ასამენებლად გირაოში სესხი აქვს აღებული (15000 ლ). მის პასივშია აგრეთვე საბანკო სესხი თავისი მოკლევადიანი მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად (6000 ლ). ამრიგად, „ჯელიკას“ დაჯამებული ვალი 35000 ლარია. ამ შემთხვევაში საწარმოს წმინდა ღირებულება 24 ათასი ლარია (59000 ლ-35000 ლ). აღსანიშნავია ის გარემოება, რომ ბალანსში აქტივის მთლიანი ჯამი ყოველთვის უტოლდება პასივის მთლიან ჯამს პლუს წმინდა ღირებულება (საწარმოს საკუთარი კაპიტალი), რადგან წმინდა ღირებულება, როგორც უკვე აღინიშნა, აქტივსა და პასივს შორის სხვაობაა.

მოცემულ ბალანსში ასახულია **შედეგის შესახებ ანგარიშის** ანალიზის დროს წარმოშობილი მოგიერთი სირთულე. მაგალითად, გაყიდულ საქონელზე ფულის გადაუხდელობა ასახულია ბალანსის სამემოსავლო ნაწილში. საწარმოს მიერ ფიზიკური კაპიტალის ელემენტების შეძენა მის ცვეთასთან ერთად ასევე ასახულია ბალანსის ნაწილში. ეს აგრეთვე ეხება სასაქონლო მარაგში არსებულ ყოველ ცვლილებას. მსგავს სირთულეებს ვხვდებით პასივშიც.

როცა მოგება შენახულია გაუნაწილებელი სახით, მაშინ იზრდება აქტივის მუხლი – „ნაღდი ფული“. თუ გაუნაწილებელი მოგება გამოიყენება საბანკო სესხის დასაფარავად, მაშინ პასივის შესაბამისი მუხლი მცირდება. შესაძლებელია გაუნაწილებელი მოგების გამოყენება დამატებითი მოწყობილობის შესაძენად. ამ შემთხვევაში აქტივის მუხლი – „მოწყობილობა“ დიდდება. ამრიგად, გაუნაწილებელი მოგების გამოყენება ადიდებს აქტივს ან ამცირებს პასივს. ორივე შემთხვევაში ადგილი აქვს საწარმოს საკუთარი აქტივის გადიდებას.

აღრიცხული და საბაზრო ღირებულება. რა ფასში შეიძლება გაიყიდოს „ჯელიკა“, რომლის საკუთარი კაპიტალი შეფასებულია 24 ათას ლარად? ალბათ დასახელებულ ფასში, მაგრამ ამ ფასზე გადამეტების ორი მიზეზი არსებობს.

პირველი მიზეზი იმაში მდგომარეობს, რომ გაცვეთის აღრიცხვა ხორციელდება ფიზიკური კაპიტალის პირველსაწყისი ფასის საფუძველზე და გაითვლება სტანდარტული წესების მიხედვით. მაგრამ ასეთი გაანგარიშება შეიძლება არ დაემთხვას აქტივის საბაზრო ღირებულებას. ამის მიზეზი შეიძლება აღმოჩნდეს საწარმოს ტერიტორიული განლაგება და მისი განვითარების პერსპექტივა; მეორე მიზეზია **არამატერიალური აქტივის** არსებობა, რომელიც ვერ აისახება ბალანსში, რადგან მისი ღირებულების შეფასების მარტივი წესები არ არსებობს. ასეთია „ჯელიკას“ მუშაკთა კვალიფიკაცია, მათი შეთანხმებული მუშაობის უნარი. ამის გარდა ბალანსი იმ ფაქტს უგულებელყოფს, რომ „ჯელიკამ“ პრაქტიკულად დაამტკიცა მოგების მიღების უნარიანობა და მომავალში უკეთესი მუშაობის პერსპექტივა. ეს ორი მიზეზი ალბათ მყიდველს უბიძგებს „ჯელიკაში“ მისი წმინდა ღირებულების უფრო მეტი გადაიხადოს. ამ შემთხვევაში მაქსიმალური ფასის საფუძველია მოსალოდნელი მოგების სიდიდე.

საწარმოს ბალანსში აღრიცხული ღირებულება, როგორც ამ მსჯელობიდან გამომდინარეობს, აქვეითებს საწარმოს რეალურ ღირებულებას. ისევე როგორც აღრიცხული დანახარჯი, რომელიც ასახულია საწარმოს საქმიანობის შედეგში, მთლიანობაში არ ითვალისწინებს საქმის გაძღოლასთან დაკავშირებულ რეალურ ეკონომიკურ დანახარჯს. რამდენადაც მოგება არის სხვაობა შემოსავალსა და დანახარჯს შორის, ამდენად, როგორც წესი, აღრიცხული მოგება აღემატება ეკონომიკურ მოგებას.

საბუღალტრო აღრიცხვაში, როგორც წესი, უგულებელყოფილია **მფლობელის დროის ალტერნატიული ღირებულება** და **მფლობელის ფინანსური კაპიტალის ალტერნატიული ღირებულება.** ამ საკითხს უფრო დაწვრილებით მომდევნო თავში განვიხილავთ.

თავი 8. ნარმოება და ხარჯი

ეკონომიკა ათასობით საწარმოსგან შედგება. ზოგიერთი საწარმო მსხვილია, ეს საწარმოები ასობით და ათასობით ადამიანს ქირაობენ და მრავალი აქციონერი ჰყავთ, რომლებიც შემოსავალს (ხელფასი, მოგება, ...) საწარმოს საქმიანობის შედეგიდან იღებენ. სხვა საწარმოები მცირე სიდიდისაა (მაგ., საყვავილე, საჩაიე, ...), რომლებიც მხოლოდ რამდენიმე ადამიანს ქირაობენ და ერთი პირის ან ოჯახის მფლობელობაშია. ეს საწარმოები ცნობილია ინდივიდუალური საწარმოების სახელწოდებით და რაოდენობრივად ყველაზე უფრო გავრცელებული საწარმოებია. მაგალითად, საქართველოში 58131 რეგისტრირებული ინდივიდუალური საწარმოა, მაშინ როცა რეგისტრირებულ იურიდიულ პირთა რაოდენობა მხოლოდ 37280 ერთეულია. გაცილებით მეტია ოჯახური (საკომლო) მეურნეობათა რიცხვი (600 ათასამდე ოჯახური მეურნეობა). ოჯახურ (საკომლო) მეურნეობაში იგულისხმება ოჯახის საკუთრებაში არსებული მეურნეობა, რომელშიც იწარმოება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია საკუთარ, ასევე იჯარით აღებულ მიწის ფართობზე როგორც საკუთარი მოხმარების, ასევე რეალიზაციის მიზნით.

მიწოდების მრუდის გამოყენება საწარმოო გადაწყვეტილებების დაჯამების შესაძლებლობას იძლევა. მიწოდების კანონის თანახმად, ფასის ზრდა ასტიმულირებს მეტი საქონლის წარმოებას და პირიქით. ამრიგად, მიწოდების კანონი მწარმოებლის ქცევის განმსაზღვრელი ფაქტორია.

მეოთხე თავში – **მოთხოვნა, მიწოდება და ბაზარი,** აღნიშნული იყო, რომ მოთხოვნა და მიწოდება ერთობლივად განსაზღვრავენ წარმოებული და გაყიდული საქონლის რაოდენობას და მის ფასს, რომ რაგინდარა საქონლის მიწოდების მრუდი უმთავრესად დამოკიდებულია მის წარმოებაზე გაღებულ დანახარჯზე. ამ თავში ვუბრუნდებით მიწოდების მრუდს, რათა ვაჩვენოთ თუ ეს მრუდი რამდენად დამოკიდებულია წარმოების ხარჯზე.

8.1. წარმოებითი ფუნქცია

განაწილების თეორიის უპირველესი საკითხია შემოსავლის ფაქტორული განაწილების პრობლემა. რომ გავიგოთ თუ

რა ფაქტორები განსაზღვრავენ წარმოებულ პროდუქტში შრომისა და საკუთრების წილს, აგრეთვე აიხსნას იმ ძალების ბუნება, რომლებიც იწვევენ შემოსავლის განაწილებაში თანდათანობით გათანაბრებას, ან უთანასწორობის გაძლიერებას, გარდაუვალი ხდება ისეთი საკითხების შესწავლა, როგორიცაა: ა. ფასების ჩამოყალიბება წარმოების ფაქტორების ბაზარზე; ბ. მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთზემოქმედების შედეგად ფაქტორული შემოსავლის დონის ჩამოყალიბება; გ. რისკზე წასვლა; დ. მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთზემოქმედების შედეგად ფაქტორული შემოსავლის დონის განსაზღვრა.

გამარტივების მიზნით წარმოების თეორია განვიხილოთ ერთი საწარმოს ფარგლებში და შემდეგ მოვახდინოთ მისი განზოგადება ქვეყნის მასშტაბით. პირველ რიგში უნდა აღინიშნოს, რომ მოთხოვნა წარმოების ფაქტორებზე მეორეული (წარმოებული) მოთხოვნაა.

საქონლისა და მომსახურების საწარმოებლად საწარმოს მრავალი სხვადასხვა დანახარჯის გაღება უხდება: ნედლეულის და მასალების, სხვა საწარმოებში შექმნილი საქონლის, სხვადასხვა კვალიფიკაციის შრომის და კაპიტალური დოვლათის (ტექნოლოგია, სატრანსპორტო საშუალებები, ნაგებობა, ...) შეძენა. ამა თუ იმ რაოდენობის პროდუქციის საწარმოებლად დასახელებული წარმოებითი ფაქტორების შეერთების მრავალი საშუალება არსებობს. მაგალითად, სიმინდის მწარმოებელ ფერმერს შეუძლია დიდი რაოდენობის შრომის გამოყენება სასოფლო-სამეურნეო სავარგულების გადიდების ხარჯზე, ან სიმინდის წარმოების მოცულობა შეუძლია გაზარდოს ნაკლები შრომითი დანახარჯისა და მეტი კაპიტალური დანახარჯის წყალობით. მოგების მაქსიმიზაციის სურვილი ფერმერს აიძულებს შრომით და კაპიტალურ დანახარჯებს შორის არჩევანი გააკეთოს. არჩევანს საფუძვლად უნდა დაედოს დანახარჯის მინიმიზაცია. ყოველი წარმოებითი ფაქტორის შეერთების საშუალება მისაღებია, თუ იგი პროდუქტის თვითღირებულებას ამცირებს.

ტექნოლოგიური და ეკონომიკური ეფექტიანობა

რაიმე პროდუქტის მწარმოებელი საწარმო ინფორმირებული უნდა იყოს თავისი პროდუქტის წარმოების ალტერნატიული საშუალების შესახებ. საქმე ის არის, რომ რაიმე პრო-

დუქტის საწარმოებლად გამოყენებული კაპიტალი საკმაოდ რთული სტრუქტურით ხასიათდება. მაგალითად, საწარმოს კუთვნილი შენობის ნაწილი გამოიყენება ტექნოლოგიის განახლებისათვის, მეორე ნაწილი შეიძლება მზა პროდუქციის საწყობს დაეთმოს, მესამე ნაწილი – ნედლეულსა და მასალების საწყობს, თავისი ფართი ჭირდება ეკონომიკურ სამსახურს და ა.შ.

ყველა საწარმო დაინტერესებულია მოგების ნორმის ამაღლებით ანუ ეკონომიკური ეფექტიანობის ზრდით. ამ მიზნის მისაღწევად წარმოების ისეთი მეთოდები გამოიყენება, რომლებიც ეფექტურია როგორც ტექნოლოგიური, ასევე ეკონომიკური თვალსაზრისით.

წარმოების გაძღოლის მეთოდი ტექნოლოგიურად ეფექტიანია თუ მუსტად განსაზღვრული რესურსების მოცულობის გამოყენებისას იწარმოება მაქსიმალურად შესაძლებელი პროდუქციის მოცულობა.

ოპტიმალური წარმოებითი პროცესის არჩევა, რომელიც ხშირად მოიხსენიება როგორც **ინჟინერულ-ტექნიკური გადაწყვეტილება**. ინჟინერი ან რომელიმე სხვა ტექნიკური ექსპერტი შეარჩევს იმ ტექნოლოგიურ პროცესს, რომელსაც ახასიათებს რესურსებში მინიმალური მოთხოვნილება და მაქსიმალურად შესაძლებელი პროდუქციის წარმოება. მომდევნო ეტაპია ეკონომიკური გადაწყვეტილების მიღება ანუ შეირჩევა ტექნიკურად ეფექტიანი პროცესი, რომელიც დანახარჯის მინიმიზაციით ანუ ეკონომიკური ეფექტიანობით გამოირჩევა. ეს კი, საბოლოო ჯამში, მოგების მაქსიმიზაციას იძლევა, რადგან ეს უკანასკნელი სხვაობაა მაქსიმალურ შემოსავალსა და მინიმალურ დანახარჯს შორის. ამრიგად, **წარმოების გაძღოლის მოცემული მეთოდი ეკონომიკურად ეფექტურია, თუ იგი წარმოების პროცესში გამოყენებული დანახარჯის მინიმიზაციას იძლევა.**

დანახარჯისა და პროდუქტის გამოშვების ურთიერთკავშირი იმდენად მნიშვნელოვანია, რომ მას **წარმოების ფუნქცია** უწოდეს. ეკონომიკურ თეორიაში ჩვეულებრივ გამოიყენება მარტივი წარმოებითი ფუნქცია, რომელშიც პროდუქტის გამოშვების მოცულობა მოცემულია როგორც რესურსების დანახარჯის მოცულობის ფუნქცია. ამ მხრივ ყველაზე ცნობილია კობა-დუგლასის წარმოებითი ფუნქცია:

$$Y=F(L,K),$$

სადაც L არის შრომა, ხოლო K – კაპიტალი; Y – წარმოებული პროდუქცია.

ამ ფორმულაში ორი ცვლადი ფაქტორი (შრომა და კაპიტალი) მონაწილეობს, რაც რეალური სინამდვილის გამარტივებული სქემაა. მაგრამ როგორც „შრომა“, ასევე „კაპიტალი“ თავისთავში მოიცავს ურთიერთგანსხვავებულ ქვეფაქტორებს (კვალიფიციური და არაკვალიფიციური შრომა, ძირითადი და საბრუნავი კაპიტალი, ...).

ამ ნათქვამის გასამარტივებლად გამოვიყენოთ ზღვრული დანახარჯის დინამიკის ცხრილი (იხ. ცხრ. 8.2. მასში ნაჩვენებია დამოკიდებულება დღეში აწყობილი ველოსიპედების რაოდენობასა და ამ საწარმოში ჩართულ მუშაკთა რაოდენობას შორის. როცა შრომითი დანახარჯი ნულოვანია, მაშინ ველოსიპედების გამოშვებაც ნულოვანია. როცა საწარმოში ერთი კაცი მუშაობს, მაშინ 2 ველოსიპედი აიწყობა და ა.შ. ნახაზზე 8.3 მოცემულია დასახელებული ცხრილის გრაფიკი. ჰოპრიზონტალურ ღერძზე განლაგებულია მუშაკთა, ხოლო ვერტიკალურ ღერძზე აწყობილი ველოსიპედების რაოდენობა. დამოკიდებულებას ამ ორ ფაქტორს შორის **წარმოებითი ფუნქცია** ეწოდება.

მიკროწარმოებითი ფუნქციის გარდა, შესაძლებელია მისი მაკროეკონომიკური ინტერპრეტაცია. ამ დროს გამოშვებული პროდუქტი ღებულობს მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) ფორმას, ხოლო რესურსში იგულისხმება მშპ-ის საწარმოებლად გამოყენებული ყველა ფაქტორი (აგრეგირებული შრომითი რესურსი, აგრეგირებული კაპიტალი და აგრეგირებული მიწის რესურსი).

8.2. საწარმოების ეკონომიკური ფუნქციონირება

საწარმოები ადამიანებს ამარაგებს დოვლათით და მომსახურებით, რომელსაც ისინი სხვადასხვანაირად იყენებენ.

დოვლათი და მომსახურება

ზოგიერთი დოვლათი ფაქტობრივად განუსაზღვრელი რაოდენობით არსებობს. ასეთია, მაგალითად, ჰაერი, ოკეანეები და ზღვები, მზის სხივები და სხვ. ამიტომაც არ წარმოიშობა ასეთი დოვლათის წარმოების აუცილებლობა. ამ სახის დოვლათს ბუნებრივი დოვლათი ეწოდება და მათ ადამიანები უსასყიდლოდ იღებენ. დოვლათი

იმ მომენტიდან განიხილება როგორც **ეკონომიკური დოვლათი**, როცა წარმოიშობა მისი წარმოების აუცილებლობა.

დოვლათი შეიძლება იყოს მატერიალური და არამატერიალური. ამ უკანასკნელში იგულისხმება მომსახურება, რომელიც ისევე როგორც მატერიალური (ფიზიკური) დოვლათი აკმაყოფილებენ ადამიანთა მოთხოვნილებას: პური როგორც მატერიალური დოვლათი აკმაყოფილებს ჭამის სურვილს; მღებავის მიერ ტანსაცმლის გაწმენდა (წმენდის აქტი არის მომსახურება) აკმაყოფილებს სუფთად ყოფნის სურვილს.

წარმოების ორი ასპექტი

წარმოებას ორგვარი აღნიშვნა აქვს: 1. მასში ერთდროულად იგულისხმება **დოვლათის ან მომსახურების** წარმოება, რომელიც ამისთვის იყენებს წარმოების ფაქტორებს (შრომა, კაპიტალი, მიწა) და 2. ამავე დროს **ღირებულების** შექმნა, რამდენადაც ყველა ეკონომიკური დოვლათი იცვლება განსაზღვრულ ფასში.

საწარმო, რომლის ძირითადი ფუნქციაა დოვლათის წარმოება, ღრმად დაკავშირებულია ბაზრის არსებობასთან. მართლაც, ბაზარი ის ადგილია, სადაც იცვლება დოვლათი და მომსახურება: აქ ერთმანეთს უპირისპირდება მიწოდება და მოთხოვნა, რომელთა ურთიერთქმედება წარმოშობს **წონასწორობის ფასს**. ეს ის ფასია, რომლის დადგენის შემთხვევაში **მყიდველების (მომხმარებლების) მიერ შესაძენი საქონლის რაოდენობა ემთხვევა გამყიდველების (მწარმოებლების) მზადყოფნას ამ ფასში გაყიდონ მოთხოვნილი რაოდენობის საქონელი**. მაგრამ ეკონომიკური რეალობა რამდენადმე განსხვავებულია: მსხვილ საწარმოებს (საკუთრების ფორმების მიუხედავად), ისევე როგორც სახელმწიფოს (სახელმწიფო მომსახურების ხაზით), რომლებიც დომინირებენ ბაზარზე, ხშირად აქვთ მათთვის სასურველი ფასის ფიქსირების შესაძლებლობა.

8.2.1. მოგების ცნება

ფასების დონე მეტად მნიშვნელოვანია, რამდენადაც იგი გავლენას ახდენს საწარმოს მიერ რეალიზებულ შემოსავალზე. ყველა საწარმოს ობიექტური მისწრაფებაა **მოგების მაქსიმიზაცია**. ეკონომიკურ თეორიაში მოგების წყაროს და მოგების ცნების განმარტება იდეოლოგიური პაექრობის სარ-

ბიელი იყო და მას დღესაც არ დაუკარგავს აქტუალობა. იგი განსხვავებულად გამოკვლეულია სხვადასხვა ეკონომიკურ მოძღვრებაში (მერკანტილიზმი, ფიზიოკრატიზმი, კლასიციზმი, მარქსიზმი, ...). მოგება მრავალი მნიშვნელობით გამოიყენება. მაგალითად, აღრიცხვაში გამოიყენება **აღრიცხული ანუ ბუღალტრული მოგების** ცნება, რომელიც სხვაობაა საწარმოს მთლიან შემოსავალსა და ბუღალტრულ წიგნში რეგისტრირებულ აშკარა დანახარჯს შორის. ცალკე გამოიყოფა **წმინდა ეკონომიკური მოგება**, სადაც აშკარა დანახარჯს დამატებული აქვს ფარული დანახარჯი (საწარმოს კუთვნილი რესურსის გამოყენება პროდუქტის საწარმოებლად). თუ მოგებას განვიხილავთ ეკონომიკური მოგების კუთხით, მაშინ მოგებაში აირევა მთლიანი დანახარჯის (აშკარა დანახარჯი + ფარული დანახარჯი) სხვადასხვა ელემენტი. საქმე ის არის, რომ, კლასიკური გაგებით, პროდუქციის წარმოებაზე იხარჯება სამი ფაქტორი – მიწა (ბუნებრივი რესურსი), შრომა და კაპიტალი (მოწყობილობა ...). თითოეული ფაქტორი იმყოფება ვიღაცის საკუთრებაში (კერძო, სახელმწიფო, კოოპერატივი, ...), რომელიც დახარჯული ფაქტორის ნაცვლად ღებულობს ფაქტორულ შემოსავალს (მიწის მესაკუთრე – რენტას, შრომის მესაკუთრე – ხელფასს, კაპიტალის მესაკუთრე – სარგებელს). ამრიგად, შემოსავლის თითოეული სახე, რომელიც მოგების სახით გაიგება, სხვა არაფერია, თუ არა რენტა, ხელფასი და სარგებელი. ამ გაგებით, მოგება წარმოგვიდგება, როგორც წარმოების ფაქტორებიდან მიღებული „უცილობელი“ შემოსავალი.

არსებობს „მოგების“ ცნების სხვა განმარტებებიც.

როგორიც არ უნდა იყოს მოგების დეფინიცია, ესენი საწარმოს აძლევენ ინვესტიციის განხორციელების შესაძლებლობას; მათ შორის არჩევანმა წარმოების ფაქტორთა (შრომა და კაპიტალი) უკეთესი კომბინირება და რენტაბელობა უნდა მოგვცეს და არ უნდა გამოიწვიოს საწარმოს გაკოტრება, რამდენადაც ამ უკანასკნელმა შეიძლება გამოიწვიოს სერიოზული ეკონომიკური და სოციალური შედეგები.

8.3. წარმოების გაზომვა

წარმოების დეფინიცია

თანამედროვე მსოფლიოში წარმოების აღმავლობა, ამ აზრის ფართო გაგებით, გახდა რთული და დანაწევრებული. უპირველესად ეს არის სასოფლო-სამეურნეო და არასასოფლო-სამეურნეო დოვლათის წარმოება, შემდეგ, სულ უფრო ზრდადი მომსახურების წარმოება, რომელიც შეიძლება იყოს როგორც სასაქონლო, ასევე არასასაქონლო.

სასაქონლო წარმოება	არასასაქონლო წარმოება
➢ სასოფლო-სამეურნეო დოვლათი ➢ სხვა დოვლათი ➢ სასაქონლო მომსახურება	➢ თვითწარმოება (მაგ. ოჯახური სასოფლო წარმოება) ➢ არასასაქონლო მომსახურება

სასაქონლო წარმოება არის ის, რომელიც ხდება გარიგების ობიექტად და გამოისახება ფასში. დაზღვევა, საბანკო მომსახურება, ადვოკატის რჩევა, წარმოადგენენ სასაქონლო მომსახურებას.

არასასაქონლო წარმოება მოიცავს სახელმწიფოს მიერ ეკონომიკური აგენტებისთვის (ოჯახური მეურნეობა, საწარმო, ...) კოლექტიური დოვლათის უფასოდ ან თითქმის უფასოდ მომარაგებას. ეს დოვლათი (გზები, საზოგადოებრივი განათება, პოლიცია, თავდაცვა, ...) განუყოფადია და შეუძლებელია მისი ინდივიდუალიზაცია. ასეთი სახის დოვლათის დაფინანსება ხორციელდება სახელმწიფო და მოგვიანებით ბიუჯეტების ხარჯზე.

წარმოების უმთავრესი ფუნქციაა დოვლათის და მომსახურების წარმოება. ამ პროდუქციის შემოხაზვა ადვილია. იგი უტოლდება: გაყიდვა (სავაჭრო ბრუნვა) ± მარაგის ვარიაცია (ცვალებადობა). თუ საწარმო იღებს სუბსიდიას (დახმარებას), რომელიც მას შესაძლებლობას მისცემს პროდუქცია გაყიდოს რეალურ ღირებულებაზე დაბალ ფასში, მაშინ საჭიროა პროდუქციის მასის გაზომვის დროს ამ სუბსიდიის გათვალისწინებაც. წარმოების მოცულობა შეიძლება გაიზომოს **ფიზიკურ რაოდენობაში**: ნახშირის წარმოება – ტონებში, ელექტროენერგიის – კილოვატსაათებში, მარცვლეულის – ცენტნერებში, ავტომობილების – ცხენის

ძალაში, სატრანსპორტო მომსახურების – მოგზაურთა რიცხვი გადამრავლებული საშუალო გავლილ მანძილზე. თითოეული პროდუქტის წარმოება წლის განმავლობაში შეიძლება შეიცვალოს.

ამ მეთოდის გამოყენება შეცდეს არ მოგვცემს, თუ მოვინდომებთ დასახელებული პროდუქტების შეკრებას, ან თუ ვინმე მოინდომებს ამ პროდუქტების შედარებას. მაგალითისათვის ავიღოთ საავტომობილო ინდუსტრია. ვთქვათ, ქარხანამ ერთი წლის განმავლობაში გამოუშვა 1000 მცირე მოდელის ავტომობილი და 2000 მაღალი კლასის ავტომობილი ანუ წლის განმავლობაში აწარმოა 3000 ცალი ორივე კლასის ავტომობილი, დავუშვათ, რომ მომდევნო წელსაც არ შეიცვალა წარმოებულ ავტომობილთა რაოდენობა, მაგრამ 200 ერთეულით შემცირდა მცირე მოდელის ავტომობილის რაოდენობა და ერთდროულად იგივე რაოდენობით გაიზარდა მაღალი კლასის ავტომობილთა რიცხვი. ნათლად ჩანს, რომ არ შეცვლილა ავტომობილთა ფიზიკური რაოდენობა (3 ათასი ცალი). სამაგიეროდ შეიცვალა დაბალი და მაღალი კლასის ავტომობილების თანაფარდობა. ამ შემთხვევაში ფიზიკური გაზომვა უნდა შეიცვალოს ფასობრივი გაზომვით: თუ მცირე მოდელის ავტომობილის ფასი 15000 ლარია, ხოლო დიდი მოდელის – 30000 ლარი, მაშინ საწარმოს ფასობრივი პროდუქცია იქნება:

პირველ წელს:

1000 × 15000 = 15 მლნ ლარი;
\+ 2000 × 30000 = 60 მლნ ლარი;
სულ: 75 მლნ ლარი.

მეორე წელს:

800 × 15000 = 12 მლნ ლარი;
\+ 2200 × 30000 = 66 მლნ ლარი;
სულ: 78 მლნ ლარი.

შესაბამისად, მეორე წელს ავტომობილების წარმოება გაიზარდა 4%-ით. ეს იმ შემთხვევაში, თუ მეორე წელს ფასები ორივე მოდელის ავტომობილზე უცვლელი დარჩებოდა. ფასების ზრდის შემთხვევაში (მიმდინარე ფასებში), შეიძლება, მომდევნო წელს თუნდაც შემცირდეს ფიზიკურ ერთეულში გამოხატული ავტომობილების რიცხვი, მაინც გაიზარდოს ფასში გამოხატული ავტომობილების წარმოება.

8.3.1. დამატებული ღირებულება

თუ მოვისურვებთ საწარმოს პროდუქციის გაზომვას, საინტერესოა არა მხოლოდ მისი დაკავშირება საქონლისა და მომსახურების მატებასთან, არამედ მათი წარმოების დანახარჯთან. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, დავინახოთ სხვაობა საწარმოს მიერ წარმოებული დოვლათისა და მომსახურების ღირებულებასა და ამ პროდუქციის საწარმოებლად გამოყენებული დოვლათისა და მომსახურების ღირებულებას შორის. ამ სხვაობას ეწოდება საწარმოს მიერ შექმნილი **დამატებული ღირებულება**.

საილუსტრაციოდ შეიძლება ასეთი მაგალითის მოყვანა: ავიღოთ საბოლოო პროდუქტის – პურის წარმოების ყველა თანმიმდევრული ეტაპი. საწყის ეტაპად მივიჩნიოთ ხორბალი, რომლის გაყიდვით ფერმერის შემოსავალმა, ვთქვათ, შეადგინა 5 ლარი. მომდევნო ეტაპია ფქვილი, რომლის გაყიდვით მიღებულ იქნა 8 ლარის შემოსავალი. ამ შემთხვევაში შუალედური საქონლის (ხორბალი) ღირებულება 5 ლარია. მათ შორის სხვაობა (8-5) კი 3 ლარია, რომელიც ქმნის დამატებულ ღირებულებას ანუ ფაქტორულ შემოსავლებს (ხელფასი, მოგება, რენტა). ვთქვათ, გამომცხვარი პურისგან მიღებულმა შემოსავალმა (საბითუმო ფასში) შეადგინა 15 ლარი. რა იქნება ამ შემთხვევაში შუალედური მასალების ღირებულება? რა თქმა უნდა, 8 ლარი (5 ლ ხორბალი + 3 ლ ფქვილი), ხოლო დამატებული ღირებულება იქნება 7 ლარი. ბოლოს, პურის საცალო ფასი განვსაზღვროთ 21 ლარით. ამ შემთხვევაში შუალედური მასალების ღირებულება იქნება 15 ლარი (5+3+7), ხოლო დამატებული ღირებულება – 6 ლარი. სულ პურის წარმოების ყველა სტადიაზე შემოსავალმა შეადგინა 49 ლარი (5 ლ + 8 ლ + 15 ლ + 21 ლ), მათ შორის შუალედური საქონლის ღირებულებამ – 28 ლარი (5 ლ + 8 ლ + 15 ლ). თუ მთლიან შემოსავალს (49 ლ) გამოვაკლებთ შუალედური საქონლის ღირებულებას (28 ლ), მივიღებთ მთლიან დამატებულ ღირებულებას ანუ ახალი პროდუქციის ღირებულებას. შესაბამისად მოიხსნება „ორმაგი აღრიცხვის“ პრობლემაც.

8.3.2. წარმოების ფაქტორების კომბინაცია

ავტომობილების დასამზადებლად საჭიროა ფურცლოვანი რკინა, ძრავები, ქსოვილი, საქარხნო შენობა და მონტაჟის კონვეიერი, ენერგია და, რა თქმა უნდა, წარმოების მუშაკები. მარცვლეულის მოსაყვანად მიწათმოქმედს სჭირდება მიწა, ანგარი, თესლი, ტრაქტორი (ან სახნისი, ბარი, თოხი), სამკალი მანქანა (მომკელები), საწვავი. ვაჭარს სჭირდება მაღაზია, სავაჭრო მოწყობილობა, საქონლის მარაგი და კლიენტურა.

კლასიკური (ლიბერალური) კონცეფცია

როგორიც არ უნდა იყოს საქმიანობის სექტორი, რომ ვაწარმოოთ აუცილებელია წარმოების ფაქტორების გამოყენება: სხვა საწარმოებში დამზადებული მასალები, ძირითადი კაპიტალი, შრომა და ბუნებრივი ფაქტორები (მიწა, ნავთობი, ...).

ძირითადი კაპიტალი. შენობა-ნაგებობა, მანქანები და მოწყობილობა, რომლებიც პროდუქტის საწარმოებლად გამოიყენება დიდი ხნის განმავლობაში, ერთობლიობაში იწოდება **ძირითად კაპიტალად**. ეს კაპიტალი შრომის მწარმოებლურობის მატების შესაძლებლობას იძლევა. მას შეუძლია დღელათის რაოდენობის გადიდება შრომის იმავე რაოდენობის გამოყენებით. იგი შრომის ხანგრძლივობის შემცირების საფუძველია.

რეულის დასამზადებლად, რა თქმა უნდა, საჭიროა მრავალი მუშის შრომის გამოყენება, მაგრამ ასევე აუცილებელია ხის მასალა, რომელიც ქაღალდის წარმოებას სჭირდება და მანქანა-მოწყობილობა, რომლის დახმარებით მუშა ქაღალდს გარდაქმნის რეულად და მრავალი სხვა რამ (საღებავი, წებო, ...), რომელსაც ერთად აღებულს **კაპიტალი** ანუ წარმოების საშუალებები ეწოდება.

მარქსისტული კონცეფცია

შრომის პროცესის სხვადასხვა ფაქტორი განსხვავებულ მონაწილეობას იღებს პროდუქტის წარმოქმნაში. მუშა შრომის საგანს ახალ ღირებულებას უმატებს შრომის განსაზღვრული რაოდენობის მატებით, რომლის პროცესში იგი ძველ ღირებულებასაც ინახავს. ჩვენს მაგალითში ის, რაც რეულის დამზადებას სჭირდება (ნედლეული და მოწყობილობა), ძველი

ღირებულება, ანუ წარსულში განივთებული **მკვდარი** შრომაა, ხოლო უშუალოდ რეულის დამზადებაზე დახარჯული შრომა ახალი, ანუ **ცოცხალი** შრომაა. მარქსისტული გაგებით, პირველს ეწოდება **მუდმივი კაპიტალი**. ეს არის „კაპიტალის ის ნაწილი,რომელიც წარმოების საშუალებებად, ე.ი. ნედლ მასალად, დამხმარე მასალად და შრომის საშუალებად იქცევა, წარმოების პროცესში თავისი ღირებულების სიდიდეს არ იცვლის“ (კ.მარქსი). მისგან განსხვავებით, კაპიტალის მეორე ნაწილი, რომელიც სამუშაო ძალადაა ქცეული, წარმოების პროცესში იცვლის თავისი ღირებულების სიდიდეს, „იგი აკვლავწარმოებს თავის საკუთარ ეკვივალენტს და, გარდა ამისა, ნამეტს, ზედმეტ ღირებულებას“, რომელსაც ანაზღაურების გარეშე კაპიტალისტი ითვისებს. კაპიტალის ამ ნაწილს ეწოდება **ცვალებადი კაპიტალი**.

წარმოების საშუალებები შრომის ყოველ პროცესში ყოველთვის დაიყოფა შრომის საშუალებებად და შრომის საგნად. შრომის საშუალებებში ფიქსირებული კაპიტალღირებულება ისევე მიმოიქცევა, როგორც ყოველი სხვა ნაწილი, მაგრამ მისი მიმოქცევა თავისებურია, რადგან, „ჯერ ერთი, იგი თავის სახმარ ღირებულებაში არ მიმოიქცევა, მიმოიქცევა მხოლოდ მისი ღირებულება, თანაც მიმოქცევაში შედის მხოლოდ თანდათანობით, ნაწილ-ნაწილ, იმ ოდენობით, რა ოდენობითაც გადადის იგი“ ახალ შექმნილ პროდუქტში. კაპიტალის ამ ნაწილს ეწოდება **ძირითადი კაპიტალი**, ხოლო ავანსირებული კაპიტალის ყველა დანარჩენი ნაწილი (შრომის საგნები და სამუშაო ძალა) შეადგენს **საბრუნავ ანუ დენად** კაპიტალს.

8.3.3. კაპიტალის დაგროვება

კაპიტალის დაგროვება ეწოდება რეალური კაპიტალის მოცულობის გადიდებას (წმინდა ინვესტიციას ძირითად კაპიტალში). კაპიტალური საქონლის წარმოების გადიდება მოითხოვს განსაზღვრული სარჯის გაღებას. ამ ხარჯს **ინვესტიცია** ეწოდება. ეკონომიკაში წმინდა მატება ყოველთვის გამოითვლება, როგორც სხვაობა ახალ კაპიტალსა და მწყობრიდან გამოსულ რეალურ კაპიტალს (ამორტიზაცია) შორის. ეს ახალი კაპიტალი წარმოგვიდგება როგორც **მთლიანი** ინვესტიცია, ხოლო სხვაობა მთლიან ინვესტიციასა და ამორ-

ტიზაციულ ანარიცხებს შორის – როგორც **წმინდა** ინვესტიცია. ამ ორ ინვესტიციას შორის განსხვავება მხოლოდ ამორტიზაციის ანარიცხებშია. როცა მთლიანი ინვესტიცია აღემატება ამორტიზაციის ანარიცხს, ეს იმაზე მიუთითებს, რომ მატულობს ეკონომიკის წარმოებრივი სიმძლავრე. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს **ზრდად ეკონომიკასთან** ანუ კაპიტალის დაგროვებასთან.

მთლიანი ინვესტიციისა და ამორტიზაციის ტოლობის შემთხვევაში ეკონომიკა აღმოჩნდება სტატიკურ (უძრავ) მდგომარეობაში. არ ხდება კაპიტალის დაგროვება. ნამატი შემოსავალი მთლიანად იხარჯება პირად მოხმარებაზე ან ინახება დანაზოგის ფორმაში. მაგალითად, ვთქვათ, ეკონომიკაში ავანსირებულია 100 ერთეული კაპიტალი, მათგან 80 ერთეული წარმოების საშუალებებია (C), ხოლო 20 ერთეული შრომაა (L). ეს პროცესი შეიძლება ასე წარმოვიდგინოთ: 80C+20L+40R=140P, სადაც 80 C წლის განმავლობაში მოხმარებული წარმოების საშუალებებია, 20 L – შრომის ფაქტორული შემოსავალი, 40 R – წარმოების სხვა ფაქტორული შემოსავალი (მოგება, რენტა, სარგებელი). თუ ფაქტორული შემოსავლები მთლიანად დაიხარჯება პირად მოხმარებაზე, მაშინ მომავალი წლისთვის წარმოება განახლდება იგივე მასშტაბით ანუ აღგილი ექნება **მარტივ კვლავწარმოებას** (უცვლელ წარმოებას).

საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელია **გაფართოებული კვლავწარმოება** (წარმოების ზრდა) ანუ კაპიტალის დაგროვება. ამ შემთხვევაში ფაქტორული შემოსავლების (20L+40R) ნაწილი გამოიყენება წარმოების გასაფართოებლად, შესაბამისად წმინდა ინვესტიცია დადებითი სიდიდეა. როცა წმინდა ინვესტიცია უარყოფითი სიდიდეა, მაშინ მცირდება საქონლის მარაგი და ვერ ხერხდება მწყობრიდან გამოსული მოწყობილობის განახლება ანუ საზოგადოება „ჭამს თავის კაპიტალს“. როგორ ახერხებს საზოგადოება წლის განმავლობაში არაწარმოებული საქონლის ჭამას? ეს იმ შემთხვევაში მოხდება, როცა, ვთქვათ, საზოგადოება მთლიანად მოიხმარს ამ წლის მოწეულ მარცვლეულს და არ შექმნის მომავალი წლის სათესლე ფონდს.

ინვესტირების ფორმები

განასხვავებენ მატერიალური ინვესტირების სამ კატეგორიას: 1. **შენაცვლების** ინვესტირება, რომელიც ითვალისწინებს უვარგისი მოწყობილობის განახლებას; 2. **მიმატებული** (უფრო ტევადი) ინვესტირება, რომელიც იმავე სახის საქონლისა და მომსახურების მეტი წარმოების შესაძლებლობას იძლევა; 3. **ადაპტირებული** (შეგუებული) ინვესტირება. იგი ხელს უწყობს საქონლისა და მომსახურების დივერსიფიკაციას (გამრავალფეროვნებას) და სიახლის დანერგვას.

მეორე მხრივ, არ უნდა გამოგვრჩეს ადამიანისეული ინვესტირება და სავაჭრო ინვესტირება. პირველი ითვალისწინებს განათლების ხარისხის ამაღლებას ამ სფეროს დაფინანსების გაზრდის ხარჯზე. მეორე კი იძლევა წარმოების განვითარების შესაძლებლობას და ამზადებს მის მომავალს.

ყველა დასახელებული ინვესტიცია აუმჯობესებს შრომის მწარმოებლურობას ტექნიკური პროგრესის ხარჯზე. მაგრამ ამ სარგებლობის სისავსე, ასევე ინვესტიციის შედეგი საწარმოში დასაქმების დონეზე, დამოკიდებულია გასაღების ბაზრების ევოლუციაზე. მან შეიძლება გამოიწვიოს როგორც წარმოების აღმავლობა, ასევე მისი დაქვეითება.

მატერიალური ინვესტიციის ევოლუციის სათანადოდ შესაფასებლად, ერთდროულად უნდა გავიაზროთ:

- ინვესტიციური ნაკადების წლიური ვარიაცია (მერყეობა) ან მთლიანი ძირითადი კაპიტალის ფორმირება;
- ინვესტიციის ნორმა, რომელიც გაიანგარიშება როგორც თანაფარდობა მთლიან ძირითად კაპიტალსა და მთლიან შიდა პროდუქტს შორის (ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ინვესტიციის ნორმა საკმაოდ მაღალია: აშშ – 15%; იაპონია – 32%; გერმანია – 22%; განსაკუთრებით მაღალია იგი ახალ ინდუსტრიულ სახელმწიფოებში: სამხრეთ კორეა – 39%; მალაიზია – 37%; სინგაპური – 51%. შეშფოთებას იწვევს ინვესტიციის დაბალი ნორმა მრავალ განუვითარებელ ქვეყანაში: ჰაიტი – 2%; საქართველო – 4%; რუანდა – 6%; ზამბია – 7%).

საწარმოები კაპიტალს უმთავრესად აგროვებენ ამორტიზაციაზე მოთხოვნის მიღმა (მორალურად გაცვეთილი მოწყობილობის შეცვლა): ეს ეხება **წმინდა** დაგროვებას ანუ კვლავ **წმინდა** ინვესტიციას (**მთლიანი** ინვესტიციისაგან განსხვავებით, რომელიც მოიცავს ამორტიზაციას). ეს რომ მოხდეს, ისინი ფლობენ წარმოებიდან წარმოშობილ რესურსებს, რომელიც არ ნაწილდება ფაქტორულ შემოსავლებად და

ინვესტიციების ფინანსირება

თავისუფალია გადასახადებისგან. მთლიანობაში „ამორტიზაციული ანარიცხი + გაუნაწილებელი რესურსი“ ქმნიან „თვითფინანსირებას“. მას ემატება სახელმწიფო დახმარება (სუბსიდია, დოტაცია). მაგრამ, უფრო ხშირად, თვითფინანსირება და დახმარება არასაკმარისია მთლიანი კაპიტალის დაგროვების დასაფინანსებლად. ამ შემთხვევაში საწარმოები მიმართავენ სესხის აღებას. იგი შეიძლება იყოს პირდაპირი, საჯარო (ობლიგაცია) ან საბანკო.

ინვესტიცია გადააჯგუფებს პროდუქტიული კაპიტალის დაგროვებას (ბინის ყიდვა, სახელმწიფოს მიერ კოლექტიური მოწყობილობის შეძენა, ...). ეკონომისტები ზოგჯერ აღნიშნავენ ძირითადი კაპიტალის მთლიან ფორმირებას, რათა იგი განასხვაონ მთლიანი ინვესტიციისაგან (რომლის ერთი ნაწილი გათვალისწინებულია გაცვეთილი ან დრომოჭმული ტექნიკური კაპიტალის შესაცვლელად).

ნახ. 8.1. მთლიანი ინვესტიცია

(ტექნიკური კაპიტალის შეძენა)

<table>
<tr><td>კაპიტალი</td><td colspan="2">წმინდა ინვესტიცია</td></tr>
<tr><td>გაცვეთილი ტექნიკური კაპიტალის აღდგენა</td><td>წმინდა დაგროვება გაუნაწილებელი შემოსავლიდან</td><td rowspan="2">საწარმოს გარედან ფინანსირება</td></tr>
<tr><td colspan="2">თვითფინანსირება</td></tr>
</table>

ინოვაცია

ინოვაციის თეორეტიკოსია იოსებ **შუმპეტერი**[1], რომელმაც განსაკუთრებით ცხადყო ტექნიკური პროგრესის როლი ეკონომიკაში. შუმპეტერმა ერთიმეორისგან განასხვავა გამომგონებლობის და ინოვაციის კონცეფციები. გამომგონებლობა არის ახალი პრინციპის ან ახალი პროდუქტის აღმოჩენა, რომელიც ყოველთვის ვერ პოულობს პრაქტიკულ გამოყენებას. ინოვაციაში კი იგულისხმება თეორიული პრინციპის ან ახალი იდეის გამოყენება. ეს შეიძლება ვაჩვენოთ რეალურ ფაქტებში.

XX საუკუნის 30-იან წლებში ყველასათვის უცნობი ვინმე შ.კარლოსი ნიუ-იორკელ ადვოკატთან მუშაობდა, სადაც თავისი დროის დიდ ნაწილს ანდომებდა სასამართლო საქმის წარმოებასა და დედნების გადაწერას. მას ხშირად აწუხებდა სურვილი გამოეგონა ისეთი სისტემა, რომელიც ბოლოს მოუღებდა ამ მოსაბეზრებელი სამუშაოს შესრულებას. კარლოსმა მოიფიქრა კონტაქტების მეშვეობით მასალების რეპროდუქციის (გამრავლება, გადაბეჭდვა) შესაძლებლობა. 1940 წელს მან დაამოწმა პატენტი ელექტროსტატიკური რეპროდუქციის მეთოდზე (პროცესზე), მაგრამ მას საჭირო სახსრები არ გააჩნდა ამ პატენტის გამოსაყენებლად, ამავე დროს ვერც თავისი გამოგონების გაყიდვა მოახერხა. 1952 წელს (გამოგონებიდან 12 წლის შემდეგ) ეს პატენტი იყიდა წვრილმა ფირმამ „ჰალოიდმ“, რომელმაც დაამზადა პირველი ფოტოკოპირების მანქანა „ქსეროქსის“ სახელწოდებით. მომდევნო წლებში ქსეროქსმა (xerox) შეძლო მსოფლიო ბაზრის დაპყრობა.

ამ შემთხვევაში თვალსაჩინოდ გამოიკვეთა ორი ფრაზა: პირველია ძლიერი შემოქმედებითი ძიება, რომელიც გამოგონებით (აღმოჩენით) მთავრდება; მეორეა ძალზე ძვირადღირებული და რისკთან დაკავშირებული ფაზა, რომელიც ეკონომიკურ სამყაროში ინოვაციას გზას უხსნის.

ი.შუმპეტერმა განასხვავა ინოვაციის ხუთი დიდი კატეგორია:

1. ახალი პროდუქტის დამზადება;
2. წარმოების ახალი მეთოდის შემოღება;
3. მოცემული პროდუქციისთვის ახალი გასასაღებელი ბაზრის პოვნა;
4. პირველადი ნედლეულის ახალი წყაროს აღმოჩენა;
5. ახალი მოწყობილობის რეალიზაცია.

ამჟამად, შუმპეტერისეულ კლასიფიკაციაზე უარის თქმის გარეშე, ხშირად გამოიყოფა ორი ძირითადი კატეგორია: **პროდუქტის ინოვაცია** და **მეთოდის ინოვაცია** (ინოვაციის პროცესი). პროდუქტის ინოვაცია ხორციელდება ახალი პროდუქტის გამოშვებით, მათ შორის ახალი ბაზრის წარმოქმნით. ზოგჯერ იგი გულისხმობს ძველი პროდუქტის სუბსტიტუტის (შემცვლელის) შექმნას (მაგალითად, პლასტიკის მიერ ხის მასალის გამოდევნა ავეჯის წარმოებაში).

„სიახლის“ ხარისხი ზოგჯერ საკმაოდ საეჭვოა: ფარმაცევტული მრეწველობა ჩვენ გვამარაგებს მრავალი „ახალი პროდუქტით“, რომელიც ხშირად არ შეესაბამება ჭეშმარიტ ინოვაციას. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს არსებული პროდუქტის დამატებით მოდიფიკაციასთან, რომელიც უფრო ძვირად იყიდება (მაგალითად, ვიტამინიზებული ასპირინი).

[1] **იოსებ შუმპეტერი** (1883-1950) – ავსტრიელი ეკონომისტი.

ინოვაციის განხორციელება ხშირად დამოკიდებულია პიროვნებაზე, რომელიც მეტ-ნაკლებად დინამიკური და რისკზე წამსვლელია.

ინოვაცია, განსაკუთრებით ინოვაციური მეთოდი (პროცესი), როგორც წესი, ამცირებს წარმოების ფასს. ეს კი ამაღლებს წარმოებული პროდუქტის კონკურენტუნარიანობას და გრძის მეწარმის მოგებას.

8.4. მთლიანი შემოსავალი, მთლიანი დანახარჯი და მოგება

პირი თუ პირთა ჯგუფი, როგორც წესი, საწარმოს საქველმოქმედო მიზნით არ აფუძნებს, არამედ რაც შეიძლება მეტი მოგების მიღების სურვილით. მწარმოებელთათვის სულერთია რას აწარმოებს (ქვემეხს თუ კარაქს, ფოლადის მილს თუ ბოლოკს, ...), მთავარია წარმოებულმა პროდუქციამ მას მოგება მოუტანოს. საწარმოს მთლიანი შემოსავალი, უპირველეს ყოვლისა, დამოკიდებულია მის მიერ რეალიზებული პროდუქციის რაოდენობასა და ამ პროდუქციის ფასზე (იხ. ცხრ. 8.1).

ცხრ. 8.1. საწარმოს მთლიანი შემოსავლის გრაფიკი

რაოდენობა Q	ფასი (ლარებში) P	მთლიანი შემოსავალი (ლარებში) R=PQ
1	2	3
0	284 და მეტი	0
1	264	264
2	244	488
3	224	672
4	204	816
5	184	920
6	164	984
7	**144**	**1008**
8	124	992
9	104	936
10	84	840

ცხრილიდან ჩანს, რომ საწარმოს **მაქსიმალური მთლიანი შემოსავალი** მაშინ კი არ მიიღწევა, როცა მისი გასაყიდი პროდუქციის ფასი (284 ლარი) ყველაზე მაღალია, რადგან ამ პირობებში მის პროდუქციაზე მოთხოვნა ნულოვანია და არც მაშინ, როცა ეს ფასი (264 ლარი) შედარებით დაბალია (გაიყიდება მხოლოდ ერთი ერთეული პროდუქტი), არამედ მაშინ, როცა მისი ერთეულის ფასი (144 ლარი) საკმაოდ დაბალია. ეს ფასი მაქსიმალური შემოსავლის მიღების წერტილია. რადგან ამ ფასში გაიყიდება 7 ერთეული პროდუქტი, რომლის გაღამრავლება ფასზე იძლევა მაქსიმალურ მთლიან შემოსავალს (1008 ლარი). უფრო დაბალ ფასში მეტი რაოდენობის პროდუქტი გაიყიდება, მაგრამ ნაკლები შემოსავალი მიიღება. მიზნის განხორციელებას აფერხებს არა მხოლოდ წარმოებული საქონლის რეალიზაცია (მოთხოვნის ფაქტორი), არამედ პროდუქციაზე გაწეული დანახარჯის მოცულობაც (მიწოდების ფაქტორი).

მთლიანი შემოსავალი

რა განაპირობებს საწარმოს დანახარჯის წარმოშობას? ამ კითხვაზე პასუხი მარტივია: რაიმე პროდუქციის დასამზადებლად აუცილებელია ძირითადი წარმოების ფაქტორების (მიწა, შრომა, კაპიტალი) მოზიდვა. ეს ფაქტორები შეზღუდული რაოდენობით არსებობს და ამასთან იმყოფება ვიღაცის საკუთრებაში. ამიტომ ამ ფაქტორების ჩართვა წარმოების პროცესში დაკავშირებულია მის ყიდვასთან ანუ დანახარჯის გაღებასთან. ამ გარემოების გამო პროდუქტის წარმოება იწვევს იმავე რესურსების გამოყენებაზე უარის თქმას სხვა საქონლის საწარმოებლად. ამრიგად, ყველა დანახარჯი **ალტერნატიული დანახარჯია**. საწარმოს ალტერნატიულ დანახარჯში შედის მუშაკთა **შრომის ანაზღაურება** (ხელფასი), **გადასახდელი** ინვესტორების (კაპიტალის მესაკუთრეები) და ბუნებრივი რესურსის (მიწა) საკუთრების სარგებლობაზე. ყველა ეს გადასახდელი წარმოების განსახორციელებლად აუცილებელი რესურსის მოზიდვის მიზნით ხორციელდება. ამ დანახარჯში შედის აგრეთვე **გადასახდელი** სხვა საწარმოების მიერ მოწოდებულ პროდუქციასა და საქმიან მომსახურებაზე, ეს კი საწარმოს მოგების მაქსიმიზაციის მთავარი შემაფერხებელი მიზეზია.

ალტერნატიული დანახარჯი

საწარმოს დანახარჯის სხვადასხვა კლასიფიკაცია არსებობს, როგორიცაა აშკარა და ფარული დანახარჯი, მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯი, მთლიანი და საშუალო დანახარჯი და ა.შ.

დასაწყისში განვიხილოთ აშკარა დანახარჯი, რომელსაც ბუღალტრულ დანახარჯსაც უწოდებენ. მისი წარმოშობა დაკავშირებულია განსაზღვრულ პერიოდში საწარმოს მიერ შეძენილ წარმოების ფაქტორებთან (მიმდინარე, ფაქტობრივ ფასში). სხვა სიტყვებით, ეს არის წარმოების პროცესში გამოყენებული ეკონომიკური რესურსების ღირებულება. ეს რესურსები (საწარმოს მიერ დაქირავებულ მუშაკზე გაცემული ხელფასი; ნედლეულის, სათბობის, მასალების, ტექნოლოგიისა და ა.შ. ღირებულება) გარედან მიიღება და აშკარაა, ეს დანახარჯი აისახება საბუღალტრო წიგნში და ამიტომ მას უწოდებენ ბუღალტრულ დანახარჯს. დანახარჯის ეკონომიკური გაგება დაფუძნებულია ეკონომიკური რესურსების შეზღუდულობის პრინციპზე. რამდენადაც რესურსები შეზღუდულია, ამიტომ, ეკონომისტის თვალსაზრისით, მოცემულ საწარმოში დანახარჯი რესურსების გამოყენებაზე დაკავშირებულია ამ რესურსებით ალტერნატიული საქონლისა და მომსახურების შესაძლებელ წარმოებაზე უარის თქმაზე სხვა საწარმოში. ამიტომ არაა შემთხვევითი, რომ ხშირად ეკონომიკური დანახარჯი განიხილება როგორც თავისუფალ არჩევანის ფასთან დაკავშირებული გაშვებული შესაძლებლობების დანახარჯი. ამრიგად, ეკონომიკურ დანახარჯში იგულისხმება საწარმოს მიერ გადახდილი წარმოების ფაქტორთა მესაკუთრეების ფულადი შემოსავალი. იმ მიზნით, რომ ეს რესურსები არ იქნას გამოყენებული ალტერნატიულ წარმოებაში.

აშკარა დანახარჯი

ერთ გარემოებასაც უნდა გავესვას ხაზი. საწარმო პროდუქტის დამზადების პროცესში იყენებს როგორც ნაყიდ, ასევე საკუთარ რესურსებს. ბუღალტრისათვის ამ ფაქტს დიდი მნიშვნელობა აქვს, რადგან ნაყიდი რესურსები ანაზღაურდება საწარმოს მიერ და ჩაიწერება საბუღალტრო წიგნში, ხოლო საწარმოს კუთვნილ ქონებაზე არავითარი დანახარჯი არ გაიღება. მაგრამ ეკონომისტისათვის ასეთი განსხვავება არ არსებობს, რამდენადაც მოცემულ

ეკონომიკური დანახარჯი

საწარმოში წარმოების პროცესში ჩართული ნაყიდი და უყიდელი რესურსები თანაბრად მოცილებულია სხვა საქონლის წარმოებას, რომელიც ასევე აუცილებელია საზოგადოების მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად. ამიტომ ეკონომიკური დანახარჯი მოიცავს როგორც აშკარა (ბუღალტრულ) დანახარჯს, ასევე ფარულ (შიდა) დანახარჯს.

წარმოების პროცესში გამოყენებული საწამოს კუთვნილი ეკონომიკური რესურსები, რომელზეც იგი ფულს არ იხდის, გადაუხდელი ანუ ფარული დანახარჯია. ეს ფარული დანახარჯი უტოლდება იმ ფულად შემოსავალს, რომელსაც მოცემული საწარმო მიიღებდა სხვა საწარმოზე ამ რესურსის გაყიდვის ან იჯარით გაცემის შემთხვევაში. მაგალითად, ინდივიდუალური მესაკუთრის დახარჯული სამუშაო დროის ალტერნატიული ღირებულებაა ის ხელფასი, რომელსაც იგი მიიღებდა სხვა საწარმოში დახარჯული შრომის ანაზღაურების სახით. შეიძლება სხვა მაგალითის მოყვანაც: საწარმო იყენებს მის კუთვნილ შენობას, რომელშიც იგი ფულს არ იხდის. ბუნებრივია, რომ ამ შენობის გამოყენება არ აისახება ბუღალტრულ ჩანაწერებში, მაგრამ მას რომ ეს შენობა იჯარის სახით გაეცა, ხომ მიიღებდა განსაზღვრულ შემოსავალს?

ფარული დანახარჯი

აშკარა და ფარულ დანახარჯებს შორის განსხვავების დადგენას დიდი მნიშვნელობა აქვს მოგების გასაგებად. ეკონომისტები ტერმინს „მოგება“ იყენებენ საწარმოს მთლიან შემოსავალსა და მის დანახარჯს შორის სხვაობის აღსანიშნავად. ეკონომიკურ დანახარჯში, როგორც აღინიშნა, შედის აშკარა და ფარული დანახარჯები (მთლიანი დანახარჯი). თუ საწარმოს მთლიან შემოსავალს (მაგალითად, 1008 ლარს) გამოვაკლებთ მთლიან დანახარჯს (ვთქვათ, 840 ლარის აშკარა დანახარჯი + 58 ლარის ფარული დანახარჯი), მივიღებთ მოგებას, რომელსაც ეწოდება **ეკონომიკური (წმინდა) მოგება**. იგი არ უნდა ავურიოთ „მოგების“ სხვა ტერმინში. საქმე ის არის, რომ კომერციულ საქმიანობაში „მოგების“ ტერმინი ხშირად გამოიყენება როგორც სხვაობა მთლიან შემოსავალსა და აშკარა დანახარჯს შორის (1008 ლარი - 850 ლარი). ამ სახის მოგებას ეწოდება **საბუღალტრო მოგება**, რადგან დანახარჯში შეყვანილია მხოლოდ საბუღალტრო ანგარიშში ჩაწერილი

მოგება

ფულადი გასავალი. თანაფარდობა ამ ორ მოგებას შორის ასე წარმოგვიდგება

ეკონომიკური (წმინდა) მოგება = საბუღალტრო მოგება - ფარული დანახარჯი, ანუ

საბუღალტრო მოგება = ეკონომიკური მოგება + ფარული დანახარჯი.

ორივე მოგება (ეკონომიკური და საბუღალტრო) უნდა განვასხვაოთ ნორმალური მოგებისგან. ეს ტერმინი ხშირად გამოიყენება საწარმოს ალტერნატიული დანახარჯის აღსანიშნავად. მაგალითად, დავუშვათ, რომ კახა საკუთარ დანაზოგს (10 ათას ლარს) მთლიანად იყენებს კომერციული საქმიანობის დასაწყებად. ალტერნატიული თვალსაზრისით მას შეეძლო აღნიშნული თანხა შეეტანა „საქართველოს ბანკში“ და სანაცვლოდ წლიური სარგებლის (15%-იანი გაანგარიშებით) სახით მიეღო 1500 ლარი. ეს 1500 ლარი მიეკუთვნება ალტერნატიული (ფარული) დანახარჯის კატეგორიას. იგი ის ფულადი შემოსავალია,რომელსაც კაპიტალი (10 ათასი ლარი) მოუტანდა მის მფლობელს (კახას) ამ კაპიტალის უკეთესი ალტერნატიული გამოყენების შემთხვევაში. ასეთი სახის შემოსავალს ეწოდება **„ნორმალური მოგება“**. აქედან გამომდინარე, ნორმალური მოგება მაშინ მიიღება, როცა მოცემულ საწარმოში მიღებული ეკონომიკური მოგება არ იქნება ალტერნატიულ შემოსავალზე ნაკლები.

8.5. საწარმოს დანახარჯი მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში

წარმოების თეორიაში პირობითად გამოიყოფა ორი პერიოდი – მოკლევადიანი და გრძელვადიანი, რომლებიც ერთმანეთისგან განსხვავდებიან არა დროის ხანგრძლივობის თვალსაზრისით, არამედ წარმოებისათვის საჭირო დროის ამა თუ იმ მონაკვეთში საწარმოს მიერ გამოყენებული წარმოების რესურსების რაოდენობრივი ცვლილებით.

როგორც ვიცით, წარმოების პროცესში გამოიყენება სხვადასხვა ფაქტორი (მიწა, შრომა, კაპიტალი); ზოგიერთი წარმოების ფაქტორის რაოდენობა (მაგ., მიწა) შეიძლება უცვლელი დარჩეს ხანგრძლივი დროის განმავლობაში, ზოგიერთი კი იცვლებოდეს დროის მცირე მონაკვეთში. პირველს ეწოდება მუდმივი წარმოების ფაქტორები, მეორეს – ცვალებადი წარმოების ფაქტორები. მუდმივი წარმოების ფაქტორები გამოიყენება ერთი და იგივე რაოდენობით დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში. ასეთ ფაქტორებს მიეკუთვნება, მაგალითად, მეწარმის საკუთრებაში არსებული ან იჯარით აღებული შენობა, ტექნოლოგია, ტრანსპორტის საშუალებები და სხვა, რომელთა რაოდენობა არ იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილების კვალობაზე. ცვალებადი წარმოების ფაქტორები კი გამოიყენება სხვადასხვა რაოდენობით დროის განსაზღვრულ მომენტში (მაგალითად, ნედლეული) და რომელთა რაოდენობა იცვლება წარმოების მოცულობის გადიდების ან შემცირების კვალობაზე.

მუდმივი და ცვალებადი წარმოების ფაქტორები

რაც შეეხება წარმოებით პერიოდებს, აქ უნდა აღინიშნოს, რომ წარმოების **მოკლევადიანი პერიოდი** ეწოდება დროის იმ მონაკვეთს, რომლის განმავლობაში გამოყენებული წარმოების ფაქტორები (თუნდაც ერთი) ცვალებადია. ეს იმას ნიშნავს, რომ წარმოების მოკლევადიან პერიოდში ერთდროულად მონაწილეობენ როგორც მუდმივი, ისე ცვალებადი წარმოების ფაქტორები. მათგან განსხვავებით, **გრძელვადიან პერიოდში** წარმოების პროცესში მონაწილეობენ მხოლოდ ცვალებადი წარმოების ფაქტორები ანუ ამ პერიოდში რაოდენობრივად იცვლებიან როგორც ცვალებადი, ასევე მუდმივი წარმოების ფაქტორები. ამ განსაზღვრიდან კარგად ჩანს, რომ მოკლევადიანი და გრძელვადიანი პერიოდები ერთიმეორისაგან არ განსხვავდებიან დროის ხანგრძლივობის მიხედვით. რადგან, თუ, მაგალითად, საწარმო, ვთქვათ, ერთი თვის განმავლობაში რაოდენობრივად ცვლის ყველა წარმოების ფაქტორს, მაშინ ეს ერთი თვე იქნება გრძელვადიანი პერიოდი. მეორე მხრივ, ორი წელიც შეიძლება განვიხილოთ მოკლევადიან პერიოდად, თუ ამ პერიოდში რაოდენობრივად უცვლელი დარჩება თუნდაც ერთი წარმოების ფაქტორი.

მოკლევადიანი პერიოდი

გრძელვადიანი პერიოდი

თუ ეს მოსაზრება გასაგებია, მაშინ შეიძლება განვასხვაოთ მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯები, რომელსაც საწარმო გაიღებს წარმო-

მუდმივი და ცვალებადი წარმოების დანახარჯი

ების მოკლევადიან პერიოდში. რაც შეეხება გრძელვადიან პერიოდს, აქ ყველა ხარჯი ცვალებადია, რადგან დროის ამ მონაკვეთში რაოდენობრივად იცვლებიან როგორც მუდმივი, ასევე ცვალებადი წარმოების ფაქტორები.

მოკლევადიან პერიოდში საწარმოს დანახარჯის კლასიფიკაცია მუდმივ და ცვალებად დანახარჯებად გამოწვეულია იმ გარემოების მხედველობაში მიღებით, რომ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა დამოკიდებულია ამ დანახარჯთა მოცულობის ცვლილებაზე. მეწარმეს შეუძლია, საჭიროების შემთხვევაში, ზოგიერთი დანახარჯი მაშინვე შეცვალოს, ხოლო ზოგიერთი დანახარჯის შეცვლა დამოკიდებულია საწარმოს ფინანსურ შესაძლებლობასა და უფრო ხანგრძლივ დროზე. იმ დანახარჯს, რომლის რეგულირება და კორექტირება შედარებით დიდ დროს მოითხოვს, ეწოდება **მუდმივი დანახარჯი** (FC). მას მიეკუთვნება ისეთი დანახარჯი, რომელიც არ იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილების კვალობაზე. მუდმივი დანახარჯი დაკავშირებულია საწარმოს წარმოებითი მოწყობილობის არსებობასთან, რომელიც გადახდილი უნდა იქნას იმ შემთხვევაში, როცა საწარმო გაჩერებულია ანუ არაფერს აწარმოებს. მუდმივ დანახარჯს მიეკუთვნება სავალო ვალდებულებები (სესხი), რენტული გადასახდელი, საიჯარო ქირა, ამორტიზაციული ანარიცხების ნაწილი, სადაზღვევო შენატანი, აგრეთვე მართვის აპარატის მუშაკთა ხელფასი.

როცა მეწარმე შეიძენს შენობას, იგი სამართლიანად ვარაუდობს, რომ ეს შენობა მას გამოადგება მრავალი წლის, ვთქვათ 40 წლის განმავლობაში. ამ შემთხვევაში შენობის ღირებულების (ვთქვათ, 200 ათასი ლარი) 1/40 (5 ათასი) ყოველწლიურად შევა მუდმივ დანახარჯში. ამ სახის დანახარჯს ეწოდება **ამორტიზაციული ანარიცხი**, რომელიც გაითვალისწინება შენობის ცვეთის დასაფარავად. თუ ცნობილია, რომ ნაყიდი მოწყობილობა (ვთქვათ, ჩარხი) წარმოების პროცესს მოემსახურება 10 წლის განმავლობაში, მაშინ ამ მოწყობილობის ღირებულების (ვთქვათ, 100 ათასი ლარი) ყოველწლიური 10% (10 ათასი ლარი) იქნება მუდმივი დანახარჯი, რომელიც, გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ მოხმარდება გაცვეთილი მოწყობილობის აღდგენას.

ამორტიზაციული ანარიცხი

ამორტიზაციული ანარიცხების არსებობა მიუთითებს, რომ კაპიტალის ერთი ნაწილი (შენობა-ნაგებობა, მოწყობილობა, სატრანსპორტო საშუალებები, ...) ფიზიკურად ცვდება ანუ მისი ექსპლოატაციის ვადა დროში შეზღუდულია. ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ ეკონომიკაში მოწყობილობის სამსახურის ვადა უფრო მეტად დამოკიდებულია ტექნიკის პროგრესზე, ვიდრე მის რეალურ ფიზიკურ გაცვეთაზე. ეს იმით აიხსნება, რომ კონკურენციული ბრძოლა აიძულებს მეწარმეებს შეამცირონ პროდუქციის წარმოებაზე გაწეული დანახარჯი, რაც მათ მიერ წარმოებულ პროდუქციას უფრო კონკურენტუნარიანს გახდის. ეს კი მიიღწევა წარმოებაში უფრო მწარმოებლური მოწყობილობის გამოყენებით. ამ შემთხვევაში ძველი მოწყობილობა მორალურად ცვდება, თუმცა იგი ფიზიკურად ჯერ კიდევ ვარგისია პროდუქციის დასამზადებლად, მაგრამ ეკონომიკურად მიზანშეუწონელია ამ მოწყობილობის ექსპლოატაცია.

მუდმივი დანახარჯის გაღება არასაკმარისია პროდუქტის საწარმოებლად. საჭიროა ცვალებადი ფაქტორების (ნედლეულის, ენერგიის შეძენა, სამუშაო ძალის დაქირავება, ...) ყიდვა, ეს ის დანახარჯია, რომელიც იცვლება წარმოების გადიდების ან შემცირების კვალობაზე. როცა წარმოება გაჩერდება, ამ დანახარჯის არსებობაც ქრება. ასეთი სახის დანახარჯს ეწოდება **ცვალებადი დანახარჯი** (VC). იგი, როგორც წესი, გაიანგარიშება პროდუქციის ერთეულზე.

შესაძლებელია ასეთი კითხვის წარმოშობაც: საწარმოსათვის მუდმივი დანახარჯი უფრო მნიშვნელოვანია თუ ცვალებადი? აქ ერთი პასუხია – საწარმოსათვის ყველაზე მნიშვნელოვანია **მთლიანი დანახარჯი** (მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯების არითმეტიკული ჯამი).

მთლიანი დანახარჯი

მეწარმისათვის არანაკლებ მნიშვნელოვანია საშუალო და ზღვრული (დამატებითი) დანახარჯის ანალიზი. **საშუალო დანახარჯი** გაიანგარიშება გამოშვებული პროდუქციის ერთეულზე დახარჯული მთლიანი დანახარჯის საფუძველზე. ამ მიზნით გამოიყენება ფორმულა

საშუალო დანახარჯი

$$AC = \frac{TC}{Q},$$

სადაც TC მთლიანი დანახარჯია;

Q – გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობა;

AC – საშუალო დანახარჯი.

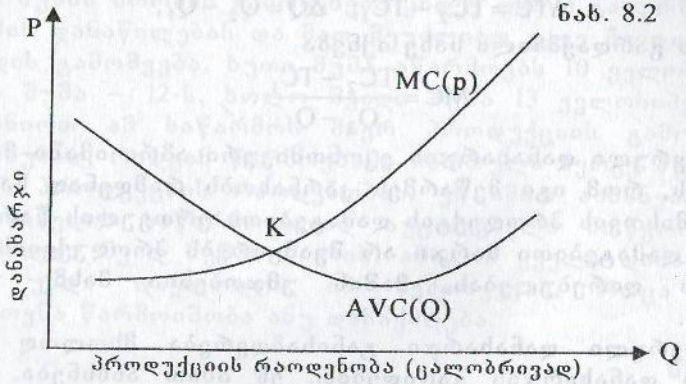
საშუალო დანახარჯი აჩვენებს თუ რა უჯდება მეწარმეს საშუალოდ პროდუქციის ყოველი ერთეულის გამოშვება. რამდენადაც მოკლევადიან პერიოდში საწარმოს დანახარჯი იყოფა მუდმივ და ცვალებად დანახარჯებად, ამის გამო შესაძლებელია საშუალო მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯების გაანგარიშება. პირველ შემთხვევაში მუდმივი დანახარჯი (FC), ხოლო მეორე შემთხვევაში ცვალებადი დანახარჯი (VC) იყოფა გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობაზე (Q).

ზღვრული დანახარჯი

როცა წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა მცირეა, მუდმივი დანახარჯი ადიდებს პროდუქციის თითოეული ერთეულის ღირებულებას. სამაგიეროდ, წარმოების მოცულობის გადიდება ამცირებს მუდმივი დანახარჯის წილს პროდუქციის ერთეულზე. ამ შემთხვევაში მთლიანი მუდმივი დანახარჯი თანაბრად ნაწილდება პროდუქციის ერთეულზე. რაც შეეხება საშუალო ცვალებად დანახარჯს, დასაწყისში, პროდუქციის მოცულობის გადიდების გამო, იგი მცირდება, ხოლო შემდეგ იწყებს ზრდას. საშუალო ცვალებადი დანახარჯის ასეთი დინამიკა იმით აიხსნება, რომ, საბოლოო ანგარიშში, იგი დამოკიდებულია ზღვრული (დამატებითი) დანახარჯის სიდიდეზე. ეს აიხსნება შემდეგი გარემოებით: მიკროეკონომიკაში არსებობს საშუალო და ზღვრული სიდიდეების ერთი მნიშვნელოვანი წესი, რომლის თანახმად, როცა ზოგიერთ ინტერვალში პროდუქციის ყოველ ერთეულზე გაწეული დამატებითი დანახარჯის სიდიდე ჩამორჩება საშუალო ცვალებადი დანახარჯების სიდიდეს, მაშინ პროდუქციის თითოეულ ერთეულზე მცირდება საშუალო ცვალებადი დანახარჯი (ნახაზზე მის მრუდს ექნება დაღმავალი ხასიათი), მაგრამ თუ ამ ინტერვალში დამატებითი დანახარჯის სიდიდე აღემატება საშუალო ცვალებად დანახარჯს, მაშინ პროდუქციის თითოეულ ერთეულზე გაიზრდება საშუალო ცვალებადი დანახარჯი (ნახაზზე მის მრუდს ექნება აღმავალი ხასიათი). ამ ორი დანახარჯის თანაბრად გაზრდის შემთხვევაში კი პროდუქციის ერთეულზე საშუალო ცვალებადი დანახარჯი არ შეიცვლება (ზღვრული

დანახარჯის მრუდი გადაკვეთს საშუალო დანახარჯის მრუდს). ეს მოსაზრება გრაფიკულად ასე წარმოგვიდგება (იხ. ნახაზი 8.2):

ნახ. 8.2



სადაც AVC – საშუალო ცვალებადი დანახარჯია;

MC – ზღვრული დანახარჯი (ლარი/ერთეული);

K – საშუალო მინიმუმი.

წარმოებითი პროცესის გასაგებად ასევე მნიშვნელოვანია ზღვრულ დანახარჯში გარკვევა. საქმე ის არის, რომ მაქსიმალური მოგების მიღება შესაძლებელია წარმოების მოცულობის (Q) განსაზღვრულ პირობებში. ამის გამო მეწარმეს უფრო მეტად აინტერესებს დამატებითი დანახარჯის პრობლემა, ვიდრე პროდუქციის ერთეულზე მიღებული საშუალო დანახარჯი. ამ დანახარჯის გაანგარიშება ძალზე მარტივია:

$$MC = \frac{\Delta TC}{\Delta Q},$$

სადაც MC ზღვრული დანახარჯია;

ΔTC – მთლიანი დანახარჯის მატება;

ΔQ – გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობის ცვლილება.

ზღვრული დანახარჯის გასაანგარიშებლად [როცა ცნობილია პირველსაწყისი პროდუქციის რაოდენობა (Q1) და მისი გამოშვებისათვის დახარჯული დანახარჯის სიდიდე (TC1), აგრეთვე მომდევნო პერიოდში გამოშვებული პრო-

დუქციის რაოდენობა (Q2) და მისი გამოშვებისათვის დახარჯული დანახარჯის სიდიდე (TC2)] საკმარისია შემდეგი ფორმულით სარგებლობა:

$$\Delta TC = TC_2 - TC_1; \quad \Delta Q = Q_2 - Q_1,$$

რომლის გარდაქმნილი სახე იქნება

$$MC = \frac{TC_2 - TC_1}{Q_2 - Q_1}.$$

ზღვრული დანახარჯის ეკონომიკური აზრი იმაში მდგომარეობს, რომ იგი მეწარმეს კარნახობს რამდენად სასურველია მისთვის პროდუქტის დამატებითი ერთეულის წარმოება. თუ დამატებითი ხარჯი არ შეამცირებს პროდუქციის ერთეულის ღირებულებას, მაშინ უმჯობესია მასზე უარი ვთქვათ.

ზღვრული დანახარჯი განისაზღვრება მხოლოდ ცვალებადი დანახარჯის გადიდებით. ეს იმით აიხსნება, რომ მუდმივი დანახარჯი არ იცვლება წარმოების მოცულობის ცვლილების გამო, მაშასადამე, ზღვრული დანახარჯი შეიძლება გამოითვალოს სხვა ფორმულის დახმარებითაც:

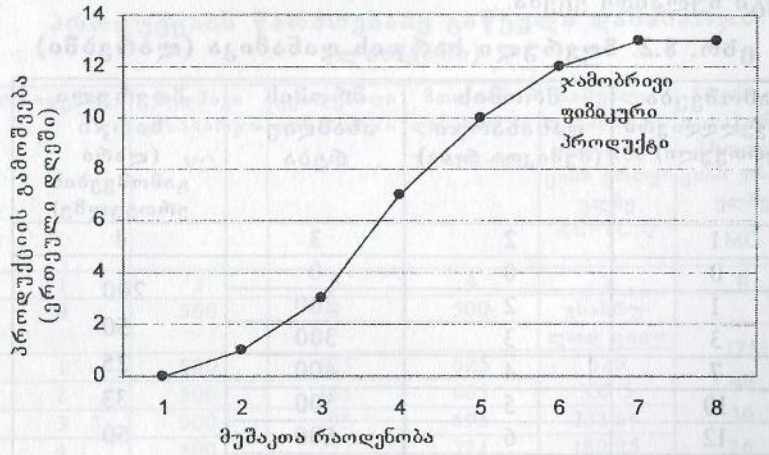
$$MC = \frac{\Delta VC}{\Delta Q},$$

სადაც ΔVC ასახავს ცვალებადი დანახარჯის ცვლილებას.

მოკლევადიან პერიოდში საწარმოების უმრავლესობა ერთდროულად ახორციელებს სხვადასხვა სახის დანახარჯს. საკითხის გასამარტივებლად დავუშვათ, რომ ველოსიპედების დამამზადებელ საწარმოში, ვთქვათ, „ჯელიში“, იცვლება მხოლოდ ერთი სახის დანახარჯი – დაქირავებული მუშების რაოდენობა, ხოლო სხვა ცვალებადი დანახარჯი უცვლელია. საწარმოში ყოველდღიური წარმოების დონე გაიზომება ფიზიკურ ერთეულებში. ფიზიკური პროდუქტის (ველოსიპედების), სხვა თანაბარ პირობებში, რაოდენობა დამოკიდებულია მუშების რაოდენობაზე. მოცემულ საწარმოში ერთ მუშას არ შეუძლია ველოსიპედის აწყობა, რადგან სამუშაოს ზოგიერთი მონაკვეთი, როგორც მინიმუმი, მოითხოვს, სულ ცოტა, ორი მუშის ერთობლივ ძალისხმევას. მაგრამ ამ ორი მუშის შრომის მწარმოებლურობა დაბალი იქნება, რადგან მათ ხშირად მოუწევთ შრომის მონაცვლეობა ანუ სამუშაოს ერთი სახიდან მეორეში გადასვლა. ამ სიტუაციაში ეს ორი მუშა დღეში გამოიმუშავებს, ვთქვათ, ერთ ველოსიპედს. მესამე

მუშის დამატების შემთხვევაში შესაძლებელი გახდება შრომის დანაწილება (სპეციალიზაცია) ველოსიპედის წარმოებაში. ეს გაზრდის შრომის მწარმოებლურობას, რომლის შედეგი იქნება დღიურად, ვთქვათ, სამი ველოსიპედის წარმოება. ოთხი მუშის შრომის გამოყენება კიდევ უფრო გააღრმავებდა შრომის დანაწილებას და მათ შეუძლიათ უკვე შვიდი ველოსიპედის გამოშვება, ხუთი მუშა აწარმოებს 10 ველოსიპედს, ექვსი მუშა – 12-ს, ხოლო შვიდი მუშა 13 ველოსიპედს. ეს მივიჩნიოთ ამ საწარმოს მიერ პროდუქციის გამოშვების მაქსიმუმად, რადგან წარმოებაში ჩართული მერვე მუშა ვერ ზრდის პროდუქციის რაოდენობას. ეს იმით აიხსნება, რომ ველოსიპედის საწარმოებლად აუცილებელი მოწყობილობა განაწილდა შვიდ მუშას შორის, ამიტომ ყველა დამატებითი მუშა უნდა დაელოდოს იმ შემთხვევას, როცა მასზე მოთხოვნა წარმოიშობა ანუ დასაქმდება.

ნახ. 8.3.



8.2 ცხრილის 1 და 2 სვეტში დემონსტრირებულია თანაფარდობა შრომის დანახარჯებსა და ყოველდღიურად გამოშვებულ პროდუქციას შორის. ერთი მუშიდან შვიდ მუშამდე შრომითი დანახარჯის ზრდასთან ერთად პროდუქტის (ვთქვათ, ველოსიპედის) ყოველდღიური გამოშვება იზრდება, მაგრამ ამ ზრდას არ აქვს მუდმივი სიჩქარე. ცხრი-

ზღვრული ფიზიკური პროდუქტი

ლის მესამე სვეტში ნაჩვენებია თუ რამდენად იცვლება პროდუქციის გამოშვება ყოველ დამატებით მუშაზე. ამ რაოდენობას ეწოდება **ზღვრული ფიზიკური პროდუქტი**. დასაწყისში გამოშვება ძალზე სწრაფად იზრდება, 4 მუშის შემდეგ ეს ზრდა ნელდება, ხოლო მერვე მუშა პროდუქციის გამოშვებას არაფერს უმატებს. ჩვენს მაგალითში ერთი მუშიდან ორ მუშამდე შრომის დანახარჯების გადიდების დროს ზღვრული ფიზიკური პროდუქტი შეადგენს გამოშვებული პროდუქციის ერთ ერთეულს; ორი მუშიდან სამ მუშამდე შრომის დანახარჯების ზრდა იწვევს პროდუქციის გამოშვების გადიდებას ორი ერთეულით; სამიდან ოთხ მუშამდე – 4 ერთეულით; ოთხიდან ხუთ მუშამდე – 3 ერთეულით; ხუთიდან ექვს მუშამდე – 2 ერთეულით; ექვსიდან შვიდ მუშამდე – 1 ერთეულით; შვიდიდან რვა მუშამდე – 0 ერთეულით. ამრიგად, გამოშვების ყველაზე მაქსიმალურ ზრდას იძლევა სამიდან ოთხ მუშაზე გადასვლა (4 ფიზიკური ერთეული). როცა მუშების რიცხვი შვიდს მიაღწევს, ზღვრული ფიზიკური პროდუქტი ნულამდე ეცემა.

ცხრ. 8.2. ზღვრული ხარჯის დინამიკა (ლარებში)

გამოშვება (ყოველდღიური ერთეული)	შრომის დანახარჯი (მუშაკთა რ-ბა)	შრომის ანაზღაურება	ზღვრული ხარჯი (ლარი გამოშვების ერთეულზე)
1	2	3	4
0	0	0	200
1	2	200	50
3	3	300	25
7	4	400	33
10	5	500	50
12	6	600	100
13	7	700	

ზღვრული ფიზიკური პროდუქტის შემცირების ტენდენცია იმ პრინციპის ილუსტრირებაა, რომელიც ცნობილია, როგორც **შემოსავლიანობის კლებადობის კანონი**, რომლის თანახმად,

შემოსავლიანობის კლებადობის კანონი

ერთი ტიპის დანახარჯის გადიდების შედეგად, როცა უცვლელი რჩება ყველა სხვა სახის დანახარჯი, დროის რაღაც მომენტში მიღწეულ იქნება წერტილი, რომლის შემდეგ ზღვრული ფიზიკური პროდუქტი შემცირებას დაიწყებს.

შემოსავლიანობის კლებადობის კანონი გამოსადეგია ყველა ცნობილი წარმოებითი პროცესისათვის და ყველა ცვალებადი დანახარჯისადმი. ჩვენს მიერ მოყვანილი მაგალითი მიეკუთვნება გადამამუშავებელ მრეწველობას, მაგრამ მისი მოქმედება ასევე ვრცელდება სხვა დარგებში, მაგალითად, სოფლის მეურნეობაში.

ამ აზრის განსამტკიცებლად შეიძლება გამოვიყენოთ ცხრილი, რომელშიც ნაჩვენებია პროდუქციის წარმოებაზე გაწეული დანახარჯი და ყოველი დამატებითი დანახარჯის გაღებაზე ზღვრული პროდუქტის რაოდენობრივი ცვლილება (იხ. ცხრ. 8.3).

ცხრ. 8.3

პროდუქციის წარმოებაზე გაწეული დანახარჯი (ლარებში)

რაოდენობა	მუდმივი დანახარჯი VC	ცვალებადი დანახარჯი VC	მთლიანი დანახარჯი TC=FC+VC	საშუალო დანახარჯი პროდუქციის ერთეულზე AC=TC:Q	ზღვრული დანახარჯი პროდუქციის ერთეულზე MC
1	2	3	4	5	6
0	500	0	500	უსასრულოდ დიდი	
1	500	125	625	625	125
2	500	165	665	332.5	40
3	500	195	695	231.66	30
4	500	221	721	180.25	26
5	500	247	747	149.4	26
6	500	285	785	130.83	38
7	500	347	847	121	62
8	500	445	945	118.12	102
9	500	591	1091	121.22	146
10	500	797	1297	129.7	206

მოცემული ცხრილის პირველ სვეტში ნაჩვენებია დროის ერთეულში წარმოების მოცულობის სხვადასხვა დონე (0-დან

10 ერთეულამდე), მეორე სვეტში კი – მუდმივი დანახარჯი დროის ერთეულში, რომელიც 500 ლარია იმ შემთხვევაშიც, როცა საწარმო (ფირმა) არაფერს აწარმოებს.

ცხრილის მესამე სვეტში მოცემულია დროის ერთეულში ცვალებადი დანახარჯის მოცულობა წარმოების მოცულობის სხვადასხვა დონეზე. იგი იცვლება გამოშვებული პროდუქტის (Q) ზრდის კვალობაზე. დასაწყისში იგი სწრაფად იზრდება, მაგრამ შემდეგ მოქმედებას იწყებს წარმოების მასშტაბზე ეკონომიის ფაქტორი და მისი ზრდა უფრო ნელია, ვიდრე წარმოების გაფართოება. შემდგომ ამოქმედდება შემოსავლიანობის კლებადობის კანონი და მიმდინარე ცვალებადი ხარჯი უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე წარმოება.

საწარმოსათვის ყველაზე მნიშვნელოვანია მთლიანი დანახარჯი, რომელიც მუდმივი და ცვალებადი დანახარჯების ჯამია (იხ. მეოთხე სვეტი). ზოგჯერ მნიშვნელოვანია საშუალო დანახარჯის გამოთვლაც, ანუ დანახარჯი პროდუქციის ერთეულზე (იხ. მეხუთე სვეტი).

ცხრილის მეექვსე სვეტში კი ზღვრული დანახარჯია გამოსახული. ცვალებადი ფაქტორის შესაძენად 125 ლარის გაღებამ განაპირობა ერთი ერთეული პროდუქტის წარმოება, მასზე მთლიანმა დანახარჯმა შეადგინა 625 ლარი. დამატებით 40 ლარის გაღებამ კი ორი ერთეულით გაზარდა პროდუქციის რაოდენობა. მთლიანმა ცვალებადმა დანახარჯმა შეადგინა 165 ლარი, ხოლო მთლიანმა – 665 ლარი, რომელმაც ორჯერ შეამცირა პროდუქციის ერთეულზე საშუალო დანახარჯი და ა.შ.

ცხრილი გვეხმარება ყოველი ერთეული პროდუქტის გამოშვებაზე დამატებითი დანახარჯი დავადგინოთ. მის გასათვლელად საკმარისია მიმდინარე პროდუქციის მთლიან დანახარჯს დავაკლოთ ადრე გაწეული მთლიანი დანახარჯი. მაგალითად, ხუთი ერთეული პროდუქციის გამოშვების დროს ზღვრული დანახარჯის დასადგენად 5 ერთეული პროდუქციის წარმოების მთლიან დანახარჯს დააკლდება 4 ერთეული პროდუქციის საწარმოებლად გაღებული მთლიანი დანახარჯი. მოცემულ ცხრილში 5 ერთეული პროდუქციის წარმოებაზე გაღებულია 747 ლარი მთლიანი დანახარჯი, ხოლო 4 ერთეული პროდუქციის წარმოებაზე – 721 ლარი მთლიანი დანახარჯი. მათ შორის სხვაობა შეადგენს 26 ლარს. ამ შემთხვევაში 26 ლარი წარმოადგენს ზღვრულ დანახარჯს, რომელიც

დაკავშირებულია ერთი ერთეული პროდუქციის გამოშვების გაღიდებასთან. თუ ავიღებთ 5 ერთეული პროდუქციიდან 6 ერთეულ პროდუქციამდე გადასვლის მაგალითს, მაშინ ზღვრული დანახარჯი იქნებოდა არა 26, არამედ 38 (785-747) ლარი. ამ კატეგორიის უკეთ გასაგებად შეიძლებოდა ერთი ცვალებადი დანახარჯის პირობებში ველოსიპედის წარმოების გრაფიკის გამოყენებაც (იხ. ნახ. 8.3). საამისოდ დანახარჯის ფიზიკური ერთეულები გადავიყვანოთ ლარებში გამოხატულ ფულად დანახარჯზე. გართულების თავიდან ასაცილებლად დავუშვათ, რომ შრომის ცვალებადი დანახარჯის სიდიდე ერთ მუშაზე დღიურად 10 ლარს შეადგენს. შესაბამისად, შრომის დანახარჯის გადამრავლება ყოველდღიურ ანაზღაურებაზე (10 ლარი) მოგვცემს შრომის სრულ დანახარჯს. ჩვენს მაგალითში ერთი ველოსიპედის გამოშვებას სჭირდება 2 ერთეული შრომის დანახარჯი, ანუ შრომის ანაზღაურების მთლიანი დანახარჯი ყოველდღიურად შეადგენს 20 ლარს. სამი ველოსიპედის გამოშვების დროს შრომის ანაზღაურება უთანაბრდება 30 ლარს, 7 ველოსიპედის გამოშვების შემთხვევაში – 40 ლარს, 10 ველოსიპედის გამოშვების შემთხვევაში – 60 ლარს, ხოლო 13 ველოსიპედის გამოშვების პირობებში – 70 ლარს.

კლებადი ზღვრული მწარმოებლურობის კანონი

ცვალებადი წარმოების ფაქტორის კლებადი ზღვრული მწარმოებლურობის კანონი ჰქონდა მხედველობაში ინგლისელ ეკონომისტს, მღვდელ თომას რობერტ მალთუსს (1766-1834), როცა დაასკვნა, რომ დასამუშავებელი მიწის შედარებით მუდმივი რაოდენობა ვერ შეძლებს სურსათით საკმარისად უზრუნველყოს სწრაფად ზრდადი დედამიწის მოსახლეობა, რომ დედამიწაზე საარსებო საშუალებები იზრდება არითმეტიკული პროგრესიით, ხოლო მოსახლეობა – გეომეტრიული პროგრესიით. მალთუსის ვარაუდით შრომის ზღვრული და საშუალო მწარმოებლურობა შემცირდება, მჭამელთა რაოდენობა კი გაიზრდება და დადგება მასობრივი შიმშილის ხანა.

მალთუსის პირქუში წინასწარმეტყველება

სინამდვილეს თუ შეესაბამება მალთუსის წინასწარმეტყველება? თუ კი – მაშინ რატომ არა აქვს ადგილი მა-

სობრივ შიმშილობას? მომავალში ემუქრება თუ არა კაცობრიობას რესურსების კატასტროფული უკმარისობა?

ამ რთულ კითხვებზე შეიძლება ორი პასუხი მოვისმინოთ. 1. კლებადი ზღვრული მწარმოებლურობის კანონი დაფუძნებულია განსაზღვრულ ტექნოლოგიაზე. მომავალში ტექნოლოგიურმა სრულყოფამ შეიძლება გამოიწვიოს შრომის მწარმოებლურობის ამაღლება და, მაშასადამე, მეტი პროდუქტის წარმოება.

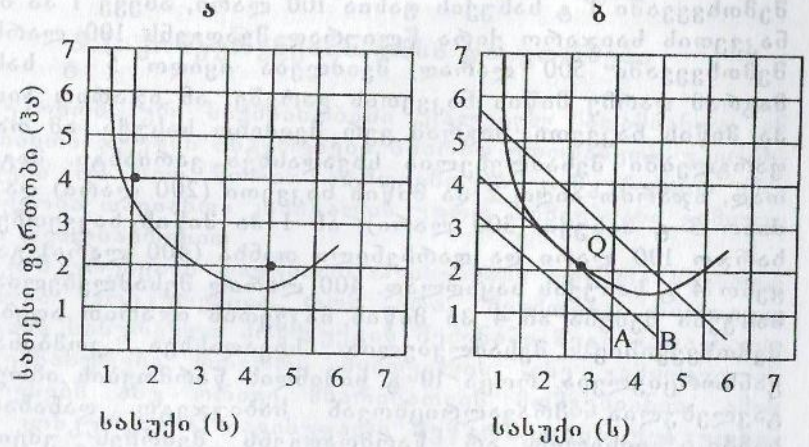
2. მხედველობაში უნდა მივიღოთ წარმოების გაფართოების შესაძლებლობა დანახარჯთა ურთიერთკავშირის ბაზაზე. საქმე ის არის, რომ რამდენიმე დანახარჯის ერთდროული ცვლილების სპეციფიკური ნიშანია ერთი დანახარჯის მეორე დანახარჯით შეცვლის შესაძლებლობა. განვიხილოთ იგი სამტრედიელი ფერმერის მაგალითზე, რომელსაც სიმინდი მოყავს. ამასთან, იგი არ იყენებს სიმინდის მოსაყვანად დაქირავებულ სამუშაო ძალას. მოცემულ შემთხვევაში სიმინდის მოსაყვანად გაღებული შრომის რაოდენობა მუდმივი დანახარჯია. ფერმერი, შრომისა და ტექნიკის მუდმივი დანახარჯების გარდა, იყენებს ორი სახის ცვალებად დანახარჯს – მიწას და სასუქს. მან შეიძლება ნავარაუდევი სიმინდის რაოდენობა (10 ტ სიმინდი) მიიღოს განსხვავებული საშუალებებით. მაგალითად, ერთ-ერთ ასეთ საშუალებად შეიძლება გამოყენებულ იქნას 1 ტონა სასუქი და 4 ჰა სათესი ფართობი. თუ ფერმერს სურს 10 ტონა სიმინდის მოყვანა უფრო მცირე ფართობზე, მაშინ სათესი ფართობი სასუქით უნდა გაამდიდროს ანუ მან შეიძლება 10 ტ სიმინდი მოიყვანოს 2 ჰა მიწის ნაკვეთზე, თუ 2 ტონამდე გაზრდის მიწის ნაკვეთზე სასუქის შეტანას. თუ მიწის ფართობი კვლავ გამდიდრდება სასუქით, მაშინ შესაძლებელი იქნება 1 ჰა მიწაზე იმავე რაოდენობის სიმინდის მოსავლის მოყვანა, ოღონდ უკვე 4 ტ სასუქის გამოყენებით (იხ. ნახ. 8.4).

კლებადი შემოსავლიანობის კანონი გამოსაღეგია იმ შემთხვევაში, როცა დანახარჯების ერთი სახე ცვალებადია, ხოლო ყველა დანარჩენი – უცვლელი. ამ სიტუაციაში დამატებითი ერთეულის წარმოებისათვის აუცილებელი ცვალებადი დანახარჯის მოცულობა, განსაზღვრული მომენტიდან იწყებს გადიდებას (სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ამ სახის ცვალებადი დანახარჯის ზღვრული ფიზიკური პროდუქტი მცირდება). ანალოგიური პრინციპი მაშინაც მოქმედებს, როცა

პროდუქციის გამოშვების მუდმივი დონის შენარჩუნების მიზნით, დანახარჯის ერთი სახე მეორე სახით იცვლება. ნახ. 8.4 ამ პრინციპის ილუსტრირების საშუალებას იძლევა. P წერტილიდან Q წერტილში გადაადგილების დროს 1 ტ სასუქი ცვლის 4 ჰა მიწას, ხოლო სიმინდის წარმოება რჩება 10 ტონის დონემდე. მაგრამ Q წერტილიდან R წერტილამდე გადაადგილების დროს 2 ჰა მიწის ნაკვეთის გასამდიდრებლად აუცილებელია 2 ტ დამატებითი სასუქი.

დანახარჯთა ურთიერთკავშირი

ნახ. 8.4



მოსავლიანობის კლებადობის კანონის მოქმედების შედეგად P, Q, R წერტილებზე გამავალი მრუდი, მასზე ქვევით და მარჯვნივ მოძრაობისას, სულ უფრო დამრეცი ხდება. ეს გარემოება კარგად ასახავს ურთიერთშენაცვლების პრინციპის მოქმედებას.

P, Q, R წერტილების შემაერთებელ ხაზს ეწოდება იზოქანტი (isoquant). იზოქანტური ხაზი 10 ტ სიმინდის წარმოების ილუსტრირებაა. მიწისა და სასუქის დანახარჯი ითვლება ცვალებად დანახარჯებად, ხოლო შრომა და ტექნიკა – მუდმივ დანახარჯებად. ეს წერტილები გვევლინება 10 ტ სიმინდის მოყვანის განსხვავებულ ვარიანტებად. P, Q, R წერტილებზე გამავალი იზოქანტები ასახავენ სათესი ფარ-

თობის სასუქებით შენაცვლების ეფექტს. ამასთან, წლიური მოცულობა უცვლელი რჩება (10 ტ). იმის კვალობაზე, თუ რამდენად მეტი სათესი ფართობი შეიცვლება სასუქით, იზოქანტი სულ უფრო დამრეცი ხდება. ეს შემოსავლიანობის კლებადობის ეფექტის მოქმედებითაა გამოწვეული.

პროდუქციის გამოშვების თვალსაზრისით, იზოქანტზე ყველა წერტილი თანაბარია, მაგრამ დანახარჯის ასპექტში მათ შორის განსხვავებაა (იხ. ნახ. 8.4 ბ). ყოველი მწარმოებელი ცდილობს აირჩიოს უმცირეს დანახარჯთან დაკავშირებული წარმოების გზა. ამისათვის კი აუცილებელია დანახარჯის ყველა სახის ფასის ცოდნა. დავუშვათ, რომ ჩვენს შემთხვევაში 1 ტ სასუქის ფასია 100 ლარი, ასევე 1 ჰა მიწის ნაკვეთის საიჯარო ქირა წლიურად შეადგენს 100 ლარს. ამ შემთხვევაში 500 ლარად შეიძლება იყიდო 5 ტ სასუქი, მაგრამ დარჩე მიწის ნაკვეთის გარეშე, ან იჯარით აიღო 5 ჰა მიწის ნაკვეთი, მაგრამ ვერ შეიძინო სასუქი. ამ თანხის ფარგლებში შესაძლებელია სხვადასხვა ვარიანტი. მაგალითად, იჯარით აიღო 2 ჰა მიწის ნაკვეთი (200 ლარი) და შეიძინო 3 ტ სასუქი (300 ლარი), ან 1 ჰა მიწის ნაკვეთზე დახარჯო 100 ლარი და დარჩენილი თანხა (400 ლარი) გამოიყენო 4 ტ სასუქის საყიდლად. 400 ლარად შესაძლებელია 4 ტ სასუქის შეძენა ან 4 ჰა მიწის ნაკვეთის იჯარით აღება. ამ შემთხვევაშიც შესაძლებელია სხვადასხვა კომბინაციის განხორციელება. როცა 10 ტ სიმინდის წარმოების იზოქანტი გავლებულია მრავალრიცხოვან საბიუჯეტო დანახარჯის ხაზზე, სიძნელეს არ წარმოადგენს შეირჩეს უმცირესი დანახარჯების წარმოების მეთოდი. ცხადია, რომ ასეთი შეიძლება იყოს 2 ჰა მიწის ნაკვეთი და 2 ტ სასუქი. გრაფიკზე მას შეესაბამება Q წერტილი, სადაც იზოქანტი მხოლოდ ეხება B ხაზს. P და R წერტილებში აგრეთვე შესაძლებელია 10 ტ სიმინდის წარმოება, მაგრამ ეს წერტილები ეკუთვნიან C საბიუჯეტო ხაზს და შეესაბამებიან 500 ლარ ბიუჯეტურ დანახარჯს. 400 ლარზე ნაკლები ბიუჯეტური დანახარჯი (A ხაზი) კი არასაკმარისია 10 ტ სიმინდის მოსაყვანად, რა თანაფარდობითაც არ უნდა ავიღოთ მიწის ნაკვეთი და სასუქი. ამრიგად, ყველა სახის დანახარჯზე, მოცემული ფასების პირობებში, ყველაზე ხელსაყრელია B ბიუჯეტური დანახარჯი, რომელიც 10 ტ სიმინდის წარმოებას უზრუნველყოფს 400 ლარის დანახარჯით.

თავი 9. კონკურენცია და მონოპოლია

საბაზრო ეკონომიკა კონკურენციაზე დაფუძნებული სისტემაა. ეკონომიკური ტრიადის (რა? როგორ? ვისთვის?) დაჭრის პროცესი მძაფრი კონკურენციის პირობებში მიმდინარეობს. თუ მწარმოებელი შეცდა თავის არჩევანში და ისეთი პროდუქტი აწარმოა, რომელზეც მოთხოვნა ძალზე სუსტია, მას უეჭველი გაკოტრება ემუქრება. იგივე შეიძლება ითქვას პრობლემის – **როგორ ვაწარმოოთ**? – გადაჭრაში. აქ უმცირესი დანახარჯით უნდა მივიღოთ მაქსიმალური შედეგი. წინააღმდეგ შემთხვევაში მწარმოებლის პროდუქტი ბაზარზე ნაკლებ კონკურენტუნარიანი აღმოჩნდება.

9.1. კონკურენციის არსი და ფორმები

ეკონომიკურ საქმიანობაში ცალკეულ ადამიანთა ან ადამიანთა ჯგუფის ინტერესები ხშირად ერთმანეთს უპირისპირდება და მათ შორის აღმოცენდება კონკურენცია ანუ მეტოქეობა თავიანთი კაპიტალის უფრო მომგებიანი გამოყენების თვალსაზრისით.

კონკურენციის დადებითი თვისებების აღწერა საკმაოდ ადვილია. კონკურენცია რომ არა, შეიძლება თითოეულ ჩვენგანს სასურველი პროდუქტის შეძენაში მეტი გადაეხადა. იგი ემსახურება როგორც მყიდველის, ისე გამყიდველის ინტერესებს ანუ ორივე მხარისათვის მომგებიანია, ამის გამო კონკურენცია თავისუფალი **მეწარმეობის ქვაკუთხედია**. ეს იმით აიხსნება, რომ მოგების მაქსიმიზაციის სურვილი მეწარმეებს აიძულებს დანახარჯის შემცირებას (დანახარჯის მინიმიზაცია). ეს კი წარმოებაში ახალი ტექნიკის დანერგვით (**ინვესტიცია**), წარმოების მუშაკთა კვალიფიკაციის ამაღლებით (ინვესტირება **ადამიანისეულ კაპიტალში**) და შრომის ორგანიზაციის სრულყოფით (**მენეჯმენტი**) მიიღწევა. მისი შედეგია პროდუქციის ერთეულზე საწარმოს დანახარჯის შემცირება, რაც საწარმოს ფასის შემცირების შესაძლებლობას იძლევა. ეს აჩქარებს წარმოებული პროდუქციის რეალიზაციას და ზრდის საწარმოს მოგებას. საბოლოოდ, მოცემული საწარმოს კონკურენტუნარიანობა ბაზარზე მტკიცდება. ასე რომ, კონკურენცია ასტიმულებს, ხელს უწყობს წარმოების ეფექტიანობის ზრდას. ამ გაგებით, კონ-

კურენცია გამყიდველთა (მწარმოებელთა) ინტერესებს ემსახურება, რამდენადაც იგი საწარმოს მოგების მაქსიმიზაციას უწყობს ხელს.

კონკურენციის მნიშვნელობა მხოლოდ ამით არ ამოიწურება, იგი მეწარმეებში საქონლის ხარისხის გაუმჯობესებასა და სასაქონლო ასორტიმენტის მრავალფეროვნებისადმი მისწრაფებას აღვივებს. რაც უფრო ხარისხიანია წარმოებული პროდუქტი, მით უფრო სასარგებლოა იგი მყიდველებისათვის (მომხმარებლებისათვის), მით უფრო სწრაფად იყიდება ხარისხიანი საქონელი სხვა საწარმოებთან შედარებით. უფრო ხარისხიანი პროდუქტის და მომსახურების მწარმოებელი საწარმოები უფრო დიდ მოგებას იღებენ. ბუნებრივია, რომ მეწარმეებმა კონკურენციულ ბაზარზე თავიანთი წილის შესანარჩუნებლად ან ამ წილის გასაღიდებლად განუწყვეტლივ უნდა აწარმოონ უფრო ხარისხიანი საქონელი (როგორც ძველი, ისე ახალი). ეს კი განაპირობებს მათ შორის კონკურენციას (შეჯიბრებას). ვინც უკეთ მოემსახურება მრავალრიცხოვან მყიდველთა მრავალგემოვნებიან მოთხოვნას, ის გაიმარჯვებს, ხოლო გამარჯვებულის ჯილდოა უფრო მაღალი მოგება, წაგებულის ხვედრი კი – ზარალი, რომელიც შეიძლება გაკოტრებით დასრულდეს.

ამრიგად, საბაზრო ეკონომიკაში მწარმოებლებს შორის კონკურენცია ხელს უწყობს საქონლისა და მომსახურების ხარისხის ამაღლებას და მათზე შედარებით დაბალი ფასის დაწესებას. ამით, ვინაიდან თითოეული ჩვენგანი (გამყიდველი თუ მყიდველი) მომხმარებლები ვართ, კონკურენციით ყველანი ვსარგებლობთ.

ეკონომიკაში პირობითად გამოიყოფა ბაზრის სტრუქტურის ოთხი ტიპი: სრულყოფილი კონკურენცია, მონოპოლისტური კონკურენცია, ოლიგოპოლია და მონოპოლია. კონკურენციის ფორმების მრავალფეროვნებას, რა თქმა უნდა, ბაზრის სტრუქტურა განსაზღვრავს, რომელშიც ბაზარზე მყიდველთა და გამყიდველთა რაოდენობა და მათი ურთიერთმოგებაელენა იგულისხმება. ბაზარი არის ადგილი, სადაც ერთმანეთს ხვდებიან გამყიდველი და მყიდველი; საქონელი და ფული, მიწოდება და მოთხოვნა. საბაზრო ეკონომიკურ სისტემაში მწარმოებლები ერთმანეთს ხვდებიან მრავალ კონკურენტულ ბაზარზე. ამ ბაზრებზე, როგორც წესი, გაცვლა თავისუფლად და პატიოსნად მიმდინარეობს. წარმოდგენა

რომ ვიქონიოთ ბაზრის როლზე ეკონომიკურ საქმიანობაში, საკმარისია დღის განმავლობაში საქონლისა და მომსახურების გაცვლის ყველა რაოდენობა გადავამრავლოთ ქვეყნის მოსახლეობის რიცხვზე.

მოთხოვნისა და მიწოდების კანონი ყველაზე ეფექტიანად სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში მოქმედებს.

სრულყოფილი კონკურენცია

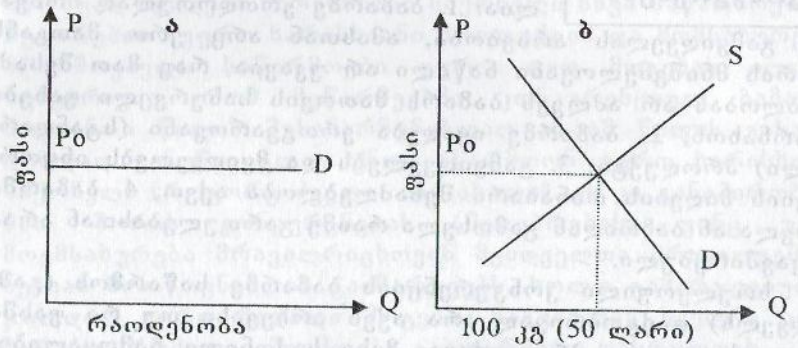
იგი საბაზრო სტრუქტურის ისეთი ტიპია, რომლისთვისაც დამახასიათებელია: 1. ბაზარზე ერთდროულად მრავალი გამყიდველის არსებობა, ამასთან არც ერთ მათგანს ბაზრის მნიშვნელოვანი ნაწილი არ უკავია, რაც მათ შესაძლებლობას არ აძლევს ბაზარს მათთვის სასურველი ფასები უკარნახონ; 2. ბაზარზე იყიდება ერთგვაროვანი (სტანდარტული) პროდუქტი; 3. გამყიდველებს და მყიდველებს ინფორმაციის მიღების თანაბარი შესაძლებლობა აქვთ; 4. ბაზარში შესვლა ან ბაზრიდან გამოსვლა რაიმე გართულებასთან არაა დაკავშირებული.

სრულყოფილი კონკურენციის ბაზარზე საწარმოს (გამყიდველს) ფაქტობრივად არა აქვს არჩევანი თუ რა ფასში გაყიდოს თავისი პროდუქცია: მისი საქონელი ჩამოყალიბებული ფასის მიხედვით იყიდება. მაგალითად, თუ ყურძნის მწარმოებელი შეეცდება ამ პროდუქტის უფრო ძვირად გაყიდვას, იგი მყიდველს ვერ იპოვის. ასევე უაზრობაა ამ ყურძნის უფრო იაფად გაყიდვა, რადგან მწარმოებელს თავისი პროდუქციის გაყიდვა უფრო მაღალ (ჩამოყალიბებულ) ფასში შეუძლია. ასეთ სიტუაციაში მოთხოვნა ყურძენზე სავსებით ელასტიკურია, რადგან მასზე ფასის უმცირესმა ზრდამ შეიძლება მოთხოვნის სრული გაქრობა გამოიწვიოს. სულ სხვა სიტუაცია ჩამოყალიბდება ფასის უმნიშვნელო შემცირების შემთხვევაში, რადგან უკიდურესად გაიზრდება მოთხოვნა ამ ყურძენზე. ეს სიტუაცია გრაფიკულად შეიძლება ასე წარმოვიდგინოთ:

პირველ ნახაზზე (9.1.ა) ყურძენზე ფასის უმნიშვნელო შემცირება მაქსიმალურად ზრდის მოთხოვნას (ჰორიზონტალური პირდაპირი მოთხოვნა – PoD), სადაც ფასი უტოლდება მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორობას მოცემულ ბაზარზე (Po). ცალკეული ფერმერის ყურძნის მიწოდება უმნიშვნელოა (9.1.ბ), ამიტომ მათ მიერ მისი მიწოდების გაღიდება ყურძნის ფასზე არ იმოქმედებს. ამის გამო, ყურძენი ჩამო-

ყალიბებული ფასის მიხედვით (1 კგ 0.5 ლარი) იყიდება. ეს იმას ნიშნავს, რომ სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში ყურძნის მწარმოებლის მთლიანი შემოსავალი გამოშვებული პროდუქციის მატების პირდაპირპროპორციულია, ხოლო მისი ზღვრული შემოსავალი საქონლის ფასის ტოლია (1 კგ = 0.5 ლარი), ანუ ზღვრული შემოსავალი (MR) ფასს (P) უტოლდება.

ნახ. 9.1



ცნობილია, რომ მოგების მაქსიმუმი და წარმოების ოპტიმალური მოცულობა მაშინ მიიღწევა, როცა MR=MC; სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში კი წარმოების ოპტიმალური მოცულობა მიიღწევა P=MC-ს შემთხვევაში, სადაც MC – ზღვრული დანახარჯია.

სრულყოფილი კონკურენცია ყველაზე სრულად სოფლის მეურნეობაში, რესურსების (ნავთობი, სპილენძი, ...) ბაზარზე და საფონდო ბირჟაზე აისახება.

საწარმოები ფუნქციონირებენ ეკონომიკის ისეთ დარგებში, რომლებიც განსხვავებული საბაზრო დამახასიათებლებით გამოირჩევიან ანუ ისინი თავიანთ ეკონომიკურ საქმიანობას ახორციელებენ განსხვავებულ საბაზრო სტრუქტურაში. თითოეულ საბაზრო სტრუქტურაში საწარმო ისწრაფვის მოგების მაქსიმიზაციისაკენ, მაგრამ მის მიერ მიღწეული შედეგები განსხვავებულია იმის მიხედვით, თუ რომელ საბაზრო სტრუქტურაში უხდება ამა თუ იმ საწარმოს ფუნქციონირება. ეს სტრუქტურა, უპირველეს ყოვლისა, შეიძლება იყოს **სრულყოფილი კონკურენცია ან აბსოლუტური**

მონოპოლია. ამ ორ უკიდურესობას შორის არსებობს ბაზრის ორგანიზაციის მრავალრიცხოვანი ვარიანტი, რომლებიც შეიძლება **არასრულყოფილი კონკურენციის ცნებაში** გავაერთიანოთ.

არსებობენ ბაზრები, სადაც ბევრი გამყიდველია, რომლებიც მყიდველებს არა იდენტურ, არამედ მსგავს პროდუქტებს სთავაზობენ. ამგვარ ბაზრის სტრუქტურას **მონოპოლისტური კონკურენცია** ეწოდება. საქმე იმაშია, რომ მწარმოებელთა უმრავლესობა ცდილობს მომხმარებელი დაარწმუნოს თავისი პროდუქციის უნიკალურობაში (გავიხსენოთ სარეცხი საშუალებები, ვთქვათ, „ბარფის“ ტელევიზიით რეკლამირება, სადაც ეს პროდუქტი დახასიათებულია, როგორც უნიკალური და ყველაზე დაბალ ფასში შეთავაზებული). საქონლის უნიკალურობის (მნიშვნელობა არა აქვს ეს უნიკალურობა რეალურია თუ მოჩვენებითი) ხაზგასმას ეწოდება პროდუქტის **დიფერენციაცია**. თუ ეს პროცესი წარმატებით მიმდინარეობს, მაშინ მწარმოებელს უჩნდება მუდმივი მომხმარებლები, რომლებიც ანალოგიურ პროდუქციასთან შედარებით უპირატესობას ამ პროდუქტს აძლევენ.

მონოპოლისტური კონკურენცია

რა საშუალებები გამოიყენება საკუთარი პროდუქტების დიფერენციაციისათვის? პასუხი ამ კითხვაზე ერთმნიშვნელოვანია – მრავალი. მათ შორის უმთავრესია: 1. **კლიენტთა მომსახურება** – საბაზრო ეკონომიკაში მომსახურების ხარისხის ამაღლება კლიენტთა მოზიდვის კარგი საშუალებაა. რა თქმა უნდა, მაღაზიებში რიგები რაიმე საქონლის შესაძენად ან მოხერხებული საკასო მომსახურება კლიენტებს აფრთხობს და ასეთ მაღაზიებში საქონლის მყიდველთა რაოდენობას ამცირებს; 2. **პრესტიჟი** – ბევრი საწარმო ლამაზ ეტიკეტებს იყენებს თავისი საქონლის გამოსარჩევად. ამ საქმეს საწარმოს საფირმო სახელწოდებაც ემსახურება. მაგალითად, სახელწოდება „სონი“ მყიდველებისათვის ყოველთვის ნიშნავს პრესტიჟული საქონლის შეძენას. იგივე შეიძლება ითქვას ავტომობილთა ისეთ მარკებზე, როგორიცაა „მერსედესი“, „ვოლვო“, „ფორდი“ და ა.შ.; 3. **საგარანტიო მომსახურება** – ბევრი მყიდ-

პროდუქტების დიფერენციაცია

ველი საქონლის შეძენისას საგარანტიო მომსახურების ვადას და ამ მომსახურების პირობებს დიდ ყურადღებას აქცევს.

ბაზრის ოლიგოპოლიური სტრუქტურა

ეკონომიკის რომელიმე დარგში რამდენიმე მსხვილ საწარმოს (დაახლოებით 3-5) შორის შეიძლება არსებობდეს შეთანხმება ფასებსა და ბაზრის გაყოფაზე. თუ საწარმოებს შორის მსგავსი შეთანხმება ხელმოწერილია, მაშინ ხელმომწერ საწარმოთა ჯგუფს ეწოდება **კარტელი**. ამ შემთხვევაში რამდენიმე საწარმო (კომპანია) გამოდის როგორც ერთი მთლიანი და მას შეიძლება **ჯგუფური** მონოპოლია ეწოდოს.

კარტელი მწარმოებელთა ჯგუფია, რომელიც ერთობლივად ახორციელებს მოგების მაქსიმიზაციას ფასების ფიქსირებისა და პროდუქციის გამოშვების შეზღუდვის გზით. კარტელი ხელსაყრელია მისი წევრებისათვის, მაგრამ ზარალიანი – მომხმარებლისათვის, რადგან მათთვის კარტელის წარმოშობა სხვა არაფერია, თუ არა საქონლის მიწოდების შემცირება და ფასის მატება. მაგრამ, მომხმარებელთა საბედნიეროდ, კარტელი არასტაბილური გაერთიანებაა და იგი შინაგანი წინააღმდეგობებით ხასიათდება. პირველი პრობლემა, რომელიც წარმოიშობა კარტელის წინაშე, ესაა ბაზარზე კონტროლის შენარჩუნება, რამდენადაც კარტელის მიზანი კონკურენტულ დონეზე ზევით ფასის ამაღლებაა, იგი მოცემულ ბაზარზე მაგნიტივით იზიდავს ახალ კომპანიებს, მაგრამ ამავე ბაზარზე საწარმოების დიდი რაოდენობა ამცირებს თითოეულის წილს მთლიან შემოსავალში და არაეფექტიანად აქცევს კარტელურ შეთანხმებას. მეორე, უფრო სერიოზული საკითხია კვოტის პრობლემა. თითოეული საწარმო თავისი კვოტის გადიდებას, კანონიერი თუ უკანონო გზით ცდილობს. ამ ასპექტით, ფართოდ ცნობილია ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციის (OPEC[1]) მაგალითი, რომელმაც 1973-1981 წლებში 10-ჯერ გაზარდა ფასები ნავთობზე (1 ბარელი – 40 აშშ დოლარი). ფასების ასეთმა მატებამ ორგანიზაციის წევრი-ქვეყნების მოგება სწრაფად გაზარდა, მაგრამ ნავთობზე მაღალი ფასის დაწესებამ ნავთობის მოპოვების გადიდება განაპირობა იმ ქვეყნებში,

[1] OPEC – ინგლ. შეიქმნა 1960 წელს, აერთიანებს 12 ქვეყანას.

რომლებიც OPEC-ის შემადგენლობაში არ შედიან. უფრო მეტიც, მოთხოვნა ნავთობზე პერსპექტივაში უფრო ელასტიკური აღმოჩნდა, რამდენადაც ენერგოდამზოგავი მოწყობილობისა და უფრო ეკონომიკური ავტომობილების გამოშვება დაიწყო. ამის შედეგად OPEC-მა დაკარგა ბაზარზე თავისი აღრინდელი წილის ნახევარი, ხოლო ფასი მომდევნო პერიოდში 4-ჯერ შემცირდა.

ბაზარზე საწარმოთა ჯგუფის შესაძლებელი კონტროლის ხარისხი ბაზრის კონცენტრაციის მაჩვენებლით განისაზღვრება. **ბაზრის კონცენტრაციის** ცნება მჭიდროდაა დაკავშირებული ბაზარზე არსებულ კონკურირებადი საწარმოების რაოდენობასთან. განასხვავებენ საბაზრო კონკურენციის დარგობრივ და აგრეგატულ მაჩვენებლებს.

ბაზრის კონცენტრაცია

საბაზრო კონკურენციის დარგობრივი მაჩვენებელი გაითვლება, როგორც 4 ან 8 უმსხვილესი საწარმოს წილი დარგის პროდუქციაში. ზოგიერთ ქვეყანაში ეს წილი საკმაოდ მაღალია. მაგალითად, აშშ-ის საავტომობილო მრეწველობაში კონცენტრაციის მაჩვენებელი 90%-ს აღემატება, სიგარეტის წარმოებაში ეს მაჩვენებელი 85%-ია, ლუდის დამზადებაში – 70% და ა.შ. სამაგიეროდ, კონცენტრაციის დონე საკმაოდ დაბალია კომერციულ ლითოგრაფიაში (5%); რძის მრეწველობაში (14%); გაზეთის ბეჭდვაში (15%) და უალკოჰოლო სასმელების წარმოებაში (16%).

ზოგადად მიღებული კრიტერიუმის მიხედვით, თუ დარგში 4 უმსხვილესი საწარმოს (კომპანიის) წილად მოდის 50%-ზე მეტი დარგობრივი პროდუქცია, მაშინ ასეთი დარგი ითვლება ძლიერ კონცენტრირებულ დარგად, რომლისთვისაც დამახასიათებელია ძლიერი **ოლიგოპოლიური სიტუაცია**. აშშ-ის გადამამუშავებელ მრეწველობაში ასეთ დარგებს მიეკუთვნება: ლითონდამუშავება (50%); სასოფლო-სამეურნეო მანქანათმშენებლობა (53%); პარფიუმერიის მრეწველობა (60%); სალტეების მრეწველობა (66%); თვითმფრინავმშენებლობა (72%); ფოტომოწყობილობა (72%); ლუდის მრეწველობა (77%) და საავტომობილო მრეწველობა (92%). იმ შემთხვევაში, როცა კონცენტრაციის დონე 25%-ზე ნაკლებია, ითვლება, რომ ბაზარი მეტ-ნაკლებად თანაბრად გაყოფილია ცალკეულ მწარმოებლებს შორის. ასეთ ბაზრებზე საწარმოს

ეკონომიკური საქმიანობა უფრო მეტად პასუხობს სრულყოფილი ან მონოპოლისტური კონკურენციის მოდელებს.

რაც შეეხება იმ დარგებს, რომლებშიც კონცენტრაციის დონე 25-50%-ის ფარგლებშია, შეიძლება არსებობდეს საბაზრო სტრუქტურის როგორც ოლიგოპოლიური, ასევე მონოპოლისტური კონკურენციის ფორმები. აშშ-ში ასეთ დარგებს მიეკუთვნება ნავთობგადამუშავება (28%), კვების მრეწველობა (32%), ელექტროგამაცხელებელი მრეწველობა (34%), ფოლადსასხმელი მრეწველობა (42%), სამშენებლო მანქანები (42%), რადიო-ტელემოწყობილობის წარმოება (49%).

წარმოების კონცენტრაციის მაჩვენებლები. კონცენტრაციის მაჩვენებელი (კოეფიციენტი) სრულად ვერ პასუხობს პირველი ოთხი ან რვა უმსხვილესი კომპანიის წილს დარგის პროდუქციაში. მაგალითად, დავუშვათ, რომ დარგში პირველი ოთხი უმსხვილესი საწარმოს მიხედვით კონცენტრაციის დონე 89%-ია. ეს მაჩვენებელი კი არაფერს გვეუბნება რა პროპორციით არის განაწილებული ამ ოთხ კომპანიას შორის დარგის ბაზარი. იგი შეიძლება იყოს თანაბარი (თითოეული კომპანიის წილი განისაზღვრება 20%-ით), ან ძალზე უთანაბრო, რადგანაც პირველი უმსხვილესი კომპანიის წილი დარგის ბაზარზე შეიძლება შეადგენდეს 71%-ს, ხოლო დანარჩენი სამის – 9%-ს. ეს უკანასკნელიც შეიძლება განსხვავებული პროპორციით იყოს წარმოდგენილი (მეორის – 5%, მესამის – 3.5%, მეოთხის – 0.5%).

რატომ არის ეკონომიკის ერთი დარგი უფრო კონცენტრირებული, ვიდრე მეორე? ამ მოვლენის ახსნის ერთიანი თეორია ჯერჯერობით არ შექმნილა, მაგრამ არსებობს მრავალი ჰიპოთეზა. მაგალითად, **ეკონომია წარმოების მასშტაბზე.** ითვლება, რომ საწარმოს აქვს ეკონომია მასშტაბზე, თუ მისი გრძელვადიანი საშუალო დანახარჯი მცირდება, მაშინ, როცა პროდუქციის გამოშვება იზრდება. წარმოების მასშტაბზე ეკონომიის უკიდურესი გამოვლინებაა **ბუნებრივი მონოპოლიის** წარმოშობა, სადაც ეკონომია მასშტაბზე იმდენად მაღალია, რომ უმცირესი დანახარჯების დონე ერთ ფირმასაც კი შესაძლებლობას აძლევს გააჯეროს ბაზარი თავისი პროდუქციით. ნაკლებ კრიტიკულ შემთხვევაში მინიმალური ეფექტური მასშტაბი იმდენად დიდია, რომ მხოლოდ რამდენიმე ფირმას შეუძლია ეფექტიანად იარსებოს მოცემულ ბაზარზე. პრაქტიკაში წმინდა მონოპოლიურ ჯგუფში შედიან

მრავალი კომუნალური მომსახურება და პატენტური სამსახური.

დარგობრივი კონცენტრაციის ერთ-ერთი მიზეზია ბაზარზე შესვლის **ბარიერის** არსებობა. იგი ითვალისწინებს არსებულ ბაზარზე ახალი ფირმების შესვლის წინააღმდეგ დაბრკოლების შექმნას. იმ ბაზარზე, სადაც ადგილი არა აქვს არსებით ეკონომიას წარმოების მასშტაბზე და არ არსებობს ბაზარზე შესვლის **მნიშვნელოვანი ბარიერები**, დარგის პროდუქციის ზრდას ექნება ადგილი ძირითადად ახალი საწარმოების ბაზარზე შესვლის ხარჯზე. ეს კი საბოლოო ჯამში კონცენტრაციის დაცემას გამოიწვევს. შესასვლელი ბარიერების არსებობის პირობებში ლიდერ საწარმოებს თავიანთი წილი დარგის ზრდის კვალობაზე შეუძლიათ გაზარდონ. ზოგჯერ ბარიერები იქმნება ხელოვნურად, მთავრობის ან ადგილობრივი ორგანოების მიერ, როცა ხელისუფლება მხოლოდ ერთ ან რამდენიმე საწარმოს აძლევს ბაზარზე შესვლის შესაძლებლობას.

დარგობრივი კონცენტრაციის ერთ-ერთი მიზეზია, აგრეთვე, **დაუბრუნებელი ხარჯები და ბაზრის კონკურენტულობა**. მრავალ ბაზარზე ამა თუ იმ საწარმოს შესვლა მნიშვნელოვანი დაუბრუნებელი დანახარჯის გაღებას მოითხოვს. მაგალითად, ახალი საწარმო ბაზარზე დამკვიდრებისათვის იძულებულია უზარმაზარი თანხა დახარჯოს რეკლამაზე, რათა მომხმარებელთა ცნობიერებაში მისი პროდუქციის ახალი მარკა დანერგოს.

ბაზრის სტრუქტურის მეოთხე ტიპია **მონოპოლია.** ამ შემთხვევაში ბაზარზე საქონლის მიმწოდებელია ერთადერთი საწარმო (ფირმა). ამით განსხვავდება ბაზრის სტრუქტურის მონოპოლიის ტიპი ოლიგოპოლიური საბაზრო სტრუქტურისაგან. ეს გარემოება მიმწოდებელ მონოპოლიას შესაძლებლობას აძლევს, მოთხოვნის კანონის შესაბამისად, საქონელზე დააწესოს მაქსიმალური მოგების მომტანი ფასი. ბაზრის მონოპოლიური სტრუქტურა შემდეგი ძირითადი ნიშნებით ხასიათდება: 1. ბაზარზე ერთადერთი მიმწოდებელი საწარმოა (მონოპოლისტი); 2. მოწოდებულ პროდუქციას არ გააჩნია შემცვლელი, რის გამოც იგი კონკურენტი საქონლისაგან დაცულია. ეს გარემოება მყიდველს აიძულებს მასზე დაწესებული მაღალი ფასი გადაიხადოს ან, საერთოდ, უარი თქვას

მონოპოლია

ამ საქონლის შეძენაზე. 3. მონოპოლისტურ ბაზარზე სხვა საწარმოს შესვლა გაძნელებულია დიდი კაპიტალის ინვესტირების გამო. განასხვავებენ დახურულ, ღია და ბუნებრივ (ლეგალურ) მონოპოლიებს.

„დახურული მონოპოლია“ კონკურენციისაგან დაცულია იურიდიული შეზღუდვებით ანუ კანონის თანახმად, მოცემულ დარგში მხოლოდ ერთ საწარმოს შეუძლია ფუნქციონირება. მისი ილუსტრაციაა საქართველოში სახელმწიფოს მიერ თავის დროზე იმპორტულ პროდუქციაზე სავალდებულო დაზღვევის დაკისრება მხოლოდ ერთ კომპანიაზე.

ბუნებრივი (ლეგალური) მონოპოლია ისეთ სიტუაციაში აღმოცენდება, როცა მოცემულ დარგში გრძელვადიანი საშუალო დანახარჯი მინიმალურია. ეს მაშინ წარმოიშობა, როცა ერთი კომპანია ერთ დარგს ემსახურება. ბუნებრივი მონოპოლიის საფუძველია **ეკონომია წარმოების მასშტაბზე**. მას მიეკუთვნება საზოგადოებრივი კომუნიკაციები (ადგილობრივი ელექტრომომარაგების, აირისა და წყლის მომარაგების კომპანიები, აგრეთვე საპატენტო სისტემა, სახელმწიფო ლიცენზიები, საავტორო უფლებები და სავაჭრო ნიშნები).

ღია მონოპოლიის შემთხვევაში რომელიმე საწარმო დროებით ხდება დარგში პროდუქციის ერთადერთი მიმწოდებელი და არ გააჩნია შესაძლებელი კონკურენციისაგან იურიდიული დაცვა. მაგალითად, საქართველოში ასეთია „აზოტი“.

მონოპოლიების კლასიფიკაცია აღნიშნულ სამ კატეგორიად მეტად პირობითია. მართლაც, ზოგიერთი კომპანია ერთდროულად შეიძლება მიეკუთვნოს როგორც ბუნებრივ, ასევე დახურულ მონოპოლიას. ასეთებია, მაგალითად, **საზოგადოებრივი კომუნიკაციები, საავტორო უფლებები, საპატენტო სისტემა** და სხვ.

ფაქტობრივად, ყველა მონოპოლია ღია მონოპოლიად შეიძლება წარმოვიდგინოთ. მაგალითად, კონკურენციისაგან დაცული ლეგალური ბარიერები შეიძლება გააუქმოს სასამართლომ; შეიძლება შეიცვალოს ამ საკითხთან დაკავშირებული კანონმდებლობა; ტექნიკურმა პროგრესმა შეიძლება გამოიწვიოს წარმოების მასშტაბზე ეკონომიის უპირატესობის ლიკვიდაცია და ა.შ.

მონოპოლიების საქმიანობის მთავარი პრინციპია საწარმოს მოგების მაქსიმიზაცია. მოგების მიღების შესაძლებლობა, თავის მხრივ, ნაწილობრივ შეზღუდულია დანახარჯით. მონოპოლიური მოგების მიღების სხვა შემზღუდველი ფაქტორია მის პროდუქციაზე მოთხოვნა.

მონოპოლიური **საწარმოსთვის** მოთხოვნის მრუდი უარყოფითი მნიშვნელობისაა, რადგან ბაზარზე გაყიდული საქონლის მოცულობა პირდაპირ უკავშირდება ამ პროდუქციაზე ფასის შემცირებას. ამ სიტუაციაში მონოპოლისტი ირჩევს „ფასი-რაოდენობის“ ისეთ კომბინაციას, რომელსაც მაქსიმალური მოგების მოტანა შეუძლია. ეკონომიკურ თეორიაში ასეთ მონოპოლისტს უწოდებენ ფასების მაძიებელს (price-searcher), მონოპოლიას კი, რომელიც დროის ყოველ მომენტში თავის პროდუქციას ფაქტობრივად ერთსა და იმავე ფასში ყიდის, ეწოდება **მარტივი მონოპოლია**. ამ მოდელში მონოპოლიატის მიერ მოგების მაქსიმიზაცია მაშინ ხორციელდება, როცა მის მიერ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობაში ზღვრული დანახარჯი ზღვრულ შემოსავალს უთანაბრდება.

როცა საბაზრო პირობები მოგების მისაღებად არახელსაყრელია, მაშინ მონოპოლისტი ცდილობს წაგების მინიმიზაციას მიაღწიოს. ამ მიზნის მიღწევა შესაძლებელია პროდუქტის წარმოების შემცირებით. თუ მოთხოვნის მრუდი, ფასების დაცემის გამო, კვლავ დაბლა დაეშვება, მაშინ მონოპოლისტი ვერ შეძლებს მიღებული შემოსავლით დანახარჯის დაფარვას და მისთვის ერთადერთი მისაღები ვარიანტი საწარმოს დახურვა იქნება.

ასე რომ, გრძელვადიანი წონასწორობის პირობებში, ყოველმა საწარმომ წაუგებლად უნდა იმუშაოს. ამასთან, ფასი, რომელიც საწარმოს გრძელვადიანი მოგების მაქსიმიზაციას იძლევა, უფრო დაბალია, ვიდრე ის ფასი, რომელიც მოკლევადიანი მოგების მაქსიმიზაციას უზრუნველყოფს. ეს იმით აიხსნება, რომ მოთხოვნა პროდუქტზე გრძელვადიან დროით ინტერვალში უფრო ელასტიკურია, ვიდრე მოკლევადიან ინტერვალებში.

ჩვენს მიერ განხილული საბაზრო სტრუქტურის ოთხი ტიპი შეიძლება დაიყოს ორ ჯგუფად: რეალურ და იდეალურ ტიპებად. ოლიგოპოლია და მონოპოლისტური კონკურენცია აღწერს მრავალრიცხოვან რეალურად არსებულ ბაზრებს.

ოლიგოპოლიური სტრუქტურის ბაზრებს მიეკუთვნება გადამამუშავებელი მრეწველობის ისეთი დარგები, როგორიცაა ალუმინის წარმოება და სიგარეტების დამზადება, შორეული სატელეფონო კავშირი და ტელეხედვა. მონოპოლისტური კონკურენციის დახასიათებას ზუსტად შეესაბამება მომსახურების სფეროს მრავალი დარგი: რესტორნების ქსელი, ტექნიკური მომსახურების სადგურები, საბანკო მომსახურების სფერო. გადამამუშავებელ მრეწველობაში მონოპოლისტური სტრუქტურის მაგალითია ტანსაცმლის შეკერვა.

მონოპოლისტური კონკურენციისა და ოლიგოპოლიისაგან განსხვავებით, სრულყოფილი კონკურენცია და მონოპოლია, როგორც საბაზრო სტრუქტურები, უფრო მეტად წარმოადგენენ საბაზრო სტრუქტურის აბსტრაქტულ, იდეალურ ტიპებს. მაგალითად, პრაქტიკულად შეუძლებელია ისეთი საბაზრო სტრუქტურის წარმოშობა, რომელიც პასუხობდეს სრულყოფილი კონკურენციის ყველა ნიშანს, იგივე ითქმის საბაზრო სტრუქტურის მონოპოლიის ტიპზე.

სრულყოფილი კონკურენციის ბაზარზე, წონასწორობის სიტუაციაში, ზღვრული დანახარჯი საბაზრო ფასის ტოლია. იგი იძლევა პასუხს სამ ძირითად ეკონომიკურ პრობლემაზე: რა ვაწარმოოთ? როგორ ვაწარმოოთ? ვისთვის ვაწარმოოთ? აღნიშნული პრობლემების გადაჭრა არასრულყოფილი კონკურენციის პირობებში განსხვავებულია. ის ფაქტი, რომ მარტივი მონოპოლიის დროს მონოპოლიური ფასი აღემატება ზღვრულ დანახარჯს წონასწორობის წერტილში, იმაზე მიუთითებს, რომ შემცირებული წარმოება შესაძლებლობას არ იძლევა სრულად იქნას რეალიზებული ვაჭრობის ყველა პოტენციური შესაძლებლობა. წარმოების შემცირების კვალობაზე მოგების მაქსიმიზაცია კი იმაზე მიუთითებს, რომ ბაზრის ფუნქციონირება არასრულყოფილი კონკურენციის პირობებში იწვევს არაეფექტიან პასუხს კითხვაზე „რა ვაწარმოოთ?“

სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრის ერთ-ერთი დადებითი ნიშანია ის, რომ წონასწორობის სიტუაციაში ყველა გამოშვებული პროდუქცია იწარმოება გრძელვადიანი უმცირესი საშუალო დანახარჯის მიხედვით, ხოლო მონოპოლია არ ფლობს მსგავს ღირსებას. ამიტომ ეკონომიკურად იგი უფრო ნაკლებეფექტიანია, ვიდრე მონოპოლიური ეკონომიკა, იგი დამოკიდებულია კონკრეტულ მდგომარეობაზე.

წარმოების საშუალო მთლიანი დანახარჯის მინიმიზაციის უუნარობა მაშინ გადაიქცევა რეალურ პრობლემად, როცა გამოვლინდება წარმოების მასშტაბის გადიდებიდან უარყოფითი ეფექტის მოქმედება. ასეთი სიტუაცია შეიძლება ჩამოყალიბდეს მხოლოდ დახურული მონოპოლიის პირობებში.

საკითხი: **„როგორ უნდა ვაწარმოოთ“** დაკავშირებულია კიდევ ერთ პრობლემასთან. ეს არის ტექნიკური პროგრესის პრაქტიკაში დანერგვის პრობლემა. მონოპოლიური ეკონომიკა, ერთი მხრივ, დაინტერესებულია ახალი აღმოჩენების წარმოებაში დანერგვით, რადგან იგი ამცირებს პროდუქტის ერთეულის ღირებულებას და, შესაბამისად, ადიდებს მის მოგებას. მეორე მხრივ კი, საკუთარი კაპიტალის გაუფასურების შიში აიძულებს მონოპოლიას, ხელი შეუშალოს ტექნიკური აღმოჩენების პრაქტიკაში დანერგვას. ამ მიზნით, იგი ყიდულობს პატენტებს, ლიცენზიებს და ა.შ. და განსაზღვრული დროის განმავლობაში აყოვნებს მათ გამოყენებას.

ამრიგად, ეკონომიკაში არანაკლებ აქტუალურია მესამე პრობლემაც – „ვისთვის ვაწარმოოთ“? კერძოდ, აძლიერებს თუ არა არასრულყოფილი კონკურენცია უთანასწორობას? ეკონომიკურ თეორიაში ამ კითხვაზე ერთგვაროვანი პასუხი არ არსებობს.

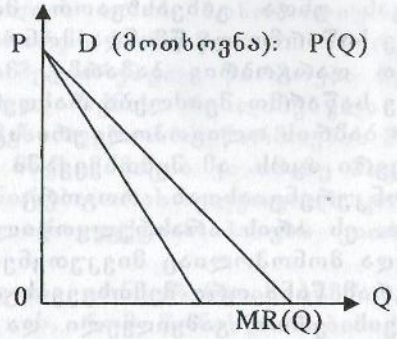
ერთიმეორისაგან უნდა განვასხვაოთ მონოპოლიური ძალაუფლების მქონე საწარმო და წმინდა მონოპოლია. საქმე ის არის, რომ ერთ დარგობრივ ბაზარზე, მონოპოლიური ძალაუფლების მქონე საწარმო შეიძლება რამდენიმე იყოს. ამ შემთხვევაში გვაქვს ბაზრის ოლიგოპოლიური სტრუქტურა, ან შეიძლება ძალზე ბევრი იყოს. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს მონოპოლისტურ კონკურენციასთან. როგორც პირველ, ისე მეორე შემთხვევაში, ეს არის არასრულყოფილი კონკურენციის ბაზარი. წმინდა მონოპოლიაც მიეკუთვნება არასრულყოფილ ბაზარს, მაგრამ წინა ორი შემთხვევისგან განსხვავებით, ამ ბაზრისათვის ერთი გამყიდველი და **მრავალრიცხოვანი** მყიდველია დამახასიათებელი.

უკვე ცნობილია, რომ წარმოების მოცულობის გადიდების კვალობაზე ფასი აუცილებლად მცირდება. ეს იმით აიხსნება, რომ მოთხოვნის მრუდი ქვევით არის მიმართული. ფასის ასამაღლებლად უნდა შემცირდეს ბაზარზე გატანილი

საქონლის რაოდენობა, რომელსაც მომხმარებლის მხრივ მოყვება ამ პროდუქციაზე მოთხოვნის შემცირება. შესაბამისად, კონკრეტულმა საწარმომ, რომლის მიზანია მოგების მაქსიმიზაცია, უნდა გამოავლინოს მხოლოდ გამოშვებული პროდუქციის ოპტიმალური მოცულობა. მისგან განსხვავებით, მონოპოლისტურმა საწარმომ, რომელსაც იგივე მიზანი ამოძრავებს, ჯერ უნდა განსაზღვროს საქონლის ის რაოდენობა, რომელიც უზრუნველყოფს ბაზარზე მის მიერ მიწოდებული ყველა საქონლის რეალიზაციას. ამ აზრით, მონოპოლიის მართვა, კონკრეტულ საწარმოსთან შედარებით, უფრო რთულია.

მოგების მაქსიმიზაცია, უწინარეს ყოვლისა, იმას გულისხმობს, რომ საწარმომ იმდენი პროდუქცია გამოუშვას, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავალი გაუთანაბრდება ზღვრულ დანახარჯს. მისგან განსხვავებით, არასრულყოფილი კონკურენციის პირობებში, ფასის ტოლობა ზღვრულ დანახარჯთან არ წარმოადგენს მოგების მაქსიმიზაციის პირობას. ეს იმით არის განპირობებული, რომ მონოპოლისტის ზღვრული შემოსავალი არ უთანაბრდება პროდუქციის ფასს. ეს ნათლად ჩანს გრაფიკზე (იხ. ნახ. 9.2), სადაც ზღვრული ამონაგები მოთხოვნის მრუდზე დაბალია, იმის მიუხედავად, ბევრი თუ ნაკლები საქონელია გაყიდული.

ნახ. 9.2

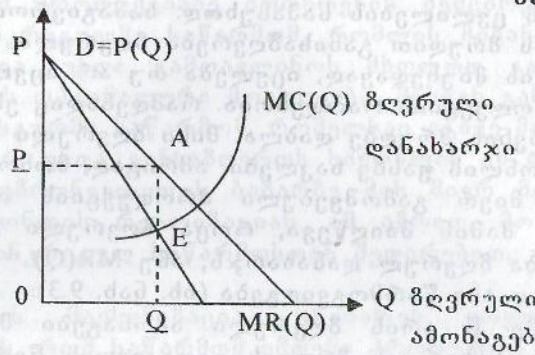


ყურადღება უნდა მივაქციოთ იმ გარემოებას, რომ კოორდინატებზე (PQ) მოცემული მოთხოვნის მრუდი წარმოგვიდგება როგორც ფუნქციური დამოკიდებულების გრაფიკი საყიდელი საქონლის რაოდენობასა და მის ფასს შორის:

P(Q). იგი გვიჩვენებს ფასის ცვლილებას გასაყიდი საქონლის მოცულობის ცვლილების საპასუხოდ. სამაგიეროდ, ზღვრული შემოსავლის მრუდით განისაზღვრება ზღვრული შემოსავლის სიდიდე, იმის მიუხედავად, იცვლება თუ არ იცვლება გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობა. რამდენადაც ეს მრუდი გადის მოთხოვნის მრუდზე დაბლა, მისი ზღვრული შემოსავალი იქნება საქონლის ფასზე ნაკლები. ამრიგად, მონოპოლისტური საწარმოს მიერ გამოშვებული პროდუქციის ოპტიმალური მოცულობა მაშინ მიიღწევა, როცა ზღვრული შემოსავალი გაუტოლდება ზღვრულ დანახარჯს, ანუ MR(Q) = MC(Q). იგი გრაფიკულად ასე წარმოგვიდგება (იხ. ნახ. 9.3):

ნახაზზე E არის ზღვრული ამონაგები მრუდისა და ზღვრული დანახარჯის მრუდის გადაკვეთის წერტილი. მისი პროეცირებით ჰორიზონტალურ ღერძზე (აბსცისი) ვპოულობთ Q გამოშვების მოცულობას, რომელიც წარმოგვიდგება მონოპოლისტის მოგების მაქსიმიზაციის წერტილით. ახლა მონოპოლიამ ისეთი ფასი უნდა დააწესოს, რომ შეძლოს ყველა გამოშვებული პროდუქტის გაყიდვა. წინააღმდეგ შემთხვევაში მის მიერ წარმოებული საქონლის ნაწილი გაუყიდავი დარჩება ანუ ვერ მოხერხდება დარჩენილ პროდუქციაზე გაწეული დანახარჯის დაფარვა და მოგების მიღება. ნახაზზე ნაჩვენებია ამ პრობლემის გრაფიკული გადაწყვეტა. ჯერ ვახდენთ არჩეული გამოშვების ოპტიმალური მოცულობის (Q) პროეცირებას მოთხოვნის მრუდზე (ეს იმიტომ, რომ ფასი განისაზღვრება მოთხოვნის მრუდით), რომელიც მოგვცემს A წერტილს პროეცირების ფასის ღერძზე (ორდინატი) და ვპოულობთ ჩვენთვის საჭირო ფასს (P*). ეს არის ოპტიმალური ფასი, რომლის წყალობით მიიღება მაქსიმალურად შესაძლებელი მოგება. რა თქმა უნდა, პრაქტიკაში P* ფასის დადგენა არაა ისე მარტივი, როგორც ეს ნახაზზე გვეჩვენება. ყოველ შემთხვევაში ფასის პრობლემის გადასაწყვეტად საჭიროა საბაზრო მოთხოვნის მრუდის ცოდნა.

ნახ. 9.3



მონოპოლიური ძალაუფლების მქონე საწარმოებს შესაძლებლობა აქვთ წარმოების შემცირებით (მიწოდების ხელოვნური შეკუმშვა) და მაღალი ფასის დაწესებით (მოთხოვნის ხელოვნური გადიდება) მოგების მაქსიმიზაციას მიაღწიოს. ასეთ სიტუაციაში ხელოვნურად იზრდება მონოპოლიური მოგება, რომელიც სხვა არაფერია, თუ არა რესურსების არაეფექტური გამოყენება და მომხმარებელთა ინტერესების შელახვა. მისი საბოლოო შედეგია საზოგადოების კეთილდღეობის დონის შემცირება, ამიტომ ხშირად აღნიშნავენ მონოპოლიების რეაქციულ როლზე, როგორც ეკონომიკაში, ასევე პოლიტიკაში. ეს იმით არის განპირობებული, რომ მონოპოლიები, ერთი მხრივ, დაინტერესებულნი არიან წარმოებაში ტექნიკური სიახლეების დანერგვით და პროდუქციის წარმოებაზე დანახარჯის შემცირებით (დადებითი მომენტი). მეორე მხრივ, ისინი აფერხებენ ტექნიკურ პროგრესს, რადგან სიახლეების წარმოებაში დანერგვა აუფასურებს ძველ მოწყობილობას (კაპიტალს), რომელიც ფიზიკურად ვარგისია, მაგრამ მორალურად მოძველებული. თავისი კაპიტალის გაუფასურების ასაცილებლად მონოპოლისტი ყიდულობს ახალ გამოგონებას (პატენტის ლიცენზირება), მაგრამ მას არ იყენებს იმ დრომდე, სანამ მისი ძველი მოწყობილობა მთლიანად არ ანაზღაურდება.

ეს ტენდენცია მარქსისტულ ეკონომიკურ თეორიაში აისახება როგორც „კაპიტალიზმის ლპობის“ გამოვლინება.

მონოპოლია, აგრეთვე, ხელს უწყობს უთანასწორობის გაღრმავებას. საქმე ისაა, რომ მონოპოლისტური მოგება, როგორც წესი, ნორმალურ მოგებას აღემატება. მიანიშნებენ იმ გარემოებაზეც, რომ მონოპოლიების ფინანსური სიძლიერე აისახება სამთავრობო გადაწყვეტილებაზე. ერთდროულად მიუთითებენ მონოპოლიების დადებით როლზე. ესაა მათ მიერ საუკეთესო ხარისხის პროდუქციის წარმოება („სონი“, „ფილიპსი“, ...) და წარმოების ეფექტიანობის ზრდა (**ეკონომია წარმოების მასშტაბზე**). არანაკლებ მნიშვნელოვანი ფაქტორია ტექნოლოგიური პროგრესისათვის ხელშეწყობა. პრაქტიკულად მხოლოდ მონოპოლიებს შეუძლია მსხვილი პროექტების რეალიზაციის ფინანსური უზრუნველყოფა, სამეცნიერო და ტექნიკური კვლევის დაფინანსება.

მონოპოლიების დამცველთა მტკიცებით, მონოპოლია არ სპობს კონკურენციას. იგი არსებობს მონოპოლიებს შორის (დარგთაშორისი კონკურენცია) და მონოპოლიის შიგნით (შიდადარგობრივი კონკურენცია). მხედველობაში უნდა ვიქონიოთ საერთაშორისო კონკურენციაც..

9.2. ეკონომიკის ანტიმონოპოლიური რეგულირება

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში, ეკონომიკის ზოგიერთ დარგში, როგორც უკვე აღინიშნა, ძალზე მაღალია **კონცენტრაციის დონე**. ეს იმას ნიშნავს, რომ ამ კონცენტრირებულ დარგებში გაბატონებულია მონოპოლიური ძალა, რომელიც აფერხებს **თავისუფალი კონკურენციის** მოქმედებას. ამავე დროს სახელმწიფოს ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ფუნქციაა კონკურენციის, როგორც ეკონომიკაში წამყვანი მექანიზმის შენარჩუნება. როგორ გადაიჭრება ეს წინააღმდეგობა? ამ მხრივ ყველაზე მეტი გამოცდილება აქვს დაგროვილი აშშ-ს, სადაც XIX საუკუნის დასასრულს ჩამოყალიბდა **ანტიმონოპოლიური** კანონმდებლობა. მასში იგულისხმება კანონთა პაკეტი, რომელიც მოიცავს კანონების, სასამართლო გადაწყვეტილებებისა და სამართლებრივი ნორმების ძალზე რთულ და განმტოებულ ქსელს, რომელიც ამერიკის ისტორიაში შეიქმნა უკანასკნელი 100 წლის განმავლობაში.

ისტორიულად, ამერიკის ეკონომიკა, რომელიც გაჟღენთილი იყო თავისუფალი კონკურენციის ფილოსოფიით, უარყოფითად უყურებდა მონოპოლიების აღმოცენებასა და

განვითარებას. ამავე დროს ამ ქვეყანაში აქციონერული საზოგადოების სწრაფმა განვითარებამ მძლავრი ბემოქმედება მოახდინა „ტრესტების“ განვითარებაზე. სამოქალაქო ომის შემდგომ პერიოდში ტრესტები აღმოცენდნენ ნავთობის მრეწველობაში, კონსერვირებული ხორცის წარმოებაში, შაქრის, ტყვიის, ნახშირის, ვისკის და თამბაქოს ნაწარმის წარმოებაში და სხვა დარგებში. ისინი თავიანთ ნებას კარნახობდნენ ბაზარს. ამასთან დაკავშირებით თავიანთ აღშფოთებას გამოხატავდნენ ფერმერები და წვრილი მეწარმეები, მომხმარებლები და პროფკავშირები. ამ აღშფოთებაზე პოლიტიკური ხელისუფლების პასუხი იყო 1890 წელს მიღებული შერმანის ანტიტრესტული კანონი, რომლის თანახმად, ყოველი შეთანხმება ტრესტის ან სხვა ფორმაში, ან საიდუმლო შეთანხმება, რომლის მიზანი იყო წარმოების ან ვაჭრობის შეზღუდვა რამდენიმე შტატს შორის და უცხოეთის სახელმწიფოსთან, ჩაითვალა უკანონოდ (§1), ხოლო ის პირი, რომელიც დაარღვევდა ამ კანონის პირველი პარაგრაფის მოთხოვნებს, ჩაითვლებოდა დამნაშავედ (§2).

ამ კანონის გვიანდელ შესწორებაში (1974 წ) მისი პარაგრაფების დარღვევა კვალიფიცირებულია როგორც „დანაშაული“.

შერმანის ანტიტრესტული კანონი შეადგენს აშშ-ის ეკონომიკურ საქმიანობაში ანტიმონოპოლიური პოლიტიკის ბირთვს. ამ კანონის შესაბამისად ფედერალურ მთავრობას უფლება აქვს სასამართლოზე გადასცეს კანონის დამრღვევი საწარმოები, ამასთან ფირმებზე დაწესებული სასჯელი ძალზე მრავალფეროვანია: ფულადი ჯარიმიდან – დაპატიმრებამდე. ეს უკანასკნელი განსაკუთრებით გავრცელდა 1974 წლის კანონის შესწორების შემდეგ. დამნაშავე ფირმების მიმართ სასამართლოს შეიძლება გამოეტანა მათი დეცენტრალიზაციის განაჩენი, როგორც ეს განხორციელდა უზარმაზარი კონცერნის „ამერიკან ტელეფონ ენდ ტელეგრაფის“ (AAT) მიმართ. გარდა ამისა, სასამართლოს შეეძლო დამნაშავე ფირმებისათვის დაეკისრებინა სამჯერადი კომპენსაცია ყველა იმ მხარის სასარგებლოდ, ვინც დამნაშავე ფირმის საქმიანობის შედეგად იზარალა.

შერმანის ანტიმონოპოლისტურმა კანონმა განსაზღვრული ზომით შეასუსტა აშშ-ის ეკონომიკის მონოპოლიზაციის პროცესი, მაგრამ ამ კანონის ფორმულირება საკმაოდ ნათელი არ იყო. სასამართლო პრაქტიკაში განსხვავებულად გაიგებოდა ამ კანონის ცალკეული პარაგრაფის შინაარსი. ამასთან დაკავშირებით აუცილებელი გახდა ამ კანონის დაზუსტება. 1914 წელს მიღებულ იქნა კლეიტონის კანონი, რომლის პარაგრაფებს უნდა დაეზუსტებინა შერმანის კანონის აზრი. მაგალითად, პრაქტიკულად აიკრძალა მყიდველთა ფასობრივი დისკრიმინაცია (§2); ასევე აიკრძალა განსაკუთრებული ანუ „იძულებითი“ შეთანხმება, რომლის თანახმად, მწარმოებელი რაიმე საქონელს მყიდველს იმ შემთხვევაში მიაწოდებდა, თუკი მომხმარებელი სხვა საქონელსაც ამავე მწარმოებლიდან შეიძენდა (§3); აიკრძალა ფირმების შერწყმა კონკურენტი ფირმების აქციების შეძენის ხარჯზე, თუკი ასეთი მოქმედება შეასუსტებდა კონკურენციულ ბრძოლას (§7); აიკრძალა თანამდებობის შეთავსება სხვადასხვა ფირმის დირექტორთა საბჭოში, თუ ამას შემდგომ კონკურენციის შემცირება მოყვებოდა.

კლეიტონის კანონით, კანონგარეშე ცხადდებოდა ყველა ის საშუალება, რომელიც ხელს შეუწყობდა მონოპოლიების განვითარებას. მისგან განსხვავებით, შერმანის კანონი არსებული მონოპოლიების დასასჯელად უფრო მეტად იყო ორიენტირებული.

კლეიტონის კანონის მიღების პარალელურად, აშშ-ის კონგრესმა საკანონმდებლო აქტის საფუძველზე შექმნა ფედერალური სავაჭრო კომისია (FTC) 5 წევრის შემადგენლობით. კომისიას დაევალა, ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დარღვევის ფაქტების გამოვლენა. 1936 წელს კლეიტონის კანონში შეტანილ იქნა შესწორება, რომელიც ცნობილია რობინსონ-პატმანის კანონის სახელწოდებით. იგი აძლიერებდა ფასობრივი დისკრიმინაციის წინააღმდეგ ბრძოლას. ამ კანონის ერთერთი მუხლის თანახმად, გამყიდველს ეკრძალებოდა ერთ კლიენტზე ფასის შემცირება, კონკურენტ კლიენტზე კი საქონლის უფრო მაღალ ფასში მიწოდება. კანონი ასევე კრძალავდა ისეთი სავაჭრო დათმობის გამოყენებას, რომელიც გამოიწვევდა კონკურენციის შეზღუდვას. კანონი უშვებდა მხოლოდ ისეთ სავაჭრო დათმობას, რომელიც ასახავდა ან საწარმოს დანახარჯის შემცირებას, ან დაკავშირებული იყო კონკურენტი საწარმოს ფასის შესაბამისობაში მოყვანასთან.

1938 წელს უილერ-ლის შესწორებამ ფედერალური სავაჭრო კომისიის მოქმედება გაავრცელა იმ ფირმების საქმიანობაზე, რომლებიც ზიანს აყენებდნენ არა მხოლოდ ცალკეულ კონკურენტებს, არამედ მთლიანად საზოგადოებას. გარდა ამისა, შესწორებამ უკანონოდ მიიჩნია ყალბი რეკლამა კვების პროდუქტებზე, წამლებზე, კოსმეტიკასა და თერაპევტულ პროდუქციაზე. 1950 წელს მიღებულმა სელერ-კეფოვერის კანონმა შესწორება შეიტანა კლეიტონის კანონის მეშვიდე პარაგრაფში, რომელიც კრძალავდა კონკურენტი ფირმების აქციების შეძენას. სელერ-კეფოვერის კანონმა დახურა ეს საძრომი. მან აკრძალა კონკურირებადი კომპანიების ნივთობრივი აქტივის შეძენა თუკი იგი კონკურენციას შეასუსტებდა.

70-იან წლებში აშშ-ში მიღებულ იქნა ორი მნიშვნელოვანი ანტიტრესტული კანონი. პირველი (1974 წ) ეხებოდა დემონოპოლიზაციის პროცედურას და ჯარიმებს. მაგალითად, სერმანის კანონის დარღვევა ადიდებდა საჯარიმო თანხას 100000 დოლარამდე ინდივიდუალური ფირმისათვის და 1 მლნ დოლარამდე კორპორაციებისათვის. გარდა ამისა, ამ კანონის დარღვევა განიხილებოდა არა როგორც „გადაცდომა“, არამედ როგორც სერიოზული სისხლის სამართლის დანაშაული. მეორე კანონი მიღებულ იქნა 1976 წელს, რომელიც კომპანიებს ავალდებულებდა ეცნობებინა მოსალოდნელი შერწყმის (გაერთიანების) შესახებ ფედერალური სავაჭრო კომისიისათვის.

1982 და 1984 წლებში იუსტიციის სამინისტრომ გამოაქვეყნა ახალი ინსტრუქციები, რომლებიც განსაზღვრავენ საწარმოების შერწყმის კანონიერების კრიტერიუმს. 1990 წელს კონგრესმა მიიღო შესწორება, რომელშიც ანტიტრესტული ჯარიმები 1 მლნ დოლარიდან გაიზარდა 10 მლნ დოლარამდე.

ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა საქართველოში

საქართველოში სამეწარმეო საქმიანობის ხელშეწყობის, კონკურენტული გარემოს შექმნას და მომხმარებელთა უფლებების დაცვას ემსახურება „საქართველოს კანონი მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ“ (25.06.1999). მოცემული კანონი განსაზღვრავს ეკონომიკური აგენტის (მეწარმეთა სუბიექტის) პასუხისმგებლობას

მის მიერ მონოპოლიური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების, არაკეთილსინდისიერი კონკურენციისა და სხვა ქმედებისათვის, რომელსაც შეუძლია გამოიწვიოს კონკურენციის შეზღუდვა ან აღკვეთა ბაზარზე.

კანონის შესრულებაზე სახელმწიფო კონტროლი ეკისრება საქართველოს ანტიმონოპოლიურ სამსახურს, რომელიც ეკონომიკის სამინისტროსთან არსებულ საჯარო სამართლის სუბიექტია. სამსახურს ხელმძღვანელობს საქართველოს პრეზიდენტის მიერ დანიშნული პირი.

თავი 10. შრომის ბაზარი

10.1. წარმოების ფაქტორების ბაზარი და შემოსავლის განაწილება

წარმოების ფაქტორების ბაზრის შესწავლით მთავრდება პროდუქტისა და შემოსავლის წრებრუნვის მარტივი მოდელის განხილვა, რომელშიც, როგორც ცნობილია, ჩართულია ორი ბაზარი (პროდუქტების ბაზარი და რესურსების ბაზარი) და ორი ეკონომიკური აგენტი (საწარმო და ოჯახური მეურნეობები). ახლა სრულყოფილი წარმოდგენა რომ გვქონდეს საბაზრო ეკონომიკაზე, საჭიროა შევისწავლოთ, ერთი მხრივ, მთლიანი (ეროვნული) შემოსავლის ფაქტორულ შემოსავლებად (ხელფასი, რენტა, მოგება) დაყოფის თეორიული საფუძვლები, მეორე მხრივ, თუ პრაქტიკულად როგორ ნაწილდება ეს შემოსავლები.

განხილულ თემებში მომხმარებელი განიხილებოდა, როგორც მოთხოვნის წარმდგენი საწარმოს მიერ წარმოებულ საქონელზე, ახლა კი იგი განიხილება, როგორც ბაზარზე განსაკუთრებული საქონლის (სამუშაო ძალის) მიმწოდებელი, რომელიც გამოიყენება ახალი საქონლის საწარმოებლად. საწარმოც, ასევე, სხვა როლში გვევლინება: საქონლის მიმწოდებლის ნაცვლად იგი გამოდის წარმოების ფაქტორებზე (შრომა, მიწა, კაპიტალი, ...) მოთხოვნის (მყიდველის) როლში.

მხოლოდ ამ ასპექტით არ ამოიწურება წარმოების ფაქტორების ბაზრის და შემოსავლების განაწილების მნიშვნელობა. კერძოდ, მას უშუალო შეხება აქვს მწვავე სოციალურ-პოლიტიკურ პრობლემებთან (სამართლიანი განაწილების პრობლემა, კლასობრივი ბრძოლა, საარსებო მინიმუმი, საკუთრების პრობლემა, ...).

კიდევ ერთი გარემოება: საქონელთა ბაზარი მნიშვნელოვნად განსხვავდება წარმოების ფაქტორების ბაზრისაგან. საქონელი ყიდვის შემთხვევაში, სრულად გადადის მომხმარებლის საკუთრებაში. წარმოების ფაქტორების შეძენის დროს კი სრული საკუთრება მეორეხარისხოვან მნიშვნელობას იძენს. აქ მთავარია წარმოების ფაქტორს რა როლი (მომსახურება) შეიძლება ჰქონდეს ახალი პროდუქტის (ღირებულების) შექმნაში. შესაბამისად, წარმოების ფაქტორებში მთავარია ის შესაძლებლობანი, რომლებსაც ეს ფაქტორები მეწარმეებს აძლევს ახალი ღირებულების შექმნის მისწრაფებაში.

წარმოების ფაქტორებზე მოთხოვნის დიდი ნაწილი მეწარმეების მხრივ წარმოიშობა. ასეთი მოთხოვნა ყოველთვის წარმოებული მოთხოვნაა. საქმე ის არის, რომ წარ მოების ფაქტორი სასარგებლოა არა თავისთავად, არამედ იმის გამო, რომ მისი მეშვეობით შეიძლება საბოლოო პროდუქტის წარმოება, რომელიც მომხმარებლის მიერ უშუალოდ მოიხმარება. მართლაც, ტელევიზორია მოთხოვნილების დაკმაყოფილების საშუალება და არა ის რესურსი, რომელიც მის დამზადებას დასჭირდა. ეს იმას ნიშნავს, რომ წარმოების ფაქტორები ადამიანთა მოთხოვნილებას პირდაპირ კი არა, არამედ შემოვლითი გზით აკმაყოფილებენ.

წარმოების ფაქტორებზე მოთხოვნის წარმოებული ხასიათი იმას ნიშნავს, რომ რომელიმე რესურსზე მოთხოვნის სიმყარე, ერთი მხრივ, დამოკიდებულია რესურსის მწარმოებელზე, ხოლო მეორე მხრივ – ამ რესურსების ბაზაზე წარმოებული პროდუქტის საბაზრო ფასზე. პირველ შემთხვევაში რესურსის, ვთქვათ, შრომის მწარმოებლურობის გადიდება, გამოიწვევს მასზე მოთხოვნის ცვლილებას. გავიხსენოთ, რომ ყოველი რესურსის მწარმოებლურობა შეიძლება შეიცვალოს რამდენიმე გზით: 1. შრომის რესურსის მწარმოებლურობა დაკავშირებულია მის მიერ მოცული სხვა რესურსების (კაპიტალი, მიწა) რაოდენობასთან. რაც უფრო მეტი იქნება ამ რესურსების რაოდენობა, მით უფრო მეტი იქნება შრომის მგრძნობელობა და ამ შრომაზე მოთხოვნა და პირიქით; 2. იგივე ეფექტს იძლევა ტექნოლოგიური სრულყოფა. რაც უფრო მაღალია გამოყენებული კაპიტალის ხარისხი, მით უფრო მწარმოებლურია შრომის ხარისხის ამაღლებასა და, შესაბამისად, მისი მწარმოებლურობის ზრდასთან. ამ სიტუაციაში იზრდება მოთხოვნა მაღალკვალიფიციურ შრომაზე.

ყველა დასახელებული მოსაზრება გვიჩვენებს, თუ ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში რა ფაქტორები განაპირობებენ, ინდუსტრიულად განუვითარებელ ქვეყნებთან შედარებით, გაცილებით მაღალი ხელფასის ჩამოყალიბებას. მაგალითად, ამერიკელი მუშები გამოირჩევიან სიჯანსაღით და კვალიფიციური მომზადებით, ისინი მუშაობენ უახლესი

ტექნოლოგიის ბაზაზე და მდიდარი ბუნებრივი რესურსების პირობებში. ამ სიტუაციაში გაზრდილია შრომის მღვრული მწარმოებლურობა და მოთხოვნა ასეთი შრომის გამოყენებაზე მაღალია. სრულიად საწინააღმდეგო სურათია საქართველოში. ქართველი მუშების კვალიფიკაცია საგრძნობლად ჩამორჩება თანამედროვე მოთხოვნას, მათ მიერ გამოყენებული ტექნოლოგია, როგორც წესი, გაცვეთილია როგორც ფიზიკურად, ასევე მორალურად. მართალია, საქართველოს ბუნებრივი რესურსი საკმაოდ მრავალფეროვანი და მდიდარია, მაგრამ მუშაკთა არასაკმარისი კვალიფიკაცია და თანამედროვე ტექნოლოგიის უქონლობა განაპირობებს დასაქმებულ მუშაკთა შრომის დაბალ მღვრულ მწარმოებლურობას და მათზე მოთხოვნის სიმცირეს. რა თქმა უნდა, ეს გარემოება აისახება დაბალი ხელფასის ჩამოყალიბებაში.

10.2. შრომის ბაზრის ეკონომიკური ბუნება

შრომის ბაზარი ეკონომიკური და სამართლებრივი პროცედურების ერთობლიობაა, რომელიც აღამიანებს თავიანთი შრომის მომსახურების ხელფასზე გაცვლის შესაძლებლობას აძლევს. შრომის ბაზარზე იყიდება ადამიანთა ფიზიკური და გონებრივი უნარი ანუ **სამუშაო ძალა**. შრომის ბაზრის როლი თითოეული ქვეყნის ეკონომიკაში ძალზე დიდია. ეს იმით აიხსნება, რომ ხელფასის წილი ქვეყანაში წარმოებულ პროდუქტში საკმაოდ მაღალია. ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში იგი 60%-ზე მეტია. ეს კი იმაზე მიუთითებს, რომ მთლიანი მოთხოვნის შექმნაში ხელფასი გადამწყვეტ როლს ასრულებს.

შრომის ბაზრის მთავარი შემადგენელი ნაწილია **შრომის მიწოდება**, რომლის მფლობელები ქმნიან **დაქირავებულ მუშაკთა** არმიას. შრომის ბაზარზე გამყიდველთა წრე ძალზე მრავალფეროვანია. საზოგადოებას შრომით მომსახურებას სთავაზობს როგორც დამლაგებელი, ასევე მინისტრი, როგორც მომღერალი, ასევე მშენებელი, როგორც დურგალი, ასევე მასწავლებელი და ა.შ. ყველა ისინი შრომის ბაზარზე მყიდველებს (**დამქირავებლებს**) მათ კუთვნილ შრომის უნარს სხვადასხვა ფასში აწოდებს. ზოგჯერ ეს ფასი ძალზე მაღალია, ზოგჯერ კი – საკმაოდ დაბალი. სამუშაო ძალის ფასი,

შრომის მიწოდება

სხვა თანაბარ პირობებში, განისაზღვრება შრომის მიწოდების და შრომის ბაზარზე მეორე აუცილებელი ელემენტის – ამ **შრომაზე მოთხოვნის** თანაფარდობის გავლენით.

რით აიხსნება შრომის ფასში არსებული დიდი განსხვავება? აქ შეიძლება ორი მთავარი მომენტი აღინიშნოს:

1. შრომის მიმწოდებელ ადამიანთა შესაძლებლობა ძალზე განსხვავებული და მრავალფეროვანია. მართლაც, მეცნიერისა და დამლაგებლის შრომა არ შეიძლება ერთნაირად შეფასდეს. პირველის შრომითი მომსახურება საკმაოდ **რთულია**, რომლის შექმნაში ბუნებრივი ტალანტის გარდა, მონაწილეობს საკმაოდ ხანგრძლივი დრო და განსაზღვრული რაოდენობის ფულიც. მეორე (დამლაგებლის) კი **მარტივი შრომის** მატარებელია, რომლის შექმნას დიდი ძალისხმევა არ სჭირდება;
2. შრომითი მომსახურება და ამ შრომის მიმწოდებელი პიროვნება განუყოფელია. აქ საქონელი არ ტოვებს მის მესაკუთრეს. ამ ასპექტში შრომითი მომსახურება, როგორც საქონელი, განსხვავდება ყველა სხვა საქონლისგან.

შესაბამისად, ეს ორი მომენტი შრომის ბაზარს აძლევს არსებით თავისებურებას. ეს იმით აისხნება, რომ შრომის ბაზარზე მოთხოვნა აბსტრაქტულ (ზოგად) შრომაზე კი არა, არამედ **კონკრეტულ შრომაზე** წარმოიშობა. მაგალითად, მოთხოვნა არსებობს არა ზოგადად ინჟინრულ მომსახურებაზე, არამედ კონკრეტული კვალიფიკაციის ინჟინერზე (ელექტრო-ინჟინერი, მშენებელ-ინჟინერი, ...).

შრომის ბაზრის წარმატებით ფუნქციონირება, რომელიც ითვალისწინებს მოთხოვნისა და მიწოდების ბალანსირებას ეკონომიკაში, მრავალმხრივ დამოკიდებულია სამუშაო ძალის მობილობაზე. განასხვავებენ პროფესიულ და ტერიტორიულ მობილობას. **პროფესიულ** მობილობაში იგულისხმება ადამიანის უნარი თავისი სიცოცხლის განმავლობაში, ეკონომიკური სიტუაციის ცვლილების ან უფრო მაღალი შემოსავლის მისაღებად, დაეუფლოს სხვადასხვა პროფესიას ან აიმაღლოს კვალიფიკაცია. რაც უფრო სწრაფია პროფესიული მობილობა, მით უფრო უადვილდება ადამიანს სამუშაოს პოვნა და პირიქით. მრავალ ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყანაში დასახლებული მიზეზების გამო პროფესიას იცვლიან უმაღლესი განათლების მქონე პირებიც კი. ანალოგიური სიტუაცია ჩამო-

შრომის მობილობა

ყალიბდა 90-იანი წლების საქართველოში, რომელიც დღემდე გრძელდება. ქვეყანაში წარმოიშვა უცხო ენების შემსწავლელი კურსები, რომელთა ათვისება საგრძნობლად აიოლებდა და აიოლებს მაღალშემოსავლიანი სამუშაოს პოვნას.

სამუშაო ძალის **ტერიტორიულ მობილობაში** იგულისხმება ადამიანთა უნარი და მზადყოფნა სამუშაოს მისაღებად ან უფრო შემოსავლიანი სამუშაოს საპოვნელად, შეიცვალოს საცხოვრებელი ადგილი ანუ ამ მიზნის მისაღწევად ტერიტორიულად გადაადგილდეს. სამუშაო ძალის მობილობა, ქვეყნების მიხედვით, საკმაოდ განსხვავებულია.

10.2.1. შრომის ბაზარზე ხელფასის ჩამოყალიბება

ბაზარზე შრომის მომსახურების ყიდვა, უწინარეს ყოვლისა, დაკავშირებულია მის გამოყენებასთან იმ წარმოებაზე, რომელზეც მყიდველთა მოთხოვნა არსებობს. საქონლისა და მომსახურების რეალიზაცია დამქირავებელს საშუალებას აძლევს აანაზღაუროს დაქირავებული შრომა, მაგრამ აუცილებელია აღინიშნოს, რომ მთლიანი შემოსავალი მხოლოდ ხელფასზე არ გაიცემა. შრომა წარმოების ერთ-ერთი ფაქტორია, სხვა ფაქტორებია მიწა და კაპიტალი, რომლებიც ასევე შეიძინება საქონლისა და მომსახურების საწარმოებლად. მაშასადამე, შემოსავლის სხვა ნაწილი გამოიყენება ამ ფაქტორების შესაძენად გაწეული დანახარჯის დასაფარავად. ეს გარემოება იმაზე მიუთითებს, რომ ხელფასის სიდიდე განსაზღვრულია მთლიანი შემოსავლის მოცულობით და იგი არ შეიძლება ამ უკანასკნელზე მეტი იყოს, მისი გაზრდა შეიძლება რენტის ან მოგების სიდიდის შემცირების ხარჯზე. სხვა შემთხვევაში კი ხელფასის გადიდება შესაძლებელია მხოლოდ შრომის მწარმოებლურობის ზრდის ან მათ მიერ წარმოებული პროდუქციის საბაზრო ფასის ზრდის შემთხვევაში.

შრომის ბაზარზე მიწოდების ფორმირება დაკავშირებულია მრავალ ფაქტორთან. შრომის მიწოდება იზრდება ხელფასის დონის, აგრეთვე შრომის პრესტიჟულობისა და მორალური დაკმაყოფილების გავლენით. შრომის მიწოდების კანონის თანახმად, რაც უფრო მაღალია შრომის საფასური, რომელზეც დამქირავებლები **თანახმაა გადაიხადონ განსაზღვრული სამუშაოს შესასრულებლად, მით უფრო მეტი ადამიანი შეეცდება ამ სამუშაოს შესრულებას**. რა თქმა

უნდა, ეს კანონი ვლინდება სხვა თანაბარ პირობებში. მაგალითად, ძალზე მაღალია პროფესიონალ ფეხბურთელთა შრომის ანაზღაურება, მაგრამ არ არსებობს იმის სამიშროება, რომ ხვალვე ფეხბურთის გუნდებს მიაწყდებიან ამ თამაშის მსურველთა უზარმაზარი მასა. ეს იმით აიხსნება, რომ ფეხბურთის მაღალი კლასის თამაში დაკავშირებულია როგორც ბუნებრივ მონაცემებთან, ასევე დახელოვნებასთან. მას კი ფეხბურთელთა მხოლოდ მცირე რაოდენობა ფლობს და ხელფასის მაღალ დონეს აქ არაფრის შეცვლა არ შეუძლია, ყოველ შემთხვევაში დროის მოკლევადიან მონაკვეთში.

ეკონომიკის სამყაროში ყოველ არჩევანს თავისი ფასი აქვს. როგორია შრომის არჩევანის ფასი? ეს ფასი იზომება იმ **თავისუფალი დროით**, რომელიც შრომამ დაიკავა.

შრომისადმი ინტერესის შესუსტების მეორე ფაქტორია შრომის **სიმძიმე**, რომელიც სრულდება ფულადი შემოსავლის მისაღებად. რაც უფრო დამქანცველია შრომის ესა თუ ის სახე, მით უფრო მეტი ძალისხმევაა გასაღები და ადამიანები მით უფრო მეტ ანაზღაურებას მოითხოვენ.

შრომის მიწოდებაზე აგრეთვე გავლენას ახდენს **შრომის სირთულე**. შრომის მრავალი სახის შესასრულებლად აუცილებელია განსაკუთრებული უნარის ფლობა და ხანგრძლივი სწავლა (მაგალითად, მეცნიერის შრომა). მაგრამ ამ უნარს ყველა ადამიანი როდი ფლობს და არც ყველა დათანხმდება ხანგრძლივ სწავლაზე.

ერთ გარემოებასაც უნდა დავუფიქრდეთ. მართალია, მაღალი ხელფასი ასტიმულებს შრომის მიწოდების ზრდას, მაგრამ ხელფასის არსებითი ზრდის შემთხვევაში შრომის მიწოდება შეიძლება შემცირდეს **შემოსავლის ეფექტის** გავლენით. ეს პარადოქსი იმით აიხსნება, რომ შემოსავლის გაჯერების კვალობაზე სუსტდება შრომისადმი ინტერესი და ძლიერდება თავისუფალი დროის გადიდების სურვილი.

შრომის წონასწორობის ფასი

შრომის ბაზარზე მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთქმედება ექვემდებარება საბაზრო პროცესების ზოგად კანონზომიერებას. ხელფასის განაკვეთი მაშინ ხდება შრომის **წონასწორობის ფასად**, როცა ხელფასის არსებულ პირობებში ადამიანთა რაოდენობა, რომელიც მზად არის შეასრულოს განსაზღვრული სამუშაო, და დამქირავებელთა მიწოდებული სამუშაო ადგილები

ემთხვევიან. წონასწორობის წერტილიდან ფასის გადახრა განპირობებულია ცალკეულ საქონელთა ბაზრებზე მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებით. თუ, ვთქვათ, მანქანების საბურავებზე მოთხოვნა გაიზრდება, მაშინ მოსალოდნელია საბურავების წარმოების გასადიდებლად მეტი ადამიანის დაქირავება. თუ შრომის ბაზარზე დამატებითი მუშახელი არასაკმარისია, ამ შემთხვევაში საბურავების მწარმოებელ ქარხანაში დამატებითი სამუშაო ძალა შეიძლება უკვე დასაქმებულთა გადმობირების ხარჯზე მოხდეს. ეს კი მაშინ მიიღწევა, თუ მათ უფრო მაღალ ხელფასს შესთავაზებენ. საწინააღმდეგო მდგომარეობა შეიქმნება საბურავებზე მოთხოვნის შემცირების შემთხვევაში. ამ სიტუაციაში ხელფასი, როგორც წესი, შემცირდება, ან მოხდება წარმოების შეკვეცა დასაქმებულთა ნაწილის განთავისუფლების ხარჯზე.

ხელფასის ზოგადი დონე

ხელფასი დიფერენცირებულია ქვეყნების, რეგიონების, საქმიანობის სახეებისა და ცალკეული პიროვნების მიხედვით. მაგალითად, გერმანიაში ხელფასი უფრო მაღალია, ვიდრე უნგრეთში, უნგრეთში კი ხელფასი უფრო მაღალია, ვიდრე საქართველოში. ასევე, თბილისში ხელფასი უფრო მაღალია, ვიდრე სამტრედიაში. იგივე შეიძლება ითქვას სხვადასხვა პროდუქტის მწარმოებლებზე. თამბაქოს წარმოებაში ხელფასის დონე უფრო მაღალია, ვიდრე ლიმონათის წარმოებაში და ა.შ.

ხელფასის ზოგადი ანუ საშუალო დონე საკმაოდ რთული ცნებაა და მოიცავს ხელფასის სხვადასხვა კონკრეტული განაკვეთების ფართო დიაპაზონს. ქვეყნებისა და რეგიონების მიხედვით, ხელფასის საშუალო დონეებს შორის განსხვავება აისხნება ეკონომიკური განვითარების მიღწეული დონით, ხოლო სხვა თანაბარ პირობებში – შრომაზე მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობით. როგორც უკვე აღინიშნა, მოთხოვნა შრომაზე, ისევე როგორც სხვა რესურსზე (ნედლეული, მოწყობილობა) დამოკიდებულია მის მწარმოებლურობაზე. ამ უკანასკნელის სიდიდეს კი მრავალი მიზეზი განაპირობებს. მათ შორის უმთავრესია:

შრომის მწარმოებლურობის ზრდის ფაქტორები

1. **კაპიტალი** (ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში შრომა დაფუძნებულია დიდი რაოდენობის მოწყობილობის

გამოყენებაზე, რის გამოც მაღალია შრომის კაპიტალტევადობა. მაგალითად, აშშ-ში ერთი მუშის კაპიტალტევადობა 50 ათას დოლარს აღემატება);
2. **ტექნოლოგია** (ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ასევე მაღალია გამოყენებული ძირითადი კაპიტალის ხარისხი);
3. **შრომის ხარისხი** (ჯანმრთელი, განათლებული, მომზადებული, ენერგიული ადამიანები და შრომისადმი ჯანსაღი დამოკიდებულება ამაღლებს შრომის მწარმოებლურობას);
4. **შრომის ორგანიზაცია** (ღრმა მეცნიერული გამოკვლევების საფუძველზე წარმოებისა და შრომის მეთოდების მუდმივი სრულყოფა);
5. **სხვა ფაქტორები** (ბუნებრივი რესურსის რაოდენობა; მართვის ეფექტიანობა და მოქნილობა; საქმიანი, სოციალური, პოლიტიკური კლიმატი; ბაზრის სიდიდე).

საქართველოში დაბალი შრომის მწარმოებლურობა განპირობებულია დასახელებული ფაქტორების სუსტი გამოყენებით ან მათი უქონლობით.

თავისუფალი კონკურენციის პირობებში შრომის ბაზარი ხასიათდება შემდეგი ძირითადი ნიშნებით: 1. მრავალი საწარმო ერთიმეორესთან იმყოფება კონკურენციაში შრომის კონკრეტული სახის (ზეინკალი, მქსოველი, ეკონომისტი, ოსტატი, ...) დაქირავების დროს; 2. მრავალრიცხოვანი თანაბარი კვალიფიკაციის მუშა, ერთიმეორისგან დამოუკიდებლად, სთავაზობენ თავიანთ სამუშაო ძალას დამქირავებლებს; 3. არც საწარმოებს და არც მუშებს შესაძლებლობა არ აქვთ განახორციელონ კონტროლი ხელფასის საბაზრო განაკვეთზე. **სრულყოფილი კონკურენციის** მოდელში, როცა არსებობს მხოლოდ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე, სამუშაო ძალაზე საბაზრო მოთხოვნის წარმოშობა გამოიწვევს შრომის კონკრეტული სახის მიწოდების მრუდის თანდათანობით მატებას ანუ ხელფასის განაკვეთის ზრდას. ეს გამოწვეულია იმ გარემოებით, რომ სრული დასაქმების პირობებში, მხოლოდ უფრო მაღალი ხელფასით შეიძლება სხვა საწარმოებში მომუშავე მუშების გადაბირება, ან სტიმულის მიცემა იმ პირებისათვის, რომლებიც ყოყმანობენ მუშაობის დაწყებაზე. ამ ასპექტში, ხელფასის გაწონასწორებული განაკვეთი და შრომის კონკრეტული სახის გაწონასწორებული დონე მიიღწევა

შრომაზე მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთის წერტილში.

მონოპსონიის მოდელი

მონოპსონიის მოდელში (ერთი მყიდველის მონოპოლია) დამქირავებელს აქვს სამუშაო ძალის ყიდვის (დაქირავების) მონოპოლიური ძალა. მონოპსონიის მოდელი ხასიათდება შემდეგი ნიშნებით: 1. მონოპსონიურ საწარმოში დასაქმებული მუშების რაოდენობა შეადგენს ამ სახის კონკრეტული შრომის ძირითად ნაწილს; 2. მოცემული კონკრეტული შრომის სახე შედარებით არამობილურია; 3. საწარმო ახორციელებს კონტროლს ხელფასის განაკვეთზე იმ გაგებით, რომ ხელფასის განაკვეთი პირდაპირ დამოკიდებულია გაქირავებული შრომის რაოდენობაზე. ეს იმას ნიშნავს, რომ მონოპსონიის მოდელში მონოპოლიური საწარმო იძულებულია მეტი მუშახელის მოსაზიდავად გადაიხადოს უფრო მაღალი ხელფასი. სიმარტივისათვის დავუშვათ, რომ შრომის ბაზარზე კონკრეტული შრომის დამქირავებლის როლში გამოდის მხოლოდ ერთი საწარმო. ამ შემთხვევაში მოცემული საწარმოსათვის შრომის მიწოდების მრუდი და შრომის ბაზრისთვის შრომის ერთობლივი მიწოდების მრუდი ერთმანეთს ემთხვევა. ეს მიწოდების მრუდი, ადრე ახსნილი მიზეზების გამო, თანდათანობით მაღლდება, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ საწარმომ უფრო მაღალი ხელფასი უნდა გადაიხადოს დიდი რაოდენობის მუშების მოსაზიდავად, მაგრამ ყოველ დამატებით მუშაზე უფრო მაღალი ხელფასის შეთავაზება ერთდროულად ნიშნავს უკვე დაქირავებული მუშებისათვის იგივე (მომატებული) ხელფასის მიცემას (წინააღმდეგ შემთხვევაში მოხდება მორალური კლიმატის გაუარესება). ეს კი იმას ნიშნავს, რომ მონოპსონიის მოდელში **მონოპოლიური საწარმოსათვის შრომის ზღვრული დანახარჯი ხელფასის განაკვეთს**. მართლაც, ვთქვათ, ერთი მუშის დაქირავება საწარმოს უჯდება 3 ლარი, მაგრამ მეორე მუშის დაქირავება უკვე ეღირება 3.5 ლარი. ამ შემთხვევაში შრომაზე გაწეული ზღვრული დანახარჯი შეადგენს 4 ლარს (3.5 ლარი მეორე დაქირავებულ მუშას + პირველ დაქირავებულ მუშაზე ხელფასის გადიდება 0.5 ლარით). საწარმოს მთლიანმა დანახარჯმა შრომაზე შეადგინა არა 7.5 ლარი, არამედ 7 ლარი (=2×3.5). ამრიგად, მეორე მუშის ზღვრული პროდუქტი ფულად გამოსახულებაში (MRC)

უთანაბრდება 4 ლარს (= 7 ლარი - 3 ლარი). ანალოგიურად, მესამე მუშის შრომის ზღვრული დანახარჯი იქნება 5 ლარი (4 ლარი, რომელიც გადახდილი უნდა იქნას მესამე მუშის მოსაზიდავად + ადრე დაქირავებულ ორ მუშაზე ხელფასის მომატება 0.5 ლარით), ხოლო შრომაზე მთლიანი დანახარჯი გაიზრდება 12 ლარამდე. ამ სიტუაციაში, სხვა თანაბარ პირობებში, **მონოპოლიური საწარმო თავისი მოგების მაქსიმიზაციას ახორციელებს ნაკლები სამუშაო ძალის დაქირავების გზით. ამასთან, იგი იხდის უფრო ნაკლებ ხელფასს, ვიდრე გადაიხდიდა კონკურენციის პირობებში.** ეს იგივეა, როცა მონოპოლისტი გამყიდველი უფრო ხელსაყრელად მიიჩნევს წარმოების შემცირებას მის პროდუქციაზე ფასის გაზრდის განზრახვით. ორივე შემთხვევაში საზოგადოება ღებულობს ნაკლებ პროდუქციას, ხოლო დაქირავებული მუშა – უფრო მცირე ხელფასს.

ორმხრივი მონოპსონიის მოდელი

მრავალი შრომის ბაზარზე მუშები სამუშაო ძალას ყიდიან პროფკავშირების მეშვეობით (კოლექტიური გაყიდვა). პროფკავშირების ძირითადი ეკონომიკური ამოცანაა ხელფასის მომატება. ამ მიზნის მიღწევა შესაძლებელია სხვადასხვა საშუალების გამოყენებით, მათ შორის აღსანიშნავია: 1. **შრომაზე მოთხოვნის გადიდება**. აქ იგულისხმება ა) წარმოებულ პროდუქციაზე და მომსახურებაზე მოთხოვნის გადიდება; ბ) შრომის მწარმოებლურობის ამაღლება; გ) რესურსმემცველზე ფასის ზრდა (მაგალითად, ენერგიაზე ფასის შემცირება გამოიწვევს მოთხოვნის გადიდებას შრომაზე და პირიქით).

პროფკავშირებმა მნიშვნელოვან წარმატებას მიაღწიეს თავიანთი წევრების ხელფასის მომატებაში. მაგალითად, აშშ-ში პროფკავშირის წევრები 10-15%-ით უფრო მეტს ღებულობენ, ვიდრე ის მუშები, რომლებიც არ არიან გაერთიანებული პროფკავშირებში. ამავე დროს, ხელფასის ზრდა წარმოშობს უმუშევრობის ზრდის საშიშროებას. უმუშევრობის ეფექტი განსაზღვრული ზომით შემანელებელ ზემოქმედებას ახდენს პროფკავშირების მეტისმეტ მოთხოვნებზე.

ხელფასის მატების ზემოქმედება უმუშევრობის დონეზე შეიძლება შემცირდეს ორი საშუალებით: 1. ეკონომიკის ჩვეულებრივი ზრდა გამოიწვევს მოთხოვნის ზრდას მრავალ კონკრეტულ შრომაზე; 2. უმუშევრობის ეფექტის სიდიდე

ბევრადაა დამოკიდებული შრომაზე **მოთხოვნის ელასტიკურობაზე**. რაც უფრო ელასტიკურია მოთხოვნა, მით უფრო ნაკლებია ხელფასის ზრდით განპირობებული უმუშევრობის სიდიდე. მაგალითად, პროფკავშირებმა შეიძლება ხელი შეუშალონ ახალი მოწყობილობის დანერგვას წარმოებაში და, შესაბამისად, შეამცირონ მოთხოვნის ელასტიკურობა შრომაზე. იგივე შედეგს გამოიწვევს იმიგრაციის შეზღუდვა.

ახლა უკვე შეიძლება წარმოვიდგინოთ შრომის ბაზარი, რომელიც **მონოპსონიურია** შრომაზე მოთხოვნისა და შრომის მიწოდების თვალსაზრისით. ამ შემთხვევაში საქმე გვაქვს ორმხრივ მონოპსონიასთან. ორივე მონოპოლიური ძალა (დამქირავებელი და პროფკავშირი) ზემოქმედებას ახდენს ხელფასის განაკვეთის ჩამოყალიბებაზე. ორმხრივი მონოპოლიის მოდელში სავსებით შესაძლებელია ისეთი სიტუაციის ჩამოყალიბება, როცა დაწესებული ხელფასის განაკვეთი და დასაქმების დონე სოციალურად სასურველია და უფრო პასუხობს კონკურენციული დონეების მოთხოვნას.

10.2.2. ხელფასის განაკვეთის დიფერენციაცია

მუშების სამუალო-საათობრივი გამომუშავება ეკონომიკის სხვადასხვა დარგში და თვით დარგის შიგნით საკმაოდ განსხვავებულია. ეს აიხსნება ცალკეულ სპეციალობებზე მოთხოვნისა და მიწოდების ზემოქმედებით. თუ დავუშვებთ, რომ ყველა მუშა ერთი და იგივე სამუშაოს ასრულებს, რომ ყველა სამუშაო თანაბრად მიმზიდველია, რომ ყველა მუშის მწარმოებლურობა ერთნაირია, ხოლო შრომის ბაზარი იმყოფება თავისუფალი კონკურენციის პირობებში, მაშინ ყველა მუშა მიიღებდა თანაბარ ანაზღაურებას. რეალურ სინამდვილეში კი: 1. მუშები არაერთგვაროვანია, ისინი განსხვავდებიან კვალიფიკაციით და უნარიანობით, რის გამოც ისინი ხვდებიან არაკონკურირებად ჯგუფებში; 2. სამუშაოს სახეები განსხვავდებიან თავიანთი მიმზიდველობით; 3. შრომის ბაზარი, როგორც წესი, იმყოფება არასრულყოფილი კონკურენციის პირობებში.

არაკონკურირებადი ჯგუფები მუშები ერთიმეორისგან განსხვავდებიან გონებრივი და ფიზიკური უნარიანობით, აგრეთვე – განათლებისა და მომზადების დონით. აქედან გამომდინარე დროის ყოველ მონაკვეთში სამუშაო ძალა შეიძლება განხილულ იქნას, როგორც რომელიმე პროფესიული ჯგუფის მაღგენელი ნაწილი. თითოეული ჯგუფი შეიძლება შეიცავდეს ერთ ან რამდენიმე პროფესიას, რომლებიც განსაზღვრავენ მოცემული ჯგუფის შემადგენლობას. მაგალითად, მხოლოდ ადამიანთა მცირე ჯგუფს აქვს სიმღერის, ხატვის, ექიმობის, მკვლევრის და ა.შ. თანდაყოლილი ნიჭი (უნარი), რის გამოც ამ კონკრეტული შრომის მიწოდება ჩამორჩება მასზე მოთხოვნას და, შესაბამისად, ამ კატეგორიის მუშაკების შრომის ანაზღაურება მაღალია. ეს პროფესიული ჯგუფები არ იმყოფებიან ერთიმეორესთან კონკურენციულ მდგომარეობაში: მომღერალი კონკურენციას არ უწევს ექიმს, ექიმი – მხატვარს და ა.შ. მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ყოველი კონკრეტული შრომის მუშები ცალკევდებიან ერთიმეორისაგან იზოლირებულ ჯგუფებად. სინამდვილეში ერთი და იგივე არაკონკურირებადი ჯგუფი შეიძლება აერთიანებდეს სხვადასხვა პროფესიის არაკვალიფიციურ და კვალიფიციურ მუშებს. მაგალითად, ავტოგასამართი სადგურის მუშები, დამხმარე სასოფლო-სამეურნეო მუშები და მენაგვეები შეიძლება მიეკუთვნოს ერთი და იგივე ჯგუფს, რადგან თითოეულ მათგანს შეუძლია მეორის სამუშაოს შესრულება. მაგრამ მოცემული ჯგუფის არცერთ მუშას არ შეუძლია ეფექტიანი კონკურენცია გაუწიოს პროგრამისტებს და ანალიტიკოსებს, რომლებიც იმყოფებიან სხვა (უფრო შეზღუდულ) ჯგუფში.

რა თქმა უნდა, თითოეულ მუშას შეუძლია ერთი არაკონკურირებადი ჯგუფიდან გადასვლა მეორე ჯგუფში, რამდენადაც ამის შესაძლებლობას იძლევა განათლების სისტემა. მაგალითად, მეინკალი შეიძლება გახდეს იურისტი ან ეკონომისტი, მაგრამ აქ წარმოიშობა კიდევ ერთი სიძნელე: უმაღლესი განთლების მიღება საკმაოდ ძვირადღირებული სიამოვნებაა და ყველა მსურველს არა აქვს მისი მიღების შესაძლებლობა. ამრიგად, ხელფასის განაკვეთის დიფერენციაციის ერთ-ერთი ობიექტური მიზეზია განსხვავება თანდაყოლილ (ბუნებრივ) ნიჭში და განათლების მიღების შესაძლებლობაში.

კონკურირებადი ჯგუფები განსაზღვრულ კონკურირებად ჯგუფში მუშებს შეუძლიათ შეასრულონ სხვადასხვა სახის სამუშაო, მაგრამ მათი შრომის ანაზღაურება განსხვავებულია. მაგალი-

თად, მაღაროს არაკვალიფიციურ მუშას უფრო მეტს უხდიან, ვიდრე მაღაზიაში მომუშავე გამყიდველს. ეს განსხვავება შეიძლება აიხსნას ამ ორი სახის სამუშაოს არასაიმედო ასპექტების საფუძველზე. მაღაროში მუშაობა ითვალისწინებს უბედურ შემთხვევებს, წელის ტკივილს, ჭუჭყიან საყელოს, მაშინ, როცა მაღაზიაში მუშაობა, ეს არის სასიამოვნო გარემო, კონდიციონერი, უბედური შემთხვევის მცირე რისკი, თეთრი საყელო. აღვილად გასაგებია, რომ სხვა თანაბარ პირობებში უფრო სასიამოვნოა მაღაზიაში მუშაობა. ამის გამო, მაღაროებში მუშების მიზიდვა შესაძლებელია მხოლოდ უფრო მაღალი ხელფასის დაწესებით. ეს არის კომპენსაცია არამიმზიდველ შრომაზე. განვითარებულ ინდუსტრიულ ქვეყნებში ამ სახის სამუშაოებზე ფართოდ გამოიყენება უცხოელ იმიგრანტთა შრომა.

10.2.3. ხელფასის ფორმები

ხელფასის სიდიდის ზრდა თუ შემცირება დამოკიდებულია მუშათა კლასის ორგანიზებულობის ხარისხზე, შრომის ბაზრის მდგომარეობასა და შრომის მწარმოებლურობის მიღწეულ დონეზე.

იმის გამო, რომ ხელფასი ფულად ფორმაში გაიცემა, პირველი განსხვავება წარმოიშობა ნომინალურ და რეალურ ხელფასს შორის.

ფულში გამოსახული მუშის შრომის ანაზღაურებას ეწოდება **ნომინალური ხელფასი**. რაც უფრო მაღალია მუშის ნომინალური ხელფასი, მით უფრო მაღალია მისი ცხოვრების დონე. მაგრამ ნომინალური ხელფასი არ იძლევა სწორ წარმოდგენას მუშის შრომის ანაზღაურების ფაქტობრივ მდგომარეობაზე. მთავარია ნომინალური ხელფასის **ყიდვითუნარიანობა**, მისი რეალური შინაარსი. უკანასკნელი გვიჩვენებს, თუ მუშის ნომინალური ხელფასით რა რაოდენობის პროდუქტების და მომსახურების შეძენა შეიძლება. ეს კი, თავის მხრივ, ძირითადად დამოკიდებულია ბაზარზე ჩამოყალიბებულ ფასებსა და გადასახადების მოცულობაზე. მაშასადამე, **რეალური ხელფასი** არის იმ საქონელთა ერთობლიობა, რომლის შეძენა შეუძლია მუშას თავისი ნომინალური ხელფასით.

ნომინალური ხელფასი

რეალური ხელფასი, როგორც კატეგორია, ყალიბდება მოთხოვნისა და მიწოდების გავლენით. მოთხოვნა შრომაზე ცვალებადი სიდიდეა. ეკონომიკური ციკლის აღმავლობის ფაზაში იგი, როგორც წესი, იზრდება. კრიზისის და დეპრესიის ფაზებში კი – მცირდება. მუშის შრომის შედეგი (მღვრული პროდუქტი) დამოკიდებულია რესურსების, კაპიტალის, ტექნოლოგიისა და კვალიფიკაციის ოპტიმალურ თანაფარდობაზე. ამ პირობებში ნომინალური ხელფასი იქ არის მაღალი, სადაც უფრო სრულყოფილია წარმოების ტექნიკური აღჭურვილობა და მუშაკთა კვალიფიკაცია. შრომის მიწოდებას კი მრავალი ფაქტორი განსაზღვრავს (აქტიური მოსახლეობის რიცხოვნობა და მისი წილი მთლიან მოსახლეობაში; წლის განმავლობაში ნამუშევარი საათების რაოდენობა; შრომის მწარმოებლურობის დონე, ...). როცა შრომის მიწოდება, წარმოების სხვა ფაქტორებთან (კაპიტალი, მიწა, ...) შედარებით, შეზღუდული აღმოჩნდება, მაშინ აღგილი აქვს ნომინალური ხელფასის ზრდას. ასევე, მაგალითად, რომელიმე ქვეყანაში უცხოელი მუშების ემიგრაციის საკანონმდებლო შეზღუდვა ხელს უწყობს აღგილობრივი მუშების ხელფასის ზრდას.

რეალური ხელფასი

რეალური ხელფასი განისაზღვრება ცხოვრების ღირებულების ინდექსის დახმარებით. ამ მიზნით, ნომინალური ხელფასის ინდექსი იყოფა ცხოვრების ღირებულების ინდექსზე. **ცხოვრების ღირებულება** დამოკიდებულია საქონელსა და მომსახურების ფასის დონეზე, გადასახადების მოცულობაზე, სახელმწიფო დახმარების სიდიდეზე და სხვ., თუ ნომინალური ხელფასის ზრდა ჩამორჩება ცხოვრების ღირებულების მატებას, მაშინ აღგილი აქვს რეალური ხელფასის შემცირებას და პირიქით. იმის გამო, რომ მუშაკებმა შეინარჩუნონ ცხოვრების მიღწეული დონე, მათ მიაღწიეს ხელფასის მოძრავი სკალის შემოღებას, რომელიც ითვალისწინებს ხელფასის ავტომატურ მატებას ცხოვრების ღირებულების ინდექსის ამაღლების შესაბამისად.

რაც შეეხება ანაზღაურების ფორმებს, ხელფასს აქვს ორი ძირითადი ფორმა: დროითი და სანარდო. **დროით** ფორმას საფუძვლად უდევს სამუშაო დრო (საათი, კვირა, ორი კვირა, თვე). **სანარდო** ფორმაში კი, პირიქით, დახარჯული შრომის გაზომვის საფუძველია წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა. ხელფასის დროითი ფორმა იმ შემთხვევაში გა-

მოიყენება, როცა მოცემულ წარმოებაში გაძნელებულია ან შეუძლებელია ცალკეული მუშის დახარჯული შრომის აღრიცხვა (მაგალითად, წარმოებაში კონვეიერული სისტემის ან ავტომატიზებული სისტემის გამოყენების დროს). დროით ხელფასს ღებულობენ აგრეთვე წარმოების ხელმძღვანელები, ინჟინერ-ტექნიკოსთა და მოსამსახურეთა უმრავლესობა.

ხელფასის სანარდო ფორმის გამოყენება ხდება წარმოების იმ დარგებში ან უბნებში, სადაც შრომა ნორმირებულია და შესაძლებელია თითოეული მუშის შრომის აღრიცხვა.

წარმოებული პროდუქტის რაოდენობაზე დაფუძნებული ხელფასი (სანარდო) დასაწყისში ხელს უწყობს შრომის ინტენსიფიკაციას. იგი წარმოშობს იმის ილუზიას, თითქოს წარმოებული პროდუქტის რაოდენობის გადიდებით იზრდება მუშის ხელფასი. მაგრამ ეს ილუზია დიდხანს არ რჩება, სინამდვილეში სამუშაოს მომცემი (მეწარმე, სახელმწიფო, ...) სანარდო ხელფასის დროს ითვალისწინებს საშუალო შრომის მწარმოებლურობას, რათა მუშას გადაუხადოს საშუალო ხელფასი. მაგრამ როგორც კი გაიზრდება შრომის საშუალო ნაყოფიერება, მაშინვე გადაისინჯება გამომუშავების ნორმები. ეს პრაქტიკა გავრცელებული იყო ცენტრალიზებული გეგმიანი ეკონომიკის ქვეყნებში.

შეუძლია თუ არა მაღალ ხელფასს შრომის მიწოდების გადიდება ან შემცირება? თუ მუშას გეგანაკვეთურ დროში მიეცემა ძალზე დიდი ანაზღაურება, მაშინ იგი შეეცდება თავისუფალი დროის შემცირების ხარჯზე გაზარდოს სამუშაო დროის სიდიდე და ამ გზით შეეცადოს დააგროვოს ფულის განსაზღვრული რაოდენობა. ამრიგად, მაღალი ხელფასი ხელს უწყობს შრომის მიწოდების გადიდებას. ამ შემთხვევაში მიმდინარეობს თავისუფალი დროის ნაწილის შენაცვლება სამუშაო დროით. მაგრამ მსგავს შენაცვლებას უპირისპირდება საწინააღმდეგო პროცესი: მაღალი ხელფასის პირობებში რაოდენობრივად და თვისობრივად იზრდება მუშის მოხმარება. მუშას უჩნდება მოთხოვნილება კვალიფიკაციის და კულტურული ინტელექტის ამაღლებაზე, სპორტზე, მოგზაურობაზე და ა.შ., რომელიც შეიძლება განხორციელდეს მხოლოდ თავისუფალი დროის ხარჯზე. ამრიგად, თუ „შენაცვლების ეფექტი“ ხელს უწყობს

„შენაცვლების ეფექტი“ და „შემოსავლის ეფექტი“

შრომის მიწოდების გადიდებას, მისგან განსხვავებით „შემოსავლის ეფექტი“ ამცირებს შრომის მიწოდებას.

მოსახლეობის სხვადასხვა ჯგუფებს შორის ხელფასში განსხვავება ყოველთვის იარსებებს. ხელფასის განაკვეთი დიფერენცირებულია სხვადასხვა კატეგორიის მუშებისათვის და შრომის სახეობებზე. შრომის ანაზღაურებაში განსხვავება დამოკიდებულია არა მხოლოდ შრომის ხარისხზე, არამედ იმაზე, თუ რამდენად მიმზიდველია მოცემული სამუშაოს შესრულება. ხარჯები ხელფასზე მატულობს, თუ საჭირო ხდება მუშების მოზიდვა „არაპრესტიჟული“ სამუშაოს შესრულებაზე.

დისკრიმინაცია რასობრივი და სქესობრივი ნიშნის მიხედვით

ხელფასის სიდიდეზე მოქმედებს მუშათა ორგანიზებულობის ხარისხიც. დიდ საწარმოებში, სადაც შექმნილია პროფკავშირები, ხელფასი, როგორც წესი, გაცილებით მაღალია, ვიდრე მცირე საწარმოებში. ხელფასში განსხვავება აგრეთვე განპირობებულია თვით შრომის არამატერიალური დიფერენციაციის ხასიათის კომპენსირების აუცილებლობით. მაგალითად, ღამის ცვლაში მუშაობით, ზეგანაკვეთური სამუშაოს შესრულების შემთხვევაში და ა.შ. სასიამოვნო ხასიათის სამუშაო იზიდავს მრავალ მსურველს, რის გამოც მასზე შრომის ანაზღაურება წესდება უფრო დაბალ დონეზე. ამასთან, არსებობს მიმზიდველი სამუშაო, რომლის შესრულებაში იღებენ მაღალ გასამრჯელოს. რით უნდა აიხსნას ხელფასში ასეთი განსხვავება? ალბათ იმის გამო, რომ ადამიანები დაჯილდოებულნი არიან განსხვავებული უნარით და, შესაბამისად, განსხვავებული წელილი შეაქვთ საწარმოს შემოსავალში. იმ ფაქტორებს, რომლებიც განსაზღვრავენ განსხვავებას ხელფასში, მიეკუთვნებიან განათლებისა და პროფესიული მომზადების დონე. მაგალითად, ექიმები, იურისტები, ეკონომისტები დიდი რაოდენობის სახსრებს და ენერგიას ხარჯავენ თავიანთ განათლებაზე ანუ ბევრ სახსარს აბანდებენ ადამიანისეულ კაპიტალში. ამ სახის ინვესტიციას მომავალში შეუძლია დიდი შრომისავლის მოტანა. ზოგიერთი ადამიანი ფლობს ტალანტს (ცნობილი მომღერალი, მუსიკოსი, სპორტსმენი, ...). მათი შრომის ანაზღაურებაში შედის ეკონომიკური რენტის ელემენტი, როგორც მათი უნიკალური უნარის შემცველი.

ბაზარი, სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში, მიისწრაფვის ისეთი წონასწორობის დამყარებისკენ, რომლის დროსაც მთლიანი მოთხოვნა შრომის თითოეულ კატეგორიაზე დაემთხვევა მასზე არსებულ მიწოდებას. მხოლოდ ამ შემთხვევაში მიიღწევა ზოგადი წონასწორობა, რომელიც არ წარმოშობს ხელფასის სიდიდის განსხვავებაში გადიდების ან შემცირების ტენდენციებს.

ამრიგად, განსხვავება ხელფასში წარმოიშობა **ობიექტური** ფაქტორების წყალობით, მაგრამ არანაკლებია **სუბიექტური** ფაქტორების გავლენა, ე.ი. ისეთი ფაქტორების ზემოქმედება, რომლებიც დაკავშირებულნი არ არიან პიროვნულ დახასიათებასთან. ასეთ ფაქტორებს მიეკუთვნებიან ეროვნება, სქესი, რელიგია, რასა. როცა დასახელებული ნიშნების გათვალისწინებით დგინდება ხელფასის განაკვეთი, მაშინ საქმე გვაქვს დისკრიმინაციასთან. ადამიანთა აღნიშნული ჯგუფები გამოიყენება მცირეკვალიფიციურ შრომაში. დისკრიმინაციის გაუქმების შემთხვევაში გაიზრდება ამ კატეგორიის მუშების ხელფასი მთლიანი ეროვნული პროდუქტის იმ ნაწილის ხარჯზე, რომელიც შეიქმნება მოცემულ მუშაკთა უფრო მაღალმწარმოებლური შრომის შედეგად.

შრომის მეცნიერული ორგანიზაცია. მეცნიერების და ტექნიკის მიღწევების საფუძველზე მიმდინარეობს შრომის ორგანიზაციის სრულყოფა. შრომის ორგანიზაციის ღონისძიებათა კომპლექსი ცნობილია „**ტეილორიზმის**“ სახელწოდებით. იგი დაფუძნებულია შრომის განაწილებასა და შრომითი მოძრაობის რაციონალიზაციაზე. ეს სისტემა შეიმუშავა და წარმოებაში დანერგა ამერიკელმა ინჟინერმა ფ.უ.ტეილორმა (1856-1915 წწ). „ტეილორიზმი“ სხვადასხვა სახელწოდებით გავრცელდა ევროპულ ქვეყნებში. „ტეილორიზმის“ მიზანია მოგების გადიდება შრომის ინტენსიფიკაციის მაქსიმალურად ამაღლების გზით.

ტეილორიზმი

შრომის მეცნიერული ორგანიზაცია მოიცავს შრომის კოორდინაციისა და ინტენსიფიკაციის სხვადასხვა სისტემას. იგი ამაღლებს შრომის ნაყოფიერებას. ერთდროულად შრომის „რაციონალიზაციას“ შეუძლია გამოიწვიოს მუშის შრომის პირობების გაუარესება, მისი ძალების გამოფიტვა და ნაადრევი დაბერება. საკმარისია საილუსტრაციოდ მოვიგონოთ ჩ.ჩაპლინის ფილმი „ახალი დროება“. სწორედ ამის

გამო, წარმოებაში შრომითი პროცესების რაციონალიზაცია უნდა ხორციელდებოდეს მუშათა ორგანიზაციების მონაწილეობით და თანხმობით. მით უმეტეს, რომ ძალზე ხშირად უფრო რაციონალური შრომის ორგანიზაციის ტექნიკურ-ეკონომიკური პრობლემები დაკავშირებულია მოცემულ საწარმოში შრომას და კაპიტალს შორის ზოგადი ურთიერთობის ცვლილებების პრობლემასთან

10.3. შრომის ბაზრის სოციალური პრობლემები

შრომის ბაზარი ხასიათდება მოთხოვნისა (მწარმოებელთა მხრივ) და მიწოდების (დაქირავებული მუშაკების მხრივ) განსაკუთრებული ურთიერთობით. საუკუნეების განმავლობაში ისინი ერთიმეორესთან მტრულ დამოკიდებულებაში იმყოფებოდნენ და ეს დაპირისპირება არც XXI საუკუნის დასაწყისშია დამცხრალი. ეს აიხსნება მეწარმეთა მისწრაფებით, შესაძლებლობის ფარგლებში, რაც შეიძლება დაბალი ხელფასი დააწესონ, მაშინ, როცა მუშები მაქსიმალურად მაღალი ხელფასის მიღებას ცდილობენ.

პროფკავშირები და შრომითი კონფლიქტები

ისტორიულ ჭრილში ამ ორ ჯგუფს შორის დაპირისპირება აისახა კლასობრივ ბრძოლაში, რომელიც ხშირად შეიარაღებულ აჯანყებაში გადაიზრდებოდა. ამ ბრძოლაში მუშები და მეწარმეები სხვადასხვა საშუალებებს იყენებდნენ. მაგალითად, XVII-XX საუკუნეებში მეწარმეები ფართოდ იყენებდნენ ე.წ. „შავ სიებს“, რომლებშიც შეჰყავდათ განსაკუთრებით აქტიური მუშები. ამ სიაში შეყვანილი ადამიანები იშვიათად თუ მოახერხებდნენ სამუშაოს პოვნას.

დაქირავებელთა სტრატეგიაში განსაკუთრებული ადგილი ეკავა **ლოკაუტს**, რაც გულისხმობდა მცირე ხნით საწარმოს დახურვას და საშიმშილოდ განწირული მუშების „ჭკუაზე მოყვანას“. არანაკლებ მნიშვნელოვანი იყო **შტრაიკბრეხერების** სისტემის დანერგვა, რომელიც გაფიცული მუშების სანაცვლოდ დროებით სხვა მუშების დაქირავებას ითვალისწინებდა.

შრომის ბაზარზე მოთხოვნის ამ სტრატეგიას უპირისპირდება დაქირავებულ მუშაკთა რამდენიმე სტრატეგია:

1. **გაფიცვა** (მუშაობის შეწყვეტა ხელფასის გაზრდის ან შრომის პირობების გაუმჯობესების მიზნით);
2. **მუშაობა წესების მკაცრი დაცვით** (ზოგჯერ მას უწოდებენ „იტალიურ გაფიცვას“. ამ შემთხვევაში მუშები ფორმალურად განაგრძობენ მუშაობას, მაგრამ მოითხოვენ შრომის პირობების მკაცრ დაცვას, შენელებულია მუშაობის ტემპი და სხვ.; ყველა ეს ერთად აღებული აქვეითებს შრომის მწარმოებლურობას და აუარესებს წარმოებული პროდუქტის კონკურენტუნარიანობას);
3. **პოლიტიკური პარტიების შექმნა** (XIX საუკუნის უკანასკნელ მესამედში ევროპისა და ამერიკის ქვეყნებში მუშათა პარტიების ერთდროულად წარმოქმნისა და მათი გავლენის გაძლიერებასთან ერთად გაიზარდა საგაფიცვო ბრძოლის მასშტაბები. მუშათა კლასი უფრო ორგანიზებული გახდა, ხოლო ეკონომიკური და პოლიტიკური მოთხოვნები – უფრო მკაცრი);
4. **პროფესიული კავშირების ორგანიზაციების შექმნა** (ეს ორგანიზაციები შეიქმნა კაპიტალისტთა თვითნებობის წინააღმდეგ მუშათა ბრძოლის პროცესში. თავდაპირველად პროფესიული კავშირები ატარებდნენ ურთიერთდახმარების საზოგადოების ხასიათს, მაგრამ სულ მალე ჩაებნენ საგაფიცვო მოძრაობაში. პირველი ნამდვილი (თანამედროვე გაგებით) პროფკავშირი ანუ „ტრედუნიონი“ (ინგლ. trade union) ლანკაშირის ბამბის მრეწველებმა შექმნეს 1792 წელს. მსგავსი ორგანიზაცია („წინააღმდეგობის საზოგადოება“) ჩამოყალიბდა საფრანგეთში. ამ და მის მსგავს ორგანიზაციებს მალე მოუხდათ გადასვლა არალეგალურ მდგომარეობაში. მეწარმეებმა საკანონმდებლო წესით შეძლეს მათი საქმიანობის აკრძალვა. აშშ-ში პროფკავშირი, როგორც საიდუმლო ორგანიზაცია, შეიქმნა „შრომის რინდების“ სახელწოდებით. ამ ორგანიზაციაში შესვლა არ შეეძლოთ მხოლოდ „ადვოკატებს, ბანკირებს, ბირჟის ან სპირტის სპეკულიანტებს და პინკერტონის დეტექტივებს“).

საქართველოში, ისევე, როგორც რუსეთში, პროფკავშირები ჩამოყალიბდა XX საუკუნის დასაწყისში, თავიდანვე მასში ძლიერი იყო სოციალ-დემოკრატების გავლენა. დასავლეთისგან განსხვავებით, სადაც პროფკავშირები აღმოცენდნენ მუშათა პარტიების შექმნამდე, რუსეთის იმპერიაში, რომლის შემადგენლობაში საქართველოც შედიოდა, პროფკავშირების შექმნას უსწრებდა სოციალ-დემოკრატიული პარტიების შექმნა. 1905 წლის ოქტომბრის გაფიცვის შემდეგ (ნოემბერ-დეკემბერი) თბილისში ეგრეთ წოდებული „გამოცხადების წესით“ მუშათა და მოსამსახურეთა მიტინგებსა და კრებებზე გამოჰქონდათ დადგენილებანი პროფესიული კავშირების შექმნაზე, იქმნებოდა საორგანიზაციო კომისიები, ირჩევდნენ კავშირის საბჭოებს და სხვა ხელმძღვანელ ორგანოებს. 1905 წლის 6 ნოემბერს თბილისში, ხოლო შემდეგ ქუთაისსა და ბათუმში, შეიქმნა სრულიად რუსეთის ფოსტა-ტელეგრაფისა და ტელეფონის პროფკავშირების საოლქო ბიუროები. მთავრობამ განკარგულება გასცა ამ პროფკავშირების აკრძალვის შესახებ, რის გამოც 15 ნოემბრიდან კავშირმა გაფიცვა გამოაცხადა. თბილისში რამდენჯერმე მოეწყო გაფიცულთა მიტინგები. დეკემბრის დასაწყისში იგი შეუერთდა სრულიად რუსეთის საყოველთაო პოლიტიკურ გაფიცვას, რომელიც შეიარაღებულ აჯანყებაში გადაიზარდა.

1907 წლის მაისში არალეგალურად ჩატარდა თბილისის პროფკავშირების (რომელიც 35 პროფესიულ კავშირს ითვლიდა და 10 ათას მუშა-მოსამსახურეს აერთიანებდა) არალეგალური კონფერენცია. მან გაიზიარა პროფკავშირების შესახებ სოციალ-დემოკრატიული კონცეფცია (გაფიცვების ორგანიზაცია, 8 საათიანი სამუშაო დღის დაწესება, ხელფასის მომატება, წელიწადში ერთთვიანი ანაზღაურებადი შვებულების მიცემა, ავადმყოფობის დროს 3 თვის განმავლობაში სრული ხელფასის გაცემა, პრესის სრული თავისუფლება, ...). კონფერენციამ აირჩია თბილისის პროფკავშირთა ცენტრალური ბიურო, რომელმაც 24 ივნისიდან დაიწყო ყოველკვირეულ გაზეთ „ახალი ქვეყნის“ გამოცემა.

რუსეთის 1905-1907 წლების რევოლუციის დამარცხებამ პროფკავშირული მოძრაობა საქართველოში შეავიწროვა: დაიხურა მრავალი კავშირი, დაპატიმრებულ და გადასახლებულ იქნა პროფესიული მოძრაობის ბელადები და აქტივისტები. მაგრამ ეს მდგომარეობა 1912 წლის შემდეგ შეიც-

ვალა. 1917 წლის მაისში თბილისში ფუნქციონირებდა 35 კავშირი, რომლებიც 10200 კაცს აერთიანებდა. თბილისის პროფკავშირების ცენტრალური საბჭო თავიდანვე გაემიჯნა ბოლშევიკებს და ქართველ სოციალ-დემოკრატებს დაუჭირა მხარი. 1917 წლის 26-31 დეკემბერს სოციალ-დემოკრატთა ხელმძღვანელობით თბილისში ჩატარდა კავკასიის პროფკავშირების I კონფერენცია.

დამოუკიდებელ საქართველოში (1918-1921 წწ) 1919 წლის 11-16 აპრილს თბილისში ჩატარდა საქართველოს პროფკავშირების I ყრილობა. ამ დროს საქართველოში მოქმედებდა 87 პროფკავშირული ორგანიზაცია (54701 წევრით). საქართველოს გასაბჭოების შემდეგ (1921 წ) ძველი პროფკავშირების მაგივრად შეიქმნა ახალი კავშირები, რომლებიც მთლიანად ექვემდებარებოდნენ პარტიის დირექტივებს. პროფკავშირები სახელმწიფო ორგანიზაციად გადაიქცა და ფაქტობრივად დღემდე ვერ განთავისუფლდა საბჭოური იდეოლოგიისაგან.

10.3.1. საარსებო მინიმუმი და მინიმალური ხელფასი

ყოველ ქვეყანაში, მათ შორის საქართველოშიც, საარსებო მინიმუმისა და მინიმალური ხელფასის თანაფარდობის საკითხი მეტად აქტუალურია. ეს თუნდაც იმითაც აიხსნება, რომ თითოეულ ქვეყანაში განსხვავებულ ტემპში მიმდინარე ინფლაციური პროცესები, მეტ-ნაკლებად ზრდის ფულში გამოსახულ საარსებო მინიმუმის ღირებულებას. ეს კი, თავის მხრივ, მოითხოვს მინიმალური ხელფასის გადასინჯვის აუცილებლობას.

საქმე ის არის, რომ შრომის ბაზრის კიდევ ერთი არსებითი თავისებურებაა მიწოდებული საქონლის – სამუშაო ძალის ფასის დაცემის ზღვარის არსებობა. მართლაც, თუ რომელიმე სხვა საქონელზე მოთხოვნა შემცირდება, მისი მფლობელი (გამყიდველი) იძულებული ხდება ამ საქონლის ფასი მანამდე შეამციროს, სანამ იგი არ გაიყიდება. ამ შემთხვევაში მეწარმემ, მოგების ნაცვლად, შეიძლება ზარალი ნახოს. აქ ფასის დაცემის რაიმე ზღვარი არ არსებობს. სულ სხვა მდგომარეობაა შრომის ბაზარზე. აქ სამუშაო ძალის ღირებულების ფასი (ხელფასის განაკვეთი) მისი დაცემის ობიექტური საზღვარია. ამ ფასმა უნდა უზრუნველყოს მუ-

შის და მისი ოჯახის შენახვა ანუ, როგორც ეკონომიკურ თეორიაში ამბობენ, **სამუშაო ძალის კვლავწარმოება.**

ფულად შემოსავალს, რომელიც უზრუნველყოფს ინდივიდისათვის ფიზიოლოგიური ნორმებით განსაზღვრული სურსათის შეძენას, აგრეთვე, ტანსაცმლით, ტრანსპორტის მომსახურებით, სანიტარიისა და ჰიგიენის საგნებით მისი მოთხოვნილების აუცილებელი დონით დაკმაყოფილებას, ეწოდება საარსებო მინიმუმი.

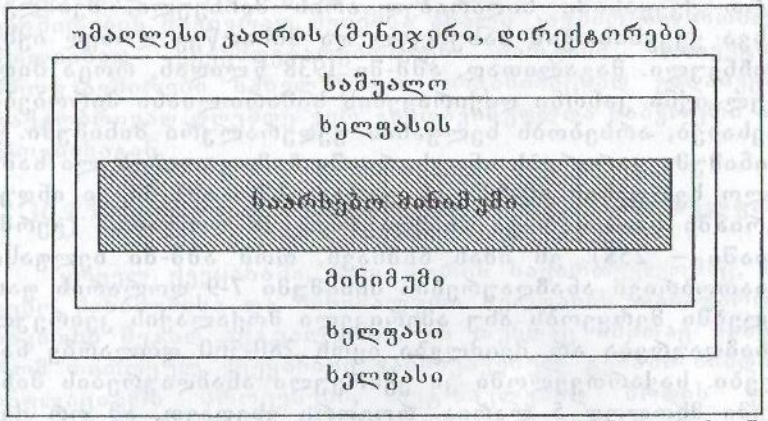
საარსებო მინიმუმის განსაზღვრა ქვეყნების მიხედვით განსხვავებულია. ეს აიხსნება რამდენიმე მიზეზით. კერძოდ,

1. სიღარიბის მიჯნა საკმაოდ შედარებითი ცნებაა. ის, რაც ერთ ქვეყანაში სიღარიბედ არის მიჩნეული, შეიძლება სხვა ქვეყნისთვის სასურველ და მისაღწევ დონედ იქნეს მიჩნეული. მაგალითად, აშშ-ში 1938 წლიდან, როცა მიღებულ იქნა კანონი დაქირავების სამართლიანი პირობების შესახებ, არსებობს ხელფასის ფედერალური მინიმუმი. ეს მინიმუმი ვარირებს ინდუსტრიაში ჩამოყალიბებული საშუალო ხელფასის 40-50%-ის ფარგლებში. აშშ-ში კი ინდუსტრიაში საათობრივი ანაზღაურება 18 დოლარია (გერმანიაში – 25$). ეს იმას ნიშნავს, რომ აშშ-ში ხელფასის საათობრივი ანაზღაურების მინიმუმი 7-9 დოლარის ფარგლებში მერყეობს ანუ ამერიკელი მოქალაქის კვირეული ანაზღაურება არ შეიძლება იყოს 280-360 დოლარზე ნაკლები. საქართველოში კი კვირეული ანაზღაურების მინიმუმი მხოლოდ 5 ლარია. როგორც ვხედავთ, ამ ორ ქვეყანას შორის ხელფასის მინიმუმებს შორის განსხვავება უზარმაზარია;
2. განსხვავებული თვალსაზრისი არსებობს სამუშაოს მიმცემებსა (დამქირავებელი) და პროფკავშირებს შორის იმის შესახებ, თუ რა პროდუქცია შეიძლება შეტანილ იქნას საარსებო მინიმუმში (ე.წ. „სამომხმარებლო კალათაში“) და რა შეიძლება მივიჩნიოთ მოხმარების მინიმალურ დონედ;
3. საარსებო მინიმუმის გაანგარიშების დროს მოხმარების ნატურალური ნორმები მრავლდება მათ მიმდინარე ფასებზე, ეს ფასები კი განსხვავებულია ქვეყნის ტერიტორიულ ჭრილში.

ყველა ქვეყანაში შრომის თანამედროვე ბაზარზე ხელფასის მინიმალური განაკვეთის განსაზღვრის საფუძველია

საარსებო მინიმუმი. ამ სისტემიდან საკმაოდ შორსაა საქართველო. ეს იმით აიხსნება, რომ თანაფარდობა სარსებო მინიმუმსა და ხელფასის მინიმუმს შორის შეადგენს 8:1-ს. ვერ იქნა მიღებული კანონი, რომელიც ხელფასის მინიმუმს (20 ლარი) აამაღლებდა სარსებო მინიმუმამდე (155 ლარი). უფრო მეტიც, საქართველოში საშუალო ხელფასიც კი ჩამორჩება საარსებო მინიმუმს, მაშინ, როცა მინიმალური ხელფასი, რომელსაც, ჩვეულებრივ იღებენ არაკვალიფიციური მუშაკები, არა თუ ჩამორჩებოდეს, არამედ განსაზღვრული ზომით უნდა აღემატებოდეს საარსებო მინიმუმს (იხ. ნახ. 10.1).

ნახ. 10.1. ხელფასის სისტემის სტრუქტურა



შრომის ბაზარზე მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის გარიგება ხდება შრომითი კონტრაქტებისა და შეთანხმების ფორმებში. თანამედროვე პირობებში შრომის ბაზარზე გამოიყენება სავაჭრო ოპერაციების გამაფორმებელი ორი მექანიზმი: **შრომითი კონტრაქტი არის შეთანხმება შრომის პირობებისა და შინაარსის შესახებ.** იგი აგრეთვე მოიცავს შრომის ანაზღაურების სიდიდეს და შრომის ბაზრის ორ მონაწილეს შორის ურთიერთვალდებულებებს. შრომითი კონტრაქტი შეიძლება იყოს როგორც ინდივიდუალური, ასევე კოლექტიური. ეს უკანასკნელი შეიძლება ვრცელდებოდეს როგორც ერთ საწარმოზე, ასევე მთლიან დარგზე. ასეთი შეთანხმების უმაღლესი ფორმაა **გენერალური შეთანხმება**, რომელშიც მონაწილეობს სამი მხარე: სახელმწიფო, მეწარმეთა გაერთიანება და პროფკავშირები. შრომის ბაზრის რეგულირების ასეთი გენერალური შეთანხმება საქართველოშიც განხორციელდა (უკანასკნელი – 2003 წელს), მაგრამ ჯერჯერობით ვერ მოიძებნა მსგავსი შეთანხმების რეალიზაციის ქმედითი მექანიზმი.

შრომითი კონტრაქტი

თავი 11. კაპიტალის ბაზარი

ტერმინების „მიწის“ და „შრომის“ მნიშვნელობა ცხადია, მაგრამ ეს არ ითქმის ცნება „კაპიტალზე“. ეკონომიკურ თეორიასა და სამეწარმეო პრაქტიკაში არ მოიპოვება ისეთი ცნება, რომელიც ასე ხშირად და ერთდროულად ისეთი სხვადასხვა გაგებით გამოიყენებოდეს, როგორიც კაპიტალია. „კაპიტალში“ იგულისხმება საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში ჩართული შრომის პროდუქტი, რომელიც გამოიყენება საბოლოო პროდუქტის საწარმოებლად. ეს არის „კაპიტალის“ ეკონომიკური განსაზღვრა. არსებობს ამ ცნების ფინანსური განსაზღვრაც, რომელშიც საწარმოს ყველა აქტივი იგულისხმება. ამრიგად, კაპიტალი როგორც წარმოების მთავარი ელემენტი სხვადასხვა ფორმაში გვევლინება: ფულადი, მწარმოებლური და ფიქტიური კაპიტალის (ფასიანი ქაღალდების) სახით.

შემოსავალი კაპიტალზე და მისი საბაზრო ფასი განისაზღვრება მოცემული კაპიტალის ზღვრული მწარმოებლურობით.

11.1. ფიზიკური კაპიტალი

ყოველი ქვეყნის ნივთობრივი სიმდიდრის უმნიშვნელოვანესი ელემენტია ფიზიკური კაპიტალი. იგი **წარმოებული საქონლის მარაგია, რომელიც მონაწილეობს საქონლის და მომსახურების წარმოებაში.** მდიდარი ქვეყანა კაპიტალის (ძირითადი ფონდების) დიდ მარაგს ფლობს მოსახლეობის ერთ სულზე გაანგარიშებით. მაგალითად, აშშ-ში მოსახლეობის ერთ სულზე კაპიტალის საერთო ღირებულება 50 ათას დოლარს აღემატება, ღარიბ ქვეყნებში კი ეს მაჩვენებელი რამდენადმე დაბალია. საქართველოში 2002 წლის მონაცემებით ძირითადი კაპიტალის მოცულობამ 4294 მლნ ლარი (2400 მლნ დოლარი) შეადგინა (2000 წელს – 3947.1 მლნ ლ), მათ შორის ელექტროენერგიაში, აირისა და წყალმომარაგებაში – 1286 მლნ ლ; ტრანსპორტში, სასაწყობო მეურნეობასა და კავშირგაბმულობაში – 1243.6 მლნ ლ; სოფლის მეურნეობასა და მეტყევეობაში – 56.6 მლნ ლ. ეს იმას ნიშნავს, რომ საქართველოში მოსახლეობის ერთ სულზე ძირითადი კაპიტალის ღირებულება ძალზე მცირეა (დაახლოებით 450 ლ). ძირითადი კაპიტალის 50%-ზე მეტი თავმოყრილია თბილისში (2350.6 მლნ ლ).

ძირითადი კაპიტალის მოცულობა საწარმოთა სიდიდის მიხედვით ასეა განაწილებული: მსხვილ საწარმოებში – 3428.9 მლნ ლ; საშუალო საწარმოებში – 504.3 მლნ ლ; მცირე საწარმოებში – 360.8 მლნ ლ. სამართლებრივი ფორმის მიხედვით იურიდიული პირები ფლობენ 4285 მლნ ლარის ძირითად კაპიტალს, ხოლო ინდივიდუალური – 8.1 მლნ ლარის მოცულობას.

იურიდიულ პირ საწარმოთა ძირითადი კაპიტალის მოცულობა კვლავ მაღალია სახელმწიფო სექტორში (2594.1 მლნ ლარი ანუ მთლიანი მოცულობის – 4285.8 მლნ ლარი – 60%). სახელმწიფო სექტორში ძირითადი კაპიტალის ყველაზე მაღალი წილით გამოირჩევა ელექტროენერგია, აირი და წყალმომარაგება (38.1%) და ტრანსპორტი, სასაწყობო მეურნეობები და კავშირგაბმულობა (33.0%). არასახელმწიფო სექტორში კი გადამამუშავებელი მრეწველობა (22.9%). ძალზე დაბალია ეს წილი სოფლის მეურნეობაში (0.6%). ძირითადი კაპიტალი რაოდენობრივად და თვისებრივად იზრდება ინვესტიციის განხორციელების პროცესში.

ინვესტიციას მაშინ აქვს ადგილი, როცა მიმდინარე წარმოების ნაწილი ძირითადი ფონდების გასაძიდებლად გამოიყენება.

კაპიტალი და მიწა ერთობლიობაში ქმნიან ქვეყნის ნივთობრივ სიმდიდრეს. ეს იმას ნიშნავს, რომ ისინი ხანგრძლივი პერიოდის რეალური აქტივებია და აქვთ ფასეულობა. ნივთობრივი სიმდიდრე განსხვავდება ფინანსური სიმდიდრისაგან, თუმცა, მათ შორის მჭიდრო კავშირია. მაგალითად, აქციას იმიტომ აქვს ფასეულობა, რამდენადაც მის მესაკუთრეს უფლება აქვს ნივთობრივ სიმდიდრეზე, მაგრამ იგი თავისთავად არ წარმოადგენს ნივთობრივ სიმდიდრეს, რადგან აქცია უშუალოდ არ გამოიყენება საქონლის ან მომსახურების საწარმოებლად. ნივთობრივი სიმდიდრე ხანგრძლივი გამოყენების დოვლათია. მისი ახლანდელი ფასეულობა დამოკიდებულია იმაზე, თუ, ახლანდელი კაპიტალით მომავალში რა იქნება წარმოებული.

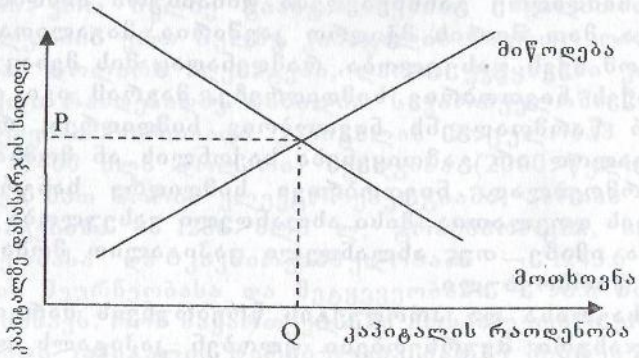
შემოსავლისა და პროდუქტის წრებრუნვის მარტივ მოდელში ოჯახური მეურნეობები ფლობენ კაპიტალს და მას მიაქირავებენ ან მიყიდიან საწარმოებს, რომლის სანაცვლოდ

ისინი შემოსავალს იღებენ. ასეთი დაშვება ამარტივებს წრებრუნვის მოდელს, მაგრამ რეალურ სინამდვილეში წარმოებაში გამოყენებულ კაპიტალს საწარმოები ფლობენ და ამ კაპიტალის გამოყენების უკუგებას მოგების სახით ეს საწარმოები ღებულობენ. ეს მოგება, საბოლოოდ, ამა თუ იმ ფორმით საწარმოებიდან გადადის ოჯახურ მეურნეობებში. მისი ნაწილი იმ ოჯახურ მეურნეობებს ეძლევა, რომლებიც ფასიან ქაღალდებს ფლობენ (პროცენტი, დივიდენდი, ...). ამავე დროს საწარმო არ არის ვალდებული კაპიტალის გამოყენებიდან მიღებული შემოსავალი მთლიანად გაანაწილოს პროცენტების ან დივიდენდების სახით. მას შეუძლია მთლიანად ან ნაწილობრივ დაიტოვოს შემოსავალი და ეს თანხა წარმოების გაფართოებას მოახმაროს. ეს კი მომავალში გაზრდის საწარმოს შემოსავალს, რაც დივიდენდის სიდიდეშიც აისახება. მაგრამ იმის მიუხედავად, კაპიტალიდან მიღებული შემოსავალი რა სახით გაიცემა, ძალაში რჩება დასკვნა იმის შესახებ, რომ **კაპიტალი ანაზღაურდება მისი ზღვრული პროდუქტის ღირებულების მიხედვით.**

კაპიტალიდან მიღებული შემოსავალი

კაპიტალის ბაზარზე მიწოდება და მოთხოვნა განისაზღვრება კაპიტალის მფლობელების მიერ მიღებული ანაზღაურებით, როგორც ეს ნაჩვენებია 11.1 ნახაზზე, სადაც კაპიტალზე მოთხოვნა, თავის მხრივ, დამოკიდებულია ამ ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებაზე.

ნახ. 11.1. კაპიტალის ბაზარი



11.2. აქტივის სარგებლობიდან მიღებული შემოსავალი

ფიზიკური კაპიტალი, როგორც მატერიალური სიმდიდრე, ხანგრძლივი სარგებლობის დოვლათია. მას შეუძლია საქონლისა და მომსახურების წარმოება, როგორც დღეს, ასევე ხვალ და მის შემდგომ, სანამ ეს კაპიტალი თავის ფუნქციონირებას არ შეწყვეტს. ეს იმას ნიშნავს, რომ კაპიტალის ეკონომიკურ თეორიაში დრო გადამწყვეტ როლს ასრულებს. ამავე დროს, დროის მსვლელობა ყოველთვის განუჭვრეტელია.

კაპიტალზე მოთხოვნისა და მისი მიწოდების მექანიზმის გაგებაში გვეხმარება ზოგიერთი აქტივის **მარაგსა** და დროის განმავლობაში მის მიერ წარმოშობილი მომსახურების **ნაკადს** შორის განსხვავების დადგენა. ასევე ერთიმეორისაგან უნდა განვასხვაოთ მოცემული აქტივის მიერ მოტანილი **შემოსავლის ნაკადი** (რენტა), რომელიც გაიღება აქტივის მომსახურებისათვის და ამ აქტივის **ფასს** შორის.

მარაგი და ნაკადი

როგორც უკვე აღინიშნა, შრომის ბაზარზე საქონელია შრომის მომსახურება, რომლის შესაბამისი ფასია ხელფასი. ჩვენ შეგვიძლია საათობრივი ანაზღაურება მივიჩნიოთ როგორც ფასი, რომლის მიხედვით საწარმო არენდით ღებულობს მუშაკის მომსახურებას და მისი ექსპლუატაციით ღებულობს განსაზღვრულ შემოსავალს. ამ გაგებით, შრომა გვევლინება წარმოების ფაქტორად. მაგრამ საბაზრო ეკონომიკაში ბაზარზე არ არსებობს შრომის როგორც აქტივის ფასი. ეს იმით აიხსნება, რომ არ იყიდება შრომის მატარებელი ადამიანი (მისგან განსხვავებით, მონების ბაზარზე აქტივის ფასია მონის ფასი – რედ.), ხდება მხოლოდ განსაზღვრულ დროში შრომის გაქირავება. იგივე ითქმის კაპიტალზეც. იქ, სადაც მუშაკი დამქირავებელს სთავაზობს შრომით მომსახურებას, ასევე მანქანა სთავაზობს მანქანურ მომსახურებას. თუ ხელფასი შრომის მომსახურების ფასია, ასევე **კაპიტალის მომსახურების სარგებლობის ღირებულებაა კაპიტალის რენტული (გაქირავების) შეფასება.** მაგრამ შრომის ბაზრისაგან განსხვავებით, კაპიტალის ბაზარზე არსებობს კაპიტალური აქტივის ფასი. **აქტივის ფასი, ეს ის ფასია, რომლითაც კაპიტალის თითოეული ერთეული შეიძლება გაიყიდოს ყოველ მომენტში.** ამავე დროს შესაძლებელია აქტივის რენტულ და აქტივის ფასს შორის ურთიერთკავშირის დადგე-

ნა. მათგან ისაა უმთავრესი, რომ აქტივის მფლობელს უფლება აქვს მიიღოს ყველა ახლანდელი და მომავალი შემოსავალი ამ აქტივის სარგებლობისათვის. თუ აქტივის ფასი როგორ მოიცავს მომავალი შემოსავლის ღირებულებას, ჩვენგან მოითხოვს „თანამედროვე ღირებულების“ ცნების განმარტებას.

11.2.1. სარგებელი და თანამედროვე ღირებულება

ძირითადი კაპიტალის შეცვლა ინვესტიციის პროცესში ხორციელდება. ინვესტიციას მაშინ აქვს ადგილი, როცა მიმდინარე წარმოების ნაწილი გამოიყენება ძირითადი კაპიტალის გასაძიდებლად.

ფინანსური განსაზღვრით, ინვესტიცია არის, შემოსავლის მიღების მიზნით, ყველა აქტივის ჩართვა ეკონომიკურ საქმიანობაში. ინვესტიციის ეკონომიკური განსაზღვრა კი ასე შეიძლება ჩამოვაყალიბოთ: ეს არის დანახარჯი ძირითადი კაპიტალის შექმნას, გაფართოებას, რეკონსტრუქციასა და ტექნიკურ გადაიარაღებაზე, აგრეთვე, მასთან დაკავშირებული საბრუნავი კაპიტალის ცვლილებაზე. დანახარჯი კაპიტალურ რემონტზე ინვესტიციაში არ ჩაირთვება.

ეკონომიკაში დაგროვილი ფიზიკური კაპიტალის მთლიანი (ერთობლივი) მარაგი (კაპიტალური დოვლათი) საქონლისა და მომსახურების მიწოდების აუცილებელი პირობაა. მაგრამ კაპიტალის ბაზარზე ყიდვა-გაყიდვის ობიექტია არა ეკონომიკაში არსებული ყველა ფიზიკური კაპიტალი, არამედ **ახალი კაპიტალის** ნაკადი, რომელიც **მომავალში** წარმოების გადიდებისა და, მაშასადამე, მოგების გადიდების შესაძლებლობას იძლევა. ახალი კაპიტალის მოსაზიდავად კი საწარმოს ფული სჭირდება. ამასთან დაკავშირებით საწარმოები მოთხოვნას წარმოშობენ არა კაპიტალურ დოვლათზე, არამედ დროებით თავისუფალ ფულზე, რომელიც საჭიროა ახალი კაპიტალური დოვლათის შესაძენად. ნასესხი ფული საწარმომ უნდა დააბრუნოს მომავალში ინვესტიციის შედეგად მიღებული მოგების ნაწილის ხარჯზე.

ინვესტიციის განსახორციელებლად, თუ საწარმოს საკუთარი შემოსავალი ამ მიზნით არასაკმარისია, საჭიროა გარედან ფულის მოზიდვა. მაგრამ ამ ფულს უფასოდ, როგორც წესი, არავინ იძლევა. მასზე გარკვეული საფასური გაიღება,

რომელსაც სარგებლის განაკვეთი ეწოდება. მაგალითად, თუ სარგებლის განაკვეთი 10%-ია წლის განმავლობაში, ეს იმას ნიშნავს, რომ საწარმომ ყოველ ნასესხებ 100 ლარზე უნდა გადაიხადოს მისი 10% ანუ 10 ლარი. მაშასადამე, **სარგებლის განაკვეთი ინვესტიციის დანახარჯია**. სარგებლის განაკვეთი ამ როლს მაშინაც ასრულებს, როცა საწარმო საკუთარ დანაზოგს იყენებს ინვესტიციის განსახორციელებლად. აქ საქმე გვაქვს ალტერნატიულ დანახარჯთან. როცა საწარმო საკუთარ შემოსავალს იყენებს ინვესტიციის პროცესში, ერთდროულად იგი უარს ამბობს ამ შემოსავლის სხვა მიზნით გამოყენებაზე (ფასიანი ქაღალდების შეძენა, ბანკში მოთავსება, ...).

როგორი იქნება დღეს ლარის ფასეულობა, რომელიც უნდა მივიღოთ ერთი წლის შემდეგ? 10%-იან საბანკო განაკვეთის შემთხვევაში, მომავალში ერთი ლარის მისაღებად საჭიროა ანგარიშზე დავსვათ 91 თეთრი (91 თეთრი + 9%-ის სახით). აქედან გამომდინარეობს, რომ ლარის დღევანდელი ღირებულება 91 თეთრია. ორი წლის შემდეგ იგი იქნება 83 თეთრი (1:1.21), სამი წლის შემდეგ – 75 თეთრი, ოცი წლის შემდეგ კი მხოლოდ 15 თეთრი (1:6.73). საბანკო წლიური განაკვეთი რომ 5% ყოფილიყო, მაშინ ერთი წლის შემდეგ მიღებული ერთი ლარის ღირებულება იქნებოდა 95 თეთრი, ორი წლის შემდეგ 91 თეთრი, სამი წლის შემდეგ – 86 თეთრი, ხოლო ოცი წლის შემდეგ – 38 თეთრი. შესაბამისად, დღეისათვის ინვესტირებული ერთი ლარის ღირებულება ერთი წლის შემდეგ იქნება 1.05 ლარი, ხოლო 20 წლის შემდეგ 2.65 ლარი. ამრიგად, რაც უფრო მაღალია სარგებლის განაკვეთი, მით უფრო სწრაფად იზრდება საწყისი თანხის ღირებულება. რთული პროცენტი კი უფრო სწრაფ ზრდას იწვევს, როცა სარგებლის განაკვეთი მაღალია. მაგალითად, როცა წლიური საბანკო განაკვეთი 10%-ია, მაშინ საწყისი თანხა (1 ლარი) 20 წლის განმავლობაში 6.73-ჯერ გაიზრდება. 20%-იანი განაკვეთის შემთხვევაში კი თითქმის 40-ჯერ. ეს იმას ნიშნავს, რომ რაც უფრო დაბალია სარგებლის განაკვეთი, მით უფრო მეტი უნდა გადავიხადოთ ამჟამად, რათა მომავალში რაიმე შემოსავალი მივიღოთ.

რაგინდარა აქტივის ფასი უტოლდება ამ აქტივის გამოყენებასთან დაკავშირებულ ახლანდელ და მომავალში გადასახდელების თანამედროვე (ახლანდელ) ღირებულებას. მარ-

თლაც, დავუშვათ, რომ გამქირაებელმა დაწესებულებამ „ჯელიმ“ შეიძინა ნახმარი ავტომობილი „ვოლვო“, რომელიც მას მოუტანს ყოველწლიურ 2000 ლარ წმინდა შემოსავალს სამი წლის განმავლობაში, ხოლო შემდეგ ეს ავტომობილი შეიძლება გაიყიდოს 5 ათას ლარად. ასეთ სიტუაციაში რამდენი უნდა გადაიხადოს ამ „ვოლვოში“ „ჯელიმ“, თუ საბანკო წლიური განაკვეთი 10%-ია? ამ კითხვაზე არგუმენტირებულ პასუხს იძლევა ცხრილი (იხ. ცხრილი 11.1).

ცხრ. 11.1. თანამედროვე ღირებულების გაანგარიშება
(ლარებში)

	I წელი	II წელი	III წელი	აქტივის ფასი ყველა (თანამედროვე ღირებულების ჯამი
შემონატანი საიჯარო ქირიდან	2000	2000	2000	
ამონაგები მანქანის გადაყიდვიდან			5000	
წლის განმავლობაში მიღებული 1 ლარის თანამედროვე ღირებულება	0.91	0.83	0.75	
შემონატანის თანამედროვე ღირებულება წლების მიხედვით	1820	1660	1560+ 3750	8750

შემონატანების თანამედროვე ღირებულება, წლების მიხედვით, ასე გაიანგარიშება: პირველ წელს იგი იქნება 1820 ლარი (2000 ლარი × 0.91). ასეთ ოპერაციას ეწოდება მომავალი გადასახდელების **დისკონტირება**. მათ ამცირებენ, რათა გაითვალისწინონ მათი ღირებულების დაქვეითება გადასახდელების ვადის დაშორების კვალობაზე. მეორე წელს იგი შემცირდება 1660 ლარამდე, ხოლო მესამე წელს – 1500 ლარამდე. რადგან მანქანა იყიდება მესამე წლის ბოლოს, ამიტომ 1500 ლარს უნდა დაემატოს 3750 ლარი (5000 ლარი × 0.75). ყოველი მომავალი შემონატანის თანამედროვე ღირებულების ჯამი + ავტომობილის გასაყიდი ფასის თანამედროვე ღირებულება = აქტივის ფასს. ჩვენს მაგალითში აქტივის ფასია 8750 ლარი. ეს ის მაქსიმალური ფასია, რომელიც „ჯელიმ“ შეიძლება გაიღოს ავტომობილის შეძენაზე. სარგებლის განაკვეთი უფრო დაბალი რომ ყოფილიყო (ვთქვათ, 5%), მაშინ „ჯელი“ ამ ავტომობილში მეტს გადაიხ-

დიდა (9300 ლარი), ხოლო უფრო მაღალი საბანკო განაკვეთის (ვთქვათ, 15%) შემთხვევაში „ჯელის“ ავტომობილში ნაკლები უნდა გადაეხადა.

ჩვენს მიერ მოყვანილი მაგალითი შედარებით მოკლევადიან ინვესტიციას ეხება, მაგრამ თუ საქმე გვაქვს გრძელვადიან აქტივთან (მიწის ნაკვეთი, შენობა, ...), ამ შემთხვევაში ფასის გაანგარიშება ანალოგიურია, იმ განსხვავებით, რომ შენობა მის მფლობელს მრავალი წლის განმავლობაში (დაახლოებით 50 წელი) ემსახურება, ხოლო მიწის ნაკვეთი კი მუდმივი აქტივია. ეს იმას ნიშნავს, რომ აქტივის ფასის გაანგარიშება ძნელია, ხოლო მიწის ნაკვეთისათვის – შეუძლებელი. ასეთ აქტივს, რომელსაც შეუძლია რენტით მუდმივად უზრუნველყოფა, ეწოდება უვადო აქტივი. ამრიგად, **უვადო აქტივის თანამედროვე ღირებულება (V_a) წლიური გადასახდელის (R) და სარგებლის განაკვეთის (P) თანაფარდობაა.** ეს იმას ნიშნავს, რომ უვადო აქტივი (მიწის ნაკვეთი), რომელსაც მისი მფლობელისათვის მოაქვს 1000 ლარი წლიური შემოსავალი (R), 10%-იანი საბანკო განაკვეთის შემთხვევაში ეღირებოდა 10 ათასი ლარი (1000 ლარი : 0.1), 10%-იანი საბანკო განაკვეთის შემთხვევაში მიწის ნაკვეთის ღირებულება გაიზრდებოდა ორჯერ (20000 ლარი), ხოლო 15%-იანი საბანკო განაკვეთი მიწის ნაკვეთის ღირებულებას 6660 ლარამდე შეამცირებდა.

მოცემული ფორმულიდან შეიძლება სარგებლის განაკვეთის გაანგარიშებაც:

სარგებლის განაკვეთი (P)= წლიური გადასახდელი (R)

დავუშვათ, რომ უვადო აქტივის ღირებულება 10000 ლარისაა. მისი მფლობელის უვადო შემოსავალი ამ აქტივიდან 1000 ლარია. მაშინ სარგებლის განაკვეთი იქნება 10-ის ტოლი. ორივე ფორმულა აბსოლუტურად კორექტულია მხოლოდ უვადო აქტივების მიმართ, მაგრამ ასეთი აქტივები ძალზე იშვიათია. მაგრამ ისინი გამოდგებიან ფიქსირებული ვადიანი აქტივების მიმართაც. ფორმულა ასევე გვიჩვენებს, რომ მიმდინარე საბაზრო სარგებლის განაკვეთის დონე არსებით გავლენას ახდენს ისეთ ხანგრძლივვადიან აქტივებზე, როგორიცაა შენობა-ნაგებობა და მიწის ნაკვეთი.

მრავალი ადამიანის აზრით, წლის განმავლობაში ლარის, ისევე როგორც სხვა ქვეყნის ვალუტის ღირებულების შემცირების მიზეზია მიმდინარე ფასის მომატება (ინფლაცია),

რის გამოც მომავალში ლარით უფრო ნაკლები საქონელი შეიძინება, ვიდრე დღეისათვის. **ფულის ერთეულით (ლარი, დოლარი, ევრო, ...) საქონლის, მომსახურების რაოდენობის და ხარისხის მიხედვით შეძენას ეწოდება ფულის ყიდვითუნარიანობა ან ფულის ღირებულება.** როცა ფასი იზრდება, ფულის ღირებულება ეცემა, რადგან ფულის, ვთქვათ, ლარის ერთი და იგივე რაოდენობით უკვე არ შეიძლება იმდენივე საქონლის შეძენა, სამაგიეროდ, ფასების შემცირების შემთხვევაში ფულის ღირებულება იზრდება. ფასების ზრდის პროცესს **ინფლაცია** ეწოდება, ხოლო შემცირების პროცესს – **დეფლაცია**. პირველ შემთხვევაში ფულის ყიდვითუნარიანობა მცირდება, მეორე შემთხვევაში კი იზრდება.

ნომინალური სარგებლის განაკვეთი

როგორ შეიძლება ეს პროცესები გავითვალისწინოთ თანამედროვე ღირებულების გაანგარიშებაში?

ჩვენს მიერ განსაზღვრული თანამედროვე ღირებულება გამოსახულია ლარებში. როცა ჩვენ ვლაპარაკობთ, რომ საბანკო დეპოზიტზე სარგებლის განაკვეთი 10%, ეს იმას ნიშნავს, რომ ერთი წლის შემდეგ ბანკის ანგარიშზე მოთავსებულ თითოეულ ლარზე დამატებით მივიღებთ 10 თეთრს. **ინვესტირებული ლარის ღირებულების გადიდებაში გამოსახული სარგებლის განაკვეთს ეწოდება ნომინალური სარგებლის განაკვეთი.** იგი გვიჩვენებს, რა რაოდენობით მეტ ლარს მივიღებთ მომავალში, თუ მის ინვესტირებას დღეს მოვახდენთ.

თითოეულ ჩვენგანს სულ სხვა კითხვა აინტერესებს. კერძოდ, როგორი იქნება მომავალში მიღებული მეტი რაოდენობის ლარის ყიდვითუნარიანობა. რეალურად იმავე პროპორციით გაიზრდება იგი, რა რაოდენობითაც მეტ ლარს მივიღებთ ნომინალური სარგებლის განაკვეთის წყალობით? ამ კითხვაზე შეიძლება სამი პასუხი მოვძებნოთ:

რეალური სარგებლის განაკვეთი

1. როცა საზოგადოებაში ფასები საქონელსა და მომსახურებაზე უცვლელია განხილული პერიოდის განმავლობაში, მაშინ ნომინალური და რეალური სარგებლის განაკვეთი ერთმანეთს ემთხვევა. მაგალითად, 10%-იანი სარგებლის განაკვეთის შემთხვევაში 10%-ით გაიზრდება მომავალი შემოსავლის (1.1 ლარი) ყიდვითუნარიანობა;

2. დეფლაციის შემთხვევაში მომავალი შემოსავლის ყიდვითუნარიანობა კიდევ უფრო გაიზრდება;
3. ნომინალური და რეალური სარგებლის განაკვეთები არსებითად განსხვავებული იქნება ინფლაციის მაღალი ტემპებით ზრდის შემთხვევაში, როცა წლის განმავლობაში ფასები გაიზარდა 10%-ით, წლის ბოლოს 1.1 ლარით იმდენივეს ყიდვა შეიძლება, რისი ყიდვაც დღეს შეგვიძლია, ანუ ფულის ყიდვითუნარიანობა დაეცა 10%-ით. უფრო მეტ წაგებას ნახავდნენ ის ადამიანები, რომლებიც თავიანთ ფულს სახლში ინახავენ. ეს იმით აიხსნება, რომ ამ ფულით მომავალში 10%-ით ნაკლები საქონელი და მომსახურება შეიძინებოდა.

ამრიგად, **რეალური სარგებლის განაკვეთი = ნომინალური სარგებლის განაკვეთი - ინფლაციის ტემპი.** როგორც წესი, რეალური სარგებლის განაკვეთი დადებითი სიდიდეა. ეს, ერთი მხრივ, აიხსნება კრედიტორთა (მიწოდება) სურვილით გასესხებულ თანხაზე მიიღონ სარგებელი (მოგება), წინააღმდეგ შემთხვევაში მათი მხრივ აზრი ეკარგება **საკრედიტო ბაზარზე** ფულის მიწოდებას. მეორე მხრივ, მსურველები (მოთხოვნა) თანახმაა სარგებელი გადაუხადონ გამსესხებლებს (კრედიტორებს), რამდენადაც იმედოვნებენ, რომ მათ, სარგებლის გადახდის შემდეგ, მაინც დარჩებათ მოგება. ნასესხები თანხის ინვესტირება ფიზიკურ კაპიტალში იძლევა მოგების მიღების შესაძლებლობას და მის ხარჯზე კრედიტის საფასურის გადახდასაც.

11.3. კაპიტალის მომსახურების მიწოდება

კაპიტალური მომსახურების სფეროში მიწოდება არაფიქსირებული სიდიდეა. ეს იმით აიხსნება, რომ კაპიტალური დოვლათი ყოველდღიურად იწარმოება. ამასთან, კაპიტალის (მოწყობილობა, ნაგებობა, ტრანსპრტი, ...) გამოყენების განხილვისას არ გვაინტერესებს მისი მფლობელის ვინაობა. კაპიტალის იჯარით ამღები პირი მას თვითონ იყენებს ეკონომიკურ საქმიანობაში, მაგრამ არ უნდა დავივიწყოთ, რომ კაპიტალის დიდი ნაწილი საწარმოების მიერ შეიძინება და მათ საკუთრებაში იმყოფება, ისევე როგორც მრავალი ფერმერი მათ მიერ დამუშავებული მიწის მესაკუთრეა.

მოკლევადიან პერიოდში ფიზიკური კაპიტალის მოცულობა ფიქსირებული სიდიდეა ანუ ამ დროში შეზღუდულია ამ კაპიტალის რაოდენობა. ამრიგად, ეკონომიკური თვალსაზრისით, კაპიტალური დოვლათის მიწოდება სავსებით არაელასტიკურია. მაგრამ ეს გარემოება არ გამორიცხავს გამოყენებული კაპიტალური მომსახურების რაოდენობის ცვლილებას მოკლევადიან პერსპექტივაში. მაგალითად, ძირითადი კაპიტალის ნაწილი, ვთქვათ, ტრანსპორტის საშუალებები შეიძლება შეიცვალოს სხვა დარგებიდან ამ კაპიტალის გადმოქაჩვით. მაგრამ იგივე არ ითქმის სპეციალიზებული მოწყობილობის მიმართ. მაგალითად, თბოელექტროსადგურების რეაქტორების რაოდენობა მოცემულ მომენტში შეზღუდულია, ხოლო ახლის გაგებას ხანგრძლივი დრო სჭირდება.

მოკლევადიანი მიწოდება

გრძელვადიან პერსპექტივაში ბაზარზე მიწოდებული კაპიტალის მოცულობა დამოკიდებულია მისგან მისაღებ უკუგებაზე. თუ კაპიტალის გამოყენება შემოსავლის სახით დიდ უკუგებას იძლევა, მაშინ მოსალოდნელია ასეთი კაპიტალის წარმოების გადიდება. მაგრამ თუ კაპიტალის უკუგება მინიმალურზე დაბალია, მაშინ მწარმოებლები ყურადღებას არ აქცევენ კაპიტალის მორალურ ცვეთას და აგრძელებენ ძველი მოწყობილობის გამოყენებას.

გრძელვადიანი მიწოდება

გრძელვადიან პერსპექტივაში ადამიანები შეწყვეტენ რაიმე საქონლის წარმოებას, თუ ვერ შეძლებენ თავიანთი დანახარჯის ანაზღაურებას. იგივე პრინციპი ვრცელდება კაპიტალური მომსახურების მიწოდებაზე. აქ კი უმთავრესია კაპიტალის მინიმალურად მისაღები რენტული შეფასება, რომელშიც იგულისხმება ის **განაკვეთი, რომელიც აქტივის მფლობელს საშუალებას აძლევს აინაზღაუროს მოცემული აქტივის ფლობასთან დაკავშირებული ალტერნატიული დანახარჯი.** მაგალითად, ვთქვათ, კახაბერს სურს ერთი წლის ვადით კომერციული ბანკისგან ისესხოს 5 ათასი ლარი მისთვის სასურველი ჩარხის შესაძენად. მას განზრახვა აქვს ეს ჩარხი ერთი წლის ვადით გააქირაოს, ხოლო შემდეგ გაყიდოს. ამ შემთხვევაში რა იქნება ამ ჩარხის **მინიმალურად მისაღები რენტული შეფასება?** სავსებით ამკარაა, რომ კახაბერმა უნდა დაფა-

მინიმალურად მისაღები რენტული შეფასება

როს კრედიტის სარგებლის ღირებულება. დავუშვათ, რომ კრედიტის რეალური სარგებლის განაკვეთი 5%-ია. შესაბამისად, კრედიტის რეალური სარგებლის ღირებულება 250 ლარი იქნება (5000 × 0.05). მაგრამ სარგებელი დანახარჯის მხოლოდ ერთი ნაწილია. წლის ბოლოს გაქირავებული ჩარხის რეალური ფასი, მისი ფიზიკური ცვეთის გამო, 5 ათას ლარზე ნაკლები იქნება. დავუშვათ, რომ წლის ბოლოს ჩარხი გაიყიდა 4500 ლარად. ამ შემთხვევაში ცვეთამ შეადგინა 500 ლარი. თუ ამ უკანასკნელს შევუდარებთ ჩარხის ღირებულებას, მივიღებთ ამორტიზაციის ნორმას (10%).

ამრიგად, ახალი ჩარხის იჯარით გაცემის წლიური დანახარჯი ასე გაიანგარიშება:

წლიური დანახარჯი = სარგებლის გადახრა + ამორტიზაცია = ინვესტიციის მოცულობა × (სარგებლის განაკვეთი + ამორტიზაციის ნორმა) = 500 ლარი × (0.005 × 0.10) = 750 ლ.

ეს დანახარჯი უტოლდება მინიმალურად მისაღებ რენტულ შეფასებას ანუ საიჯარო ქირის განაკვეთს, თუ ჩარხის მესაკუთრე მოისურვებს ამ ჩარხით სარგებლობას, მაშინ ამ ჩარხის მუშაობამ მას უნდა გაუღიდოს შემოსავალი უკიდურეს შემთხვევაში წლიური დანახარჯის მოცულობით მაინც. წინააღმდეგ შემთხვევაში ჩარხის შეძენა მიზანშეუწონელია.

როცა განსაზღვრული ტიპის ჩარხის რენტული შეფასება აღემატება მინიმალურ მისაღებ რენტულ შეფასებას, მაშინ ხელსაყრელია მის მიერ მიწოდებული მომსახურების გადიდება, მაგრამ თუ იგი მინიმალურ მისაღებ რენტულ შეფასებაზე დაბალია, მაშინ ეს ჩარხი ან მოდერნიზებული, ან შეცვლილი უნდა იქნას. შესაბამისად, შემცირდება შეთავაზებული კაპიტალური მომსახურების რაოდენობა. მემოაღნიშნული მიუთითებს, რომ გრძალვადიან პერიოდში მინიმალურად მისაღები რენტული შეფასება, რომელიც წარმოგვიდგება როგორც შეთავაზებული კაპიტალური მომსახურების ღირებულება, სამი ფაქტორით განისაზღვრება: კაპიტალური დოვლათის ფასი (ინვესტირებული კაპიტალის მოცულობა), რეალური სარგებლის განაკვეთით და ამორტიზაციის ნორმით.

პრაქტიკაში ხშირად სწორედ რენტული შეფასების ნაცვლად გამოიყენება „უკუგების ნორმა“. **განხორციელებული უკუგების ნორმა წარმოგვიდგება როგორც ამ ინვესტირებიდან მიღებული**

უკუგების ნორმა

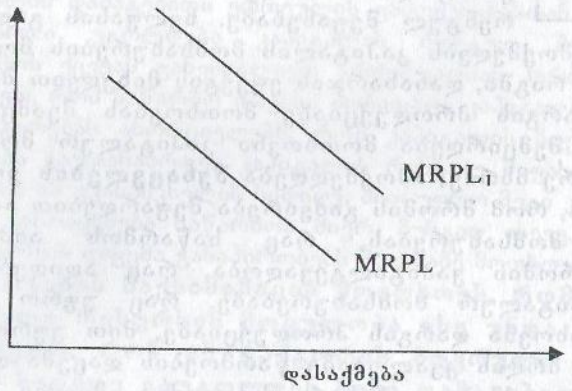
მოგება. მოვიყვანოთ იგივე მაგალითი. თუ 5000 ლ ღირებულების ჩარხი წლის ბოლოს გაიყიდება 4500 ლარად, მაშინ მფლობელის წლიური მოგება იქნება 550 ლარი (საიჯარო ქირას (1050 ლ) - ამორტიზაცია (500 ლ)). რადგან ჩარხის ღირებულება 5000 ლარია, მაშინ ფაქტობრივი უკუგების ნორმა ანუ მოგება ინვესტიციის მოცულობის მიმართ 10.1%-ია (550 ლ : 5000 ლ). ეს ნორმა მიუთითებს ინვესტიციის ეფექტიანობის ხარისხზე. გრძელვადიან პერსპექტივაში კაპიტალის რაგინდარა მოცულობა ბაზარს იმ შემთხვევაში მიეწოდება, თუ კაპიტალი უზრუნველყოფს მინიმალურად მისაღებ უკუგებას. თუ კაპიტალის გამოყენება დიდ უკუგებას იძლევა, მაშინ ბაზარზე გაიზრდება კაპიტალის მიწოდება, ხოლო თუ შემოსავალი მინიმალურ უკუგებაზე დაბალია, მაშინ ახალი კაპიტალის შექმნის სტიმული წყდება.

11.4. წონასწორობა კაპიტალის მომსახურების ბაზარზე

კაპიტალის მომსახურების ზღვრული შემოსავლიანობა და შესაბამისად კაპიტალზე მოთხოვნა დამოკიდებულია, ერთი მხრივ, გამოყენებული კაპიტალის მოცულობაზე, ხოლო მეორე მხრივ, საწარმოს მიერ გამოშვებული პროდუქციის ფასსა და დანარჩენი წარმოების ფაქტორების რაოდენობაზე. **კაპიტალის მომსახურების ზღვრული შემოსავლიანობა უტოლდება გამოშვებული პროდუქციის ფასისა და კაპიტალის ზღვრული პროდუქტის ნამრავლს.** შესაბამისად, პროდუქციაზე ფასების ზრდა კაპიტალურ მომსახურებაზე მოთხოვნას ადიდებს და პირიქით – პროდუქციაზე ფასების დაცემა მოთხოვნას ამცირებს. პირველ შემთხვევაში იზრდება შრომის კაპიტალტევადობა, რის გამოც შრომა უფრო პროდუქტიული ხდება. ეს იმაზე მიუთითებს, რომ დასაქმების დონის ზრდა იწვევს კაპიტალურ მომსახურებაზე მოთხოვნის გადიდებას (იხ. ნახ. 11.2).

საწარმოს ძირითადი კაპიტალის რაოდენობრივი ზრდა შრომის ზღვრულ პროდუქტს ადიდებს, რაც იწვევს შრომაზე საწარმოს მოთხოვნის გადაადგილებას $MRPL_1$-დან MRPL-მდე. ცნობილია, რომ რაგინდარა წარმოების ფაქტორის ზღვრული შემოსავლიანობა უტოლდება საწარმოს მთლიანი შემოსავლის მატებას, რომელიც განპირობებულია ამ ფაქტორის დამატებითი ერთეულის წარმოებაში ჩართვით. ეს იმაზე მიუთითებს, რომ **შრომის ზღვრული** შემოსავლიანობა (MRPL) უდრის საწარმოს ზღვრული შემოსავლისა (MR) და შრომის ზღვრული პროდუქტის ნამრავლს. მაგალითად, თუ პროდუქტის ერთეულზე ზღვრული შემოსავალი 10 ლარია, ხოლო შრომის ზღვრული პროდუქტი 2 ერთეულს უტოლდება, მაშინ შრომის ზღვრული შემოსავალი 20 ლარი იქნება (10×2).

ნახ. 11.2. შრომაზე მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება



წარმოებაში ჩართული შრომის გადიდება აღრე თუ გვიან ზღვრული შემოსავლიანობის დაცემას გამოიწვევს. ეს აიხსნება უკუგების კლებადობის კანონის არსებობით. ამ **კანონის მტკიცებით, თუ ზოგიერთი ფაქტორის რაოდენობა ფიქსირებულია, მაშინ რომელიმე ცვალებადი ფაქტორის (მაგალითად, შრომის) ზღვრული პროდუქტი, განსაზღვრული მოცულობის მიღწევის შემდეგ, შემცირებას დაიწყებს მოცემულ ფაქტორზე დანახარჯის გადიდების კვალობაზე.**

სიტუაცია შეიცვლება, თუ საწარმოს მოთხოვნა მხოლოდ „შრომით არ იქნება შემოსაზღვრული ანუ ბაზრის მდგომარეობა მეწარმეს უკარნახებს წარმოებაში სხვა ფაქტორის ჩართვას, ეს კი გამოიწვევს ბაზარზე მეტი პროდუქციის მიწოდებას, რომელიც გაადიდებს საწარმოს ზღვრულ შემოსავლიანობას. გრძელვადიან პერსპექტივაში მუდმივი წარმოების ფაქტორების ცვლილება ზემოქმედებს შრომის მიწო-

დების ცვლილებაზე. სხვანაირად რომ ვთქვათ, რაც უფრო მეტი რაოდენობის ფიზიკური კაპიტალი გამოიყენება საწარმოში, მით უფრო გაიზრდება თითოეული მუშაკის კაპიტალშეიარაღება და შესაბამისად, შრომის ზღვრული პროდუქტის სიდიდე მოცემულ მუშაკთა რიცხოვნების პირობებში.

ბაზრის მოკლევადიანი ადაპტაცია

უკეთ რომ გავიგოთ მოკლევადიან პერიოდში კაპიტალური მომსახურების ბაზრის ფუნქციონირება, სასურველია დარგობრივ ჭრილში განვიხილოთ ხელფასის ზრდის გავლენა კაპიტალის რაოდენობასა და კაპიტალის რენტულ შეფასებაზე. ხელფასის გაღიდება ორგვარად გემოქმედებს კაპიტალის მომსახურების მოთხოვნაზე. პირველ რიგში, დანახარჯის ეფექტის მიხედვით შრომის გაძვირება დარგის პროდუქციაზე მოთხოვნას შეამცირებს. შესაბამისად, შემცირდება მოთხოვნა კაპიტალურ მომსახურებაზეც. მეორე მხრივ, ამოქმედდება **შენაცვლების ეფექტი.** საქმე ის არის, რომ შრომის გაძვირება შეფარდებით აიაფებს კაპიტალურ მომსახურებას, რაც საწარმოს აიძულებს გაზარდოს შრომის კაპიტალტევადობა, რაც ადიდებს მოთხოვნას კაპიტალურ მომსახურებაზე. რაც უფრო ელასტიკურია მოთხოვნა დარგის პროდუქციაზე, მით უფრო მეტი იქნება ფასის ზრდის კვალობაზე წარმოების დაცემა და მით უფრო წონადი იქნება დანახარჯის ეფექტი. მეორე მხრივ, რაც უფრო შენაცვლებადია კაპიტალი და შრომა, მით უფრო მნიშვნელოვანია შენაცვლების ეფექტის როლი. თეორიულად, ამ ორი ეფექტიდან თითოეულს შეუძლია უპირატესი როლი შეასრულოს. მაგალითად, საწარმოსათვის მუშაკთა ოპტიმალური დაქირავების წესი ასე გამოიყურება: **მანამ გააფართოოს წარმოების მასშტაბი, სანამ შრომის ზღვრული შემოსავლიანობა ხელფასის დონეზე მაღალი იქნება; შეამციროს დასაქმებულთა რაოდენობა, როგორც კი შრომის ზღვრული შემოსავლიანობა ხელფასის დონეზე დაბლა დაეცემა.** ამრიგად, დასაქმებულთა რიცხვი ოპტიმალურია თუ შემდეგი პირობა სრულდება:

ხელფასი = შრომის ზღვრული შემოსავლიანობა (MRPL) (1)

ჩვენთვის უკვე ცნობილია, რომ შრომის ზღვრული შემოსავლიანობა (MRPL) უტოლდება შრომის ზღვრული პროდუქტის (MPL)

სიდიდისა და გამოშვების ფასის ნამრავლს. თუ პირველი ტოლობის ორივე ნაწილს გავყოფთ უკანასკნელ სიდიდეზე, მივიღებთ:

ხელფასი:გამოშვების ფასი = შრომის ზღვრული პროდუქტი (MRPL) (2)

გრძელვადიანი პერიოდისათვის საწარმომ უნდა გადაწყვიტოს სასურველი კაპიტალის რაოდენობა. აქ მისი მიდგომა აბსოლუტურად დასაქმების დონის შერჩევის მსგავსია. კერძოდ, კაპიტალის ზღვრული შემოსავლიანობა შეუდარდეს კაპიტალის დამატებითი ერთეულის გამოყენებასთან დაკავშირებულ დანახარჯს. კაპიტალის ზღვრული შემოსავლიანობა კი კაპიტალის ზღვრული პროდუქტისა (MPK) და საწარმოს ზღვრული შემოსავლის (MR) ნამრავლის ტოლია. კაპიტალის დამატებითი ერთეულის გამოყენებასთან დაკავშირებული დანახარჯი უტოლდება კაპიტალის რენტულ შეფასებას. როცა საწარმოს ქცევას განვიხილავთ გრძელვადიან პერიოდში, ადვილად ვამჩნევთ, რომ საწარმო თავისი ძირითადი კაპიტალის სიდიდის ისეთ კორექტირებას ახორციელებს, რომ კაპიტალის ზღვრული შემოსავლიანობა გაუთანაბრდეს კაპიტალის რენტულ შეფასებას. რაც უფრო დაბალია ამ უკანასკნელის სიდიდე, მით უფრო მეტი კაპიტალის მოცულობა გამოიყენება საწარმოს მიერ, ზუსტად ისევე, როგორც ხელფასის დონის დაცემა განაპირობებს შრომაზე მოთხოვნის გადიდებას.

მოგების მაქსიმიზაცია მოითხოვს, რომ წარმოებაში ჩართული რესურსის მოცულობა ისე უნდა იყოს კორექტირებული, რომ ამ ფაქტორის ზღვრული შემოსავლიანობის სიდიდე გაუტოლდეს მისი დამატებითი ერთეულის გამოყენებასთან დაკავშირებულ დანახარჯს.

ამ წესის დასამტკიცებლად ვივარაუდოთ, რომ საწარმო სამივე ფაქტორს (შრომა, კაპიტალი, მიწა) იყენებს. იგი ცდილობს მოგების მაქსიმიზაციას მიაღწიოს თითოეული ფაქტორის იმ წერტილამდე გადიდებით, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავლიანობა გაუტოლდება ამ ფაქტორის ჩართვასთან დაკავშირებულ დანახარჯს ანუ საწარმომ უნდა შეასრულოს შემდეგი სამი პირობა:

$$MPL \times MR = w \quad (3)$$

$$MPK \times MR = r_k \quad (4)$$

$$MPT \times MR = r_t \quad (5)$$

სადაც w – ხელფასის განაკვეთია; r_k – კაპიტალის რენტული შეფასების სიდიდე; r_t – მიწის რენტული შეფასება; MPL – შრომის პროდუქტი; MPK – კაპიტალის ზღვრული პროდუქტი, MPT – მიწის ზღვრული პროდუქტი.

თუ 3-5 ტოლობის ორივე ნაწილს საწარმოს მღვრულ შემოსავალზე (MR), ხოლო შემდგომ ხელფასის განაკვეთზე (w) გავყოფთ, მივიღებთ

$$\frac{MPL}{w} = \frac{MPK}{r_k} = \frac{MPK}{r_l} = \frac{1}{MR} \qquad (6)$$

ეს უკანასკნელი **ტოლობა საწარმოს ძირითადი სამოქმედო წესია, რომელსაც იგი იყენებს ფაქტორების დანახარჯის მოცულობის შერჩევის დროს.** ეს აზრი უფრო გასაგები რომ გახდეს, ასეთი მაგალითი მოვიშველიოთ. დავუშვათ, რომ საწარმოს განზრახული აქვს 1 ლარი დახარჯოს რაიმე ფაქტორის დამატებითი რაოდენობის წარმოებაში ჩასართავად. თუ ეს დამატებითი ერთეული შრომაა, მაშინ იგი ღებულობს 1/w ტოლ შრომის ერთეულის რაოდენობას (თუ, მაგალითად, დღიური ხელფასის განაკვეთი 5 ლარის ტოლია, მაშინ ერთი ლარით შეიძლება 70 წუთიანი შრომა). შრომის ყოველი დამატებითი ერთეული MPL-ით ადიდებს გამოშვებას. მაშასადამე, MPL/w არის დამატებითი გამოშვების მოცულობა, რომელიც მიღებულია კაპიტალის გასადიდებლად ერთი ლარის დახარჯვასთან. ახლა დავუშვათ, რომ MPL/w=2 და $MPK/r_k=1$. ამრიგად, შრომაზე დახარჯულ დამატებით ლარს მოაქვს გამოშვების მატება ორი ერთეულის სახით, მაშინ როცა ეს ლარი რომ კაპიტალზე დახარჯული ყოფილიყო გამოშვების მატება მხოლოდ ერთი ერთეულით იქნებოდა. ამ სიტუაციაში, თუ საწარმო ერთი ლარით გაადიდებდა დასაქმებას და იგივე თანხით შეამცირებდა დანახარჯს კაპიტალზე, მისი გამოშვება გაიზრდებოდა ერთი ერთეულით (იგივე დანახარჯის პირობებში).

11.5. რისკი და კაპიტალი

კაპიტალის ეკონომიკურ თეორიაში დრო ცენტრალურ როლს ასრულებს, მაგრამ დროის მსვლელობა ყოველთვის განუჭვრეტელია, ამის გამო დიდ ყურადღებას იმსახურებს რისკისა და განუსაზღვრელობის ცნებები. განუსაზღვრელობით გამსჭვალულია მთელი ეკონომიკური ცხოვრება. ადამიანებს ერთდროულად გარისკვაც უყვართ, რასაც ადასტურებს აზარტული თამაშების ფართო გავრცელება და რისკსაც ერიდებიან, რომელსაც ადასტურებს საღაზღვევო პოლისების

ფართო გავრცელება. რისკისადმი უარყოფითი დამოკიდებულება მაშინ გამოვლინდება, როცა მასზე წინსვლის სარიოზული საფუძველი არ არსებობს. ამასთან ეკონომიკური საქმიანობის სახეების უმრავლესობაში ჭარბობს რისკისადმი უარყოფითი განწყობილება. ეს იმაზე მიუთითებს, რომ მომხმარებელთა უმრავლესობა ეძებს განუსაზღვრელობის მინიმიზაციის გზებს.

დაზღვევა რისკის შემცირების ერთ-ერთი ძირითადი საშუალებაა. მას მიმართავენ როგორც ფიზიკური, ასევე იურიდიული პირები. ისინი სადაზღვევო კომპანიებს განსაზღვრულ თანხას (**სადაზღვევო პრემიას**) უხდიან **დაზღვევის პოლისის** მიღების სანაცვლოდ, რომლის ფლობა კომპანიას აიძულებს დამზღვევ პირს დაკარგული ქონება აუნაზღაუროს.

ცალკეული პირის ზოგიერთი რისკი საზოგადოებისათვის მთლიანობაში რისკად არ ითვლება. ეს იმით აიხსნება, რომ ცალკეული პირის რისკის დონე გაცილებით აღემატება საზოგადოებრივ დონეს.

დაზღვევის სისტემა, რომელშიც ჩართულია ცალკეულ პირთა დიდი რაოდენობა, ეფექტურად აერთიანებს ინდივიდუალურ რისკებს. ასეთია, მაგალითად, სიცოცხლის, ჯანმრთელობის, ქონებისა და გადახდისუნარიანობის დაზღვევა. რომ გავიგოთ, როგორ მუშაობს რისკის გაერთიანების მექანიზმი, შეიძლება ასეთი კითხვა დაისვას: როგორი იქნება მომავალ წელს ასაკობრივი ჯგუფების მიხედვით სიკვდილიანობის კოეფიციენტი?

რისკის გაერთიანება

ასეთი ინფორმაცია ადვილად შეიძლება მოვიპოვოთ ე.წ. „სიკვდილიანობის ცხრილში“. დავუშვათ, რომ ამ ცხრილის მიხედვით 50-55 წლის ასაკობრივ ჯგუფში საშუალო სიკვდილიანობის კოეფიციენტი მხოლოდ 1%-ია. სიცოცხლის დაზღვევა ადამიანს ვერ იცავს სიკვდილის რისკისაგან, მაგრამ მას ეხმარება გარდაცვალების შემთხვევაში ოჯახს დაუტოვოს საკმარისი ფინანსური რესურსი.

დავუშვათ, რომ ამ ასაკობრივ ჯგუფში 100 ადამიანია, ამასთან ჩვენთვის უცნობია მათი ჯანმრთელობა, მხოლოდ ის ვიცით, რომ, სიკვდილიანობის ცხრილის მიხედვით, მათგან ერთი მომავალ წელს გარდაიცვლება. ეს ასეა, მაგრამ ხომ შეიძლება მომავალ წელს ამ ასი კაციდან არავინ გარდაიცვალოს, ან ორი და უფრო მეტი გამოეთხოვოს სიცოცხლეს

თუნდაც უბედური შემთხვევის გამო? ასეთი მტკიცე რწმენა, რომ მხოლოდ ერთი კაცი გარდაიცვლება 50-55 ასაკობრივი ჯგუფიდან არ არსებობს. სამაგიეროდ, თუ ამ ასაკობრივ ჯგუფში გავაერთიანებთ მილიონობით ადამიანს, შეიძლება მტკიცედ ვივარაუდოთ, რომ მომავალ წელს გარდაცვლილთა რაოდენობა 1%-თან ახლოს იქნება. ეს ასე რომ იქნება, ამაში დაგვარწმუნებს მონეტით თამაში. სამუალოდ მონეტის უკანა პირი „ღერბი“ („საფასური“ და „ღერბი“) 50%-ით უნდა დაისვას მონეტის აგდებისას. მაგრამ თუ მონეტას ერთხელ ავაგდებთ, მაშინ „ღერბის“ შანსი 50%-დან საკმაოდ დაცილებულია, იგი ან 100%-ით დავარდება ან 0%-ით, მაგრამ თუ მონეტას ორჯერ ავაგდებთ, მაშინ ორივეჯერ „ღერბის“ დავარდნის შანსი 25%-ია (ერთი ოთხზე). იგივე ითქმის „საფასურზე“. რაც უფრო მეტჯერ ავაგდებთ მონეტას, მით უფრო მეტი იქნება „ღერბის“ დავარდნის 50%-იანი ალბათობა. ანალოგიურად, ეს წესი ვრცელდება სიცოცხლის დაზღვევაზე. სიკვდილიანობის განუსაზღვრელობის დაბალი დონე მრავალრიცხოვანი ჯგუფის ფარგლებში დაზღვევას რეალურ ბიზნესად აქცევს. ამ შემთხვევაში მისი წარმატების გარანტიაა ადამიანთა დიდი რიცხვის სიკვდილის რისკის გაერთიანება. ეს მექანიზმი დაზღვევის კომპანიებს შესაძლებლობას აძლევს ჰქონდეთ მეტ-ნაკლებად გარანტირებული შემოსავალი, რამდენადაც მისთვის პრაქტიკულად ცნობილია იმ პოლისების მფლობელთა რაოდენობა, რომელიც დროის კონკრეტულ მონაკვეთში გარდაიცვლება.

რისკების გაერთიანება კაპიტალის ბაზრის ძალზე მნიშვნელოვანი ფუნქციაა. მისი ნათელი დადასტურებაა ფინანსური აქტივის მფლობელთა ქცევა. ინვესტორების წინაშე ყოველთვის დგას რისკული და ურისკო აქტივის არჩევანის პრობლემა. რისკის მოწინააღმდეგე ინვესტორები რისკის გაერთიანებას ისევე ახორციელებენ, როგორც სადაზღვევო კომპანიები. ეს ხდება **პორტფელის დივერსიფიკაციის** დახმარებით. ინვესტორს შეუძლია თავისი კაპიტალი მთლიანად ჩართოს რისკულ აქტივში და მის სანაცვლოდ მიიღოს საშუალოზე უფრო მაღალი უკუგების ნორმა. სხვა შემთხვევაში ინვესტორი უპირატესობას აძლევს ნაკლებრისკიან აქტივს, რომლის კომპენსაციაა უფრო დაბალი უკუგების ნორმა. თუ ინვესტორი აბსოლუტურად არაა რისკის წინააღმდეგი, შეუძლია მესამე არჩევანი გააკეთოს: კაპიტალის ერთი ნაწილი დააბანდოს რისკულ კაპიტალში, ხოლო მეორე – ურისკო კაპიტალში. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ამ შემთხვევაში ინვესტორმა მოახდინა აქტივის დივერსიფიკაცია, რომლის ქვეშ იგულისხმება **ინვესტორის სტრატეგია, რომელიც მიმართულია რამდენიმე რისკულ აქტივს შორის ინვესტიციის განაწილების გზით რისკის შემცირება**. დივერსიფიკაციის წესია: „ყველა კვერცხი ერთ კალათში არ უნდა ჩაიწყოს“.

რისკის განაწილება

ყოველი რისკის გაერთიანება შესაბამის ეფექტს არ იძლევა. მაგალითად, შეიძლება ქონება დააზღვიონ მთიან აჭარაში ან სვანეთში მცავის ჩამოწოლასთან ან მეწყერთან დაკავშირებით. მაგრამ არ შეიძლება ითქვას, რომ სვანთა ან აჭარელთა ყოველწლიური პროცენტი, რომლებიც ამა თუ იმ ზომით დაზარალდნენ ამ ბუნებრივი მოვლენისაგან, გასაშუალდება. ანალოგიურად, ტანკერის მფლობელს შეუძლია შეიძინოს პოლისი, რომელიც მის გამცემ სადაზღვევო კომპანიას აიძულებს აანაზღაუროს ზღვაში ნავთობის გაღვრით გამოწვეული ზარალი, თუმცა, ტანკერების რაოდენობა არც ისე ბევრია, რომ მოხდეს ამ რისკის გაერთიანება, ხოლო ნავთობის დაღვრით გამოწვეული ზარალი მრავალი მილიონი დოლარით განისაზღვრება.

მსგავსი სახის დაზღვევა შესაძლებელი გახდა **რისკის განაწილების** წყალობით. ამ შემთხვევაში რისკი ნაწილდება მრავალ პირს შორის, რომლებიც არსებითად არ იმყოფებიან რისკის საფრთხეში. მაგალითად, ტანკერის მფლობელისათვის სადაზღვევო პოლისის ანაზღაურება ნაწილდება კომპანიების დიდ რიცხვს შორის. თითოეული კომპანია ღებულობს ტანკერის მფლობელის სადაზღვევო თანხის განსაზღვრულ ნაწილს და ვალდებულებას იღებს იგივე პროპორციით აანაზღაუროს ზარალი, თუ მას ადგილი ექნება.

ნავთობრივი აქტივის რისკის გარდა ბიზნესში გამოიყოფა ფინანსური აქტივის რისკი. ფინანსური აქტივისათვის არსებობს ორგანიზებული ბაზრები, რომელთა მონაწილეებია მრავალი კერძო და იურიდიული პირი. ეს პირები ასრულებენ რისკის განაწილების ფუნქციას, ჩვენს მიერ განხილული მაგალითის მსგავსად.

დავუშვათ, რომ კახაბერმა მთელი თავისი დანაზოგი ლუდის წარმოებაში ჩადო. მომხმარებელს მოეწონა ლუდის

ახალი სახეობა („სიგრილე“), რომელმაც გაზარდა კახაბერის შემოსავალი. მან შემოსავლის ერთი ნაწილი გამოიყენა დამატებითი მოწყობილობის და ნედლეულის შესაძენად. მალე ლუდის ეს მარკა ისე პოპულარული გახდა, რომ დამატებითი მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად საჭირო გახდა სოლიდარული პასუხისმგებლობის საზოგადოების შექმნა, თუ ეს არასაკმარისი აღმოჩნდა ბიზნესის სწრაფად გასაფართოებლად, შეიძლება კორპორაციის ჩამოყალიბება (აქციონერული საზოგადოების ან შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების სახით). ეს გარემოება იმაზე მიუთითებს, რომ ბიზნესი თავისი ზრდის კვალობაზე საქმეში იზიდავს სულ უფრო ახალ მფლობელებს – პარტნიორებსა და აქციონერებს. ამგვარი გაერთიანების ერთ-ერთი მიზეზია, როგორც უკვე აღინიშნა თემაში – **სამეწარმეო საქმიანობის ორგანიზაცია და მწარმოებელთა ქცევა**, ის, რომ ცალკეულ ადამიანს თუ მცირე ჯგუფს არ შეუძლია იმ რაოდენობის კაპიტალის თავმოყრა, რომელიც აუცილებელია მსხვილი და სწრაფად მზარდი წარმოებისათვის. მაგრამ არსებობს კიდევ ერთი მიზეზი, რომელიც პირდაპირ დაკავშირებულია რისკთან. მაგალითად, თუ კახაბერს საკმარისი კაპიტალი აქვს ლუდის წარმოების გადიდების დასაფინანსებლად. ამ შემთხვევაში აზრი აქვს გარედან ახალი კაპიტალის მოზიდვას? ამ კითხვაზე პასუხი სავსებით შეიძლება დადებითი იყოს. საქმე ის არის, რომ ლუდის ბაზარი კონკურირებადი ბაზარია და ამ პროდუქტის რეალიზაცია დაკავშირებულია დიდ რისკთან. შეიძლება გავრცელებულმა ხმებმა, რომ ლუდი აჩქარებს ადამიანთა გასუქებას, ან ხელს უწყობს ორგანიზმში ავადმყოფობის ჩასახვას, კახაბერის გაკოტრება გამოიწვიოს. მან როგორც ერთპიროვნულმა მწარმოებელმა თავიდანვე აიღო ამ ბიზნესთან დაკავშირებული მთელი რისკი. კახაბერს რომ ლუდის ბიზნესში ახალი ადამიანები მოეზიდა, მაშინ ეს რისკი მათ შორის განაწილდებოდა. მაგრამ თუ კახაბერი რისკის მოყვარულია და თავისი ბიზნესის წარმატებაში აბსოლუტურად დარწმუნებულია, მაშინ მის მიერ ინვესტირებული კაპიტალის მაღალი უკუგება მაღალი რისკის კომპენსაციაა.

რისკი და უკუგება

კაპიტალის ბაზარი, ისევე როგორც სადაზღვევო ბაზარი, ადამიანებს რისკის დონის შემცირების შესაძლებლობას აძლევს. მაგრამ სადაზღვევო ბაზრისაგან განსხვავებით, კაპიტალის ბაზარმა შეიძლება რისკის დონე აამაღლოს. მაგალითად, როცა ადამიანები იძენენ ან ყიდიან შეუმოწმებელი ხმების დაყრის საფუძველზე.

უკვე აღინიშნა, რომ კაპიტალური დოვლათის ფასი უტოლდება მისი მომავალი შემოსავლის თანამედროვე ღირებულებას. ეს იმ შემთხვევაში, როცა მომავალი შემოსავალი ცნობილია, მაგრამ როგორ განისაზღვრება დოვლათის ფასი, როცა მომავალი შემოსავალი განუსაზღვრელია? მაგალითად, როცა ცნობილია, რომ მოცემული ჩარხის ღირებულება წლის ბოლოს 90 ლარი იქნება და წლის განმავლობაში მას მოაქვს 20 ლარის სიდიდის შემოსავალი. როგორი იქნება ამ ჩარხის დღევანდელი ღირებულება, თუ სარგებლის განაკვეთი 10-ს ტოლია?

ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა საკმაოდ ადვილია: ჩარხის თანამედროვე ღირებულება 100 ლარის ტოლია, მაგრამ როგორი იქნება ამ ჩარხის ღირებულება როცა მისგან მიღებული მომავალი შემოსავალი განუსაზღვრელია და 10-დან 30 ლარამდე (საშუალოდ 20 ლარი) მერყეობს? ამ ჩარხის დღევანდელი ღირებულებაც 100 ლარის ტოლი იქნება? რამდენადაც მყიდველთა შორის ჭარბობს რისკის მოწინააღმდეგეები, უნდა ვივარაუდოთ, რომ მოცემული ჩარხის ღირებულება 100 ლარზე ოდნავ ნაკლები იქნება. ქვემოთ მოყვანილი მაგალითიც ასეთი დასკვნის გაკეთების შესაძლებლობას იძლევა?

აქტივის ფასი, რომლის უკუგება განუსაზღვრელია, ჩვეულებრივ მისი საშუალო მომავალი უკუგების თანამედროვე ღირებულებაზე დაბალია. ამ სიდიდეებს შორის სხვაობა მით უფრო მეტია, რაც უფრო რისკულია უკუგება და რაც უფრო ნაკლებრისკოვანია პიროვნება. ეს შემდეგი ფორმულით გამოითვლება:

$$v = \frac{R + (V - P)}{P}, \text{ სადაც}$$

v – ჩარხის უკუგების ნორმა, რომლის დღევანდელი ღირებულება P-ს ტოლია;

V – წლის შემდეგ მოსალოდნელი ღირებულება;

R – საშუალო უკუგება.

ორივე ჩარხისათვის (როცა მომავალი შემოსავალი ფიქსირებული ან განუსაზღვრელია) R=20 ლარს, V=90 ლარს. პირველ ვარიანტში ჩარხის თანამედროვე ფასი (P)=100 ლარს, განტოლებიდან გამომდინარეობს, რომ v=0.1 (10:100)

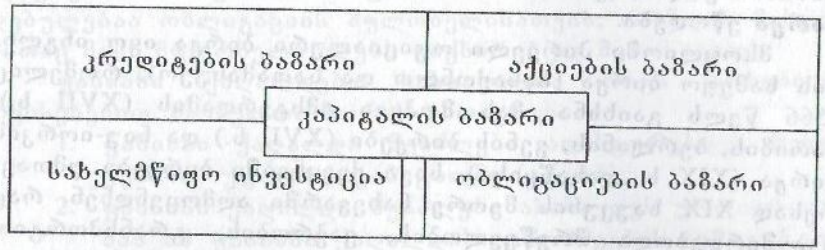
ანუ 10%-ს. მეორე ვარიანტში ჩარხის თანამედროვე ფასი 100 ლარზე ნაკლებია (ვთქვათ, 95 ლარი). ამ შემთხვევაში ამ ჩარხისთვის უკუგების სამუალო ნორმას უზრუნველყოფს უფრო დაბალი ფასის (95 ლ) პირობებში. აქედან შეიძლება ასეთი ზოგადი პრინციპის ფორმულირება: **უფრო რისკული ინვესტიცია მეტი უკუგების ნორმის მომტანია, ვიდრე ნაკლებ რისკული ინვესტიცია**.

ამ ზოგადი პრინციპის ილუსტრაციისათვის განვიხილოთ **სახაზინო თამასუქი** (მოკლევადიანი სახელმწიფო ობლიგაცია) უკუგების ნორმა. უკვე აღინიშნა, რომ უკუგების რეალური ნორმა არის ფასების დონის ცვლილების გათვალისწინებით უკუგების ნორმა ლარებში. ამრიგად, თუ თქვენი აქციის ნომინალური ღირებულება 12%-ით გაიზრდება, ხოლო ფასების დონე 7%-ით აიწევს, მაშინ აქციებში ინვესტიციის უკუგების რეალური ნორმა 5% იქნება. სახაზინო ობლიგაცია, ისევე როგორც სხვა ფასიანი ქაღალდები **ფინანსური** და **ნივთობრივი** აქტივია. იგი არის მომავალში ფინანსური უკუგების მომტანი ინვესტიცია. აქციებისაგან განსხვავებით, სახაზინო თამასუქის ფინანსური უკუგება ფიქსირებული სიდიდეა, მაშინ როცა აქციის ფინანსური უკუგება განუსაზღვრელი სიდიდეა და შეიძლება უარყოფით სიდიდეშიც კი გადავიდეს. მაშასადამე, აქცია, უფრო რისკული ფასიანი ქაღალდია, ვიდრე ობლიგაცია. ეს კი იმას ნიშნავს, აქციებში გადახდილი თანხის უკუგების ნორმა უფრო მაღალი უნდა იყოს. ეს უკუგება ორ კომპონენტს მოიცავს: **დივიდენდს** და **კაპიტალის მატებას**. ამ უკანასკნელში იგულისხმება აქციების პაკეტის ღირებულების გადიდება. როგორც დივიდენდი, ასევე კაპიტალის მატება ინვესტორს უზრუნველყოფს აქციებში მისი ინვესტიციის ფინანსური უკუგებით.

11.6. კაპიტალის ბაზრის სტრუქტურა

ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში კაპიტალის ბაზარი ასეული წლების განმავლობაში ყალიბდებოდა. ამ ბაზარს საკმაოდ რთული სტრუქტურა აქვს. გამარტივებული სახით კაპიტალის ბაზარი შეიძლება წარმოვიდგინოთ როგორც ოთხი ბაზრის ერთობლიობა (ნახ. 11.3)

ნახ. 11.3. კაპიტალის ბაზრის სტრუქტურა



კაპიტალის ბაზარზე საწარმოს შეუძლია მიიღოს მისთვის აუცილებელი თანხა, რომელსაც **ნასესხები კაპიტალი** ეწოდება. მისი გამოყენების ვადა ძალზე განსხვავებულია (რამდენიმე დღიდან რამდენიმე წლამდე). **ნასესხები კაპიტალი ანუ კრედიტი ის ფულადი სახსრებია, რომელიც სარგებლიანობისათვის საწარმოს მიეწოდება მკაცრად ფიქსირებული დროის განმავლობაში და რომელზეც მან უნდა გადაიხადოს სარგებელი.**

კაპიტალის ბაზარზე ფულადი სახსრების მიღების მეორე საშუალებაა საკუთარი კაპიტალი. იგი საწარმოს მიეწოდება შეუზღუდველი დროის განმავლობაში, ზოგიერთ შემთხვევაში გადასახდელის გაცემის გარეშე. ეს სესხი ხდება საწარმოს საკუთარი ქონების ნაწილი, ხოლო ინვესტორი – ამ ქონების თანამფლობელი.

კაპიტალის ბაზრის შემადგენელი ნაწილია **კრედიტების** ბაზარი, რომელსაც **კომერციული ბანკები** ემსახურება. ამ ბაზრიდან მიღებული თანხა მიეკუთვნება ნასესხებ კაპიტალს (კრედიტს), რომელიც შეიძლება იყოს როგორც მოკლევადიანი (1 წლამდე), ასევე გრძელვადიანი (რამდენიმე წელი).

გარდამავალი ეკონომიკის ქვეყნებში ინვესტორის როლში სახელმწიფო გამოდის. ეს აიხსნება როგორც კომერციული ბანკების სისუსტით, ასევე გარედან უცხოური კაპიტალის მოზიდვის სიძნელით. მოსახლეობის წილი მთლიან ინვესტიციაში საკმაოდ დაბალია და ძირითადად წარიმართება ინდივიდუალური საცხოვრებელი ბინების მშენებლობაში. ნაწილობრივ ეს აიხსნება აქციების ბაზრის სუსტი განვითარებით.

საქონელწარმოების გაფართოებამ, წარმოების გამსხვილებამ, აქციონერული საზოგადოებების შექმნამ და აქციების ფართოდ გამოყენებამ, სიახლეები შეიტანა საბაზრო მექა-

ნიშში. სასაქონლო ბაზრების პარალელურად ჩამოყალიბდა ფასიანი ქაღალდების ბაზარი (საფონდო ბაზარი), რომელსაც **ბირჟა** ეწოდება.

მსოფლიოში პირველი ოფიციალური ბირჟა იყო ინგლისის სამეფო ბირჟა (სასაქონლო და სათამასუქო), რომელიც 1566 წელს გაიხსნა. მას მოჰყვა ამსტერდამის (XVII ს.), პარიზის, ბერლინის, ვენის ბირჟები (XVII ს.) და ნიუ-იორკის ბირჟა (XIX ს. დასაწყისი). სხვა ქვეყნებში ბირჟები უმთავრესად XIX საუკუნის მეორე ნახევარში აღმოცენდნენ, რაც უკავშირდებოდა მრეწველობის, ვაჭრობის, ტრანსპორტის, კავშირგაბმულობის დარგებში აქციონერული საზოგადოებების განვითარებას.

არსებობს ორი ტიპის ბირჟა – **სასაქონლო ბირჟა** და **საფონდო ბირჟა.** სასაქონლო ბირჟა განსაკუთრებული სახის საბითუმო ბაზარია, სადაც გარიგება მასობრივ ერთგვაროვან სამრეწველო თუ სასურსათო საქონელზე (ლითონი, კაუჩუკი, ბამბა, მატყლი, მარცვლეული, ყავა, ...) მათი ნიმუშების მიხედვით ხდება.

თანამედროვე მსოფლიოში დაახლოებით 50 სასაქონლო ბირჟაა, სადაც 160-ზე მეტი დასახელების საქონელი იყიდება. ამ ბირჟების წლიური ბრუნვა 10 ტრილიონ დოლარს აღემატება. ყველაზე ცნობილი სასაქონლო ბირჟებია: ნიუ-იორკისა და ჩიკაგოს (აშშ), ლონდონისა და ლივერპულის (ინგლისი) ბირჟები.

11.6.1. ფასიანი ქაღალდების არსი და სახეები

ფასიანი ქაღალდების ბაზარი (საფონდო ბირჟა) ის ბაზარია, სადაც სპეციფიკური საქონლით – ფასიანი ქაღალდებით ვაჭრობენ.

საქართველოში ფასიან ქაღალდებთან დაკავშირებულ ურთიერთობას აწესრიგებს **„საქართველოს კანონი ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ“** (1999 წ.), სამოქალაქო კოდექსი და საქართველოს სხვა საკანონმდებლო აქტები.

ფასიანი ქაღალდები

ფასიან ქაღალდებს მიეკუთვნება: სახელმწიფო ობლიგაციები, აქციები და სხვ.

აქცია არის ფასიანი ქაღალდი, რომელიც აღასტურებს მისი მფლობელის წილს აქციონერულ საზოგადოებაში. **ობ-**

ლიგაცია სამთავრობო ორგანოს ან საწარმოს სავალო ვალდებულებაა ობლიგაციის მფლობელისათვის, რომლის მიხედვითაც მისი მფლობელი იღებს ფიქსირებულ შემოსავალს.

ფასიანი ქაღალდები ხასიათდება რიგი არსებითი თვისებებით, რომელთა შორის უმთავრესია:

1. ფასიანი **ქაღალდი** შეიძლება აღასტურებდეს მესაკუთრის უფლებას კაპიტალზე (**აქცია**);
2. ფასიანი ქაღალდი შეიძლება ასახავდეს ურთიერთობას ამ ფასიანი ქაღალდის გამომშვების (**ემიტენტი**) და მის მყიდველს (**ინვესტორი**) შორის. ასეთ ფასიან ქაღალდებს მიეკუთვნება ობლიგაცია, თამასუქი და ა.შ.;
3. ფასიანი ქაღალდის ფლობა იძლევა ემიტენტისაგან განსაზღვრული შემოსავლის მიღების უფლებას;
4. ზოგიერთი ფასიანი ქაღალდი (მაგალითად, ჩვეულებრივი აქცია) იძლევა აქციონერული საზოგადოების მართვაში მონაწილეობის უფლებას;
5. ფასიანი ქაღალდები იძლევა, ემიტენტის საწარმოს ლიკვიდაციის შემთხვევაში, წილის უფლებას;
6. ზოგიერთი ფასიანი ქაღალდი (მაგალითად, პრივილეგირებული აქცია) მისი მფლობელისათვის ფიქსირებული დივიდენდის მიღების გარანტიას უზრუნველყოფს, თუმცა არ იძლევა ხმის უფლებას აქციონერთა კრებაზე.

ფასიანი ქაღალდები იყიდება ფასიანი ქაღალდების ორგანიზებულ ბაზარზე, რომელსაც **საფონდო ბირჟა** ეწოდება. ამ ბაზარზე შესაძლებელია ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვის შესახებ წინადადებების შეგროვება. ფასიანი ქაღალდების ვაჭრობის ორგანიზაცია დადგენილი წესებისა და პროცედურების შესაბამისად, ინფორმაციის გავრცელება დადებულ გარიგებებთან და ფასებთან დაკავშირებით.

საფონდო ბაზარი

ფასიანი ქაღალდების ბაზრის მონაწილეებია: ინვესტორი, ემიტენტი, ფასიანი ქაღალდების ბაზრის მარეგულირებელი მონაწილე (საფონდო ბირჟა, ცენტრალური დეპოზიტორი, ფასიანი ქაღალდების რეგისტრატორი, ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შუამავალი, ...) და აუდიტორი.

საქართველოში ფასიანი ქაღალდების ბაზარს, საქართველოს ფასიანი ქაღალდების ეროვნული კომისია აწესრი-

გებს. კომისია არის საჯარო სამართლის იურიდიული პირი, რომელიც თავის საქმიანობაში დამოუკიდებელია სხვა სახელმწიფო უწყებებისა და ორგანიზაციებისაგან და მოქმედებს საქართველოს კონსტიტუციის, ფასიანი ქაღალდების ბაზრის შესახებ კანონისა და სხვა საკანონმდებლო აქტების შესაბამისად.

ფასიანი ქაღალდებით საჯარო ვაჭრობას წინ უძღვის **ფასიანი ქაღალდების საჯარო შეთავაზება**. მასში იგულისხმება ემიტენტის სახელით ფასიანი ქაღალდების გაყიდვის შესახებ წინადადება არანაკლებ 100 პირისათვის ან პირთა წინასწარ დაზუსტებული რაოდენობისათვის. ფასიანი ქაღალდების საჯარო შეთავაზების დასრულებიდან 1 თვის განმავლობაში ემიტენტი ფასიანი ქაღალდების ეროვნულ კომისიას წარუდგენს ანგარიშს ემისიისა და ფასიანი ქაღალდების განთავსების შესახებ.

ფასიანი ქაღალდებით **მეორეული საჯარო ვაჭრობის** ორგანიზატორია მხოლოდ საფონდო ბირჟა. აქ სავაჭროდ შეიძლება წარმოდგენილ იქნეს როგორც საქართველოსა და უცხოელი ემიტენტების ფასიანი ქაღალდები, ასევე ფასიანი ქაღალდები, რომლებიც ასახავენ სახელმწიფოს ვალს, ანდა გამოშვებულია საქართველოს ეროვნული ბანკის მიერ.

საქართველოს კანონმდებლობით, საჯარო ფასიანი ქაღალდების ყოველგვარი ყიდვა-გაყიდვა ლიცენზირებული საბროკერო კომპანიის მეშვეობით ხორციელდება. მას ეძლევა ლიცენზია ერთი ან რამდენიმე სახის საქმიანობისათვის. **ბროკერი** შუამავალია ფასიანი ქაღალდების მყიდველსა და გამყიდველს შორის, რისთვისაც იღებს გასამრჯელოს (საკომისიოს).

საბროკერო საქმიანობაში მონაწილეობა შეუძლია ყველა ფიზიკურ პირს, თუ მას ფასიანი ქაღალდების ეროვნული კომისიის ლიცენზია აქვს მოპოვებული. იგი შეიძლება იყოს გენერალური ან სპეციალური. **გენერალური ლიცენზია** დამქირავებელი საბროკერო კომპანიის სახელით მოქმედ კანდიდატს ანიჭებს ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვის, ფასიანი ქაღალდებით ვაჭრობაზე კონსულტაციებისა და საინვესტიციო პორტფელის მართვის უფლებას.

სპეციალური ლიცენზია კანდიდატს ანიჭებს მხოლოდ ერთი ან რამდენიმე ამგვარი საქმიანობის განხორციელების უფლებას. ლიცენზირებულ ბროკერს უფლება აქვს საბროკერო საქმიანობაში მისი დამქირავებელი საბროკერო კომპანიის სახელით მონაწილეობდეს.

11.6.2. ფასიანი ქაღალდების ბაზრის როლი

აქციების ბაზრის შესახებ ორი ძირითადი წარმოდგენა არსებობს. პირველი შეხედულებით ეს ბაზარი კაზინოს მსგავსია, სადაც მეფობს მისი უდიდებულესობა იღბალი და გამოცდილი მოთამაშეები. ამ შეხედულების მიხედვით, აქციების ფასი ყალიბდება სპეკულაციური თამაშის მსვლელობაში და რაციონალური საფუძველი არ გააჩნია. მეორე წარმოდგენით („**ეფექტიანი ბაზრების თეორია**") აქციების ბაზარი ძლიერ გრძნობადი ინფორმაციული პროცესორია, რომელიც სწრაფად რეაგირებს ყველა სახის ინფორმაციაზე, რომელსაც შეუძლია შეცვალოს შეძენილი აქციის ნამდვილი ფასი. აქციების ბაზარი მაშინ ითვლება ეფექტიან ბაზრად, თუ იგი უზრუნველყოფს კომპანიის აქციების მაღალ ფასში გაყიდვას ანუ იგი უზრუნველყოფს კაპიტალის პროდუქტიულ ინვესტირებას. რომელი შეხედულებაა უფრო არგუმენტირებული?

აქციების ბაზრის ირაციონალობის თეორიას საფუძველი ჯ.მ.კეინზმა ჩაუყარა. იგი ამტკიცებდა, რომ აქციების ბაზარზე ჭარბობს აზარტული თამაში ფასის ირგვლივ. იგი თვლიდა, რომ ინვესტორები ცდილობენ გამოიცნონ სხვა ინვესტორების განწყობა უახლოეს მომავალში აქციების გაყიდვის თაობაზე და არ ითვალისწინებენ კომპანიის აქტივში დაბანდებული აქტივის არც სამომავლო უკუგებას და არც მათ ინვესტიციურ შესაძლებლობას. კეინზი ფიქრობდა, რომ აქედან სიკეთეს არ უნდა ველოდოთ (თვით კეინზი იყო წარმატებული საბანკო ინვესტორი – რედ.).

ეფექტიანი ბაზრის თეორიის მომხრეები, თავის მხრივ, აცხადებენ, რომ თუ აქციის ფასები არ ასახავენ ყველა არსებულ ინფორმაციას, მაშინ იქმნება „იოლი შოვნის" პირობები. თუ აქციების ფასი დაქვეითებულია, გამჭრიახი ინვესტორები მათ იყიდიან და ამით აამაღლებენ მათ ფასს. ასევე იგივე ინვესტორები დაცემენ მომატებული ფასის აქციების კურსს ამ აქციების გაყიდვით. ამრიგად, აქციების ფასები იმ დონეზე დაიყვანება, რომელიც თითოეული კომპანიის მომავალი შემოსავლის ამსახველი იქნება. ყველაზე გავრცელებული ტესტი იმაში მდგომარეობს, რომ აღრინდელი

ფასების ინფორმაციის ბაზაზე ვიპოვოთ წესი, რომელიც უკუგების მაღალი საშუალო ნორმის მიღების შესაძლებლობას იძლევა. მაგალითად, ასეთი წესი: „იყიდე აქცია, რომლის კურსი ორი დღის განმავლობაში მაღლდება, გაყიდე აქცია, თუ მისი კურსი უკვე სამი დღეა ეცემა“.

ფასიანი ქაღალდების ბაზარი კაპიტალის მობილიზაციის მძლავრი საშუალებაა. მისი მეშვეობით მოსახლეობის ფულადი დანაზოგი გარდაიქმნება ინვესტიციაში, რითაც იგი ხელს უწყობს წარმოების ზრდას. უმსხვილესი ინვესტიციური პროექტების ფინანსირება, როგორც წესი, ხორციელდება აქციონერების მეშვეობით.

მრავალ ქვეყანაში მსხვილი ემიტენტია სახელმწიფო, რომელიც სამთავრობო ფასიანი ქაღალდებით სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტს ფარავს ან მოსახლეობისა და საწარმოებისაგან ფულადი სახსრების მოზიდვით მსხვილი პროექტების ფინანსირებას ახორციელებს.

აქციის კურსი (განსაკუთრებით უმსხვილესი საწარმოების აქციების) ეკონომიკის მდგომარეობის თავისებურ ინდიკატორად ითვლება. როცა წამყვანი კომპანიების აქციების კურსი იზრდება, ეს მიუთითებს ეკონომიკის აღმავლობაზე, პირიქით პროცესი კი – ეკონომიკის კრიზისულ მდგომარეობაზე. ფასიანი ქაღალდების ბაზარი საკმაოდ ზუსტად აღნიშნავს ეროვნული ეკონომიკის მდგომარეობას. თუმცა, მხოლოდ მასზე დაყრდნობა ყოველთვის ზუსტ შედეგს არ იძლევა. გავიხსენოთ 1929-1933 წლების უძლიერესი მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისის დაწყება, როდესაც მისი წინა პერიოდი არ გამოხატავდა რაიმე არსებით კრიზისულ ნიშნებს ეკონომიკაში.

აქციის კურსი ეწოდება იმ ფასს, რომლის მიხედვით ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე აქცია იყიდება. როგორც წესი, აქციის კურსი იშვიათად ემთხვევა იმ ღირებულებას, რომელიც აქციაზეა აღნიშნული (ნომინალური ღირებულება). თეორიულად, აქციის კურსი წარმოგვიდგება, როგორც **კაპიტალიზებული დივიდენდი** ანუ იგი უტოლდება ფულადი კაპიტალის სიდიდეს, რომლის ბანკში მოთავსებით სარგებლის სახით იგივე შემოსავალს მიიღებდა, რასაც აქციის მფლობელი დივიდენდის სახით იღებს. იგი იანგარიშება ფორმულით:

აქციის კურსი

$$\text{აქციის კურსი} = \frac{\text{დივიდენდი}}{\text{სარგებლის ნორმა}} \times 100$$

მაგალითად, 1000 ლარიანი ნომინალური ღირებულების აქციაზე დივიდენდი თუ შეადგენს 200 ლარს, ხოლო ბანკში შეტანილ იმავე თანხის ანაბარზე წლიური განაკვეთია 10%, მაშინ აქციის კურსი =200:10×2=2000 ლარს.

აქციის კურსი პირდაპირ დამოკიდებულებაშია მიღებულ დივიდენდთან და უკუდამოკიდებულებაში სარგებლის ნორმასთან. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, რაც უფრო მეტია დივიდენდი და რაც უფრო ნაკლებია სარგებლის ნორმა, მით უფრო ხელსაყრელია ფულის მოთავსება აქციაში და არა ბანკში.

პრაქტიკაში აქციის კურსი, უწინარეს ყოვლისა, მოცემულ აქციაზე მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობაზეა დამოკიდებული, რომელიც მხოლოდ დივიდენდის სიდიდით არ განისაზღვრება. აქ დიდ როლს ასრულებს აქციონერული საზოგადოების პრესტიჟულობა, მისი კონკურენტუნარიანობა, სტაბილურობა, პერსპექტივა, აგრეთვე, ეკონომიკური და პოლიტიკური კონიუნქტურა და ა.შ.

აქციონერული საზოგადოების ფინანსირების ძირითადი წყაროა აქციების ემისია. ზოგიერთ შემთხვევაში კი გამოიყენება დაფინანსების სხვა წყარო – ობლიგაცია. რატომ?

საქმე იმაშია, რომ ზოგჯერ აქციონერული საზოგადოებისათვის უფრო ხელსაყრელია ობლიგაციების გამოშვება. ეს რამდენიმე მიზეზით აიხსნება: 1. ობლიგაციების გამოშვება, დამატებითი აქციების განლაგებისაგან განსხვავებით, საზოგადოების საწესდებო კაპიტალის გადიდებას არ იწვევს; 2. ობლიგაციების გამოშვებით აქციონერული საზოგადოების საკუთრების თანამფლობელთა რაოდენობა არ იზრდება; 3. ობლიგაციების მფლობელებს აქციონერთა საერთო კრებაზე ხმის უფლება არ აქვთ, მათ არც მონაწილეობა შეუძლიათ აქციონერთა საზოგადოების მართვაში.

დამატებითი აქციების გაყიდვით კი შეიძლება შეიცვალოს აქციონერული საზოგადოების აქციათა საკონტროლო პაკეტის მფლობელიც. ამ პაკეტის მფლობელი მოცემული აქციონერული საზოგადოების რეალურ მფლობელად გადაიქცევა.

თეორიულად შესაძლებელია, რომ დამატებითი აქციები მთლიანად შეისყიდოს ერთმა ფიზიკურმა ან იურიდიულმა პირმა, რითაც საწესდებო კაპიტალში ამ პირის წილი გაიზრდება. გამორიცხული არაა, რომ ეს გაზრდილი წილი საკმარისი აღმოჩნდეს აქციათა საკონტროლო პაკეტის დასაუფლებლად.

ობლიგაციის გამოშვების ერთ-ერთი ნაკლი ისაა, რომ იგი ემიტენტებისათვის ვალია, რომელიც მყიდველს განსაზღვრული ვადის შემდეგ უნდა დაუბრუნდეს.

თავი 12. მიწის (ბუნებრივი რესურსის) ბაზარი

12.1. ქვეყნის ნივთიერი სიმდიდრე

ქვეყნის ნივთიერი სიმდიდრე კაპიტალისა და მიწისაგან შედგება. ეს იმას ნიშნავს, რომ ისინი ხანგრძლივ პერიოდში გამოყენებული რეალური აქტივია, აქვს ფასეულობა და უშუალო მომსახურებას ახორციელებენ დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში. ცალკეულ ქვეყნებში ნივთიერი სიმდიდრის მოცულობა და სტრუქტურა, რა თქმა უნდა, განსხვავებულია. მაგალითად, 1985 წელს აშშ-ში კაპიტალის და მიწის ღირებულება 12.5 ტრილიონი დოლარით იყო შეფასებული. მათ შორის მიწა – 2.305 ტრილიონი დოლარით.

ნივთიერი სიმდიდრის როლი ყველა ქვეყნის ეკონომიკაში სამი მაჩვენებლით ხასიათდება. პირველია ნივთობრივი სიმდიდრის მიმართება ქვეყანაში წარმოებული მთლიანი პროდუქციისა და მომსახურების მიმართ. საბაზრო ფასში გამოსახული ნივთობრივი სიმდიდრის მარაგი დაახლოებით სამჯერ მაინც უნდა აღემატებოდეს წლის განმავლობაში წარმოებული საქონლისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულებას. მაგალითად, იგივე აშშ-ში 1985 წელს აწარმოეს 3 ტრილიონი დოლარის პროდუქცია.

საქართველოს ნივთობრივ სიმდიდრეს, თუ საზღვარგარეთულ პრაქტიკას დავეყრდნობით, დიდი როლის შესრულება შეუძლია ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდაში. საკმარისია აღინიშნოს, რომ მხოლოდ მინერალური რესურსის მარაგი 90 მლრდ დოლარად არის შეფასებული. ეს იმას ნიშნავს, რომ მხოლოდ ამ რესურსის ხარჯზე საქართველოში წლიურად შეიძლება ვაწარმოოთ 30 მლრდ დოლარზე მეტი პროდუქცია, რაც 6-ჯერ აღემატება ღღევანდელ მაჩვენებელს. თუ მინერალურ რესურსს მივუმატებთ სხვა ნივთიერ სიმდიდრეს (კაპიტალი, ტყე, სასოფლო-სამეურნეო სავარგულები, ...), მაშინ ცხადი გახდება საქართველოს ეკონომიკური პოტენციალის დიდი შესაძლებლობა.

ეკონომიკაში მიწის და კაპიტალის როლის მეორე დამახასიათებელი მაჩვენებელია ნივთობრივი სიმდიდრის წილი (რენტა, სარგებელი, დივიდენდი, მოგება) მთლიან შემოსავალში (ეროვნულ შემოსავალს დაკლებული დაქირავებულ მუშაკთა ხელფასი). ეს წილი 1985 წელს აშშ-ში შეადგენ-

და 26.2%-ს და ოდნავ აღემატებოდა 1970 წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს (25.7%), მაგრამ მნიშვნელოვნად ჩამორჩებოდა 1950 წლის მაჩვენებელს (35.2%).

ნივთობრივი სიმდიდრის როლის მესამე მაჩვენებელია ერთ დაქირავებულ მუშაკზე კაპიტალტევადობის სიდიდე, რომელმაც აშშ-ში 1985 წელს 35.5 ათასი დოლარი შეადგინა, რაც ორჯერ აღემატება 1950 წლის მაჩვენებელს (18.0 ათასი $). ეს სხვაობა ასახავს მნიშვნელოვან ცვლილებებს პროდუქციის მწარმოებელ ტექნოლოგიაში, რაც, თავის მხრივ, აისახა შრომის მწარმოებლურობის ზრდაში.

საქართველოში იურიდიულ პირ საწარმოებში კაპიტალი ერთ დასაქმებულზე საშუალოდ 8600 დოლარია (2002 წ.), მ.შ. გადამამუშავებელ მრეწველობაში – 9000$, ხოლო სოფლის მეურნეობაში – 5000$. ეს განუვითარებელი ქვეყნისათვის არცთუ ისე ცუდი მაჩვენებელია, მაგრამ ძალზე დაბალია ამ კაპიტალის უკუგება. მაგალითად, 2002 წ. საქართველოში ძირითადი კაპიტალის მოცულობამ 4.294 მლნ ლარი შეადგინა. მაგრამ იურიდიულ პირ საწარმოებშიც კი კაპიტალმწარმოებლურობა ძალზე დაბალია (სოფლის მეურნეობაში ყოველ 1000 ლ ძირითად კაპიტალზე წარმოებულ იქნა 243.2 ლარი, მრეწველობაში – 950 ლარი). ასევე დაბალია შრომის მწარმოებლურობა.

12.2. მიწის ბაზრის ფუნქციონირების თავისებურებანი

მიწა ბუნების ობიექტია, რომელიც არ იწარმოება და შეზღუდული რაოდენობით არსებობს. პრაქტიკაში მიწას და კაპიტალს შორის მკვეთრი საზღვრის დადგენა შეუძლებელია. ინვესტიციების წყალობით შესაძლებელია მიწის ნაყოფიერების გადიდება. ამის გამო მიწის გარკვეული ნაწილი წარმოგვიდგება როგორც წარსული ინვესტირების შედეგი, როგორც ფიზიკური კაპიტალი და არა როგორც ბუნების მიერ მოცემული წარმოების ფაქტორი.

საწარმოს ფუნქციონირებას წარმოებრივი სივრცე სჭირდება. იგი აუცილებელია ყველა იმ რესურსის შესაკრებად, რომელიც საჭიროა პროდუქციის საწარმოებლად. ეს სივრცე სხვადასხვა სახის სასოფლო-სამეურნეო სავარგულებისაგან შედგება. მაშინ, როცა ინდუსტრიული სა-

წარმოებრივი სივრცე

წარმოსათვის უმთავრესია შენობა-ნაგებობა და მიგ მოთავსებული მოწყობილობა (ფიზიკური კაპიტალი).

ყველა შემთხვევაში წარმოებითი სივრცის შექმნა ითვალისწინებს საწარმოების მიერ მიწის განსაზღვრული ნაწილის სარგებლობას. ყოველივე ეს იმას ნიშნავს, რომ მიწის ბაზარი ყოველთვის უმნიშვნელოვანესი ბაზარია. ამ ბაზრის ნორმალური ფუნქციონირება იმ შემთხვევაშია შესაძლებელი, როცა წარმოების ამ ფაქტორზე საკუთრების უფლება კანონმდებლობით ფიქსირებულია. მის გარეშე შეუძლებელია მიწის ყიდვა-გაყიდვა. ამასთან, ცალკეული ქვეყნების მიხედვით, მიწის ბაზრის ჩამოყალიბების მექანიზმი განსხვავებულია. ეს ქვეყნებს შორის მიწათსარგებლობისა და მიწათმფლობელობის სისტემის ევოლუციის განსხვავებულობით აიხსნება. ამ მხრივ, არც საქართველოა გამონაკლისი.

12.2.1. მიწის რენტა და მისი ფასი

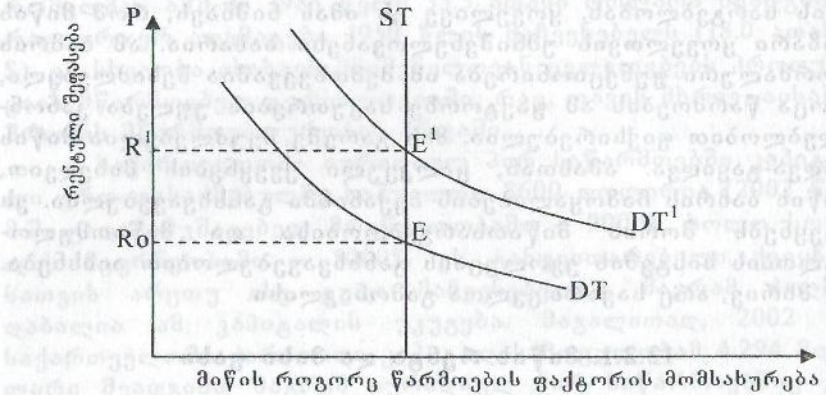
მიწა წარმოების ერთ-ერთი ფაქტორია. შესაბამისად, მის მომსახურებაზე მოთხოვნა, სხვა წარმოების ფაქტორების მსგავსად, **წარმოებულია**. მიწის მიწოდება, მაშასადამე, მიწის მომსახურების ანუ სარგებლობის მიწოდება, სავსებით **არაელასტიკურია**. ეს იმას ნიშნავს, რომ მიწის მიწოდების მრუდი ვერტიკალურია (იხ. ნახ. 12.1) ანუ ეკონომიკაში მიწის მიწოდება ფიქსირებულია (ST). მოთხოვნის მრუდი DT გვიჩვენებს წარმოებულ მოთხოვნას მიწის მომსახურებაზე.

წარმოების ფაქტორების ბაზრის ზოგადი დახასიათების დროს აღვნიშნეთ, რომ მრუდის განლაგება და ფორმა დამოკიდებულია: 1. მიწის სარგებლობის დარგებში არსებულ ტექნოლოგიაზე; 2. დარგში წარმოებული პროდუქციის მოთხოვნის სიდიდეზე.

სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე მოთხოვნის გადიდება, სხვა თანაბარ პირობებში, გამოიწვევს მიწის ზღვრული შემოსავლიანობის ზრდას. იგი გაიანგარიშება როგორც **მიწის ზღვრული პროდუქტისა და გამოშვებული პროდუქციის ნამრავლი**. სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციაზე მოთხოვნის გადიდება, თავის მხრივ, ამაღლებს მოთხოვნას მიწაზე. ეს ცვლილება ნახაზზე აისახება, როგორც მოთხოვნის მრუდის ზევით ასვლა DT-ს მდგომარეობამდე. ამ შემთხვევაში 1 ჰა მიწის საიჯარო განაკვეთი გადიდდება R_0-დან R_1-

მდე, რაც ფიქსირებულ მიწოდებასთან მოთხოვნას გაათანაბრებს.

ნახ. 12.1. მიწის მომსახურების (სარგებლობის) ბაზარი



ერთ გარემოებასაც უნდა მივაქციოთ ყურადღება. მიწაზე მოთხოვნის გადიდება არ იწვევს მიწის მიწოდების გადიდებას (მიწა ფიქსირებული სიდიდეა), თუ მხედველობაში არ მივიღებთ ადრე გამოუყენებელი მიწების ჩართვას წარმოებაში. სამაგიეროდ, იზრდება მიწის ნაკვეთების ფასი. ეს იმით აიხსნება, რომ, მართალია, მიწის ბაზარზე მთლიანი მიწოდება არაელასტიკურია, მაგრამ მოთხოვნისათვის (ცალკეული საწარმო თუ ფიზიკური პირი) ეს შეუმჩნეველია. მიწოდების თვალსაზრისით, მიწა სავსებით ელასტიკურია ფასის მიხედვით. ყოველთვის შეიძლება სასურველი ნაკვეთის შეძენა, თუ მის მფლობელს მაღალ ფასს შევთავაზებთ. ამ შემთხვევაში მოხდება მხოლოდ მიწის ნაკვეთის მესაკუთრის შეცვლა, მაგრამ არ შეიცვლება საკუთრებაში არსებული მიწის ფართობის რაოდენობა.

სწორედ ამის გამო, ეკონომიკურ მეცნიერებაში მიწის მფლობელთა შემოსავალი გამოიყოფა მისი გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლისგან. მიწის მფლობელთა ამ შემოსავალს ეწოდება **რენტა**[1], რომელიც ფიზიკურად არ იზრდება. ასეთ შემოსავალს, მიწის მესაკუთრეების გარდა, ღებულობენ უნიკალური უნარის მქონე პირებიც (მომღერლები, სპორტსმენები, მეცნიერები, ...). ამრიგად, **წარმოების ფაქტორს მოაქვს რენტა, თუ იგი იმაზე მეტად ნაზღაურდება, ვიდრე ეს აუცილებელია ამ ფაქტორის მომსახურების მიწოდების უზრუნველსაყოფად.** მაგალითად, მაღალი კლასის ფეხბურთელი რენტას ღებულობს მისი თამაშის უნარის წყალობით. ფეხბურთელი, რომლის წლიური შემოსავალი 1 მლნ ლარს აღემატება, მშვენივრად ითამაშებდა 12 ათას ლარად, თუ ეს იქნებოდა ჩვეულებრივი (საშუალო) ფასი. სხვაობა 1 მლნ ლარსა და 12 ათას ლარს შორის წარმოგვიდგება როგორც რენტა, რომელსაც ფეხბურთელი ღებულობს მისი ღონის მოთამაშის იშვიათობის გამო.

ფეხბურთელის მომსახურების მოთხოვნა არის წარმოებული მოთხოვნა. მისი საფუძველია ფეხბურთელის მიერ საფეხბურთო კლუბისათვის შეტანილი შემოსავალი. ფეხბურთელის ანაზღაურება მაღალია იმის გამო, რომ გუნდში მაღალი კლასის ფეხბურთელების თამაში კლუბს შესაძლებლობას აძლევს დიდი რაოდენობის, თანაც მაღალი ფასის ბილეთები გაყიდოს და გაზარდოს მთლიანი შემოსავალი.

ანალოგიურია კვების პროდუქციაზე მოთხოვნის გადიდების პარალელურად პროდუქტებზე ფასების ზრდა. შესაბამისად, აღგილი ექნება საიჯარო საფასურის გადიდებას. ამ შემთხვევაში პროდუქციაზე ფასის გადიდება იწვევს საიჯარო ქირის გადიდებას და არა პირიქით.

ხშირად მიწა იყიდება სპეკულაციის მიზნით, ანუ მომავალში მისი უფრო მაღალ ფასში გაყიდვის იმედით. ასეთი პოტენციალური მყიდველი, თავის მხრივ, იმედოვნებს, რომ მოიჯარეები უფრო მეტ საიჯარო ქირას გადაიხდიან ამ მიწის სარგებლობის უფლებაზე. საბოლოო ანგარიშში მიწის ფასის მთავარი განმსაზღვრელი ფაქტორია იმ ადამიანთა რაოდენობა, რომლებიც მზად არიან მიწის სარგებლობის უფლებაზე გადაიხადონ მომავალში. **მიწის ფასი განისაზღვრება იჯარის ქირით, რომლის მიღებას მიწათმფლობელები ვარაუდობენ.**

[1] რენტა (ფრანგ. rent) – ფიქსირებული შემოსავალი

12.3. ბუნებრივი რესურსის ბაზარი

ბუნება, ფართო გაგებით, მთელი სამყაროა. იგი წარმოგვიდგება როგორც აბიოგენური, ბიოგენური და სოციოგენური მოვლენების ერთიანობა. ამ გაგებით, ბუნება ყველაფერია: რაც არსებობს, რაც დედამიწაზე ან მის მიღმაა. საზოგადოებაც ბუნების ნაწილია, რომელსაც არსებობისა და განვითარების თავისი კანონები აქვს.

ბუნება, ვიწრო გაგებით, შემოიფარგლება დედამიწით, რომელიც სიდიდით მეხუთე პლანეტაა მზის სისტემაში, მისგან დაშორებით კი მესამე პლანეტა. დედამიწის თავისებურებაა მასზე სიცოცხლის არსებობა და განვითარება, რომელიც 2-3 მლნ წლის წინათ ადამიანის წარმოშობით დაგვირგვინდა. დედამიწის ზედაპირის უმეტესი ნაწილი უკავია მსოფლიო ოკეანეს (361.1 მლნ კვ. კმ ანუ 70.7%). მისი ხმელეთი (149.1 1 მლნ კვ. კმ) დანაწილებულია ექვს კონტინენტად და მრავალ კუნძულად. ხმელეთის მნიშვნელოვანი ნაწილი ფაქტობრივად გამოუყენებელია. ასეთს მიეკუთვნება უდაბნოები და მყინვარები.

ბუნების უმნიშვნელოვანესი ელემენტია **ბუნებრივი რესურსი**, რომელიც წარმოების განვითარების მოცემულ ეტაპზე საზოგადოების მატერიალური მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად გამოიყენება. ბუნებრივი რესურსი მოიცავს წიაღისეულ, კლიმატურ, წყლის, ნიადაგის, მცენარეულ და ფაუნის რესურსებს. ამჟამად მათ მიემატა ატომური და პლანეტურ-კოსმოსური რესურსი. წარმოების განვითარების კვალობაზე მიმდინარეობდა ბუნებრივი რესურსის ცალკეული ელემენტების განუხრელი ზრდა და მისი სტრუქტურული ცვლილება. შესაბამისად იცვლებოდა ბუნებრივი რესურსის ცალკეული ელემენტის საზოგადოებრივი სარგებლიანობაც.

ბუნებრივი რესურსი

ადამიანი და მოგვიანებით ჩამოყალიბებული ერი, თავისი ეკონომიკური საქმიანობით ზემოქმედებს ბუნებრივ გარემოზე. ეს აისახება რელიეფზე, ჰიდროგრაფიულ ქსელზე, მიკროკლიმატურ პირობებზე, მცენარეულ და ცხოველთა სამყაროზე. ეს ზემოქმედება შეიძლება იყოს უშუალო ან შემოვლითი, დადებითი ან უარყოფითი. მაგალითად, ტყის გაჩეხვა უშუალო და უარყოფითი გავლენაა, ჭაობის დაშრობა

კი უშუალო და დადებითი. სამაგიეროდ, ტყის გაჩეხვით გამოწვეული ნიადაგის ჩამორეცხვა არის შემოვლითი და უარყოფითი შედეგი, ხოლო ტყის გაშენებით მეწყერებისა და ღვარცოფების შესუსტება – შემოვლითი და დადებითი.

ერმა ბუნებრივი რესურსი შეიძლება გამოიყენოს **რაციონალურად** ან არარაციონალურად. ბუნების რაციონალურად გამოყენება გულისხმობს ბუნებრივი რესურსის გონივრულ ხარჯვასა და ბუნების დაცვას. ჯერჯერობით კი, ადამიანის, ერის, კაცობრიობის ზემოქმედება ბუნებაზე უარყოფითია. ბუნების განადგურება განსაკუთრებით გაძლიერდა ბოლო 100 წლის განმავლობაში. ეს აიხსნება ბუნებრივი რესურსის გაძლიერებული ხარჯვით და მსოფლიო მოსახლეობის ზრდით. ასევე, ტექნოლოგიურმა პროგრესმა განაპირობა ბუნებრივი რესურსის ინტენსიური მოხმარება.

12.4. საქართველოს ბუნებრივი რესურსი

სახელმწიფოებრივად ჩამოყალიბებული ყოველი ერის წინაშე ყოველთვის დგას სამი პრობლემა: 1. რა ვაწარმოოთ? 2. როგორ ვაწარმოოთ? 3. ვისთვის ვაწარმოოთ? პირველი პრობლემის (რა?) ეფექტიანი გადაჭრა დაკავშირებულია ერის განკარგულებაში არსებული რესურსების რაოდენობასა და ხარისხზე. ყოველი ერი განლაგებულია განსაზღვრულ ტერიტორიაზე, რომელიც ისტორიულად ერთხელ და სამუდამოდ მოცემული არაა. ჩვენს საგანს არ წარმოადგენს ცალკეული ერის და, მათ შორის, ქართველი ერის ტერიტორიის შესწავლა ისტორიულ ჭრილში. ჩვენ მხოლოდ იმას ვაფიქსირებთ, რომ ახლანდელი დამოუკიდებელი საქართველოს ტერიტორია 69.5 ათასი კვ. კმ-ა, ხოლო მისი მოსახლეობა შეადგენს 4.4 მლნ კაცს (2003 წლის აღწერით). ამ შემოფარგლულ ტერიტორიაზე არსებობს წარმოებისათვის აუცილებელი შეზღუდული რაოდენობის ბუნებრივი რესურსები (წიაღისეული, წყლის, ნიადაგის, მცენარეული, ფაუნისტური, კლიმატური, ...). ტერიტორიული შეზღუდულობა და განსხვავებული ბუნებრივი რესურსები კი იმაზე მიუთითებს, რომ თითოეული ერის საწყისი სტარტი წარმოების დასაწყებად მკვეთრად განსხვავებულია. რაც უფრო მდიდარია მოცემული ქვეყანა წარმოების ძირითადი ფაქტორებით (მიწა, შრომა, კაპიტალი), მით უფრო მაღალია მისი ეკონომიკური პოტენციალი. ამ ასპექტში

საქართველო შეიძლება მივიჩნიოთ საკმაოდ მაღალი ეკონომიკური პოტენციალის ქვეყნად. ეს განსაკუთრებით ეხება მის ბუნებრივ რესურსებს. საკმარისია ითქვას, რომ საქართველოს ტერიტორიაზე წარმოდგენილია დედამიწის ზედაპირზე არსებული ჰავის თითქმის ყველა სახეობა. ეს ძირითადად აიხსნება ორი გარემოებით: პირველია საქართველოს გეოგრაფიული მდებარეობა; მეორე – საქართველოს რელიეფის განსაკუთრებულობა.

საქართველოს ბუნებრივ რესურსებში და მის გეოპოლიტიკურ მდგომარეობაში განსაკუთრებული ადგილი უკავია **შავ ზღვას**, რომელიც ქმნის მსოფლიოსთან, განსაკუთრებით კი ევროპის ქვეყნებთან, საქართველოს ეკონომიკური კავშირების გაფართოების შესაძლებლობას. შავი ზღვა საქართველოს აქცევს მნიშვნელოვან სატრანზიტო ქვეყნად, მისგან გამომდინარე ეკონომიკური და პოლიტიკური ინტერესების გათვალისწინებით. საქართველოს ზღვისპირეთს აგრეთვე აქვს რეკრეაციული დანიშნულება და იგი ქმნის საქართველოს სანაპირო ზოლში საერთაშორისო კრუიზის ტიპის ტურიზმის განვითარების შესაძლებლობას, რომელიც იქნება ქვეყნის სავალუტო შემოსავლის მნიშვნელოვანი წყარო.

საქართველოს ბუნებრივ რესურსებს შორის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია **მინერალური რესურსები**, რომლის მრაგი, ნედლეულის ძირითადი ტიპების მიხედვით, შეფასებულია 90 მლრდ ამერიკულ დოლარად. ყველაზე მაღალი გეოეკონომიკური შეფასებით გამოირჩევა **საწვავი** და **ენერგორესურსები** (30.3 მლრდ $) და მინერალური და თერმული მიწისქვეშა წყლები (19.8 მლრდ $). საქართველოს აქვს საკმარისი მრავალი სახეობის ენერგორესურსები, მაგრამ ათეული წლის განმავლობაში არ გააჩნდა ენერგეტიკის განვითარების ეროვნული პოლიტიკა და არც მისი დამუშავების გამოცდილება. ეს მდგომარეობა აისახა სერიოზულ ენერგეტიკულ კრიზისში. ეს მაშინ, როცა საქართველოს ნახშირის პროგნოზული მარაგი აღემატება 700 მლნ ტონას, ხოლო ჰიდროენერგეტიკული რესურსების სრული პოტენციალი 159.4 მლრდ კილოვატ საათია. საქართველოს ენერგორესურსების ამ ორ სახეობას თავისუფლად შეუძლია აანაზღაუროს ნავთობისა და ბუნებრივი აირის უკმარისობა. საჭიროა მხოლოდ განსაკუთრებული ყურადღება მიექცეს ნახშირის მრეწველობის აღდგენას და მისი კომპლექსურად

გამოყენების სახელმწიფო პროგრამის დამუშავებას. პარალელურად უნდა დამუშავდეს ჰიდროენერგეტიკული რესურსებისა და სხვა სახეობის ენერგორესურსების (მზის, ქარის, ბიომასის, გეოთერმული, ...) ენერგიის ეფექტიანი ათვისების პროგრამა.

საქართველოს მინერალურ სიმდიდრეთა შორის მნიშვნელოვანია **მინერალური და თერმული** მიწისქვეშა წყლები. დღეისათვის აღრიცხულია 2300-მდე მინერალური წყარო, რომელთა მთლიანი წლიური დებეტი 130 მილიონი ლიტრია, მაგრამ მათი გამოყენების მაჩვენებელი ჯერჯერობით ძალიან დაბალია. საქართველო აგრეთვე მდიდარია თერმული წყლებით, რომლებიც, გარდა სასოფლო-სამეურნეო დანიშნულებისა, პერსპექტიულია ენერგეტიკული თვალსაზრისითაც. მათ რესურსებზე საგრძნობლად დამოკიდებულია მრეწველობისა და სოფლის მეურნეობის განვითარება, აგრეთვე მოსახლეობის წყალმომარაგება.

მტკნარი მიწისქვეშა წყლების ჯამობრივი დებეტი საკმაოდ მაღალია (560 მ^3/წმ) და შეადგენს საქართველოს ტერიტორიაზე მოსული ნალექების 20%-ს. 2000 წელს საქართველოში მტკნარი წყლის გამოყენებამ შეადგინა 778.7 მლნ კუბური მეტრი (1990 წელს – 3618 მლნ კუბური მეტრი). მინერალური წყლები დიდი მრავალფეროვნებით გამოირჩევა, მათ შორის აღსანიშნავია ნავთობიანი რაიონების მინერალურ წყლებში ზოგიერთი იშვიათი ელემენტის არსებობა.

მინერალური და თერმული მიწისქვეშა წყლების რაციონალური გამოყენება საქართველოს სავალუტო შემოსავლის საიმედო წყარო უნდა გახდეს.

ამრიგად, საქართველო ბუნებრივი რესურსებით საკმაოდ მდიდარი ქვეყანაა. ამ რესურსის მნიშვნელოვანი ნაწილი დიდი ხანია გამოიყენება, მაგრამ დღესაც ბუნებრივი რესურსის გაყიდვა შემოსავლის უმნიშვნელოვანესი წყაროა. ამიტომ გასაგებია ის დაინტერესება, რომელიც დაკავშირებულია ბუნებრივი რესურსის ბაზრის მუშაობასთან, კერძოდ, თუ რა კანონზომიერებანი მოქმედებს ამ ბაზარზე და როგორი უნდა იყოს ჩვენი პოლიტიკა ამ რესურსის გამოყენების სფეროში.

12.5. ბუნებრივი რესურსის სახეები

ეკონომიკურ მეცნიერებაში ბუნებრივი რესურსის ორი სახე გამოიყოფა: განახლებადი რესურსი და განუახლებადი რესურსი. **განახლებადი** რესურსის კლასიკური მაგალითია მცენარეული საფარი. მაგრამ ისეთი რესურსის კვლავწარმოება, როგორიცაა მცენარეული საფარი (ტყე, ბალახი, ...), სუფთა წყალი, თევზი, ცხოველები და სხვა მისი მსგავსის აბსოლუტიზაცია არ შეიძლება. საქმე ის არის, რომ რესურსების განახლებადობის ბუნების უნარი არაა უსაზღვრო. თუ ბუნებრივი კვლავწარმოება ჩამორჩება რესურსების მოხმარებას, მაშინ ბუნების აღდგენითი უნარი არასაკმარისი აღმოჩნდება მისი მოხმარების საკომპენსაციოდ.

უფრო გონივრულად უნდა მივუდგეთ **განუახლებადი** რესურსის გამოყენებას. **ეს ის ბუნებრივი რესურსია, რომლის მიწოდება აბსოლუტურად ფიქსირებულია და რომელიც მისი მოხმარების შემთხვევაში არ შეიძლება აღდგენილ იქნას თვალმისაწვდომ პერსპექტივაში.** ეს ეხება პრაქტიკულად მინერალური ნედლეულის ყველა სახეს: ნავთობი, აირი, ნახშირი, ლითონის მადნები, მარილის მარაგი და ა.შ ერთადერთი, რაც აქ შეიძლება მოვძებნოთ, ეს წარმოებაში მოგიერთი მინერალური რესურსის განმეორებითი გამოყენებაა. შესაბამისად, განუახლებადი ბუნებრივი რესურსი იყოფა ორ ჯგუფად: დაუბრუნებელ და დაბრუნებად ჯგუფებად.

ბუნებრივი რესურსის იმ ნაწილს, რომელიც ისპობა მოხმარების პროცესში და ამის გამო არ შეიძლება აღდგენილ იქნას შემდგომი გამოყენებისათვის, ეწოდება დაუბრუნებელი რესურსი. ასეთი რესურსია, მაგალითად, საწვავი, რომელიც ენერგიის გამოყოფისას იწვება. იმავე კატეგორიას შეიძლება მივაკუთვნოთ ფოსფორი და კალიუმის შემცველი მადანი, რომლებიც გამოიყენებიან მინერალური სასუქების დასამზადებლად.

ბუნებრივი რესურსის იმ ნაწილს, რომელიც მისი გამოყენების შემდეგ, განსაზღვრული დანახარჯით შეიძლება აღდგენილ იქნას შემდგომი გამოყენებისათვის, ეწოდება დაბრუნებადი რესურსი. ასეთ კატეგორიას მიეკუთვნება ლითონები (ვერცხლი, რკინა, ოქრო, სპილენძი,

...), ქაღალდი და მუყაო (მაკულატურა), რეზინი, პლასტმასი და სხვ. სპეციალური ტექნოლოგიის საშუალებით შესაძლებელია მათი აღდგენა და გამოყენება ახალი საქონლის დასამზადებლად.

დაბრუნებადი რესურსის უტილიზაცია ორი ამოცანის გადაჭრას უბრუნველყოფს. 1. **რესურსის ღირებულების შემცირება.** მაგალითად, მაკულატურისაგან ქაღალდისა და მუყაოს დამზადება გაცილებით ნაკლებ დანახარჯს მოითხოვს, ვიდრე მისი მიღება ხის მერქნიდან. იგივე ითქმის ჯართის გამოყენებაზეც.

საქართველოს სათბობ-ენერგეტიკული რესურსის გადიდებაში მნიშვნელოვანია კომუნალური ნარჩენის გამოყენების წვლილი. საკმარისია აღინიშნოს, რომ მხოლოდ თბილისის ნაგავსაყრელებზე ყოველწლიურად იურება დაახლოებით 0.5 მლნ ტონა საყოფაცხოვრებო ნარჩენი. სპეციალისტების გაანგარიშებით ამ ნარჩენის გადამუშავების შედეგად შეიძლება მოვიღოთ დაახლოებით 100 ათასი ტონა პირობითი სათბობი. ასევე 1 კგ ცხოველური ნაკელის გადამუშავებით შესაძლებელია 0.3 კუბ. მ ბიოაირის მიღება. ამ მხრივ, მსოფლიო პრაქტიკაში დიდი გამოცდილება დაგროვდა. მაგალითად, ინდოეთში მოქმედებს დაახლოებით 2 მლნ მცირემწარმოებლური ბიოდანადგარი, საფრანგეთში კი ასეთი დანადგარებიდან მიღებული ბიოაირი ჩართულია ბუნებრივი აირის განაწილების ქსელში (მერქანი და მისი გადამუშავების ნარჩენი, სოფლის მეურნეობის მოსავლის ნარჩენი, აგროწარმოების ნარჩენი, მეცხოველეობისა და მეფრინველეობის წარმოების ნარჩენი, კომუნალური ნარჩენი). მეტად მნიშვნელოვანია ბიომასიდან ეკოლოგიურად სუფთა სასუქისა და ეთილის, აგრეთვე მეთილის სპირტის წარმოება. ამ მხრივ აღსანიშნავია ბრაზილიის გამოცდილება. სპეციალისტების აზრით, საქართველოში შესაძლებელია მოსავლის ბიომასის გადამუშავებით ყოველწლიურად 200 ათასი კუბ. მ სპირტის წარმოება.

ამრიგად, დაბრუნებადი რესურსის გამოყენება ამცირებს დანაკარგს პროდუქტის დამზადებაზე, აიაფებს გამოშვებულ პროდუქციას, ზრდის მეწარმის მოგებას და ადიდებს სახელმწიფო ბიუჯეტში გადარიცხულ საგადასახადო შემოსავალს. ამ გაგებით, დაბრუნებადი რესურსის გამოყენებით დაინტერესებულია არა მხოლოდ ცალკეული ადამიანები (მეწარ-

მეები, მომხმარებლები), არამედ მთლიანი საზოგადოება; **2. გარემოს გაჭუჭყიანების ალილება**. ლითონის, ქაღალდის თუ პლასტმასის ნარჩენი იწვევს გარემოს დანაგვიანებას. ამ ნარჩენის ხელმეორედ გამოყენება კი მნიშვნელოვნად ასუფთავებს ტერიტორიას, ამცირებს ნაგავსაყრელი ტერიტორიის სიდიდეს და ამით, აგრეთვე, ხელს უწყობს მიწის გონივრული გამოყენების ზრდას.

ბუნებრივი რესურსის ბაზრის აღნიშნული თავისებურებები პირდაპირ გემოქმედებს როგორც ბუნებრივი რესურსის მოთხოვნისა და მიწოდების, ასევე ბუნებრივი რესურსის საბაზრო ფასის ჩამოყალიბებაზე. ამ პრობლემებში კარგად გასარკვევად, უწინარეს ყოვლისა, ყურადღება უნდა მივაქციოთ ორ სხვადასხვა კატეგორიას: პირველია **რესურსის მარაგი, რომელშიც იგულისხმება ბუნებაში არსებული რესურსის მოცულობა.** რესურსის მარაგი ობიექტური მოვლენაა და არაა დამოკიდებული ადამიანთა საქმიანობაზე. მაგალითად, თუ საქართველოს მიწაში არ დევს პლატინის მადანი, მილიარდობით ლარი რომ დაიხარჯოს მის ძიებაზე, შედეგი მაინც ნულოვანი იქნება.

რესურსის მარაგი

სულ სხვა მდგომარეობასთან გვაქვს საქმე, როცა ვიხილავთ რესურსის ნაკადს ანუ **რესურსის იმ მოცულობას, რომელიც ეკონომიკურ საქმიანობაში ჩართულია დროის გარკვეულ პერიოდში, ვთქვათ, ერთი წლის განმავლობაში.** იგი შეიძლება მერყეობდეს ნულიდან (როცა მარაგი არ გამოიყენება ან ამოიწურა) მაქსიმალურად შესაძლებელ მოცულობამდე (არსებული ტექნოლოგიის პირობებში). მაგალითად, ჭიათურის მანგანუმის მადნის მარაგი დაახლოებით 200 მლნ ტონაა. იგივე შეიძლება ითქვას ჰიდროენერგეტიკულ რესურსზე, რომლის წლიური პოტენციალი 159.4 მლრდ კვტ სთ-ია, მაშინ, როცა ამ რესურსის ნაკადი ძალზე მცირეა (2001 წელს – 6806.7 მლნ კვტ სთ) და საქართველო იძულებულია სხვა ქვეყნებიდან (რუსეთი, სომხეთი, ...) შემოიტანოს ეს ძვირადღირებული რესურსი.

რესურსის ნაკადი

ბუნებრივი რესურსის ბაზარზე მოთხოვნა და მიწოდება რესურსის მარაგის მიმართაც განიხილება. ბუნებრივი რესურსის მარაგის მიწოდება შემდეგ ფაქტორებზეა დამოკიდებული: 1. საქართველოში ამ რესურსის არსებობა; 2. წარსულში ბუნებრივი რესურსის სარგებლობის ხარისხი; 3. გეოლოგიური დაზვერვითი სამუშაოების შედეგიანობა. ასევე, მოთხოვნა ბუნებრივი რესურსის მარაგზე დამოკიდებულია სხვადასხვა ფაქტორის მხედველობაში მიღებით. აქ მთავარი ფაქტორია ის სარგებლიანობა, რომელსაც შეძენილი რესურსი მოუტანს მის მყიდველს. მაგალითად, შეძლებულმა მყიდველმა შეიძლება შეიძინოს, ვთქვათ, 100 ჰა ტყიანი მიწის ნაკვეთი. რა სარგებლობის მოტანა შეუძლია ამ ნაკვეთს? აქ მრავალი პასუხი არსებობს. მაგალითად, მან შეიძლება მიწა შეიძინა როგორც უძრავი ქონება, რომელსაც მომავალში შეუძლია მოიტანოს მნიშვნელოვანი შემოსავალი; არც ისაა გამორიცხული, რომ შეძენილი ტყის ნაკვეთი მან გამოიყენოს სანადიროდ და ამ მიზნით ამ ნაკვეთზე შექმნას მინი-ნაკრძალი; შეიძლება ტყის შეძენის მიზანი იყო მერქნის გაყიდვა და ა.შ.

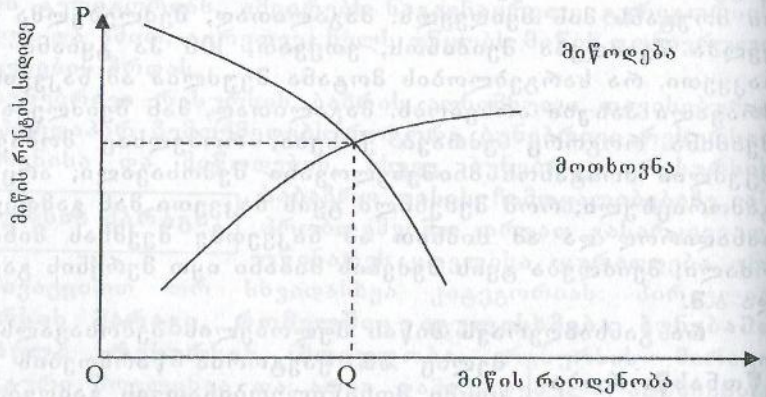
რა განსაზღვრავს მიწის მფლობელის შემოსავალს, რომელიც ამ ფაქტორის წარმოების პროცესში მონაწილეობისათვის გაიღება? კაპიტალის როგორც წარმოების ფაქტორის შემთხვევაში, აქაც უნდა განვასხვავოთ ორი ფასი – ყიდვის ფასი და გაქირავების ფასი. მიწის **ყიდვის ფასი** ყალიბდება ამ ფაქტორის ფლობის ბაზაზე, **გაქირავების ფასი** კი წარმოიშობა მიწის განუსაზღვრელი დროით გამოყენების სანაცვლოდ. ამ განმარტების შემდეგ შეგვიძლია მიწის ბაზრისათვის გამოვიყენოთ ფაქტორზე მოთხოვნის თეორია, რომელიც ჩამოვაყალიბეთ შრომისა და კაპიტალის ბაზრებისათვის.

წონასწორობა მიწის ბაზარზე

ნახ. 12.2-ზე ნაჩვენებია, რომ მიწის გაქირავების ფასი მოთხოვნით და მიწოდებით განისაზღვრება. უფრო მეტიც, მოთხოვნა მიწაზე ისევე განისაზღვრება, როგორც მოთხოვნა შრომასა და კაპიტალზე. მწარმოებელი მანამ ზრდის დაქირავებული მიწის რაოდენობას, სანამ მიწის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება ამ ფაქტორის ფასს არ გაუტოლდება. ამრიგად, მიწის როგორც წარმოების ფაქტორის მოთხოვნის მრუდი მიწის ზღვრულ სარგებლიანობას ასახავს. ახლა კი განვიხილოთ მიწის გასაყიდი ფასი. მიწის მყიდველები მზად არიან მეტი მიწა იყიდონ, თუ მისი გაქირავებით მიღებული შემოსავალი მნიშვნელოვანია. გაქირავების **წონასწორული** შემოსავალი მიწის პროდუქტის ღირებულების ტოლია. აქედან გამომდინარეობს, რომ მიწის ყიდვის წონასწორული ფასი

დამოკიდებულია როგორც მიწის ზღვრული პროდუქტის მიმდინარე ღირებულებაზე, ასევე მომავალში მოსალოდნელ ღირებულებაზე.

ნახ. 12.2. მიწის ბაზარი



ახლა უკვე შეგვიძლია ასეთი კითხვის დასმა – რა განსაზღვრავს მიწის მფლობელის შემოსავალს? **ნეოკლასიკური** თეორიის მიხედვით წარმოების თითოეული ფაქტორის გამოყენებისათვის გადახდილი ფასი დამოკიდებულია ამ ფაქტორის მიწოდებასა და მოთხოვნაზე. მიწის მიწოდება, როგორც აღინიშნა, ფიქსირებული სიდიდეა. იგი ფიზიკური კაპიტალისაგან იმით განსხვავდება, რომ არ იწარმოება, ანუ მიწის ფონდის გაღიდება შეუძლებელია. ამ გაგებით, მიწის მიწოდება სავსებით არაელასტიკურია. მიწაზე მოთხოვნა კი დამოკიდებულია ამ ფაქტორის ზღვრულ მწარმოებლურობაზე. წონასწორობაში მიწათმფლობელის შემოსავალი ანაზღაურდება მიწის როგორც წარმოების ფაქტორის ზღვრული წილით საქონლისა და მომსახურების წარმოებაში.

წარმოების ფაქტორები (შრომა, კაპიტალი, მიწა) ერთობლივად გამოიყენება. შეუძლებელია წარმოების პროცესის დაწყება რომელიმე ფაქტორის გამოკლებით. მაგრამ ერთი რომელიმე ფაქტორის ზღვრული პროდუქტის სიდიდე დამოკიდებულია სხვა ფაქტორების რაოდენობასა და მწარმოებლურობაზე. ამიტომ რომელიმე ფაქტორის მიწოდების ცვლილება აუცილებლად აისახება სხვა ფაქტორების უკუ-

გებაზე. მოგების მაქსიმიზაციისაკენ დაუოკებელი სწრაფვა მწარმოებლისგან მოითხოვს წარმოების პროცესში ჩართული ფაქტორების ოპტიმალური თანაფარდობის მიღწევას.

თავი 13. გადასახადები და სახელმწიფო დანახარჯი

2005 წელი პირველი პერიოდი იყო საქართველოს თანამედროვე ისტორიაში, როცა ქვეყანამ ახალი საგადასახადო კოდექსით დაიწყო მუშაობა. კოდექსმა გააუქმა ზოგიერთი მცირეშემოსავლიანი გადასახადი, რამაც გადასახადების რაოდენობა 21-დან 8-მდე შეამცირა. დამატებულ ღირებულებაზე გადასახადის (დღგ) განაკვეთი 20%-დან 18%-მდე შემცირდა, სოციალური გადასახადის განაკვეთი კი 33%-დან 20%-მდე. შემოღებულ იქნა ერთიანი 12%-იანი სამემოსავლო გადასახადის განაკვეთი, რომელმაც შეცვალა აღრინდელი პროგრესიული (12-20%) გადასახადის განაკვეთები. ამ უკანასკნელის შემცირებით გამოწვეული ბიუჯეტური შემოსავლის დანაკლისი უნდა შეივსოს აქციზის განაკვეთის ზრდით, საგადასახადო ბაზის გაფართოებით და ადმინისტრირების ხარისხის ამაღლებით.

გადასახადების აკრეფის კუთხით 2004 წლის მაჩვენებელი საუკეთესო იყო. საგადასახადო შემოსავალმა მთლიანი შიდა პროდუქტის (მშპ) 18% შეადგინა, რაც ოთხი პუნქტით აღემატება წინა წლის ანალოგიურ მაჩვენებელს. იქნება თუ არა ეს მიღწევა შენარჩუნებული მომდევნო პერიოდში? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა მრავალ ფაქტორზეა დამოკიდებული.

13.1. გადასახადების არსი

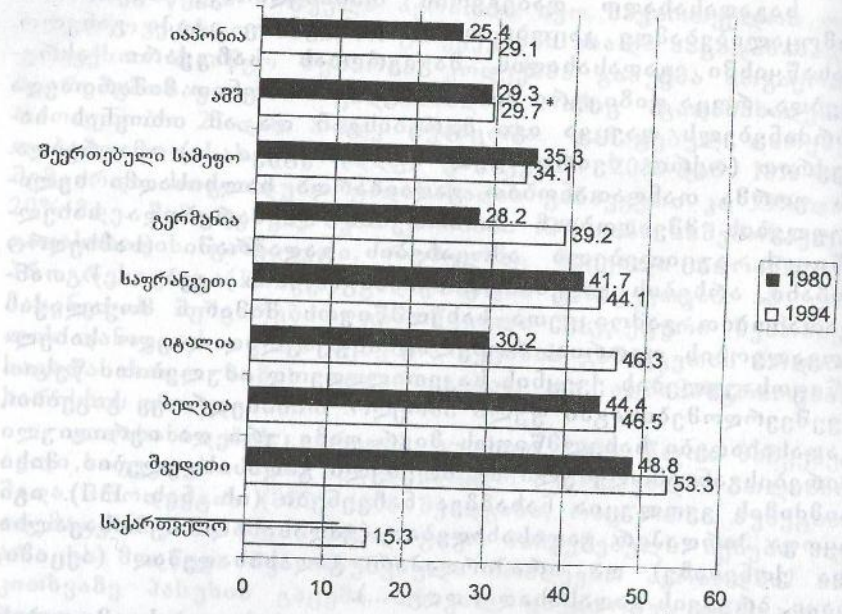
საგადასახადო დაბეგვრა ერთ-ერთი უძველესი ეკონომიკური მექანიზმია, რომელიც სახელმწიფოსთან ერთად წარმოიშვა. გადასახადების გარეშე შეუძლებელია სახელმწიფოს ფუნქციონირება, თუმცა, ზოგიერთ შემთხვევაში ეს შესაძლებელია საკუთარი ჯარისა და ეროვნული ვალუტის გარეშე.

„საგადასახადო დაბეგვრის“ განსაზღვრაში გამოიყოფა ორი საყურადღებო მომენტი: 1. გადასახადის ამოღება შეიძლება სხვადასხვა საშუალებებით (ნატურალური, ფულადი, ...) განხორციელდეს, მათი შერჩევა თითოეული სახელმწიფოს დამოუკიდებელი საქმეა; 2. გადასახადების სიდიდე დამოკიდებულია თითოეული სახელმწიფოს წინაშე მდგარი ამოცანების გადაჭრაზე. რაც უფრო სერიოზულია ეს ამოცანები (ქვეყნის თავდაცვა, საგარეო ვალის გადახდა, შრომის ანაზღაურების გადიდება, ...) მით უფრო მეტი სახსრები სჭირდება სახელმწიფოს მათ გადასაჭრელად და მით უფრო მძიმეა საზოგადოებისათვის გადასახადების ტვირთი.

საგადასახადო დაბეგვრის თანამედროვე მექანიზმის ჩამოყალიბებამდე კაცობრიობამ რამდენიმე ეტაპი განვლო. დასაწყისში გადასახადის მაგივრობას **საჩუქარი** ასრულებდა, როცა ფიზიკური პირი ან ტომი თხოვნით მიმართავდა მბრძანებელს დაეცვა იგი მტრებისგან და ამ თხოვნას საჩუქრით (ოქრო, ძვირფასეულობა, პირუტყვი, ...) ამაგრებდა. ეს ფორმა თანდათანობით გადაიზარდა ხალხისადმი ხელისუფლების მშვიდობიან მიმართვაში დახმარებოდა სახელმწიფოს აუცილებელი ამოცანების გადაჭრაში (სამხედრო მიზანი, არხების გაყვანა, ციხესიმაგრეების აგება, ...). თანდათანობით გამოიკვეთა სახელმწიფოს მიმართ მოქალაქის მოვალეობის თეორია, რომელიც საფუძვლად დაედო სახელმწიფოს უფლებას ქვეყნის საკეთილდღეოდ იძულებითი წესით ქვეშევრდომებისაგან ფული ამოეღო. თანამედროვე გაგებით, გადასახადები სახელმწიფოს მიერ ფიზიკური და იურიდიული პირებისგან ამოღებული აუცილებელი გადასახდელებია, მისი სიმძიმის ევოლუცია ნახაზზეა ნაჩვენები (იხ. ნახ. 13.1). იგი იყოფა პირდაპირ გადასახადებად (გადასახადი შემოსავალსა და ქონებაზე) და არაპირდაპირ გადასახადებად (აქციზი, ბაჟი, ბრუნვის გადასახადი, დღგ, ...).

კაცობრიობა ღიდხანს ეძებდა გადასახადების ამოღების ეფექტურ საშუალებებს, რომელიც ერთდროულად უზრუნველყოფდა გადამხდელთა ინტერესების დაცვას და სახელმწიფოს როგორც ეკონომიკური, ასევე პოლიტიკური ძლიერების განმტკიცებას.

ნახ. 13.1 სავალდებულო გადასახადების სიმძიმის ევოლუცია %-ში მშპ-ის მიმართ



*1993
Statistiques de recettes publiques des pays members de l'OCDE 1965-1994, OCDE, édition 1995.

13.2. გადასახადების როლის ევოლუცია

ჰამურაბის (1792-1750 წწ ჩვენს წელთაღრიცხვამდე) კანონები განსაკუთრებულ ყურადღებას უთმობდა საგადასახადო დისციპლინის დაცვას. დადგენილი იყო გადასახადის განაკვეთი და გადასახადის ვადები; აღსანიშნავია დარიოს I-ის (522-486 წწ ჩვენს წელთაღრიცხვამდე) მიერ სპარსეთის იმპერიაში შექმნილი საგადასახადო სისტემა. მან ქვეშევრდომებისგან მიღებული საჩუქრების სანაცვლოდ შემოიღო ფულადი და ნატურალური გადასახადი, რომელიც დაწესებული ნორმების მიხედვით დადგენილ ვადებში უნდა გადახ-

დილიყო და შექმნა ამ გადასახადების ამოღების სპეციალური სამსახური. დარიოსმა მოჭრა ოქროს მონეტები („დარიკები"), თითოეული მონეტის წონა რვა გრამი იყო. აღსანიშნავია ის, რომ იბერიის პირველმა მეფემ ფარნავაზმა, როგორც ეს „ქართლის ცხოვრებაშია" აღნიშნული, ახალი სახელმწიფოს ტერიტორიული დაყოფა და გადასახადების სახელმწიფო ხელში თავმოყრა დარიოსის სქემის გამოყენებით განახორციელა. გადასახადების ერთი ნაწილი („ხარკი სამეუფეო") მეფის განკარგულებაში რჩებოდა, ხოლო მეორე ნაწილი („ხარკი საეროსათვის") აღგილობრივ ხელისუფლებას ეკუთვნოდა.

რომის იმპერიაში მოქალაქეებიდან ამოიღებოდა 46 დასახელების გადასახადი და გამოსაღები, მ.შ. იარილყი ვირებისათვის, გამოსაღები მეძავეობაზე, საპონზე, ქანდაკების აღმართვაზე, გადასახადი ხორბალზე, კიტრზე, მონების ფლობაზე და ა.შ. (რომაელები იხდიდნენ 170 სხვადასხვა სახის გადასახადს). ამბობენ, რომ როცა იმპერატორმა ვესპასიანემ ტუალეტებზე გადასახადი დააწესა, იმპერატორის შვილმა იუხერხულა აღნიშნული გადასახადის შემოღება, რის გამოც ვესპასიანემ მემკვიდრე შვილს ცხვირთან მიუტანა ტუალეტის გადასახადიდან მიღებული ოქროს მონეტა და მრისხანედ დაუყვირა: „Pecunia non volet!" (ფული უსუნოა!).

რამდენადაც გადასახადი ამცირებდა გადამხდელთა შემოსავალს, ფართოდ გავრცელებული იყო (ეს ამჟამადაც შეიმჩნევა) მისგან თავის არიდება. ამიტომ ჩვეული გახდა ურჩ გადამხდელთა საჯაროდ დასჯა (გამათრახება, მონად გაყიდვა, სიკვდილით დასჯა, ...). გადასახადის გადახდის აუცილებლობაზე მიუთითებდა ქრისტიანული იდეოლოგიაც. როცა ფარისევლები იესოს შეეკითხნენ „როგორ ფიქრობ, უნდა ვაძლიოთ ხარკი კეისარს თუ არა?" მან ფარისევლებს თხოვა მისთვის ეჩვენებინათ ხარკის მონეტა. იესოს მიუტანეს კეისრის გამოსახულების დინარი. „ვისია ეს სახე და წარწერა – იკითხა მან. მათ უპასუხეს: „კეისრისა". მაშინ იესომ მათ განუცხადა „მიეცით კეისრისა კეისარს და ღვთისა – ღმერთსა".[1]

კაპიტალისტურ სისტემაზე გადასვლით დაიწყო ახალი საგადასახადო სისტემის შექმნა, რომლის მიხედვით, გადა-

[1] მათეს სახარება. თავი 22, 21.

სახელები დიფერენცირებულია არა სოციალური წარმოშობის, არამედ შემოსავლის მიხედვით.

ა.სმითმა საგადასახადო სისტემას საფუძვლად დაუდო ოთხი პრინციპი:

1. გადასახადები გადაიხდება ადამიანთა შესაძლებლობისა და ძალის გათვალისწინებით;
2. გადასახადის განაკვეთები და გადახდის ვადები გუსტად უნდა განისაზღვროს;
3. გადასახადის ამოღების ვადები გადამხდელებისთვის მოხერხებული უნდა იყოს;
4. გადასახადების აკრეფის ხარჯები რაც შეიძლება მინიმალური უნდა იყოს.

ამრიგად, ა.სმითის მიხედვით, ეკონომიკაში გადასახადები უნდა იყოს საყოველთაო და ზომიერი. შემდგომ ეს შეხედულება განავითარა მეორე დიდმა კლასიკოსმა **დ.რიკარდომ** თავის ცნობილ შრომაში „პოლიტიკური ეკონომიისა და დაბეგვრის საფუძვლები“ (1817 წ.). რიკარდოს მტკიცებით, „ხარკი შეადგენს ქვეყნის მიწისა და შრომის პროდუქტის ნაწილს, რომელიც გადადის მთავრობის განკარგულებაში, იგი გადაიხდება ყოველთვის, ბოლოს და ბოლოს, ქვეყნის ან კაპიტალიდან, ან შემოსავლიდან“.

გადასახადების თეორიაში დიდი წვლილი შეიტანა XX საუკუნის უდიდესმა ეკონომისტმა ჯ.მ. კეინზმა, რომელმაც უარყო კაპიტალიზმის თვითრეგულირების შესაძლებლობა და ეკონომიკური კრიზისების თავიდან ასაცილებლად სახელმწიფოს დააკისრა ე.წ. „ეფექტიანი მოთხოვნის“ შექმნა, რომელსაც საფუძვლად დაედებოდა გადასახადების გადიდება და სახელმწიფო სესხების ფართო გავრცელება.

მთლიანობაში გადასახადების არსი მის ორ ფუნქციაში ვლინდება. პირველია **პირველადი შემოსავლის** (მოგება, ხელფასი, რენტა) **გადანაწილება** (ფისკალური ფუნქცია). ამ ფუნქციის წყალობით იქმნება სახელმწიფო ფულადი ფონდები, რომლის გარეშე შეუძლებელია სახელმწიფოს არსებობა და ეფექტიანი ფუნქციონირება. წარმოების სრულყოფისა და ზრდის კვალობაზე იზრდება ამ ფუნქციის მნიშვნელობა. მისი დახმარებით ხორციელდება მშპ-ის მნიშვნელოვანი ნაწილის გასახელმწიფოებრივება და ეკონომიკაში სახელმწიფოს როლის ამაღლების ობიექტური საფუძვლის შექმნა.

გადასახადების ფუნქცია

გადასახადების მეორე ფუნქციას ეწოდება **ეკონომიკური ფუნქცია**. ამ შემთხვევაში გადასახადი გამოდის **გადანაწილებითი** პროცესის აქტიურ ინსტრუმენტად. იგი არსებითად ზემოქმედებს **ეკონომიკურ ზრდაზე**, ასტიმულირებს ან ამუხრუჭებს კაპიტალის ინვესტირებას, აფართოებს ან კუმშავს მოსახლეობის **გადახდისუნარიან მოთხოვნილებას**.

გადასახადების ფისკალური და ეკონომიკური ფუნქციები ერთმანეთისგან განუყოფელი და ურთიერთშემავსებელია. მართლაც, საგადასახადო შემოსავლის ზრდადი ფისკალური მნიშვნელობა ქმნის ეკონომიკური ზრდის პროცესებზე გადასახადების ზემოქმედების უფრო ფართო და გაღრმავებულ ობიექტურ პირობებს. ამავე დროს, ეკონომიკური ზრდის დაჩქარების სამთავრობო პოლიტიკა აძლიერებს ეკონომიკას და აფართოებს გადასახადების ფისკალური ფუნქციის ბაზას.

დაბეგვრის **ობიექტების** მიხედვით გადასახადი შეიძლება იყოს პირდაპირი და არაპირდაპირი; გადასახადების **აკრეფისა და განკარგვის** მიხედვით – სახელმწიფო და ადგილობრივი; **გამოყენების** სასიათის მიხედვით – ზოგადი და ადგილობრივი.

პირდაპირი გადასახადები წესდება ფიზიკური და იურიდიული პირების შემოსავალსა და ქონებაზე. საქართველოში ამ სახის გადასახადებს მიეკუთვნება **სამემოსავლო გადასახადი** ფიზიკურ პირებზე, აგრეთვე **სოციალური დაზღვევა, ქონების გადასახადი, ეკოლოგიური გადასახადი** და სხვა.

დანიშნულების მიხედვით, გადასახადები იყოფა ზოგად და სპეციალურ გადასახადებად. **ზოგადი** გადასახადები გათვალისწინებულია სახელმწიფო და ადგილობრივი ბიუჯეტების მიმდინარე და კაპიტალური დანახარჯებისათვის. **სპეციალურ** გადასახადებს კი მიზნობრივი დანიშნულება აქვს. მაგალითად, სოციალური დაზღვევისა და სოციალური უზრუნველყოფის სახსრები პრაქტიკულად ყველა ქვეყანაში ამ მიზნით გამოიყენება. იგივე ითქმის საგზაო ფონდზე.

რესურსების განაწილება

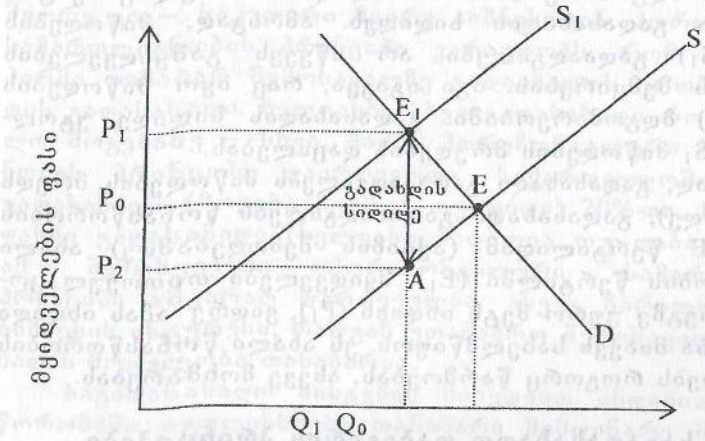
თანამედროვე სახელმწიფო წამყვან როლს ასრულებს ეკონომიკური ტრიადის სამივე პრობლემის ეფექტიან გადაჭრაში:

„**რა**“ ვაწარმოოთ? – გარკვეულწილად დაკავშირებულია თავდაცვისთვის, განათლების და მეცნიერების, კულტურისა და ა.შ. გაღებულ სამთავრობო ხარჯზე. სახელმწიფო სხვადასხვა ინსტრუმენტების (საინფორმაციო სამსახური, განათლების ხარისხის ამაღლება, სამართლებრივი სისტემის შექმნა, ...) გამოყენებით ცდილობს ეკონომიკის ეფექტიანობის ამაღლებას და შესაბამისად დიდი წვლილი შეაქვს პრობლემის – „**როგორ**“ ვაწარმოოთ? – დადებითად გადაჭრაში. ერთდროულად სახელმწიფო (მთავრობა) საგადასახადო პოლიტიკის დახმარებით, დადებითად ზემოქმედებს პრობლემის – „**ვისთვის**“ ვაწარმოოთ? – უფრო სამართლიანად გადაჭრაში.

გარდა უშუალო ზემოქმედებისა, მთავრობა არაპირდაპირ ზემოქმედებს რესურსების გადანაწილებაზე. მხედველობაში გვაქვს საგადასახადო სისტემა და ზოგიერთი ეკონომიკური სუბიექტის **სუბსიდირება**. იმავე შედეგს იძლევა სამთავრობო **ფასწარმოქმნის** პოლიტიკა. მაგალითად, გადასახადი **ამაღლებს** ფასს და საბოლოო ანგარიშში **ამცირებს** წარმოებული პროდუქციის მოცულობას. რაიმე პროდუქციის (მაგ. ყურძნის) სუბსიდირება კი, მთლიანობაში, ხელს უწყობს მოცემული საქონლის წარმოების მოცულობის ზრდას და, დანახარჯის შემცირების წყალობით, ამაღლებს ამ პროდუქციის **კონკურენტუნარიანობას**. არანაკლებ მნიშვნელოვანია **აქციზების** როლი. აქციზის დაწესება, ვთქვათ, თამბაქოს ნაწარმზე, აუარესებს როგორც გამყიდველების, ასევე მყიდველების ეკონომიკურ მდგომარეობას. სამაგიეროდ, შეიძლება გაუმჯობესდეს მწეველთა ჯანმრთელობა. ამასთან, აქციზით მიღებული შემოსავალი შეიძლება მოხმარდეს ახალ ინვესტირებას, განათლების ან ჯანმრთელობის სფეროს განვითარებას და ა.შ.

ამრიგად, როცა საქართველოს მთავრობა აქციზით ბეგრავს სიგარეტს ან ალკოჰოლურ სასმელს, ამით იგი ამცირებს მოცემული საქონლის წარმოების მოცულობას; მაგრამ როცა მთავრობა თანხმდება კარაქის წარმოების სუბსიდირებას, ამით იგი ადიდებს მოცემული საქონლის წარმოების მოცულობას. სხვანაირად რომ ვთქვათ, გადასახადი ამაღლებს ფასს და ამცირებს წარმოებული პროდუქციის მოცულობას, ხოლო სუბსიდია ამცირებს წარმოების დანახარჯს მოცემულ პროდუქციაზე და ადიდებს, სხვა თანაბარ პირობებში წარმოებული პროდუქციის მოცულობას. ეს კარგად ჩანს სიგარეტის მაგალითზე (იხ. ნახ. 13.2).

ნახაზი 13.2



საქონლზე მოთხოვნის მრუდი (D) გვიჩვენებს მოთხოვნის მოცულობას ფასის ყველა მნიშვნელობის ცვლილებაზე, რასაც **მყიდველები იხდიან**. ეს მრუდი გვიჩვენებს მიწოდების მოცულობას ფასის თითოეულ მნიშვნელობაზე, რომელსაც **იღებენ გამყიდველები**.

ახლა დავუშვათ, რომ მთავრობა სიგარეტზე აწესებს 50%-იან გადასახადს. ეს იმას ნიშნავს, რომ სიგარეტის მყიდველი მასზე 50%-ით მეტს იხდის, ვიდრე იღებენ მიმწოდებლები, იმის გათვალისწინებით, რომ ფასებს შორის სხვაობა მიაქვს მთავრობას (50%). მაგალითად, თუ გამყიდველები ღებულობენ 1 ლარს, 50 თეთრი სახელმწიფოს რჩება.

მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს რაოდენობას, რომელსაც შეიძენენ მყიდველები ფასის სხვადასხვა მნიშვნელობის გათვალისწინებით. გადასახადები არ ცვლიან რაოდენობას, რომელსაც მყიდველები შეიძენენ ფასის მიუხედავად და ეს შესაბამისად არ გადაადგილებს მოთხოვნის მრუდს (D). მაგრამ გადაადგილდება მიწოდების მრუდი (S). მიმწოდებლებს სურთ იგივე რაოდენობის გაყიდონ, როგორც ადრე.

მაგრამ ახლა ისინი უფრო ნაკლებ შემოსავალს ღებულობენ, ვიდრე მყიდველები იხდიან. სხვაობა წარმოგვიდგება როგორც **გადასახადი**. მიწოდების მრუდი გადაადგილდება ზევით S_1-ის მდგომარეობაში იმ სიდიდით, რომელიც ზუსტად შეესაბამება გადასახადის სიდიდეს. ამრიგად, მიწოდების მრუდის (S_1) გადაადგილება არ იწვევს გამყიდველების შემოსავლის შემცირებას. იგი იგივეა, რაც იყო მიწოდების მრუდის (S) მდგომარეობაში. გადასახადის სიდიდე უტოლდება S და S_1 მიწოდების მრუდების დაცილებას.

ამრიგად, გადასახადი გადაადგილებს მიწოდების მრუდს (S-დან S_1-მდე), გადასახადი გადაადგილებს წონასწორობის წერტილს E წერტილიდან (აქციზის შემოღებამდე) ახალი წონასწორობის წერტილში (E_1), მყიდველები თითოეულ კოლოფ სიგარეტზე უფრო მეტს იხდიან (P_1), ვიდრე ამას იხდიდა (P_0). სხვაობა მიაქვს სახელმწიფოს. ეს ახალი წონასწორობის ფასი ამცირებს როგორც წარმოებას, ასევე მოხმარებას.

13.3. საგადასახადო დაბეგვრის პრინციპები

საგადასახადო დაბეგვრის უპირველესი პრინციპია **სამართლიანობა** ანუ თანასწორობა. შემდეგია – **ეფექტიანობა**. გადასახადი ეფექტიანია იმ შემთხვევაში, როცა რესურსის განაწილების პროცესში მინიმუმამდე დაიყვანება მისი ფუნქციონირების უარყოფითი შედეგი. თუმცა, რეალური გადასახადები იშვიათად პასუხობენ ამ მოთხოვნებს.

13.3.1. სამართლიანი საგადასახადო დაბეგვრა

სახელმწიფო გადასახადები და ხარჯი, როგორც უკვე აღინიშნა, გავლენას ახდენს შემოსავლის განაწილებაზე. იგი მოსახლეობის ერთი ჯგუფისათვის ტვირთია, ხოლო სხვა ჯგუფისათვის – სიკეთე. რამდენად სამართლიანია გადასახადების მეშვეობით შემოსავლის ასეთი განაწილება? ამ კითხვაზე რომ ვუპასუხოთ, მხედველობაში უნდა მივიღოთ საყოველთაოდ აღიარებული ორი ეთიკური პრინციპი. პირველია **ჰორიზონტალური სამართლიანობის პრინციპი**, რომლის თანახმად, თანაბარ მდგომარეობაში მყოფი პირები ერთნაირ დაბეგვრას უნდა ექვემდებარებოდეს. მეორე – **ვერტიკალური სამართლიანობის პრინციპი**, რომლის

ვარაუდით, უთანაბრო მდგომარეობაში მყოფი პირები განსხვავებულ დაბეგვრას ექვემდებარებიან.

დავუშვათ, რომ ორი პირი თვის განმავლობაში ერთნაირ შემოსავალს ღებულობს. განსხვავება მხოლოდ იმაშია, რომ ერთი ამ შემოსავალს ხელფასის სახით ღებულობს, მეორე კი – საკუთარი მცირე ბიზნესიდან. ჰორიზონტალური სამართლიანობის პრინციპი ვარაუდობს, რომ თითოეულმა პირმა თანაბარ შემოსავალზე გადაიხადოს ერთნაირი სიდიდის გადასახადი. ხელფასზე სხვა გადასახადი რომ იყოს, ხოლო მოგებაზე – სხვა, მაშინ ჰორიზონტალური სამართლიანობის პრინციპი დაირღვეოდა. საქართველოში მოგებაზე გადასახადი (მოგება მცირეა თუ დიდი) 20%-ია, ხოლო ხელფასზე გადასახადი (ხელფასი მაღალია თუ დაბალი) 12%-ია. ამ შემთხვევაში ჰორიზონტალური სამართლიანობის პრინციპი აშკარად დარღვეულია. ასევე ზარალდება მცირე ბიზნესის ინტერესი, რადგან უთანაბრო შემოსავალზე გადასახადის მოცულობა თანაბარია.

საგადასახადო სისტემის მიხედვით ინდივიდთა თანასწორობაში იგულისხმება თანაბარი მიმდინარე შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა. ეს ასეა, მაგრამ ისიც უნდა გავითვალისწინოთ, რომ მიმდინარე შემოსავალი სრულად ვერ ახასიათებს ადამიანთა სიმდიდრეს. საქმე ის არის, რომ ადამიანისეული კაპიტალის ათვისება (მაგალითად, ეკონომისტის) მომავალში იძლევა მეტი შემოსავლის მიღების პერსპექტივას, მაშინ როცა ნაკლებკვალიფიციური მუშაკი (მაგალითად, დამლაგებელი) შეიძლება დასაწყისში, პირველთან შედარებით, მეტ მიმდინარე შემოსავალს იღებდეს. აქ მთავარია სიცოცხლის ციკლის განმავლობაში გამომუშავებული შემოსავლის ჯამი. ამ გაგებით, ეკონომისტი გაცილებით მეტს გამოიმუშავებს, ვიდრე დამლაგებელი. თითქოს ყველაფერი წესრიგშია, მაგრამ აღმოჩნდა, რომ ეს მაჩვენებელიც არასაკმარისია თანასწორობის გასაგებად. საქმე ის არის, რომ ადამიანების დიდი ნაწილი ცხოვრების ბოლო ნაწილს პენსიის ხარჯზე ატარებს. მაგრამ პენსიების მოცულობა მაშინაც განსხვავებულია, როცა მათ თანაბარი შემოსავალი აქვთ. ეს იმით აიხსნება, რომ თანაბარი შემოსავლის მქონე ადამიანები თავიანთ შემოსავალს განსხვავებულად ხარჯავენ: ერთი ჯგუფი შემოსავლის დიდ

თანასწორობის განსაზღვრა

ნაწილს გართობაზე ხარჯავდა, მეორე ჯგუფი კი – დანაზოგის შექმნაზე. ბუნებრივია, რომ საპენსიო ასაკში მათ შორის მნიშვნელოვანი ქონებრივი უთანასწორობა ჩამოყალიბდება. ასევე, თანაბარი შემოსავლის პირობებშიც კი, უთანასწორობას წარმოშობს მათ კმაყოფაზე მყოფ პირთა რაოდენობა. ეს ეთიკური საკითხებია, რომლებზეც ჰორიზონტალური სამართლიანობის პრინციპი კონკრეტულ პასუხს ვერ იძლევა. პრაქტიკაში თანასწორობის საკითხი კანონმდებლობის წესით წყდება. პარლამენტის მიერ მიღებული კანონი მეტ-ნაკლებად დაფუძნებულია ჰორიზონტალური სამართლიანობის მსგავს პრინციპზე. მაგრამ პარლამენტარებს ამ საკითხის ირგვლივ შეიძლება ჰქონდეს განსხვავებული პოლიტიკური მოსაზრებები. ამის გამო ყოველი მიღებული საგადასახადო კანონი პოლიტიკური შინაარსის მატარებელია.

ყიდვითუნარიანობის პრინციპი

სულ სხვა პრობლემასთან აქვს საქმე ვერტიკალური სამართლიანობის პრინციპს. კერძოდ, უთანასწორო მდგომარეობაში მყოფი პირები განსხვავებულ დაბეგვრას როგორ ექვემდებარებიან. ყიდვითუნარიანობის პრინციპი ასახავს შემოსავლის სახელმწიფოებრივი გადანაწილების აუცილებლობის თვალსაზრისს. იგი იქიდან გამომდინარეობს, რომ სახელმწიფო მომსახურების საფასური, ღარიბებთან შედარებით, მდიდრებთან უფრო მაღალი უნდა იყოს.

შესაძლებლობის მიხედვით, დაბეგვრის პრინციპის თანახმად, უფრო მეტი გადასახადი უნდა გადაიხადოს მაღალშემოსავლიანმა ადამიანებმა, ვისაც ეს შეუძლია. იმის მიუხედავად, სარგებლობს თუ არა იგი შეღავათებით. ისიც უნდა გავითვალისწინოთ, რომ საგადასახადო შეღავათების ნაწილს არაპირდაპირი ხასიათი აქვს. მაგალითად, თუ ციცო და ამირან ქანთარიას შვილები სწავლობენ სახელმწიფო სასწავლებელში, მაშინ მათთვის ასე თუ ისე გასაგებია სასწავლებლის შენახვაზე გაღებული გადასახადების მიზანშეწონილობა. მაგრამ ეს არ ითქმის ი.კოპალეიშვილის უშვილო ოჯახზე, რადგან ეს ოჯახი შესაძლოა ფიქრობს, რომ მისთვის უსარგებლოა განათლებაზე გაღებული გადასახადი. მაგრამ განათლების დონის ზრდით იგებს როგორც შვილებიანი, ასევე უშვილო ოჯახები, რადგან განათლებული ერი გაცილებით მეტ პროდუქტს ქმნის, რაც, საბოლოო ანგარიშში,

აისახება საზოგადოების თითოეული წევრის (მათ შორის უშვილო ოჯახების) კეთილდღეობაზე.

ვინ უნდა გადაიხადოს გადასახადები?

„სარგებლიანობის პრინციპის“ მიხედვით, ვინც სამთავრობო პროგრამებით იგებს, მან უნდა გადაიხადოს ამ პროგრამების განხორციელების თანხა. მაგალითად, რიკოთის გვირაბის მშენებლობისა და ტექნიკური მომსახურების ღირებულებას იხდიან მხოლოდ ის მძღოლები, რომლებიც ამ გვირაბით სარგებლობენ.

რამდენად სამართლიანია ამ პრინციპის მიხედვით გადასახადების დაწესება? ეს იმაზეა დამოკიდებული, თუ რაზე გამოიყენება სახელმწიფო სახსრები. მაგალითად, როგორც წესი, დაბალშემოსავლიანი ადამიანებით დასახლებულ რაიონებში უფრო მაღალია დანამაულობის დონე. დავუშვათ, სახელმწიფომ დაამუშავა ამ რაიონებში მართლწესრიგის განმტკიცების პროგრამა. უპირატესად ვინ მოიგებს ამ პროგრამის რეალიზაციით? რა თქმა უნდა, ღარიბები. თუ ეს ასეა, მაშინ „სარგებლიანობის პრინციპის“ თანახმად, ღარიბებმა, მდიდრებთან შედარებით, მეტი სახსრები უნდა გაიღონ ამ პროგრამის განხორციელებაზე, რადგან ისინი მისგან მეტ სარგებლობას იღებენ. სხვაგვარად ეს პრინციპი ადამიანთა უმრავლესობისათვის უსამართლო იქნებოდა. „ყიდვითუნარიანობის პრინციპის“ მიხედვით, ღარიბებმა, აღნიშნულის მიუხედავად, მდიდრებთან შედარებით, ნაკლები უნდა გადაიხადონ. „სარგებლიანობის პრინციპი“ არ შეიძლება გამოვიყენოთ საზოგადოებრივი დოვლათის (თავდაცვა, განათლება, ქუჩების განათება, ...) მიმართ. ეს პრინციპი ასევე შეუთავსებადია საბიუჯეტო ტრანსფერულ გადასახდელებთან. მაგალითად, ადამიანმა, რომელმაც მიიღო შემწეობა უმუშევრობაზე, არაა ვალდებული სახელმწიფოს გადაუხადოს ამ დახმარებით მიღებული სარგებლიანობის საფასური. წინააღმდეგ შემთხვევაში ტრანსფერული დახმარება კი არა, არამედ სესხი იქნებოდა.

ამრიგად, ყიდვითუნარიანობის პრინციპი ეწინააღმდეგება სარგებლიანობის პრინციპს.

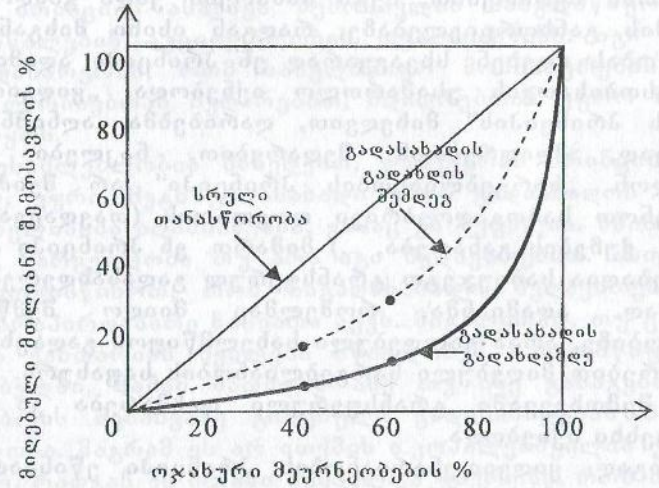
13.3.2. პროგრესიული და რეგრესიული გადასახადები

გადახდისუნარიანობის პრინციპის არსი შეიძლება ასე გამოისახოს: როგორ უნდა შეიცვალოს გადასახადები გადახდისუნარიანი მაჩვენებლების ცვლილების კვალობაზე?

საგადასახადო სისტემა პროგრესიულია, თუ გადასახადების გადახდის შემდეგ ეკონომიკური უთანასწორობა მცირდება. ამ შემთხვევაში შემოსავლების **ლორენცის მრუდი**, გადასახადების გადახდის შემდეგ უფრო თანაბარზომიერ განაწილებას აჩვენებს, ვიდრე ეს იყო გადასახადების გადახდამდე (იხ. ნახაზი 13.3). სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საგადასახადო სისტემა მაშინ არის პროგრესიული, როცა მდიდარი გადასახადის სახით თავისი შემოსავლის უფრო დიდ ნაწილს იხდის, ვიდრე ღარიბი.

პროგრესიული გადასახადები

ნახ. 13.3. პროგრესიული გადასახადის გავლენა უთანასწორობის შემცირებაზე



ნახაზზე **ლორენცის მრუდი** გვიჩვენებს, რომ პროგრესიული გადასახადი ამცირებს უთანასწორობას (ტეხილი ხაზი), ანუ გადასახადების გადახდის შემდეგ ეკონომიკური

უთანასწორობა მცირდება ადრინდელ მდგომარეობასთან შედარებით (მუქი ხაზი).

პროგრესიული გადასახადის ყველაზე ცნობილი მაგალითია საშემოსავლო გადასახადი. აშშ-ში საშემოსავლო გადასახადი ორგანაკვეთიანია, საქართველოში კი 2005 წლამდე საშემოსავლო გადასახადი ოთხგანაკვეთიანი იყო (იხ. ცხრ. 13.1). ამჟამად კი იგი ყველასათვის ერთგანაკვეთიანია (12%). გაუქმდა შემოსავლის დაუბეგრავი მინიმუმი. შესაბამისად, საშემოსავლო გადასახადი პროგრესიულიდან რეგრესიულში გადაიზარდა.

ცხრ. 13.1. საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთები

დასაბეგრი შემოსავლის ოდენობა კალენდარული წლის განმავლობაში	გადასახადის განაკვეთი
200 ლარამდე	დასაბეგრი შემოსავლის 12%
201-დან 350 ლარამდე	24 ლარი + 200 ლარს ზევით შემოსავლის 15%
351-დან 600 ლარამდე	26.5 ლარი + 350 ლარს ზევით შემოსავლის 15%
601 და მეტი	89 ლარი + 600 ლარს ზევით შემოსავლის 15%
წყარო: საქართველოს საგადასახადო კოდექსი (კომენტარებით). თბ., 1997	

საგადასახადო სისტემა **რეგრესიულია**, თუ გადასახადების გადახდის შემდეგ ეკონომიკური უთანასწორობა იმატებს. ვიწრო გაგებით, ეს ნიშნავს უფრო დაბალი პროცენტის გადახდას უფრო მაღალ შემოსავალზე. ფართო გაგებით, რეგრესიულ გადასახადს მიეკუთვნება **პროპორციული** გადასახადიც. ამ შემთხვევაში ყველა შემოსავალზე, მიუხედავად მისი მოცულობისა, გადასახადის განაკვეთი ერთნაირია. მაგალითად, პროპორციული გადასახადია **მოგების გადასახადი** (იგი საქართველოში 18%-ს შეადგენს), **გადასახადი დივიდენდზე** (10%), **გადასახადი ხელფასზე** – 12%, **საბაჟო გადასახადი** ელექტროენერგიაზე, წყალზე და ა.შ. დასახელებული გადასახადები, მართალია, არ ეფუძნება შემოსავალს, მაგრამ მათ რეგრესიული ხასიათი აქვს. მაგალითად, დაბალშემოსავლიანი და მაღალშემოსავლიანი ოჯახები 300 ლარად ერთნაირ ტელევიზორებს

რეგრესიული გადასახადი

ყიდულობენ ერთნაირი გადასახადით დამატებულ ღირებულებაზე, რაც შეძენილი საქონლის ღირებულების 20%-ს შეადგენს. ორივე ოჯახი გადაიხდის 60 ლარის გადასახადს დამატებულ ღირებულებაზე. მაგრამ ეს 60 ლარი დაბალი ან საშუალო შემოსავლის ოჯახების მთლიანი შემოსავლის უფრო დიდ წილს შეადგენს მაღალშემოსავლიან ოჯახებთან შედარებით. უფრო მეტი **დისკრეციული შემოსავალი**[1] რჩება მდიდარს, ვიდრე ღარიბ ოჯახს. უნდა ვივარაუდოთ, რომ ღარიბ კაცს ყველა აუცილებელი მოთხოვნილების დაკმაყოფილების შემდეგ, რომლისთვისაც, ვთქვათ, საჭიროა 120 ლარი, რჩება 20 ლარი, რომელიც გადასახადის სახით მიაქვს სახელმწიფოს. ამრიგად, ღარიბის დისკრეციული შემოსავლის 100% გადადის სახელმწიფოს განკარგულებაში. ამ შემთხვევაში შეუძლებელია დანაზოგის განხორციელება (ასეთი სიტუაცია დამახასიათებელია მსოფლიო მოსახლეობის დაახლოებით 80%-თვის). ახლა ავიღოთ მაღალშემოსავლიანი ოჯახი, რომლის თვიური შემოსავალი 10 ათას ლარს აღემატება. ვივარაუდოთ, რომ ამ ოჯახს სასიცოცხლო მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად სჭირდება, ვთქვათ, ათასი ლარი. ამის შემდეგ მას კიდევ რჩება 9 ათასი ლარის დისკრეციული შემოსავალი. მთავრობას, ვთქვათ, ამ თანხიდან მიაქვს 1080 ლარი, რაც მისი შემოსავლის შედარებით უმნიშვნელო ნაწილია (12%). მდიდრის ოჯახს რჩება ფული ფუფუნების საგნების შესაძენად და დანაზოგის წარმოსაქმნელად (7920 ლარი). თუ ახლა ღარიბ და მდიდარ ოჯახებს ერთმანეთს შევადარებთ, დავინახავთ, რომ პროპორციული გადასახადი თავისი შინაარსით რეგრესიულია. ამასთან დაკავშირებით გავიხსენოთ ლუკას სახარებიდან: „უფალმა 1. მოიხედა და დაინახა, რომ მდიდრები ჰყრიდნენ თავიანთ შესაწირავს საგანძურში,

2. დაინახა აგრეთვე ღარიბი ქვრივი, რომელმაც ორი ლეპტა ჩააგდო,

3. თქვა: „ჭეშმარიტად გეუბნებით თქვენ, რომ ამ ღარიბმა ქვრივმა ყველაზე მეტი ჩააგდო,

[1] **დისკრეციული შემოსავალი** (ლათ. **discretio** – თავისი შეხედულებით მოქმედება) – პირველადი, აუცილებელი მოთხოვნილების საქონლის (კვების პროდუქტები, ტანსაცმელი, საცხოვრებელი, ...) შეძენის შემდეგ დარჩენილი ფულადი შემოსავალი.

4. ვინაიდან ყველამ თავისი მოჭარბებულისგან ჩაყარა, მან კი თავისი სიდუხჭირისგან ჩააგდო მთელი სარჩო, რაც ებადა“[1].

რომ იტყვიან, აქ კომენტარი ზედმეტია. უკვე გაცემულია პასუხი კითხვაზე თუ რომელი გადასახადია – პროგრესიული თუ რეგრესიული – სამართლიანი?

გადასახადების სუბიექტებში იგულისხმება ის ფიზიკური და იურიდიული პირები, რომლებსაც დაეკისრათ გადასახადის გადახდა. საშემოსავლო გადასახადის ან ბაჟის შემთხვევაში

გადასახადების სუბიექტები

გადასახადების სუბიექტების განსაზღვრა ძალზე ადვილია. მაგრამ ზოგიერთ შემთხვევაში ადგილი აქვს გადასახადის სხვაზე გადაკისრებას. როცა გადასახადი დაეკისრება მომხმარებლებს, მაშინ ადგილი აქვს გადასახადების წინ გადაწევას. შესაძლებელია გადასახადების უკან გადანაცვლება, როცა მიმწოდებლები იძულებულნი არიან თავისთავზე აიღონ გადასახადების სიმძიმე. ყველაფერი დამოკიდებულია მოთხოვნის ელასტიკურობაზე. როდესაც მოთხოვნა შედარებით ელასტიკურია (სამკურნალო წამალი, პირველადი აუცილებლობის საგნები, ...) გაადვილებულია მიმწოდებლის მიერ მყიდველებზე გადასახადის ღირებულების წინ გადანაცვლება. მეტწილ შემთხვევაში გადასახადი დამატებულ ღირებულებაზე ან აქციზის გადასახადი მომხმარებლების გადასახდელია და შედის ნაყიდი საქონლის ფასში. გადასახადების უკან გადანაცვლებას მაშინ აქვს ადგილი, როცა რომელიმე საწარმოს შესაძლებლობა აქვს დაბალი ფასი დააწესოს მისთვის აუცილებელ ნედლეულსა და მოწყობილობაზე ან შრომის ფასზე (ხელფასზე). ამ შემთხვევაში გადასახადის სიმძიმე გადადის მიმწოდებლებსა და დაქირავებულ მუშაკებზე.

13.4. გადასახადების ეფექტიანობა

საგადასახადო დაბეგვრის მეორე კრიტერიუმია ეფექტიანობა. იგი ეხება იმ დანაკარგს, რომელიც წარმოიშობა გადასახადების თავის არიდების გამო. ამასთან დაკავშირებით განვიხილოთ შრომის ბაზარზე საშემოსავლო გადასახადის ზემოქმედების შედეგები. ლოგიკურია ვიფიქროთ, რომ

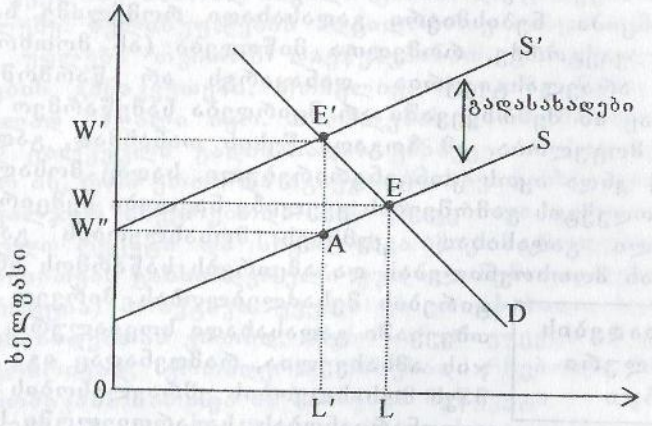
[1] ლუკას სახარება. თავი 21. ქვრივის ორი ლეპტა.

ხელფასზე გადასახადების მომატება შეამცირებს მუშაობის სურვილს და ადამიანები შეეცდებიან მუშაობა შეცვალონ დასვენებით. ამ კითხვაზე ორი პასუხი არსებობს. პირველია სამუშაო საათების გახანგრძლივების ხარჯზე იმავე რაოდენობის კვირეული (თვიური, წლიური) გამომუშავების შენარჩუნება. მეორე – უფრო მაღალხელფასიანი სამუშაოს პოვნის ან სამუშაო დროის შემცირების მცდელობა.

ამ საკითხის უკეთ გასაგებად მოვიშველიოთ ნახაზი 13.4. D მრუდი წარმოგვიდგება როგორც შრომაზე მთლიანი მოთხოვნა, ხოლო S მრუდი – როგორც შრომის მიწოდება. შრომაზე მოთხოვნის მრუდი ქვემოთ ეშვება, რადგან როცა რეალური ხელფასი მცირდება, საწარმოები ცდილობენ კაპიტალი შრომით შეცვალონ და პირიქით. შრომის მიწოდების მრუდი კი ზევით მიმართულია, ეს კი იმაზე მიუთითებს, რომ რეალური ხელფასის მომატების შემთხვევაში მუშები გააღიდებენ ნამუშევარი საათების რაოდენობას, ისევე, როგორც მუშაობას დააპირებენ ადრე არამომუშავე პირები. პირველსაწყისი წონასწორობა ყალიბდება E წერტილში. ახლა ვივარაუდოთ, რომ მთავრობამ შემოიღო ხელფასზე 12%-იანი განაკვეთი. ყველა მომუშავე ახლა ვალდებულია ხელფასის თითოეულ ლარზე გადაიხადოს 12 თეთრი. ეს ზევით გადააადგილებს შრომის მიწოდების მრუდს (S′). დასაწყისში მეწარმე საათში 2 ლარს იხდიდა ხელფასის სახით, ახლა კი როცა შემოღებულია გადასახადი ხელფასზე, მუშებმა რომ შეინარჩუნონ ადრინდელი გამომუშავება, უკვე საჭიროა მეწარმეთა მხრივ საათში 2.24 ლარის გაღება. ეს თანხა აუცილებელია ადრინდელი შრომის მოცულობის შესანარჩუნებლად. შესაბამისად, შრომის ბაზარზე ჩამოყალიბდება ახალი წონასწორობა E′ წერტილში. გადასახადის შემოღებამ შეამცირა გამომუშავებული საათების რაოდენობა. მან ხელფასის ადრინდელი დონე W-დან W′-მდე ასწია და ხელფასის გადახდის შემდგომ დონე W″-მდე დასწია. E′ და A-ს შორის მანძილი წარმოგვიდგება როგორც გადასახდელი.

ხელფასზე გადასახადების შემოღების შემდეგ, მუშების წმინდა შემოსავალი არ შეცვლილა და ისინი მუშაობას კვლავ იგივე სიბეჯითით აგრძელებენ, მაგრამ სამაგიეროდ შეიცვალა მეწარმეთა დამოკიდებულება დაქირავებული შრომის მიმართ. მათი მოთხოვნა შრომაზე ხელფასის დონის უკუპროპორციულია. თუ ხელფასი ბრდას გააგრძელებს, მეწარმეები არ მოისურვებენ ადრინდებულად იმავე რაოდენობის შრომის დაქირავებას. გადასახადი ხელფასზე გადააადგილებს საბაზრო წონასწორობას E-დან E′ წერტილში. ნამუშევარი საათების რიცხვი შემცირდება, ნომინალური ხელფასი გაიზრდება W′-მდე, ხოლო გადასახადის გადახდის შემდეგ დაეცემა W″-მდე.

ნახ. 13.4. ხელფასზე გადასახადი



13.4.1. საგადასახადო დაბეგვრის ბრუტო-ეფექტი და ეფექტიანი საგადასახადო დაბეგვრა

სახელმწიფო შემოსავლის გაღიდება საკმაოდ რთული საქმეა. დაქირავებული მუშაკების ხარჯის გარდა, რომლებმაც თავიანთი ხელფასი სახელმწიფოს უნდა გაუყონ ხელფასზე გადასახადების დაწესების წყალობით, იგი აგრეთვე ამცირებს დასაქმებულ მუშაკთა რაოდენობას და შესაბამისად ბღუდავს ქვეყნის ეკონომიკურ პოტენციალს. სახელმწიფო შემოსავალი, საბოლოო ანგარიშში, ვიღაცას აძლევს სარგებლობას, მათ შორის შესაძლებელია იმ ადამიანებსაც, რომლებიც ამ გადასახადს იხდიან. მაგრამ შემოსავლის არასწორი განაწილების

საგადასახადო დაბეგვრის ბრუტო-ეფექტი

შედეგად წარმოიშობა განსაზღვრული რაოდენობის წმინდა დანაკარგი, რის გამოც საგადასახადო დაბეგვრის არასწორმა გამოყენებამ შეიძლება სერიოზული პრობლემები წარმოშვას. ეს ეხება როგორც მომხმარებელთა, ასევე მწარმოებელთა სარგებლობის წმინდა შემცირებას. ასეთი სახის ჯამობრივ შემცირებას ეწოდება **საგადასახადო დაბეგვრის ბრუტო-ეფექტი**.

ეკონომიკურ თეორიაში ფორმულირებულია შემდეგი ზოგადი პრინციპი: ნებისმიერი გადასახადი რომელიმე საქონელზე ან ფაქტორზე, რომელთა მიწოდება (ან მოთხოვნა) სავსებით არაელასტიკურია, დანაკარგს არ წარმოშობს, რამდენადაც ამ შემთხვევაში არ მცირდება სამეწარმეო საქმიანობის მოცულობა. ამ ზოგადი წესის თანახმად, გადასახადები იქ უნდა იყოს კონცენტრირებული, სადაც მოსალოდნელია პროდუქტის გამოშვების ყველაზე ნაკლები შემცირება.

ყოველი გადასახადი კუმშავს მოსახლეობის გადახდისუნარიან მოთხოვნილებას და ამცირებს საწარმოს ინვესტირების შესაძლებლობას. პირველ შემთხვევაში გადასახადი სოციალური ხარჯის ამსახველია, რამდენადაც იგი კუმშავს მოსახლეობის უმრავლესობის ყიდვითუნარიანობას. საქართველოში საგადასახადო სისტემა უპირატესად რეგრესული შინაარსის მატარებელია. ეს აისახება სახელმწიფოს შემოსავალში არაპირდაპირი გადასახადების დიდი წილით (80%-ზე მეტი) და შემოსავალსა და ქონებაზე გადასახადების მცირე წილით. ამ შემთხვევაში ღარიბი მოსახლეობა უფრო მეტს იხდის, ვიდრე მდიდარი მოსახლეობა. შესაბამისად, განვითარებული ქვეყნებისაგან განსხვავებით, საქართველოში სოციალური ხარჯი მნიშვნელოვნად მაღალია.

გადასახადების სოციალური ხარჯი

საქართველოში საგადასახადო რეფორმის ფუნდამენტური ამოცანა იყო საგადასახადო ბაზის გაფართოება და ეკონომიკის დაჩქარებული ზრდის უზრუნველყოფა. საგადასახადო რეფორმაში აქცენტი სახელმწიფო სექტორიდან გადატანილი უნდა ყოფილიყო ზრდად კერძო სექტორზე. ეს უკანასკნელი ფაქტობრივად შეიქმნა პრივატიზაციის ხარჯზე.

საგადასახადო რეფორმა საქართველოში

სახელმწიფო ქონების პრივატიზებამ გააფართოვა საგადასახადო ბაზა. აღრე მუდმივ ცვლილებაში მყოფ მოქმედ საგადასახადო კოდექსს აკრიტიკებდნენ როგორც პოლიტიკოსები, ასევე მეწარმეები. იგი ძირითადად მისდევდა საერთაშორისო სავალუტო ფონდის (სსფ) რეკომენდაციებს და ნაკლებად პასუხობდა ეროვნული კაპიტალის ფუნქციონირებისადმი ხელშეწყობას.

ყველაზე ხშირად ჩივილი გაისმოდა გადასახადების სიმრავლეზე. ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანოებსაც ჰქონდათ უფლება თვითონ დაეწესებინათ გარკვეული გადასახადების განაკვეთები, რომელიც, როგორც წესი, გადაჭარბებულად მაღალი იყო. პრობლემას წარმოშობდა არა მხოლოდ ცალკეული გადასახადის განაკვეთის სიდიდე, არამედ უფრო ის, რომ ერთი და იგივე ბაზა სხვადასხვა გადასახადით მრავალჯერ იბეგრებოდა. მას ემატებოდა ფართოდ გავრცელებული რეკეტი და სხვადასხვა მაკონტროლებელი ორგანოებისათვის განსაზღვრული ფულადი შემოსავლების გაცემის (კორუფცია) პრაქტიკა. ყველა ეს გადასახადი, სტანდარტულ გადასახადებთან ერთად, ისეთ ჯამურ ეფექტს იწვევდა, რომ, ფაქტობრივად, ერთადერთ პასუხად რჩებოდა ჩრდილოვან ეკონომიკაში ჩართვა ან ბიზნესის შეწყვეტა.

2005 წელს ამოქმედდა ახალი საგადასახადო კოდექსი. გაუქმდა ზოგიერთი მცირემოსავლიანი გადასახადი, რამაც გადასახადების რაოდენობა 21-დან 8-მდე შეამცირა. დამატებულ ღირებულებაზე გადასახადის (დღგ) განაკვეთი 20%-დან 18%-მდე შემცირდა, სოციალური გადასახადის განაკვეთი კი 33%-დან 20%-მდე. შემოღებულ იქნა ერთიანი 12%-იანი საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი, რამაც შეცვალა აღრინდელი პროგრესიული (12-20%) გადასახადის განაკვეთი. ამ უკანასკნელის შემცირებით გამოწვეული დანაკლისი უნდა შეივსოს აქციზის განაკვეთის ზრდით, საგადასახადო ბაზის გაფართოებით (შეღავათების გაუქმების გამო) და ადმინისტრირების ხარისხის ამაღლებით. ახალი საგადასახადო კოდექსის მეორე ძირითადი ცვლილებაა ახალი ადმინისტრაციული ნაწილი, რომელიც უფრო დეტალურად განსაზღვრავს შესაძლო საგადასახადო დარღვევებს და დავების გადაჭრის დროს უფრო მოქნილ მექანიზმზეა დაფუძნებული.

საგადასახადო რეფორმის ერთ-ერთი ძირითადი შედეგია სპეციალიზებული სახელმწიფო ფონდების გაუქმება. სოცია-

ლური გადასახადი, რომელიც ადრე სოციალური ფონდის დაფინანსების წყარო იყო, ახლა სახელმწიფო ბიუჯეტში ირიცხება. ამ გადასახადით იბეგრება მხოლოდ დამქირავებელი, მაშინ, როცა ძველი საგადასახადო კოდექსით, აღნიშნული გადასახადი საწარმოზე და მუშაკზე ნაწილდებოდა. ასევე გაუქმდა საგზაო ფონდი, რომელიც ძირითადად ფინანსდებოდა ნავთობპროდუქტებზე აქციზური გადასახადის ნაწილის ხარჯზე. 2005 წლიდან ეს აქციზური გადასახადი სახელმწიფო ბიუჯეტში ჩაირიცხება, ასე რომ, საბიუჯეტო სისტემიდან ამოვარდა ცენტრალური ბიუჯეტი და კონსოლიდირებული ბიუჯეტი ორდონიანი გახდა (სახელმწიფო ბიუჯეტი და ადგილობრივი ბიუჯეტი).

13.5. სახელმწიფო დანახარჯი

სახელმწიფო დანახარჯის დიდი ნაწილი საგადასახადო შემოსავლიდან იფარება. არსებობს ეკონომიკაში სახელმწიფოებრივი რეგულირების ეკონომიკური თეორია, რომელიც ძირითადად კეინზიანელების შეხედულებებზეა დაფუძნებული. ამ თვალსაზრისით ეკონომიკაში სახელმწიფოებრივი ინტერვენცია გამართლებულია ბაზრის არასრულყოფილებით. ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის როლის ეკონომიკურ ფუნდამენტს ქმნის: საქმიანი აქტიურობის ციკლების სტაბილიზაცია; გადაწყვეტილება საზოგადოებრივი დოვლათის მოცულობის წარმოების შესახებ; გარე ეფექტებზე რეაგირება; პრობლემების ინფორმირებასთან დაკავშირებული კორექტირება; ბაზარზე მონოპოლიების აღმოცენების საწინააღმდეგო მოქმედება; შემოსავლის სოციალურად სასურველი განაწილება და აუცილებელი ტრანსფერული გადასახადების უზრუნველყოფა.

სახელმწიფოებრივი გადაწყვეტილება საზოგადოების ინტერესებს უნდა წარმოადგენდეს, მაგრამ ეს ყოველთვის არ ხერხდება. ეს იმით აიხსნება, რომ სახელმწიფოებრივ ეკონომიკურ გადაწყვეტილებაზე დიდია პოლიტიკოსების ზემოქმედება. ხმის მიცემის პროცედურამ შეიძლება გამოიწვიოს შეუთანხმებელი გადაწყვეტილების მიღება, ხოლო პოლიტიკოსების პირის შეკვრა შეიძლება გახდეს იმის მიზეზი, რომ სახელმწიფო მოქმედების დანახარჯმა გადააჭარბოს მათ ხელსაყრელობას.

ეკონომიკაში დოვლათის უმრავლესობა ბაზრებზეა გაწილებული, სადაც წარმოიშობა მიწოდებისა და მოთხოვნის ნაკადები. ამ შემთხვევაში ფასის გათვალისწინებით ხდება მიმწოდებლებისა და მომხმარებლების გადაწყვეტილებების მიღება. მაგრამ არსებობს ისეთი დოვლათიც, რომელსაც საბაზრო ფასი არ გააჩნია. მაგრამ თუ საქონელს ფასი არ აქვს, მაშინ კერძო ბაზარი თავს აარიდებს ასეთი დოვლათის მომხმარებლებისათვის სასურველი რაოდენობით წარმოებას და მათ შესაბამის მოხმარებას. ამ შემთხვევაში მხოლოდ სახელმწიფოს ჩარევას შეუძლია საბაზრო ჩავარდნის დაძლევა და ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება.

საზოგადოებრივი დოვლათით უზრუნველყოფა

ყოველ მიწოდებულ საქონელსა და მომსახურებას ორი თვისება აქვს: 1. პროდუქტის მიმწოდებელს შეუძლია თვითონ განკარგოს საკუთარი პროდუქტის ბედი ანუ ვისაც სურს მას მიყიდოს ეს პროდუქტი. ამ შემთხვევაში მოცემული პროდუქტის მოხმარება სხვას არ შეუძლია. ასეთი პროდუქტი **კერძო საქონელია** და **გამორიცხვის** თვისებით ხასიათდება, რომელიც გულისხმობს, რომ **პიროვნება შეიძლება ავარიდოთ ამ საქონლის მოხმარებას**. პროდუქტის მეორე თვისებაა **მეტოქეობისუნარიანობა**, რომელიც გულისხმობს, რომ **ერთი პიროვნების მიერ პროდუქტის გამოყენება ბღუდავს მისი გამოყენების შესაძლებლობას სხვა პირების მიერ**.

ეკონომიკაში საქონლისა და მომსახურების უმრავლესობა კერძო საქონელია, მაგრამ მის პარალელურად ისეთი პროდუქტებიც არსებობს, რომლებსაც ერთდროულად არც გამორიცხვის და არც მეტოქეობის თვისებები არ გააჩნიათ. **ასეთ პროდუქტს საზოგადოებრივი დოვლათი ეწოდება**. საზოგადოებრივი დოვლათის კლასიკური მაგალითებია სამოქალაქო თავდაცვა და სუფთა ჰაერი. საზოგადოებრივი დოვლათის მაგალითებია აგრეთვე ტელეპროგრამები და მთაწმინდის სიმშვენიერე.

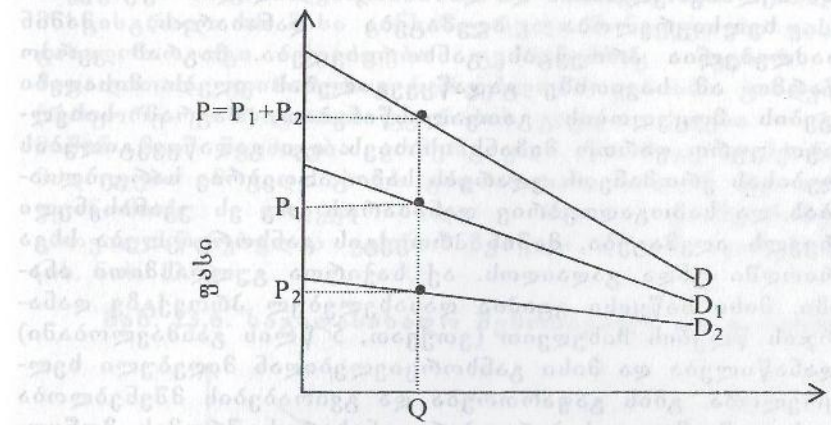
საზოგადოებრივი დოვლათი არ შეიძლება ერთ პირს ისე მიეწოდოს, რომ იგი მაშინვე სხვებსაც არ მიეწოდოს. ამასთან, თუ იგი ერთხელ მიეწოდება ერთ პირს, შეიძლება დამატებითი დანახარჯის გარეშე სხვა პირებსაც მიეწოდოს. წმინდა სახით საზოგადოებრივი დოვლათი იშვიათად გვხვდე-

ბა. უფრო მეტად გავრცელებულია **შეზღუდული** საზოგადოებრივი დოვლათი, რომელსაც ნაწილობრივ ახასიათებს გამორიცხვის და მეტოქეობის თვისებები. ასეთი საზოგადოებრივი დოვლათია საპოლიციო მომსახურება. მაგალითად, როცა პოლიცია ზოგადად საზოგადოებრივი უსაფრთხოების დაცვის ფუნქციას ასრულებს, მაშინ იგი მოქალაქეებს საზოგადოებრივ დოვლათს აწოდებს, მაგრამ როცა იგი კონკრეტულ დანაშაულს ხსნის, ამით პოლიციის უპირატესად დაინტერესებულ პირს უწევს მომსახურებას.

საზოგადოებრივი დოვლათის მოცულობას განსაზღვრავს ის ზოგადი პრინციპი, რომელიც კერძო საქონლის მიმართ გამოიყენება: საზოგადოებამ მანამდე უნდა აწარმოოს დოვლათი, სანამ საზოგადოებისათვის ზღვრული დანახარჯი უტოლდება წარმოების გაფართოებიდან მიღებულ ზღვრულ საზოგადოებრივ ხელსაყრელობას. ეს აზრი რომ უფრო გასაგები გახდეს, მოვიყვანოთ ასეთი ჰიპოტეტიკური მაგალითი. დავიწყოთ მისი განხილვა საზოგადოებრივ დოვლათზე მოთხოვნის მრუდით, რომელიც, თავის მხრივ, განისაზღვრება ზღვრული საზოგადოებრივი ხელსაყრელობით. დავუშვათ, რომ საზოგადოებრივი დოვლათია ეროვნული თავდაცვა, ხოლო თვით საზოგადოება ორი პირისაგან შედგება (იხ. ნახ. 13.5).

ერთი ადამიანის მიერ შეფასებული ეროვნული თავდაცვის ღირებულება (მოცემული ფასის პირობებში) ნახაზზე D_1-ით, ხოლო მეორე ადამიანის მოთხოვნის მრუდი D_2-ით აღინიშნება. ეროვნულ თავდაცვაზე საზოგადოების მოთხოვნის მრუდი კი ნაჩვენებია D მრუდით. მაგალითად, ეროვნული თავდაცვის Q რაოდენობის პირობებში ერთი ადამიანი თანახმაა P_1 ფასი გადაიხადოს, ხოლო მეორე – P_2. შესაბამისად, ორი პირისგან ჩამოყალიბებული საზოგადოება თანახმაა გადაიხადოს P_1+P_2. სწორედ ეს ფასი არის ის ზღვრული შეფასება, რომელსაც საზოგადოება გაიღებს ეროვნული თავდაცვის Q რაოდენობის შემთხვევაში. ამრიგად, რომ მივიღოთ საზოგადოებრივი დოვლათის დამატებითი ერთეულის ერთობლივი შეფასება საჭიროა P_1 და P_2-ის შეჯამება. D მრუდი წარმოგვიდგება როგორც კერძო შემთხვევა, რომლის დროსაც ერთი პირის მიერ დოვლათის მოხმარება არ აჭარბებს მეორე პირის მიერ ამავე დოვლათის მოხმარებას.

ნახ. 13.5. მოთხოვნა საზოგადოებრივ დოვლათზე



საზოგადოებრივ დოვლათზე მთლიანი მოთხოვნის მრუდი განსხვავდება კერძო დოვლათზე მოთხოვნის მრუდისგან. პირველ შემთხვევაში მოთხოვნის მრუდი შეკრებილია ნახაზის **ვერტიკალურ** ღერძზე, მეორე შემთხვევაში კი **ჰორიზონტალურის** მიხედვით. ეს უკანასკნელი იმით აიხსნება, რომ მიწოდებული კერძო დოვლათის მთლიანი სიდიდე იყოფა საზოგადოების ყველა წევრს შორის. ამ დროს თითოეული მყიდველი თავისი წილის მოხმარებიდან მიღებულ ხელსაყრელობას უტოლებს მასზე გადახდილ ფასს. ამ ორ დოვლათს შორის განსხვავების წარმოშობის მიზეზია კერძო საქონლის ექსკლუზირება (გამორიცხვის და მეტოქეობის თვისება), რომელიც საზოგადოებრივ დოვლათს არ ახასიათებს.

დანახარჯი-ხელსაყრელიანობის ანალიზი

ვთქვათ, სახელმწიფომ გადაწყვიტა ტრანსპორტის გამტარუნარიანობის ასამაღლებლად თბილისისათვის საავტომობილო გზის გაფართოება, ხოლო გზის რამდენიმე მონაკვეთზე გვირაბის გაყვანა გზის შესამოკლებლად. შეიძლება ამასთან დაკავშირებით წამოიჭრას კითხვა. შეიძლება უფრო ხელსაყრელია ალტერნატიული პროექტების დამუშავება და რეალიზაცია? სხვა თანაბარ პირობებში როგორც სახელმწიფო, ასევე კერძო

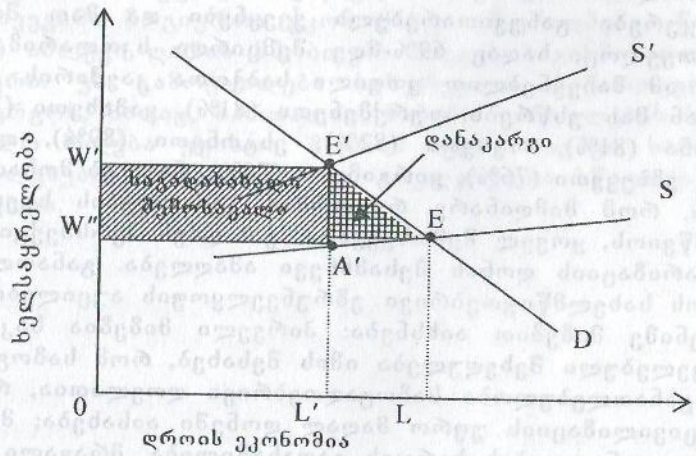
სექტორი დასახელებული პროექტის განხორციელებას უყურებს ხელსაყრელობისა და დანახარჯის სიდიდის შეფასებით: თუ ხელსაყრელობა აღემატება დანახარჯს, მაშინ შესაძლებელია პროექტის განხორციელება. მაგრამ კერძო საწარმო ამ საკითხზე გადაწყვეტილებას იღებს მისაღები მოგების მოცულობის გათვალისწინებით, მაგრამ სახელმწიფო უფრო ფართო მიზანს ისახავს. იგი გადაწყვეტილების მიღებისას ერთმანეთს უდარებს საზოგადოებრივ სარგებლიანობას და საზოგადოებრივ დანახარჯს. თუ ეს უკანასკნელი პირველს აღემატება, მაშინ პროექტის განხორციელება სხვა პერიოდში უნდა გადაიდოს. აქ საჭიროა გულდასმითი ანალიზი. მისი საწყისი ეტაპია დასახელებულ პროექტზე დანახარჯის წლების მიხედვით (ვთქვათ, 5 წლის განმავლობაში) გადანაწილება და მისი განხორციელებიდან მიღებული ხელსაყრელობა. გზის გაფართოება და გვირაბების მშენებლობა თავისთავში მოიცავს პირდაპირ დანახარჯს: შრომის, მოწყობილობის და მშენებლობისათვის აუცილებელი მოწყობილობისა და მასალების საფასურის გადახდას. მხედველობაში უნდა მივიღოთ ის დანახარჯიც, რომელიც ფულად ფორმას არ ღებულობს. ასეთია, მაგალითად, მშენებლობასთან დაკავშირებული სატრანსპორტო საცობების წარმოშობა და მასთან დაკავშირებული დანახარჯი (დროის დაკარგვა).

გზის გაფართოებისა და გვირაბის მშენებლობის ხელსაყრელობაა მძღოლთა დროის ეკონომია, უფრო მეტი რაოდენობის მგზავრებისა და ტვირთის გადატანა, საწვავის ეკონომია და ავტომობილების ფიზიკური ცვეთის შემცირება და სხვ.

ახლა უკვე შეიძლება დანახარჯისა და ხელსაყრელობის შედარება. ამასთან, მხედველობაში უნდა მივიღოთ, რომ ამ პროექტში, ისევე როგორც სხვა ინვესტიციურ პროექტებში დანახარჯი უსწრებს ხელსაყრელობას. ეს გასაგებიცაა. მომავალ დანახარჯს, როგორც წესი, ღღეს უფრო დაბალი ღირებულება აქვს, ვიდრე მას მომავალში ექნება. რა თქმა უნდა, შეუძლებელია პროექტში ყველა დანახარჯისა და ხელსაყრელობის ზუსტი გამოთვლა, ამ საქმეში ერთვება გარეგანი ეფექტებიც. მაგალითად, ტრანსპორტის გზის გაუმჯობესება დადებითად თუ უარყოფითად იმოქმედებს სარკინიგზო თუ საჰაერო ტრანსპორტზე, გაიზრდება თუ არა ტრანსპორტის ამ სახეობაზე დანახარჯი და საბოლოო ჯამში

ხომ არ შემცირდება საზოგადოებრივი ხელსაყრელობის სიდიდე? აქ გასათვალისწინებელია ერთი მომენტიც. სავსებით შესაძლებლია, რომ მთავრობამ მთლიანი მასგისტრალი ან მისი განსაზღვრული მონაკვეთები ფასიანი გახადოს. იგი შეიძლება გვირაბებსაც შეეხოს. თუ, მაგალითად, გვირაბებით სარგებლობა ფასიანი გახდებოდა (როგორც ეს რიკოთის გვირაბის გავლით ხდება – რედ.), მაშინ მათ შეიძლება კომერციული წარმატება ჰქონდეთ. მძღოლები ამ გადასახადს გადაიხდიან, რადგან იგი დროის ეკონომიას იძლევა და მათ გაანგარიშებაში გათვალისწინებულია ეკონომიზებული დროის ღირებულება (იხ. ნახ. 13.6).

ნახ. 13.6. საგადასახადო შემოსავალი და დანახარჯი



საგზაო გადასახადების შემოღება მიწოდების მრუდს გადააადგილებს S-დან S′ პოზიციაში. გადასახადის გადახდამდე მიღებული შემოსავალი გაიზრდება W′-მდე, ხოლო დროის ეკონომია L-დან L′-მდე გადაადგილდება. EE′A′ სამკუთხედი საზოგადოებრივ დანაკარგს ასახავს (ბრუტო ზიანი), ხოლო W′E′A′W″ ფართობი არის სახელმწიფოს მიერ აკრეფილი საგზაო გადასახადის ჯამი. შესაბამისად, გადასახადები მძღოლებისათვის ამცირებენ საზოგადოებრივი დოვლათის ღირებულებას.

ტრანსპორტის გზის თუ გვირაბებით სარგებლობაზე გადასახადების დაწესება სახელმწიფოს შესაძლებლობას აძლევს გზის მშენებლობაზე კრედიტი აიღოს და მომავალში ბიუჯეტის შევსების წყაროც გაიჩინოს.

დანახარჯი განათლებაზე

ყველა ქვეყანაში სახელმწიფო უზრუნველყოფს განათლების მიღებას. იმის მიუხედავად, რომ ქვეყნების უმრავლესობაში არსებობენ კერძო სკოლები და უმაღლესი სასწავლებლები, მაინც განათლება ძირითადად სახელმწიფოს ხარჯზე ხორციელდება. ასე, მაგალითად, აშშ-ში 2004 წელს სახელმწიფომ განათლებაზე გაიღო მშპ-ის (9.8 ტრილიონი $) 4.9%, კანადამ – მშპ-ის (843.2 მლრდ $) 5.5%, გფრ-მ – მშპ-ის (2.1 ტრილიონი $) 4.6%, იაპონიამ – მშპ-ის (3.2 ტრილიონი $) 3.5%. ამ მხრივ ძალზე მოკრძალებულად გამოიყურება განუვითარებელი ქვეყნები და მათ შორის საქართველოც, სადაც 69%-მდე შემცირდა სკოლარიზაციის დონე. ამ მაჩვენებლით ყოფილი საბჭოთა კავშირის ქვეყნებიდან მას უსწრებს თურქმენეთი (81%), ყაზახეთი (78%), უკრაინა (81%), რუსეთი (82%), ესტონეთი (89%), ლიტვა (85%), უზბეკეთი (76%), ყირგიზეთი (75%). ნაკლებ მოსალოდნელია, რომ მიმდინარე რეფორმამ განათლების სფეროში გამოიწვიოს, ყოველ შემთხვევაში, უახლოეს პერსპექტივაში, სკოლარიზაციის დონის შესამჩნევი ამაღლება. განათლების სფეროს სახელმწიფოებრივი უზრუნველყოფის აუცილებლობა რამდენიმე მიზეზით აიხსნება: პირველი მიზეზია საკმაოდ გავრცელებული შეხედულება იმის შესახებ, რომ საზოგადოების განათლებულობა საზოგადოებრივი დოვლათია, რომელიც ცივილიზაციის უფრო მაღალ დონეში აისახება; მეორე მიზეზია განათლების ხარჯის გადანაწილება. მრავალი ადამიანი ვარაუდობს, რომ თითოეულს თავისი შანსი უნდა ჰქონდეს ცხოვრებაში, რომლითაც პოტენციურუნარიანი ბავშვები ისარგებლებენ. ამით ისინი აიცილებენ იმ „სასჯელს“, რომელიც მათ დაედოთ ღარიბ ოჯახში დაბადებით. განათლების სახელმწიფოებრივი უზრუნველყოფა იძლევა განსაზღვრული მინიმალური განათლების მიღების გარანტიას. შესაძლებელია ეს არის განათლების სფეროში სახელმწიფოს ჩარევის უპირველესი საფუძველი; მესამე მიზეზი იმაში მდგომარეობს, რომ არა თუ ბავშვები, არამედ მათი მშობლებიც საკმარისად ინფორმირებულნი არ არიან განათლების ოპტიმალური დონის არჩევაში. ამასთან, მშობლებს შეიძლება არ ჰქონდეთ საშუალება ბავშვებისათვის განათლების მისაცემად, ან იმდენად ეგოისტები არიან, რომ კმაყოფილდებიან ბავშვების დაბალი დონის განათლებით.

მსოფლიოს ქვეყნების უმრავლესობაში სახელმწიფო ყველა ბავშვისათვის აწესებს სავალდებულო საბაზო განათლებას, თუმცა, მისი გადაჭრის საშუალებები ქვეყნების მიხედვით განსხვავებულია. ქვეყნების ერთი ნაწილი (მაგ., აშშ) ავალდებულებს მშობლებს მათმა ბავშვებმა განათლება ძირითადად კერძო სკოლებში მიიღონ (სახელმწიფო სკოლების ფაქტობრივად არარსებობის გამო), მაგრამ თუ მშობლებს (აშშ-ში ღარიბთა რიცხვი მოსახლეობის დაახლოებით 14%-ს შეადგენს) არ შეუძლიათ სწავლის საფასურის გადახდა? ამ შემთხვევაში ზოგიერთი ეკონომისტი (მ.ფრიდმენი) წინადადებას იძლევა ღარიბ მშობლებს მიეცეს საგანმანათლებლო ვაუჩერი. ეს გამოცდილება სასურველია საქართველოშიც დაინერგოს, სადაც, მართალია, საბაზო განათლების სავალდებულო მიღება უფასოა, მაგრამ ბევრი ბავშვი, საარსებო საშუალებების მოსაპოვებლად, იძულებულია სწავლას თავი დაანებოს.

თავი 14. შემოსავლის განაწილება: უთანასწორობა და სიღარიბე

შემოსავლისა და მოგების განაწილება როგორც ინდუსტრიულად განვითარებულ, ასევე განუვითარებელ ქვეყნებში მეტისმეტად უთანაბროა. მაგალითად, აშშ-ში ამერიკული ოჯახების 0.05% ფლობს ქვეყნად არსებული მთლიანი პირადი ქონების სიდიდის 35%-ს, მაშინ როცა უფრო „დაბლა“ მყოფი ოჯახური მეურნეობების 90%-ის ქონება შეადგენს მხოლოდ 30%-ს. ეკონომიკური „კიბის“ დაბალ საფეხურებზე იმყოფება 34 მლნ კაცზე მეტი ანუ აშშ-ის მოსახლეობის 14.4%, რომლებიც ოფიციალური სიღარიბის მიჯნის დაბლა ცხოვრობენ. ეს პრობლემა გაცილებით უფრო რთულია მესამე სამყაროში.

ეროვნული შემოსავლის ფაქტორული (ფუნქციური) და პერსონალური განაწილება

14.1. ეროვნული შემოსავლის ფუნქციური განაწილება

შემოსავლის ფუნქციური განაწილება ახასიათებს შემოსავლის განაწილებას წარმოების ფაქტორების მესაკუთრეებს შორის, კერძოდ, პროპორციას შრომასა და კაპიტალს შორის შემოსავლის განაწილებაში.

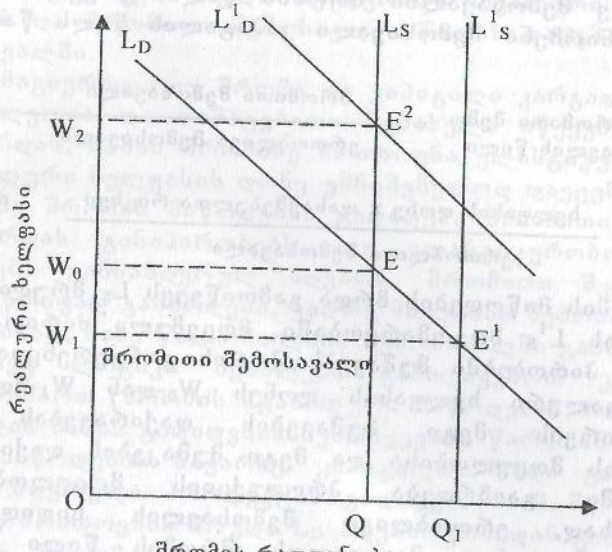
თეორია

წონასწორობა შრომის ბაზარზე განსაზღვრავს რეალური ხელფასის დონეს და შრომით შემოსავალს (ნახ. 14.1).

მოცემული ტექნოლოგიისა და მოცემული ძირითადი კაპიტალის პირობებში L_D ასახავს ერთობლივ მოთხოვნას შრომაზე. რაც უფრო დაბალია რეალური ხელფასი, მით უფრო მნიშვნელოვანია შრომატევადი ტექნოლოგიის მოცულობა, რომლის გამოყენებას ისურვებენ მეწარმეები და შესაბამისად შრომაზეც მოთხოვნა მეტი იქნება.

შრომის მიწოდების მოცემული დონის პირობებში წონასწორობის ხელფასი W_0-იანია. შრომითი შემოსავლის სიდიდე უტოლდება დაშტრიხულ (OW_0EQ სწორკუთხედის) ფართობს, ანუ დასაქმებულ პირთა და ხელფასის დონის ნამრავლს.

ნახ. 14.1. წონასწორობა შრომის ბაზარზე



ნახაზზე შრომაზე ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი (L_D) დროის განსაზღვრულ მომენტში მოცემულია. მისი მდებარეობა დამოკიდებულია ეკონომიკაში არსებული ტექნოლოგიისა და ნივთობრივი კაპიტალის ერთობლიობაზე. L_D-ს ქვევით მიმართულება ნიშნავს, რომ მოთხოვნა შრომაზე იზრდება რეალური ხელფასის შემცირების კვალობაზე. რაც უფრო დაბალია ხელფასის დონე, მეწარმეებისათვის უფრო მიმზიდველია შრომატევადი ტექნოლოგიური პროცესების გამოყენება. ნახაზზე შრომის მიწოდება ნაჩვენებია L_S-ით. გამარტივების მიზნით დავუშვათ, რომ შრომის მიწოდება არაა დამოკიდებული რეალური ხელფასის დონეზე (თუმცა, ხელფასის ზრდა იწვევს შრომის მიწოდების გადიდებას). L_D და L_S მრუდების E წერტილში გადაკვეთა ხელფასის წონასწორობის დონეს (W_0) განსაზღვრავს. ამ წერტილში შრომითი შემოსავლის დონე უდრის OW_0EQ ფართობს ანუ **დასაქმებულ პირთა და ხელფასის დონის ნამრავლს**. რამდენადაც ჩვენ განვიხილავთ მხოლოდ ორ ფაქტორს (შრომა და კაპიტალი), ის, რაც არ არის შემოსავალი კაპიტალზე მიეკუთვნება

შრომით შემოსავალს და პირიქით. თუ ცნობილია, რომ ერთობლივ შემოსავალში შრომის წილი, ვთქვათ, 70%-ია, მაშინ დანარჩენი შემოსავალი კაპიტალის წილს წარმოადგენს, ანუ

$$\text{შრომითი შემოსავლის წილი} = \frac{\text{შრომითი შემოსავალი}}{\text{ერთობლივი შემოსავალი}} = \frac{\text{ხელფასის დონე} \times \text{დასაქმებულთა რიცხვი}}{\text{ერთობლივი შემოსავალი}} \quad (1)$$

შრომის მიწოდების ზრდა გამოიწვევს L_S მრუდის გადაადგილებას L^1_S მდგომარეობაში. მოცემული ძირითადი კაპიტალის პირობებში მუშაკებს შორის კონკურენცია აქვეითებს რეალური ხელფასის დონეს W_0-დან W_1-მდე, რაც ასტიმულირებს მეტი მუშაკების დაქირავებას. იგივე კაპიტალის მოცულობისა და მეტი მუშაკების დაქირავების პირობებში გაიზრდება პროდუქციის მოცულობა და, შესაბამისად, ერთობლივი შემოსავლის სიდიდეც. ამ შემთხვევაში უნდა შეიცვალოს შრომის წილი მთლიან შემოსავალში უფრო დაბალი ხელფასის პირობებში, როგორც გაზრდის, ასევე შემცირების მიმართულებით. ზუსტი პასუხი დამოკიდებულია მოთხოვნის ელასტიკურობაზე. თუ შრომაზე მოთხოვნა **არაელასტიკურია**, მაშინ შრომის მიწოდების გადიდება გამოიწვევს ერთობლივი დანახარჯის შემცირებას ანუ შრომითი შემოსავლის წილი მთლიან შემოსავალში შემცირდება, ვთქვათ, 70%-დან 65%-მდე (ამ შემთხვევაში დაქირავებული მუშაკების მდგომარეობა კაპიტალის მიმართ გაუარესდება, აბსოლუტურად და შეფარდებით – **რედ.**). პირიქით, თუ შრომაზე მოთხოვნა ელასტიკურია, იგი შრომითი შემოსავლის ზრდას გამოიწვევს.

რა განსაზღვრავს შრომაზე მოთხოვნის ელასტიკურობას? პირველ რიგში, რა თქმა, უნდა შრომისა და კაპიტალის ურთიერთშენაცვლების ხარისხი. საქმე ის არის, რომ არსებობს ტექნოლოგია, რომელიც მკაცრად ბღუდავს შრომისა და კაპიტალის თანაფარდობას. თუ მთოხნელთა რაოდენობა აღემატება თოხების რაოდენობას, ამ შემთხვევაში ჭარბი შრომა უუნაროა გაზარდოს გასათოხნი ფართობი. შრომისა და კაპიტალის ასეთი ურთიერთჩანაცვლება არ გამოიწვევს დამატებითი პროდუქციის გამოშვებას, შესაბამისად, შრომის მი-

წოდების გადიდება ხელს შეუწყობდა რეალური ხელფასის დაცემას და შრომითი შემოსავლის წილის დაცემას მთლიან შემოსავალში.

სამაგიეროდ, თუ შრომა და კაპიტალი კარგად ურთიერთშემცვლელია და დამატებითი მუშახელი იწვევს პროდუქციის ზრდას, მაშინ შრომაზე მოთხოვნა ელასტიკური იქნება და რეალური ხელფასის დონე უმნიშვნელოდ დაეცემა. ამ შემთხვევაში შრომის მიწოდების გადიდება შრომითი შემოსავლის ზრდას განაპირობებს. თუ ელასტიკურობის ნორმა აღემატება განსაზღვრულ ზღვარს, შრომითი შემოსავალი უფრო სწრაფად გაიზრდება, ვიდრე მთლიანი შემოსავალი და, შესაბამისად, მისი წილი მთლიან შემოსავალში გაიზრდება.

იგივე ლოგიკა შეიძლება გამოვიყენოთ კაპიტალის ზრდის მიმართ (შრომის სტაბილური მიწოდების პირობებში). კაპიტალის მასის გადიდების შემთხვევაში წარმოიშობა კაპიტალის მიწოდების სიჭარბე. კაპიტალის ზრდა გამოიწვევს შრომის ზღვრული პროდუქტის გადიდებას. ამ შემთხვევაში შრომაზე მოთხოვნის მრუდი L_D მდებარეობიდან გადაადგილდება L^1_D მდგომარეობაში. გაიზრდება რეალური ხელფასი. შესაბამისად, შრომაზე მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება რეალური ხელფასის ზრდას W_0-დან W_1-მდე შრომითი შემოსავლის გადიდებას გამოიწვევს. რაც შეეხება მისი წილის შემცირებას თუ გადიდებას, ეს დამოკიდებულია შრომისა და კაპიტალის ურთიერთჩანაცვლების სიადვილეზე. თუ ურთიერთჩანაცვლების ხარისხი მაღალია, მაშინ წარმოების ფაქტორების შედარებითი ფასები უმნიშვნელოდ შეიცვლება, რაც გამოიწვევს შრომის წილის შემცირებას. მაგრამ თუ ეს ხარისხი ძალზე დაბალია, საჭიროა შედარებითი ფასების მნიშვნელოვანი ცვლილება, რის გამოც საწარმოები იძულებული გახდებიან განახორციელონ აუცილებელი ცვლილებები ტექნოლოგიაში. ამ შემთხვევაში შრომამ შეიძლება მოიგოს არა მხოლოდ აბსოლუტურად, არამედ შედარებითაც. ეკონომიკური კაპიტალშეიარაღების ზრდა ასე შეიძლება წარმოვიდგინოთ (იხ. ცხრ. 14.1).

ცხრილი 14.1 აჩვენებს კაპიტალის სიდიდის ზრდის გავლენას ერთ დასაქმებულზე ანუ შრომის კაპიტალშეიარაღების გავლენას მთლიანი შემოსავლის და წარმოების ფუნქციონირებიდან მიღებული შემოსავლის განაწილებაზე. კაპიტალშეიარაღების ზრდა აუცილებლად იწვევს რეალური ხელფასის

ზრდას და აქვეითებს კაპიტალის რეალურ რენტულ შეფასებას. ეს ცვლილებები მით უფრო მნიშვნელოვანია, რაც უფრო დაბალია ამ ორი რესურსის ურთიერთჩანაცვლების ხარისხი. ამრიგად, შრომის წილი იმ შემთხვევაშია მაღალი, როცა რესურსების ურთიერთჩანაცვლება დაბალია და პირიქით.

ცხრ. 14.1. **კაპიტალშეიარაღების ზრდის გავლენა ეკონომიკაში**

ურთიერთჩანაცვლება	რეალური ხელფასი	კაპიტალის რეალური რენტული შეფასება	შემოსავალი შრომიდან	კაპიტალზე შემოსავალი	შრომის წილი შემოსავალში
მაღალი	+	-	+	+	-
დაბალი	+	-	+	-	+

ტექნოლოგიაში ცვლილებებმა შეიძლება განაპირობოს თანაბარი ზომით როგორც შრომის, ასევე კაპიტალის მწარმოებლურობის ამაღლება. ამ ცვლილებებმა ასევე შეიძლება გამოიწვიოს ერთი სახის რესურსის გამოყენების ზრდა მეორე რესურსის გამოყენების შემცირების ხარჯზე. შესაბამისად, ტექნოლოგიურ ცვლილებებს შეუძლიათ მთლიან შემოსავალში შრომის წილის როგორც შემცირება, ასევე გადიდება. ხშირად მუშაკები აპროტესტებენ წარმოებაში ახალი ტექნოლოგიის დანერგვას, რამდენადაც მოკლევადიან პერიოდში მას მივყავართ სამუშაო ადგილების შემცირებამდე. მაგრამ ეკონომიკური თვალსაზრისით, ასეთი ტექნოლოგია აჩქარებს ეკონომიკურ ზრდას და ამაღლებს შრომის მწარმოებლურობას. ამ მიზეზით დასაქმებულთა საერთო რაოდენობა განუწყვეტლივ იზრდება.

მთლიანი ფულადი შემოსავლის განაწილების სტატისტიკის გარდა არსებობს ნაკლებადსაიმედო მონაცემები სიმდიდრის განაწილების შესახებ. იგი ასახავს კერძო პირების პირად საკუთრებაში არსებული სიმდიდრის მოცულობას (ადამიანისეული კაპიტალის შეფასების გამოკლებით) და ავლენს სიმდიდრის განაწილებაში დისპროპორციულობის მეტისმეტ მასშტაბურობას. ამას ადასტურებს 1986 წელს აშშ-ის კონგრესის გაერთიანებული ეკონომიკური კომიტეტის მიერ ჩატარებული გამოკვლევა, რომლის მიხედვით ყველაზე მდიდარი ოჯახების 5% ფლობდნენ (1983 წ.) ქვეყნის ეროვნული სიმდიდრის 35%-ს. მაშინ, როცა ამ ოჯახების წილი მთლიან

ფულად შემოსავალში მხოლოდ 16% იყო (1960 წელს 15,9%). ამავე მონაცემებით ოჯახების ქვედა 20% ფლობდა მთლიანი ფულადი შემოსავლის 4.7%-ს (1960 წ. – 4.8%), **მეორე** 20% – 11%-ს (1960 წ. – 12.2%), **მესამე** 20% – 17%-ს (12.8%), **მეოთხე** – 24.4%-ს (24.0%), ხოლო ყველაზე ზედა 20% – 42.9%-ს (41.3%). ეს მონაცემები აღასტურებს, რომ ქვედა ოჯახების 60%-ის მდგომარეობა 1960 წელთან შედარებით წილის მიხედვით გაუარესდა, ხოლო ზედა 40%-ის – გაუმჯობესდა.

ცენზების ბიუროს გამოკვლევამ გვიჩვენა, რომ აშშ-ში „თეთრების“ საშუალო ოჯახი 1986 წელს (ადამიანისეული კაპიტალის შეფასების გარეშე) ფლობდა სიმდიდრეს, რომელიც 10-ჯერ აღემატებოდა „შავების“ საშუალო ოჯახის სიმდიდრეს. ამასთან, ამ სიმდიდრის დიდი ნაწილი იმყოფებოდა ოჯახის საცხოვრებელი ადგილის მიხედვით (1983 წელს „თეთრების“ საშუალო ოჯახების სიმდიდრე დაახლოებით 40 ათასი დოლარი იყო).

რამდენადაც ადამიანისეული კაპიტალი ადამიანთა უმრავლესობისათვის მათი სიმდიდრის ყველაზე მნიშვნელოვანი ნაწილია, ამდენად იგი ადიდებს დისპროპორციულობას ცხოვრების დონეში ერთი ქვეყნის ჩარჩოში.

ეკონომიკური მობილობის ცნება აღნიშნავს ეკონომიკურ კიბეზე ადამიანის ან ოჯახის ქვევით ან ზევით გადაადგილების სიადვილის ხარისხს.

ეკონომიკური მობილობა

ეკონომიკური მობილობის გასაზომად ასეთი მაგალითის მოყვანა შეიძლება: დავუშვათ, რომ საზოგადოება შემოსავლის მიხედვით დაყოფილია ორ თანაბარ ჯგუფად – ღარიბებად და მდიდრებად (იხ. ცხრილი 14.2).

ცხრ. 14.2. **ჰიპოთეტური ეკონომიკური მობილობა**

თუ მშობლები	ალბათობა ბავშვებისთვის იყოს ჯგუფში		აბსოლუტური მობილობა, %	
	ღარიბების,%	მდიდრების,%		
1	2	3	4	5
ღარიბებია	90	10	50	50
მდიდრებია	10	90	50	50

პირველ სვეტში ნაჩვენებია მშობლების სტატუსი, მესამე და მეოთხე სვეტებში კი მათი ბავშვების სტატუსი. ცხრილში ილუსტრირებულია დაბალი სოციალური მობილობის შემთხვევა. ღარიბი მშობლების ბავშვების 90% მოსალოდნელია დარჩეს ღარიბების ჯგუფში, ასევე მდიდარი მშობლების ბავშვების მხოლოდ 10% მოსალოდნელია გადავიდეს ღარიბების ჯგუფში. სამაგიეროდ, აბსოლუტური მობილობის შემთხვევაში ყველა ბავშვს მდიდრების ან ღარიბების ჯგუფში მოხვედრის თანაბარი შანსი აქვს.

თუ შემოსავლის დონე დამოკიდებულია, უმთავრესად, მემკვიდრეობით მიღებულ სიმდიდრესა და ოჯახურ კავშირებზე, მაშინ ცხრილის მეორე და მესამე სვეტები კარგად ასახავენ აქედან გამომდინარე დაბალ სოციალურ მობილობას. მაგრამ ცხრილის მე-4 და მე-5 სვეტები აჩვენებენ მობილობის მაღალ ხარისხს, თუ კარიერისაღმი მისწრაფებასა და შრომისმოყვარეობას ნამდვილად აქვს მნიშვნელობა.

ეკონომიკური მობილობა დამოკიდებულია სამ ფაქტორზე: 1. სოციალური წარმოშობა; 2. პირადი მიღწევა; 3. იღბალი. უკანასკნელი ძალზე რთული გამოსათვლელია, ამიტომ ყურადღებას შევაჩერებთ მხოლოდ პირველ ორ ფაქტორზე. სოციალურმა წარმოშობამ ეკონომიკური სტატუსი შეიძლება განსაზღვროს სამი გზით. პირველია მემკვიდრეობითობა. რა ხარისხით ბავშვებს ჰყავს ჭკვიანი და ტალანტური მშობლები, დიდი ალბათობაა იმისა, რომ ეს ბავშვები მშობლებს დაემსგავსებიან. მეორე, სოციალურმა წარმოშობამ შეიძლება გავლენა მოახდინოს ბავშვების ინდივიდუალურ განვითარებაზე და მასში არსებული უნარიანობის რეალიზაციაზე. შრომისმოყვარე საშუალო კლასს მიკუთვნებულ ოჯახში აღზრდას შეუძლია ბავშვში გააღვივოს ისეთი ძლიერი მოტივაცია და ინიციატივა, რომელიც სავსებით შესაძლებელია მას მდიდრის ოჯახში, სადაც მშობლები არ მუშაობენ, არ გასჩენოდა. მესამე, ოჯახური განსხვავებები პირდაპირ დამოკიდებულია ბავშვებისათვის არჩევანის შესაძლებლობაზე. მდიდრის ბავშვები თითქმის ყოველთვის შედიან კოლეჯში, მიუხედავად მათი უნარისა, მაშინ, როცა ღარიბთა ოჯახიდან გამოსულ ყველაზე უნარიან ბავშვებსაც კი ხშირად არ აქვს შესაძლებლობა სკოლის დამთავრების შემდეგ განაგრძონ განათლება. ეს მესამე მომენტი დაკავშირებულია ნაკლებად ფორმალიზებულ უპირატესობასთან.

სიტყვა ეხება ურთიერთობას ოჯახებს შორის და შესაძლებლობის დიდი რაოდენობის გამოყენებას ოჯახური ტრადიციებისა და კავშირების მეშვეობით. ასე, მრავალი მკვლევრის აზრით, აშშ-ში შეიქმნა სიღატაკის მთელი კულტურული ფენა, რომლის ჩარჩოში ბავშვები, რომლებიც გაიზარდნენ სოციალური უზრუნველყოფის სისტემაზე (welfare) დამოკიდებულ პირობებში, მომავალშიც რჩებიან ამ სისტემაზე დამოკიდებულნი.

სოციალური და ეკონომიკური წარმატებულობის სხვა მნიშვნელოვანი განმსაზღვრელი ფაქტორია **პირადი მიღწევა,** რომელიც ძლიერი მოტივაციისა და შრომისმოყვარეობის მედეგია. რა თქმა უნდა, პირადი მიღწევის გაზომვა ძნელია, კიდევ უფრო რთულია მისი გამოცალკევება მემკვიდრეობით მიღებული შესაძლებლობისაგან, ინდივიდუალური უნარიანობა ყველაზე უფრო სწავლების სფეროში აისახება. მართლაც, თუ ვინმეს ბაკალავრიატში სუსტი ცოდნა აქვს მირებული, მაინც თვით ბაკალავრიატის დიპლომის აღების ფაქტი უჩვენებს მისი დაქირავების მოტივაციის რაღაც დონეს.

ყოველი აღნიშნული მიუთითებს, რომ ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ეკონომიკური სტატუსის მოსაპოვებლად ღარიბი ოჯახების შვილების შესაძლებლობის რეალიზაციის პროგრამები უზრუნველყოფს ამ სფეროში პატიოსან კონკურენციას და წარმატების მიღწევის უფრო თანაბარი შანსის ჩამოყალიბებას.

ეკონომიკური მობილობის ძლიერი შემაფერხებელი ფაქტორია დისკრიმინაცია. მრავალი მკვლევრის აზრით, დისკრიმინაცია ბევრად განაპირობებს შემოსავლის უთანაბრო განაწილებას და სიღარიბის არსებობას. მხედველობაში გვაქვს ხელფასის დიფერენციაცია სქესისა და რასის მიხედვით. ერთობლივი სამუშაო ძალის სხვადასხვა ჯგუფის ეკონომიკურ სტატუსში უთანასწორობის წყაროებს შორის გამოიყოფა ორი წყარო: პირველია განსხვავება კარგი სამუშაო ადგილების წილის სიდიდეში, რომელიც მოსახლეობის თითოეულ ჯგუფს ეკუთვნის. მეორეა ერთი და იგივე სამუშაოზე ხელფასის სიდიდის განსხვავებაში.

დისკრიმინაცია

ეკონომიკური თვალსაზრისით, დისკრიმინაცია სამუშაოს დაქირავებაზე ძალზე ძვირი ჯდება. ცხადია, იმათი დანაკარგი, რომლის წინააღმდეგ მიმართულია ეს დისკრიმინაცია,

მათი ფულადი შემოსავალი იმაზე დაბალია, ვიდრე მოსალოდნელი იყო. ამავე დროს, ეს ზიანს აყენებს იმათაც, ვინც ამ დისკრიმინაციას იყენებს: თუ დამქირავებელს ცრურწმენების გავლენით დაქირავებული ეყოლება არა ყველაზე უფრო მწარმოებლური მუშაკი, მაშინ მისი მოგება ნაკლები იქნება. ამრიგად, დისკრიმინაცია მთლიანობაში ეკონომიკას აზიანებს. იგი ხელს უშლის შრომის ეფექტიან განლაგებას და დისკრიმინაციულ ჯგუფებს უსპობს თვითსრულყოფის სტიმულებს, რაც წარმოების ეფექტიანობას აქვეითებს.

14.2. ეროვნული შემოსავლის პერსონალური განაწილება

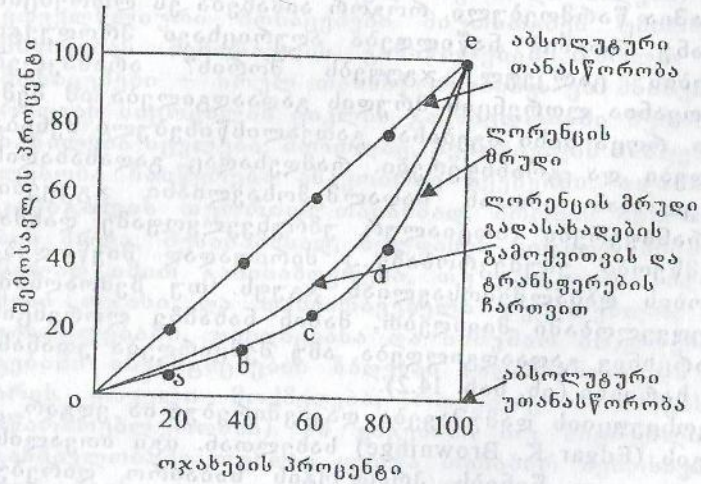
ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ძალზე მაღალია მოსახლეობის ერთ სულზე რეალური მშპ-ის მოცულობა – 29000$ (ყიდვითუნარიანი პარიტეტის მიხედვით). მათგან გამოირჩევიან ლუქსემბურგი (59190$), ნორვეგია (38392$), აშშ (36520$) და ირლანდია (34845$)[1]. მაგრამ ეს საშუალო ციფრი ჩქმალავს შემოსავლის მეტად უთანაბრო განაწილებას ამ ქვეყნებში. მაგალითად, აშშ-ში 1986 წელს, როცა ყველა ოჯახის საშუალოწლიური შემოსავალი შეადგენდა 34324 დოლარს, გამოიყო ოჯახების 18%, რომელთა შემოსავალი 10 ათას დოლარზე ნაკლები იყო, ამავე დროს, ოჯახების 7%-ის წილად მოდიოდა 75 ათას დოლარზე მეტი. ამ ჯგუფის შემოსავალი შეადგენდა ერთობლივი პირადი შემოსავლის დაახლოებით 21%-ს, პირველი ჯგუფის შემოსავლის წილი კი მხოლოდ 2% იყო. ყველაზე მეტი იყო მოსახლეობის იმ ჯგუფის წილი (20%), რომელთა წლიური შემოსავალი მერყეობდა 35 ათასიდან - 49999 დოლარის ფარგლებში. ამ ჯგუფის შემოსავალი შეადგენდა ერთობლივი პირადი შემოსავლის 24%-ს.

ეკონომიკური ზრდა **აბსოლუტურ** გამოსახულებაში მთლიანი შემოსავლის ზრდას იწვევს. მეორე საკითხია თუ რამდენად ცვლის ეს ზრდა შემოსავლის **შედარებით** განაწილებას. შემოსავლის აბსოლუტური სიდიდის ზრდა აუცილებელი არაა ზემოქმედებდეს უთანასწორობის ხარისხზე (მრავალი მაგალითი ადასტურებს ამ ხარისხის გაუარესებას).

[1] L'état du monde. P.2005, გვ. 593-594.

შემოსავლების უთანასწორობის ხარისხი შეიძლება დავინახოთ ლორენცის მრუდზე, სადაც „ოჯახების წილი" განლაგებულია აბსცისის ღერძზე, ხოლო შემოსავლების წილი – ორდინატის ღერძზე (იხ. ნახ. 14.2).

ნახ.14.2. **ლორენცის მრუდი**



თეორიულად შესაძლებელია შემოსავლის აბსოლუტურად თანაბარი განაწილება, რომელიც ნახაზზე ნაჩვენებია ბისექტრისით. იგი უჩვენებს, რომ ოჯახების ყოველი მოცემული პროცენტი შესაბამის პროცენტულ შემოსავალს იღებს: 20% ოჯახების წილი იღებს შემოსავლის 20%-ს, 40% – შემოსავლის 40%, 60% – შესაბამის პროცენტს და ა.შ., რომელიც შესაბამისი წერტილებით ბისექტრისაზეა აღნიშნული. ბისექტრისასა და ლორენცის მრუდს შორის არსებული სივრცე მიუთითებს შემოსავლების უთანასწორობის ხარისხზე. რაც უფრო ფართოა ეს სივრცე ანუ დაცილება სწორ ხაზსა და მრუდს შორის, მით უფრო მეტია უთანასწორობის ხარისხი. თუ შემოსავლის ფაქტობრივი განაწილება აბსოლუტურად თანასწორი იქნებოდა, მაშინ ბისექტრისა და ლორენცის მრუდი ერთმანეთს დაემთხვეოდა. ნახაზზე აგრეთვე ნაჩვენებია აბსოლუტური უთანასწორობის სიტუაცია, რომელიც მაშინ წარმოიშობა, როცა ოჯახების 1%-ის საკუთრებაში აღმოჩ-

ნდებოდა შემოსავლის 100%. ამ შემთხვევაში ლორენცის მრუდი დაემთხვეოდა ორდინატის ღერძს.

უკანასკნელ წლებში მრავალ ქვეყანაში, მ.შ. საქართველოში გამოითქმება კრიტიკული მოსაზრება იმის შესახებ, თუ ოფიციალური სტატისტიკური მონაცემები რამდენად იძლევიან უთანასწორობის ზუსტ სურათს. მაგალითად, საქართველოს ეროვნული პროდუქტის 50%-ზე მეტი ფარულ ეკონომიკაშია წარმოებული. როგორ აისახება ეს ლორენცის მრუდში ანუ როგორ ნაწილდება აღურიცხავი პროდუქტი მოსახლეობის ცალკეულ ჯგუფებს შორის? არანაკლებ მნიშვნელოვანია ლორენცის მრუდის გადაადგილება იმ შემთხვევებში, როცა მისი აგებისას გათვალისწინებული იქნება გადასახადები და ტრანსფერები. რამდენადაც გადასახადის მეტ მოცულობას იხდიან მაღალშემოსავლიანი ჯგუფები, ხოლო ტრანსფერები (სოციალურ უზრუნველყოფაზე დახმარება, შემწეობა უმუშევრობაზე...) ძირითადად მიეწოდება მოსახლეობის დაბალშემოსავლიან ჯგუფს. თუ ზემოაღნიშნულს მხედველობაში მივიღებთ, მაშინ ნახაზზე ლორენცის მრუდი მარცხნივ გადაადგილდება, ანუ შემცირდება უთანასწორობის ხარისხი (იხ. ნახ. 14.2).

ამ კონცეფციის დამუშავება დაკავშირებულია ედგარ კ. ბროუნინგის (Edgar K. Browninge) სახელთან. იგი ითვალისწინებს პროდუქტის საბაზრო ღირებულებისა და ნატურით განაწილებას, ასევე გათვალისწინებულია კაპიტალის ზრდიდან მიღებული შემოსავალი, როგორიცაა ფასიანი ქაღალდებისა და უძრავი ქონების ღირებულების გადიდება. სამაგიეროდ, შემოსავლებში გამოქვითულია გადასახადები შემოსავალზე. შედეგად, ე.ბროუნინგმა მიიღო სურათი, რომელიც ასახავს არა მხოლოდ შემოსავლის უფრო თანაბარ განაწილებას თითოეული წლის განმავლობაში, არამედ თანასწორობის გადიდების გრძელვადიან ტენდენციას იმ გარემოების მხედველობაში მიღებით, რომ აშშ-ში იზრდება ნატურით დახმარება.

შემოსავლის გაფართოებული კონცეფცია

მეორე მოსაზრება (რომელიც ეწინააღმდეგება ლორენცის მრუდის აგებას გადასახადებისა და ტრანსფერების გაუთვალისწინებლად – **რედ.**) იმაში მდგომარეობს, რომ იგი ასახავს შემოსავლის განაწილებას ერთი წლის განმავლობაში და მხედველობაში არ იღებს (ანუ ჩქმალავს), რომ ოჯახის საერთო შემოსავალი სიცოცხლის ციკლის განმავლობაში შეიძლება განაწილდეს მეტი თანასწორობის ხარისხით. მაგალითად, დავუშვათ, რომ გიორგიმ პირველ წელს გამოიმუშავა ათასი ლარი, ხოლო მეორე წელს – 40 ათასი ლარი, კახაბერმა კი შესაბამისად: 40 ათასი და 1000 ლარი. მათი შემოსავალი ნამდვილად განსხვავებულია? პასუხი დამოკიდებულია იმაზე თუ რომელი პერიოდი აიღება გასაზომად. ყოველწლიური მონაცემები მიუთითებენ უზარმაზარ განსხვავებას შემოსავლის განაწილებაში, ხოლო ორწლიანი მონაცემები – სრულ თანასწორობაზე. ეს მნიშვნელოვანია, რადგან სიცოცხლის ციკლის განმავლობაში შემოსავლის განაწილება იცვლება. მართლაც, შემოსავლის მიმღებთა უმრავლესობა ჩაიწერება ასაკობრივ სქემებში. **ადამიანისეული კაპიტალის თეორიის** თანახმად, შრომის მწარმოებლურობის ზრდა, შესაბამისად, ხელფასის სიდიდე, მნიშვნელოვანწილად იმით განისაზღვრება, თუ ცალკეული ადამიანი, ან მისი ოჯახი და დამქირავებელი აუცილებლად ჩათვლიან განათლებაში, ჯანდაცვასა და სამუშაო ადგილების განლაგებაში ინვესტიციების ჩადებას (ადამიანისეული კაპიტალი არის ყოველი მოქმედება, რომელიც ამაღლებს შრომის მწარმოებლურობას). ამ გაგებით, თუ სიცოცხლის ციკლის განმავლობაში თუნდაც ყველა თანაბარ შემოსავალს იღებდეს, მაინც ყოველ მოცემულ წელს, გამოვლინდება უთანასწორობის დიდი ხარისხი ასაკობრივი განსხვავების გამო. დასაწყისში ახალგაზრდები იღებენ შედარებით დაბალ შემოსავალს, იგი პიკს აღწევს სამუალო ასაკში, ხოლო შემდეგ შემოსავალი მცირდება, ანუ ყოველ წელს, ახალგაზრდები და ხანში შესული ადამიანები იღებენ დაბალ შემოსავალს, ხოლო საშუალო ასაკის ადამიანები – მაღალ შემოსავალს.

ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში, როგორც მორტონ პაგლინმა (Morton Paglin) გამოიკვლია ასაკობრივი განსხვავების გათვალისწინებით: 1. არსებობს, თუ მხედველობაში მივიღებთ დროის ფაქტორს, შემოსავლების დიდი თანასწორობა; 2. ბოლო პერიოდში გამოვლინდა თანასწორობის გადიდების ტენდენცია. რა თქმა უნდა, ამაში დიდ როლს ასრულებს სახელმწიფო საგადასახადო სისტემა და ტრანსფერული პროგრამები, რომლებიც არსებითად ამცირებენ უთანასწორობის ხარისხს შემოსავლის განაწილებაში. ეს განსაკუთრებით ეხება ტრანსფერულ გადასახადებს, რომლის

წილად აშშ-ში მოდის შემოსავლის უთანასწორობის შემცირების დაახლოებით 8%.

შემოსავლის უთანასწორობის მიზეზები

საბაზრო სისტემისათვის უცხოა შემოსავლის „მიუღებელი“ ანუ სამართლიანი განაწილება, რადგან კაპიტალისტური ეკონომიკის მეტისმეტად ინდივიდუალური ხასიათი უშვებს უთანასწორობის ხარისხს. ერთდროულად არსებობს უთანასწორობის გამაძლიერებელი სხვა უფრო სპეციფიკური ფაქტორებიც.

1. **უთანასწორობა ნიჭიერებაში (უნარიანობაში).** ადამიანებს ინტელექტუალური, ფიზიკური და ესთეტიკური უნარი აქვთ. ვისაც ასეთი უნარი ნაკლებად ახასიათებს, განწირულია დამხმარე და დაბალანაზღაურებად სამუშაოებზე (ზოგიერთს თავისი საქმიანობით შეუძლია ეკონომიკური რენტის მიღება – რედ.). აქედან გამომდინარეობს შემოსავლების უთანასწორობა;

2. **განათლება და სწავლება.** ადამიანები არსებითად განსხვავდებიან ერთიმეორისაგან მიღებული განათლებისა და პროფესიული მომზადების დონით და, შესაბამისად, თავიანთი შემოსავლის გაღიდების შესაძლებლობით. ნაწილობრივ ეს განსხვავება აიხსნება თავისუფალი არჩევანის შედეგად. მაგალითად, ერთნი საშუალო სკოლის დამთავრების შემდეგ იწყებენ მუშაობას, მეორენი კი კოლეჯში აგრძელებენ სწავლას. მეორე მხრივ, ეს არჩევანი ყოველთვის ნებაყოფლობითი როდია, რადგან ყველას არ შეუძლია კოლეჯში სწავლის საფასურის გადახდა.

3. **პროფესიული გემოვნება და რისკი.** „პროფესიული გემოვნების“ წყალობით ადამიანები განსხვავებულ შემოსავალს იღებენ (მაგ. მაღაროელი გამყიდველთან შედარებით მეტ შემოსავალს იღებს). ზოგიერთი თავის შემოსავალს ადიდებს შეთავსების წყალობით ანუ ორ ადგილზე მუშაობს. ზოგჯერ მეწარმეობრივი რისკიც (ახალი ტექნოლოგიის დანერგვა, ახალი საქონლის წარმოება) მაღალ შემოსავალს იძლევა.

4. **საკუთრების ფლობა.** ოჯახური მეურნეობის დიდი ნაწილი მოკლებულია საკუთრებას (მოწყობილობის დიდი რაოდენობა, უძრავი ქონება). მცირე ნაწილს ისეთი საკუთრება გააჩნია, საიდანაც შემოსავალს იღებს. ეს ადამიანებს შორის დიდ უთანასწორობას წარმოშობს. 1983 წელს აშშ-ის მთავრობის გამოკვლევა გვიჩვენებს, ოჯახების 10%, რომელიც ყველაზე მეტ შემოსავალს იღებდა (ყოველწლიურად 50 ათას დოლარზე მეტს), ფლობდა ყველა აქციის 72%-ს, ყველა დაუბეგრავი ობლიგაციების 86%-ს, ყველა დასაბეგრი ობლიგაციების 70%-ს და ყველა უძრავი ქონების 50%-ს. ფინანსური აქტივი სახიათდება გაცილებით მეტი კონცენტრაციით, ვიდრე ოჯახური შემოსავალი. სწორედ შემოსავალი საკუთრებიდან განსაზღვრავს ოჯახური მეურნეობების მდგომარეობას შემოსავლის პირამიდის მწვერვალზე. მემკვიდრეობის უფლება და ის ფაქტი, რომ „სიმდიდრე ბადებს სიმდიდრეს“ აძლიერებს შემოსავლების უთანასწორობას.

5. **ბაზარზე ბატონობა.** „ბაზარზე ფასების გაბერვის ხელოვნების“ უნარი თავის სასარგებლოდ, რა თქმა უნდა, ერთ-ერთი მთავარი ფაქტორია, რომელიც განსაზღვრავს შემოსავლის უთანასწორობას. ამ მიზანს ემსახურება ლიცენზიების გაცემაც მომსახურების ზოგიერთ სახეზე (კოსმეტოლოგი, პარიკმახერი, ტაქსის მძღოლი, ...).

6. **იღბალი, კავშირები, წარუმატებლობა და დისკრიმინაცია.** „აღმოჩნდე საჭირო ადგილზე საჭირო დროში“ გამდიდრებას ემსახურება. იგივე შეიძლება ითქვას პირად კონტაქტებზე (პოლიტიკური, ეკონომიკური).

განუვითარებელ ქვეყნებში შემოსავლის განაწილება აგრეთვე დამოკიდებულია მოსახლეობის ასაკობრივ სტრუქტურაზე, სიცოცხლის მოსალოდნელ ხანგრძლივობაზე, პროფესიულ, რასობრივ ფაქტორებზე და რეგიონულ განსხვავებაზე. მაგალითად, 1969 წელს ზიმბაბვეში ადგილობრივი მცხოვრების წლიური შემოსავალი შეადგენდა 133$, ხოლო სიცოცხლის მოსალოდნელი ხანგრძლივობა 37.5 წელს. 2001 წელს ამ ქვეყანაში სულადობრივი შემოსავალი 717$-მდე გაიზარდა (გაცვლითი კურსით), ხოლო სიცოცხლის ხანგრძლივობა შემცირდა (35.4 წელი). ამავე წელს თეთრკანიანი ახალმოსახლის სულადობრივმა შემოსავალმა შეადგინა 3150$, ხოლო სიცოცხლის მოსალოდნელმა ხანგრძლივობამ – 70.5 წელი.

განსხვავებულია შემოსავლის სიდიდე სასოფლო-სამეურნეო და არასასოფლო-სამეურნეო მოსახლეობაში. ირანის, თურქეთის, ფილიპინების, მალაიზიის, მექსიკის არასასოფლო-სამეურნეო ეკონომიკის დარგებში საშუალო შემოსავალი 2-2.5-ჯერ აღემატება დაახლოებით ერთი და იგივე რაოდენობის დასაქმებულთა შემოსავალს სოფლის მეურნეობაში,

გააკეთა უთანასწორობის მოთმინებაზე იმ იმედით, რომ გადასახადებისა და სახელმწიფო დანახარჯის შემცირება გამოიწვევს ეკონომიკაში დანაკარგისა და დამახინჯების შემცირებას. ამ პოლიტიკის მოწინააღმდეგეები კი სხვანაირად ფიქრობენ.

ველფერის რეციპიენტებს შორის გამოიყოფა ხანდაზმულები, ინვალიდები და სხვ. ამ უკანასკნელ ჯგუფში გაერთიანებულია ის პირები, რომლებიც სხვადასხვა გარემოებების გამო, რიგ სიძნელეებს განიცდიან. კერძოდ, მასში შედიან უმუშევრები (რომლებიც იღებენ დაზღვევის გადასახდელს უმუშევრობაზე) და უღარიბესი ოჯახების ბავშვები (მცირეწლოვან ბავშვებიან ოჯახებზე დახმარება – AFDC). პროგრამები იყოფა სოციალური დაზღვევის პროგრამებად, აგრეთვე დახმარებად ფულად და ნატურალურ ფორმაში. სოციალური დაზღვევის პროგრამები მხოლოდ იმ პირებს ეხმარებიან, ვინც ადრე სოციალურ გადარიცხვას ახორციელებდა; მაგრამ იმის გამო, რომ გადასახდელი დახმარება მუსტად არ უთანაბრდება ადრე გადარიცხულ სახსრებს, სოციალური დაზღვევის პროგრამები ფაქტობრივად შემოსავლების გადანაწილებას ახორციელებენ. აშშ-ში ყველაზე მსხვილი პროგრამებია, რომლებიც ბევრად აღემატება ყველა დანარჩენებს, არის სოციალური დაზღვევები, განსაკუთრებით ხანდაზმული ადამიანებისა და ოჯახების, რომლებმაც დაკარგეს მარჩენალი. აგრეთვე, სახელმწიფო მოსამსახურეების (სამხედროების ჩათვლით) და რკინიგზის მუშაკების საპენსიო უზრუნველყოფა. ამ უკანასკნელზე 1960 წელს გაიღებოდა 9.7 მლრდ $, ხოლო 1980 წელს – 44.3 მლრდ $. სულ ხანდაზმულთა პროგრამებზე 1960 წელს დაიხარჯა 43.5 მლრდ $ (მშპ-ის 3%), ხოლო 1980 წელს – 192.5 მლრდ $ (მშპ-ის 7%). ანუ იგი მშპ-ის მიმართ 2.3-ჯერ გაიზარდა.

პროგრამები ინვალიდებისათვის (სოციალური უზრუნველყოფა, მედიკეირი[1], მედიკეიდი[2]) 2.3 მლრდ $-დან (მშპ-ის 0.2%) გაიზარდა 31.9 მლრდ $-მდე (1.2%) ანუ მშპ-ის მიმართ 6-ჯერ (!) გაიზარდა. ასევე გაიზარდა სხვა პროგრამების დანახარჯიც 16.1 მლრდ $-დან (1,1%) 67.2 მლრდ $-მდე (2.5%), მ.შ. დაზღვევა უმუშევრობაზე 8.4 მლრდ $-დან 18.9 მლრდ $-მდე. დახმარება მუშაკებზე, რომლებმაც დაკარგეს შრომისუნარიანობა – 3.6 მლრდ $-იდან 13.6 მლრდ $-მდე, AFCD – 2.8 მლრდ $-იდან 12.5 მლრდ $-მდე, GA – 0.9 მლრდ $-იდან 1.4 მლრდ $-მდე, საცხოვრებელი მომსახურება – 0.4 მლრდ $-იდან 4.7 მლრდ $-მდე.

[1] მედიკეირი – ხანდაზმულთა უფასო სამედიცინო დახმარება.
[2] მედიკეიდი – უფასო და შეღავათიანი სამედიცინო დახმარება.

სულ, 1960-1980 წლებში დანახარჯები სოციალურ პროგრამებზე 61.9 მლრდ დოლარიდან 291.6 მლრდ დოლარამდე ანუ მშპ-ის 4.3%-დან 10.7%-მდე გაიზარდა.

მიუხედავად ასეთი შთამბეჭდავი ზრდისა, აშშ-ში სიღარიბის დონე არ შემცირებულა, არამედ კიდევაც გაიზარდა.

ტრანსფერების დამასტიმულირებელი ეფექტი

სოციალური უზრუნველყოფის სისტემის მისამართით პირველი ნაკლი იმაში მდგომარეობს, რომ რამდენადაც იგი მოქმედებს პრინციპით „გადაიხადე რამდენიც მოაგროვე, არ დაიტოვო რეზერვი“, ასეთი მიდგომა იწვევს ერის დანაზოგის ნორმის შემცირებას. რომ არ ყოფილიყო სოციალური დაზღვევის სისტემა და თითოეულს მოხუცებულობაზე დანაზოგი მოეხდინა კერძო წესით, მაშინ ამ დანაზოგიდან ბოგიერთი მოხვდებოდა ბანკში, რომელიც, თავის მხრივ, გაასესხებდა იმ საწარმოებზე, რომლებიც მოისურვებდნენ მის ინვესტირებას (ეს, ერთი მხრივ, გაზრდიდა პირად შემოსავალს სარგებლის სახით, ხოლო მეორე მხრივ, ხელს შეუწყობდა წარმოების გაფართოებას, მის საფუძველზე სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის ზრდას და შესაბამისად ხელფასის ზრდას – რედ.).

სოციალური უზრუნველყოფის სისტემაში კი ნაცვლად იმისა, რომ დანაზოგი გაიგზავნოს ბანკში, იგი გადაეგზავნება მთავრობას, რომელიც, თავის მხრივ, ამ თანხას აგზავნის სოციალური უზრუნველყოფის სისტემის კლიენტების საჭიროებისათვის. ასეთ სისტემაში ადამიანთა სახსრები ხმარდება სოციალური გადასახდელების განხორციელებას, მაშინ როცა კერძო დანაზოგი დაიხარჯებოდა ინვესტიციების დასაფინანსებლად. მაშასადამე, კერძო დანაზოგის პირობებში ძირითადი კაპიტალი მეტია, ვიდრე სოციალური უზრუნველყოფის სისტემის პირობებში. ამ რიცხვის სიდიდის შეფასება ძნელია.

XX საუკუნის ბოლო მეოთხედში სახელმწიფო დანახარჯი განათლებაზე, ჯანდაცვაზე, საპენსიო უზრუნველყოფასა და მოსახლეობის შემოსავლის შემანარჩუნებელ სხვა

ციელდება, მაშინ უკანასკნელი ლარის ზღვრული სარგებლიანობა თეონასა და ქეთისათვის ერთნაირი გახდება. შესაბამისად, შემდგომ გადანაწილებას არ შეეძლება საერთო სარგებლიანობის გადიდება.

შემოსავლის უთანასწორობის მომხრეთა მტკიცებით, **შემოსავლის განაწილების წესი მნიშვნელოვანი ფაქტორია, რომელიც წარმოებული და განაწილებული შემოსავლის მოცულობას განსაზღვრავს**. ვივარაუდოთ, რომ თეონა გამოიმუშავებს 2500 ლარს, ხოლო ქეთი – 7500 ლარს. თანასწორობის მისაღწევად საზოგადოებამ (მთავრობამ) ქეთისგან **გადასახადის სახით უნდა ამოიღოს შემოსავლის ნაწილი და იგი გადასცეს თეონას**. ეს შეამცირებს ქეთის შემოსავალს და აამაღლებს დაბალანაზღაურებად თეონას შემოსავალს. ეს კი შეამცირებს როგორც თეონას, ასევე ქეთის მისწრაფების ძალისხმევას მეტი **გამოიმუშაოს**. მართლაც, რატომ უნდა ჩადოს ქეთიმ საქმეში თავისი წილი კაპიტალი (აიმაღლოს განათლება და კვალიფიკაცია, გასწიოს რისკი, თუ მისი შემოსავალი გადასახადების წყალობით ისე შემცირდება, რომ თეონას შემოსავალს გაუთანაბრდება – რედ.). ასევე, თეონამ რატომ უნდა გამოიჩინოს მეტი გულმოდგინება თავისი შემოსავლის გასაიდებლად, თუ მთავრობა ამ შემოსავალს (ტრანსფერის სახით) მას გადასცემს? აქედან დასკვნა: რატომ უნდა იმუშაო? რატომ უნდა წამოიწყო რისკიანი საქმე, რა საჭიროა დანაზოგის გაკეთება მიმდინარე მოხმარების ხარჯზე მომავალი ინვესტიციის განსახორციელებლად? წინ „გაჭრის“ ეკონომიკური სტიმულები არ არსებობს და შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ეკონომიკის წარმოებითი ეფექტიანობა და, მაშასადამე, გასანაწილებელი შემოსავლის მოცულობა შემცირდება. „ნამცხვრის“ განაწილების წესი ზემოქმედებს თვით ნამცხვრის სიდიდეზე. **შემოსავლის უთანასწორობის სასარგებლოდ ძირითადი არგუმენტია შენარჩუნდეს პროდუქციის წარმოების და შემოსავლის სტიმულები**.

შემოსავლის თანასწორობისა და უთანასწორობის შესახებ პოლემიკის საფუძველია შემოსავლის თანასწორობასა და ეფექტიანობას შორის ფუნდამენტური თანაფარდობის არსებობა.

ცხოვრების დონისა და მატერიალური კეთილდღეობის მიხედვით ქართული ოჯახების განსხვავებას (ყოველ შემთხვევაში ეს ასეა ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში – რედ.) ასახავს დაჯილდოებისა და გღვევინების (მომთხოვნელობის) სისტემა, რომელმაც უნდა წაახალისოს ინიციატივა და იგი წარმართოს საზოგადოებრივი წარმოების სფეროში. რამდენად წარმატებით ფუნქციონირებს ეს სისტემა, იმდენად ეფექტიან ეკონომიკას ქმნის იგი. მაგრამ ეფექტიანობაზე გამოდევნებას აუცილებლად უთანასწორობისაკენ მივყავართ. მაშასადამე, საზოგადოება დგას არჩევანის წინაშე: თანასწორობა ან ეფექტიანობა.

შეფარდება შემოსავლის თანასწორობასა და ეფექტიანობას შორის

ამრიგად, პრობლემა საზოგადოებისათვის, რომელიც მიდრეკილია თანასწორობისაკენ, იმაში მდგომარეობს, თუ როგორ გადანაწილდეს შემოსავალი ისე, რომ მინიმუმამდე იქნას დაყვანილი ასეთი გადანაწილების უარყოფითი გავლენა ეკონომიკურ ეფექტიანობაზე.

შეიძლება ანალოგის მოყვანა **გახვრეტილი ვედროს** მაგალითზე. დავუშვათ, რომ საზოგადოება თანახმაა ღარიბებს გადასცეს მდიდრების შემოსავალი, მაგრამ ფული მათ გადაეცემათ გახვრეტილ ვედროში. რა დანაკარგს შეურიგდება საზოგადოება, მომავალშიც გამოიყენებს იგი გახვრეტილ ვედროს თუ მას სხვა ჭურჭლით შეცვლის? სხვა სიტყვებით, თუ ნამცხვრის დაყოფა უფრო თანაბარ ნაწილებად გამოიწვევს თვით ნამცხვრის შემცირებას, მაშინ საზოგადოება ნამცხვრის რა ზომით შემცირებას შეურიგდება? მისაღებია ერთი თეთრის დაკარგვა ყოველ განაწილებულ ლარზე? ხუთი თეთრის? 25 თეთრის? 50 თეთრის? ნათელია, რომ ეს ყველაზე მნიშვნელოვანი საკითხია, რომელიც პოლიტიკური დებატების ცენტრში დაიდგება შემოსავლის სტაბილიზაციის პროგრამების გაფართოებასა და შემცირებასთან დაკავშირებით. ეს დებატები შემოსავლის თანასწორობასა და ეკონომიკის ეფექტიანობას შორის თანაფარდობას ეხება.

14.4. სიღარიბის პირქუში სურათი

მრავალ ადამიანს ნაკლებად ამფოთებს შემოსავლის გადანაწილების ზოგადი საკითხი, მათთვის უფრო მნიშვნე-

ლოვანია შემოსავლის უთანაბრობის კონკრეტული პრობლემა.

სიღარიბის განსაზღვრა

სიღარიბე ზუსტ განსაზღვრას არ ექვემდებარება, მაგრამ ფართო აზრით ჩვენ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ოჯახი სიღარიბეში ცხოვრობს, თუ მისი ძირითადი მოთხოვნილება (საკვებზე, ტანსაცმელზე, სადგომზე, ...) აღემატება ამ მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებელ სახსრებს. ოჯახის მოთხოვნილება მრავალი ფაქტორით განისაზღვრება: მისი სიდიდით, ოჯახის წევრების ჯანმრთელობის მდგომარეობით, ასაკით და ა.შ. მრავალ ქვეყანაში სიღარიბის განსაზღვრა ოჯახის სიდიდეზეა დაფუძნებული. ამ განსაზღვრებიდან გამომდინარე, პირი, რომელიც აშშ-ში 1987 წელს 5778 დოლარზე ნაკლებ წლიურ შემოსავალს იღებდა, სიღარიბეში ცხოვრობდა. ოთხი სულისგან შემდგარი ოჯახისთვის სიღარიბის ზღვარი შეადგენდა 11611 დოლარს.

ღარიბი მოსახლეობის შემადგენლობა ძალზე არაერთგვაროვანია. მათ შევხვდებით ყველა რეგიონში, თეთრ და ფერად მოსახლეობას შორის. ეს კატეგორია მოიცავს სასოფლო და ქალაქის მოსახლეობის დიდ ნაწილს, ახალგაზრდებსა და მოხუცებს. ეს ფაქტი არსებითად ართულებს სახელმწიფო პოლიტიკური მიზნების განსაზღვრას. მიუხედავად ამისა, რეალობა აჩვენებს, რომ სიღარიბე სრულიადაც არ ნაწილდება თვითნებურად (თავისუფლად). ღარიბთა შორის გაცილებით მეტია ბანგთა და ესპანურენოვანთა წილი, ვიდრე თეთრებისა. მეტისმეტად მაღალია სიღარიბის მაჩვენებელი იმ ოჯახებს შორის, რომელთაც ქალი არჩენს. განსაკუთრებით შემაშფოთებელია ის მდგომარეობა, რომ აშშ-ში ყველა 18 წლამდე ბავშვის 20% სიღარიბეში ცხოვრობს. 80-იანი წლების ბოლოს სიღარიბის დონემ ბანგ ბავშვებში შეადგინა 46%. სოციალური უზრუნველყოფის წყალობით სიღარიბეში მცხოვრებ მოხუცებულთა წილი შედარებით დაბალია (12.2%).

სიღარიბე საკმაოდ დინამიკური ფენომენია. 1960 წელს სიღარიბის დონე შეადგენდა 22%-ს. 60-იანი წლების ბოლოს იგი მნიშვნელოვნად შემცირდა. მომდევნო ათ წელში მისი დონე თითქმის უცვლელი დარჩა, ხოლო შემდეგ 80-იანი წლების დასაწყისიდან მკვეთრად გაიზარდა და 1987 წელს შეადგინა 13.5%. შემდეგ კვლავ შემცირდა (2004 წელს – 12.7%). თუმცა, რაოდენობრივად გაიზარდა (1987 წელს 33 მლნ, 2004 წელს – 37 მლნ). 1964 წელს აშშ-ის პრეზიდენტმა სიღარიბეს ომი გამოუცხადა. მის ყოველწლიურ ეკონომიკურ მოხსენებაში ნათქვამი იყო: „ამერიკაში მოქალაქეთა ერთი ნაწილი სხვებთან შედარებით ყოველთვის მდიდარი იქნება. მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ სიღარიბე გარდაუვალია. ჩვენ შეიძლება აშშ-ის ისტორიის ჰორიზონტზე დავინახოთ სიუხვის საზოგადოება, ბევრად თავისუფალი იმ უბადრუკ არსებობიდან და იმ დეგრადაციისაგან, რომელიც ყოველთვის იყო ხანში შესული ადამიანის ხვედრი. მუდმივად ზრდადი მწარმოებლურობა, კერძო და საზოგადოებრივი დაზღვევის პროგრესირებულ ქსელთან ერთად, აგრეთვე, დახმარების გაწევის სისტემა, თანდათანობით სპობს მასობრივ სიღარიბეს ამერიკაში. მაგრამ ეს პროცესი საკმაოდ ნელია. დროა ჩვენი ძალისხმევის კონცენტრაცია და გაორკეცება სიღარიბის საბოლოოდ აღმოსაფხვრელად“.

ამ სიტყვების წარმოთქმისას მოსახლეობის 19% იმყოფებოდა სიღარიბის ოფიციალური დონის დაბლა. 1973 წელს, რომელსაც წინ უძღოდა ღარიბებისათვის პროგრამების გაფართოების ინტენსიური პროცესი, სიღარიბის წილმა მიაღწია მის მინიმალურ დონეს – 11.1%, შემდეგ ეს მაჩვენებელი იზრდებოდა დაქვეითების ფაზაში და მცირდებოდა აღმავლობის ფაზაში, მაგრამ არ ჩამოსულა 14%-ზე დაბლა. ზოგიერთი ამის მიზეზად მიიჩნევს თვით ომს სიღარიბის წინააღმდეგ. ნაწილობრივ ეს იმით აიხსნება, რომ სიღარიბის დონის განსაზღვრისას, მართალია, გათვალისწინებულია ნაღდი ტრანსფერული გადასახადები[1], მაგრამ მის მიღმა დარჩა ისეთი უნაღდო ტრანსფერები, როგორიცაა სამედიცინო მომსახურება. ბინის საფასურის გადახდა, აგრეთვე, ღარიბებისათვის მიწოდებული სასურსათო ტალონები. თუ მათ მხედველობაში მივიღებთ, მაშინ ამ წელს სიღარიბის დონე 8.5%-მდე შემცირდებოდა.

აშშ-ში სიღარიბის დიდი ნაწილი ძირითადად უხილავია. ეს სამი მიზეზით აიხსნება: 1. ადამიანთა მნიშვნელოვანი ნაწილი, რომელიც სიღარიბის კატეგორიას მიეკუთვნება, წლიდან წლამდე იცვლება. კვლევამ აჩვენა, რომ სიღარიბეში

[1] სოციალურ უზრუნველყოფასთან ერთად, ტრანსფერული გადასახადების მსხვილი კომპონენტია სარგებელი სახელმწიფო ვალზე. 1960-80 წლებში იგი შეადგენდა აშშ-ის მშპ-ის 3%-ს, 1985 წლისათვის კი ეს წილი გაორკეცდა.

მყოფ ადამიანთა ნახევარი ამ კატეგორიას მიეკუთვნება მხოლოდ 1-2 წლის განმავლობაში. შემდეგ ისინი თავს აღწევენ ამ მდგომარეობას, ამიტომ ამ ადამიანთაგან მრავალი „უხილავი“ რჩება, რადგან ისინი არ ითვლებიან მუდმივ ღარიბებად. 2. „მუდმივი ღარიბები“ დიდ ქალაქებში ცხოვრობენ, თანაც სულ უფრო და უფრო იზოლირებულად, რადგან საშუალო და მაღალი ფენების წარმომადგენლები საცხოვრებლად ირჩევენ გარეუბნებს. სიღარიბე რჩება გეტოსა[1] და ჯურღმულებში. იგი უხილავი ხდება ავტობუსების ან მატარებლების ფანჯრებიდან. იგივე ითქმის სოფლის სიღატაკეზეც; 3. ეს ყველაზე მთავარია: მიშელ ჰარინგტონის (Michael Harrington) თქმით, „ღარიბები უხილავი რჩებიან პოლიტიკური დამოკიდებულებებითაც ... ისინი თავიანთ ძირითად მასაში არ მიეკუთვნებიან არც პროფკავშირებს, არც საძმოებს, არც პოლიტიკურ პარტიებს. მათ არ ჰყავთ თავიანთი ლობები; ისინი არ აყენებენ რაიმე საკანონმდებლო პროგრამებს. ისინი გათიშულნი არიან. მათ არ აქვთ სახე, არ აქვთ ხმა“.

სწორედ ამის გამო, ამერიკელი ღარიბები ითვლებიან „ყველაზე ნაკლებ რევოლუციურ პროლეტარიატად მსოფლიოში“.

ამერიკელი მკვლევარი ბ.კოული აღნიშნავს, რომ აშშ-ში, პირველი საბჭოთა თანამგზავრის გაშვების შემდეგ, ძალზე გაფართოვდა მეცნიერული განათლების სფერო და დანახარჯი მეცნიერულ კვლევაზე. მაგრამ იგი თანაბრად არ გავრცელებულა საზოგადოების ყველა ფენაზე. ზანგები ყველაზე ნაკლები წილით წარმოდგენილია განათლების იმ სფეროში, რომელიც განსაზღვრავს მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის თანამედროვე ეტაპს, ისინი უფრო ჩამორჩნენ „ინფორმაციული რევოლუციის“ მსვლელობასაც. ამას ადასტურებს, ის ფაქტიც, რომ ზანგები სუსტად წარმოდგენილია მოწინავე ტექნოლოგიასთან დაკავშირებულ პროფესიებში. ეროვნული უმცირესობის მხოლოდ 10%-ს უკავიათ მეცნიერული, ინჟინერულ-ტექნიკური და მმართველობითი

დისკრიმინაცია და სიღარიბე

[1] გეტო – შუა საუკუნეებში დიდ ქალაქებში საგანგებოდ გამოყოფილი უბანი, სადაც იძულებით არის დასახლებულია ადამიანთა გარკვეული რასობრივი ან რელიგიური ჯგუფი. მაგ., ებრაელთა გეტო, ზანგების გეტო და ა.შ.

მუშაკების თანამდებობები. კერძოდ, ზანგები შეადგენენ უმნიშვნელო წილს: კომპიუტერულ სპეციალისტებში – 1.6%, ინჟინრებში – 0.7%, მათემატიკოსებში – 3.8%, ფსიქოლოგებში – 1.6%, გარემოს სპეციალისტებში – 0.1%, საზოგადოებრივი მეცნიერების სპეციალისტებში – 1.7%. მცირედ არიან ისინი წარმოდგენილნი სოფლის მეურნეობისა და ბუნებრივი რესურსების სპეციალისტებს შორის – 2.1%, შედარებით უკეთესად არქიტექტურისა და ლანდშაფტის – 4.5%, ბიოლოგიაში – 6.0%, ფიზიკაში – 4.3%, სტომატოლოგიაში – 4.0% და მედიცინაში – 5.9%.

ზანგები სუსტად მონაწილეობენ ტექნიკის, ბიოლოგიის, ფიზიკის, მათემატიკის სფეროების მეცნიერულ კვლევებში. ამის მიზეზია საშუალო სკოლებში ზოგადსაგანმანათლებლო მომზადების დაბალი დონე და საუნივერსიტეტო განათლების უკმარისობა. უახლესი ტექნოლოგიის სფეროში სამუშაო ადგილი (რომელიც კარგად ნაზღაურდება – რედ.) მიიღწევა მკაცრი კონკურენციის პირობებში, მაშინ როცა „დაბალი სტატუსის“ სამუშაო ადგილები შეუვსებელი რჩება.

ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ სკოლები, რომლებიც ძირითადად განლაგებულია იმ ტერიტორიაზე, სადაც მეტწილად ცხოვრობს ეროვნული უმცირესობა, ტექნიკურად ცუდად აღჭურვილია. მაგალითად, აშშ-ის ყველაზე მდიდარ 2000 სასკოლო ოლქში მიკროკომპიუტერებით აღჭურვილია სკოლების 80%, უფრო ღარიბ ოლქებში – 40%, ხოლო მასობრივი სიღატაკის რაიონებში – მხოლოდ 12%.

14.5. კომპრომისი თანასწორობასა და ეფექტიანობას შორის

შემოსავლების გადანაწილება საკმაოდ რთული პროცესია: საჭიროა გადასახადების შემოღება, რომლის მიზანია მოსახლეობის ერთი ჯგუფიდან შემოსავლის გადაცემა მეორე ჯგუფზე. საზოგადოებისათვის მთლიანობაში გადასახადები ჩვეულებრივ უფრო ძვირია იმ სიდიდეზე, რომელსაც მთავრობა შემოსავლის სახით ღებულობს (ეს პროცესის ერთი მხარეა, მაგრამ ხომ ფაქტია, რომ საზოგადოება შეიძლება უფრო მეტს კარგავდეს შემოსავლის გადანაწილების გარეშე. მხედველობაში გვაქვს ეკონომიკური გაფიცვები და მასთან დაკავშირებული კოლოსალური დანაკარგი, ჯანმრთელობის

დაბალი ღონე და მასთან დაკავშირებული ეკონომიკური დანაკარგი – შრომის დაბალი მწარმოებლურობა, საავადმყოფო ფურცლების განაღდება, შრომისადმი დაბალი სტიმულები, ადამიანისეული კაპიტალის მცირე წილი).

აშშ-ში სოციალური დახმარების და ტრანსფერული პროგრამების დიდი რაოდენობა შეიძლება დავაჯგუფოთ რეციპიენტისა[1] და დახმარების სახეების მიხედვით.

სოციალური პროგრამები აშშ-ში (ველფერი)

საგადასახადო დაბეგვრა და ტრანსფერული პროგრამები ძვირადღირებული ღონისძიებებია. 1984 წელს ველფერის პროგრამებში დასაქმებული იყო 400 ათასი სახელმწიფო მოსამსახურე (ამით შეიქმნა დამატებითი მოთხოვნა, რომელსაც კეინზი „**ეფექტიან მოთხოვნას**“ უწოდებდა). ეს სიტუაცია ყველაზე უფრო ზუსტად ჩამოყალიბებულია არტურ ოუკენის მიერ: „...ჩვენ შეგვიძლია მდიდრებიდან ღარიბებისკენ ფული გადავიტანოთ მხოლოდ ნახვრეტებიან ვედროში ... იმის გათვალისწინებით (1), რომ საზოგადოება უპირატესობას აძლევს თანასწორობას (უკიდურეს შემთხვევაში უფრო მეტი ხარისხით, ვიდრე ამას უზრუნველყოფს შემოსავლის საბაზრო განაწილება), აგრეთვე (2) იმას, რომ წარმოიშობა დანახარჯი, რომელიც დაკავშირებულია ბაზრის მიერ განსაზღვრული განაწილებიდან. ამ სიტუაციაში საზოგადოება აწყდება დილემას: თანასწორობა თუ ეფექტიანობა. ოპტიმალური შედეგი, როგორც წესი, კომპრომისია“.

რამდენად დიდია „ოუკენის ვედროდან“ „გადინების“ ეფექტები? ეს მრავალმხრივ დამოკიდებულია იმაზე თუ გადასახადების მომატება და ტრანსფერული გადასახადების შრდა რა ზომით აღემატება შრომის მიწოდების მოცულობას. საგადასახადო პროგრამების, რომლებიც უზრუნველყოფენ ტრანსფერებს მოსახლეობის ღარიბი ფენებისათვის, განსაზღვრაში საკვანძო ცვალებადი ფაქტორია, ხელფასის (გადასახადების გამოქვითვით) მიხედვით, შრომის მიწოდების ელასტიკურობა. თუ ეს ელასტიკურობა მაღალია, მაშინ გადასახადების გადიდება, რესურსების გადანაწილების განსახორციელებლად, არსებითად შეამცირებს შრომის მიწოდებას, რომელიც საგადასახადო დაბეგვრის ობიექტია, რაც გამოშვების მოცულობას მნიშვნელოვნად შეამცირებს. ერთდროულად, შრომის მიწოდების მაღალი ელასტიკურობის პირობებში არამომუშავეებისათვის შემოსავლის მიცემა გამოიწვევს მათი შრომის მიწოდების მოცულობის არსებით შემცირებას.

[1] რეციპიენტი (ლათ. რეციპიენს (recipientis) **მიმღები** – მედ. ადამიანი ან რომელიმე ორგანიზმი, რომელსაც გადაუსხამენ სისხლს ან გადაუნერგავენ რაიმე ორგანოს ან ქსოვილს სხვა ადამიანისაგან.

ამ საკითხის შესწავლამ ჯერჯერობით ვერ მოგვცა განსაზღვრული შედეგი. ზოგიერთი მკვლევრის (ედგარ კ.ბროუნინგი – Edgar K.Browning, უილიამ რ.ჯონსონი – William R.Johnson) გაანგარიშებით, მოსახლეობის ზედა ფენის (60%) საგადასახადო დაბეგვრის ხარჯზე ყველაზე დაბალშემოსავლიანი 40% მოსახლეობის შემოსავლის გადიდება გამოიწვევს ტრანსფერის თითოეულ დოლარზე 2.50 დოლარის წმინდა დანაკარგს ანუ „ზედა“ ნაწილი კარგავს „დაბალი“ ფენის მიერ მიღებულ ყოველ დოლარზე 3.50 დოლარს.

მიუხედავად ამისა, შემოსავლების გადანაწილებას და სიღარიბის დაძლევის პროგრამებს თავისი მნიშვნელობა არ დაუკარგავს. 3.50 დოლარის დანაკარგი ტრანსფერის თითოეულ დოლარზე, როგორც აღნიშნავენ, მეტად ამაღლებულია. საერთოდ, საზოგადოების მიერ შემოსავლების გადანაწილების შეფასება მთლიანად განისაზღვრება საზოგადოების წევრის ინდივიდუალური უპირატესობის მიცემით. ის ვინც მეტად აფასებს თანასწორობას, ალბათ სიამოვნებით გაიღებს 3.50 დოლარს ღარიბების სასარგებლოდ, თუ, რა თქმა უნდა, არ არსებობს ტრანსფერის განხორციელების უფრო იაფი საშუალება.

სოციალური პროგრამების და საგადასახადო დაბეგვრის რეალიზაციის შედეგად წარმოშობილი დანაკარგი და დამახინჯება ახრჩობს შრომისადმი სტიმულებს და აფართოებს იმ ხვრელებს, რომლებიც „ოუკენის ვედროს“ აქვს. იგი აგრეთვე ასუსტებს ღარიბებისათვის დახმარების სურვილს, რომლებსაც ხშირად უყურებენ არა როგორც უბადრუკებს, არამედ როგორც გარმაცებს, რომლებიც არ არიან უკეთესი ხვედრის ღირსი. ეს მუდმივად იწვევს სოციალური პროგრამებისა და საგადასახადო დაბეგვრის რეფორმირებას. ამის მაგალითია აშშ, სადაც გასული საუკუნის 80-იან წლებში (1981, 1986 წწ.) საგადასახადო განაკვეთები ორჯერ შემცირდა, ხოლო მოთხოვნები ტრანსფერის მიმღებთათვის გამკაცრდა. ეს იმაზე მიუთითებს, რომ აშშ-ის საზოგადოებამ არჩევანი

გააკეთა უთანასწორობის მოთმინებაზე იმ იმედით, რომ გადასახადებისა და სახელმწიფო დანახარჯის შემცირება გამოიწვევს ეკონომიკაში დანაკარგისა და დამახინჯების შემცირებას. ამ პოლიტიკის მოწინააღმდეგეები კი სხვანაირად ფიქრობენ.

ველფერის რეციპიენტებს შორის გამოიყოფა ხანდაზმულები, ინვალიდები და სხვ. ამ უკანასკნელ ჯგუფში გაერთიანებულია ის პირები, რომლებიც სხვადასხვა გარემოებების გამო, რიგ სიძნელეებს განიცდიან. კერძოდ, მასში შედიან უმუშევრები (რომლებიც იღებენ დაზღვევის გადასახდელს უმუშევრობაზე) და უღარიბესი ოჯახების ბავშვები (მცირეწლოვან ბავშვებიან ოჯახებზე დახმარება – AFDC). პროგრამები იყოფა სოციალური დაზღვევის პროგრამებად, აგრეთვე დახმარებად ფულად და ნატურალურ ფორმაში. სოციალური დაზღვევის პროგრამები მხოლოდ იმ პირებს ეხმარებიან, ვინც ადრე სოციალურ გადარიცხვას ახორციელებდა; მაგრამ იმის გამო, რომ გადასახდელი დახმარება ზუსტად არ უთანაბრდება ადრე გადარიცხულ სახსრებს, სოციალური დაზღვევის პროგრამები ფაქტობრივად შემოსავლების გადანაწილებას ახორციელებენ. აშშ-ში ყველაზე მსხვილი პროგრამებია, რომლებიც ბევრად აღემატება ყველა დანარჩენებს, არის სოციალური დაზღვევები, განსაკუთრებით ხანდაზმული ადამიანებისა და ოჯახების, რომლებმაც დაკარგეს მარჩენალი. აგრეთვე, სახელმწიფო მოსამსახურეების (სამხედროების ჩათვლით) და რკინიგზის მუშაკების საპენსიო უზრუნველყოფა. ამ უკანასკნელზე 1960 წელს გაიღებოდა 9.7 მლრდ $, ხოლო 1980 წელს – 44.3 მლრდ $. სულ ხანდაზმულთა პროგრამებზე 1960 წელს დაიხარჯა 43.5 მლრდ $ (მშპ-ის 3%), ხოლო 1980 წელს – 192.5 მლრდ $ (მშპ-ის 7%). ანუ იგი მშპ-ის მიმართ 2.3-ჯერ გაიზარდა.

პროგრამები ინვალიდებისათვის (სოციალური უზრუნველყოფა, მედიკეირი[1], მედიკეიდი[2]) 2.3 მლრდ $-დან (მშპ-ის 0.2%) გაიზარდა 31.9 მლრდ $-მდე (1.2%) ანუ მშპ-ის მიმართ 6-ჯერ (!) გაიზარდა. ასევე გაიზარდა სხვა პროგრამების დანახარჯიც 16.1 მლრდ $-დან (1,1%) 67.2 მლრდ $-მდე (2.5%), მ.შ. დაზღვევა უმუშევრობაზე 8.4 მლრდ $-დან 18.9 მლრდ $-მდე. დახმარება მუშაკებზე, რომლებმაც დაკარგეს შრომისუნარიანობა – 3.6 მლრდ $-იდან 13.6 მლრდ $-მდე, AFCD – 2.8 მლრდ $-იდან 12.5 მლრდ $-მდე, GA – 0.9 მლრდ $-იდან 1.4 მლრდ $-მდე, საცხოვრებელი მომსახურება – 0.4 მლრდ $-იდან 4.7 მლრდ $-მდე.

სულ, 1960-1980 წლებში დანახარჯები სოციალურ პროგრამებზე 61.9 მლრდ დოლარიდან 291.6 მლრდ დოლარამდე ანუ მშპ-ის 4.3%-დან 10.7%-მდე გაიზარდა.

მიუხედავად ასეთი შთამბეჭდავი ზრდისა, აშშ-ში სიღარიბის დონე არ შემცირებულა, არამედ კიდევაც გაიზარდა.

სოციალური უზრუნველყოფის სისტემის მისამართით პირველი ნაკლი იმაში მდგომარეობს, რომ რამდენადაც იგი მოქმედებს პრინციპით „გადაიხადე რამდენიც მოაგროვე, არ დაიტოვო რეზერვი“, ასეთი მიდგომა იწვევს ერის დანაზოგის ნორმის შემცირებას. რომ არ ყოფილიყო სოციალური დაზღვევის სისტემა და თითოეულს მოხუცებულობაზე დანაზოგი მოეხდინა კერძო წესით, მაშინ ამ დანაზოგიდან ზოგიერთი მოხვდებოდა ბანკში, რომელიც, თავის მხრივ, გაასესხებდა იმ საწარმოებზე, რომლებიც მოისურვებდნენ მის ინვესტირებას (ეს, ერთი მხრივ, გაზრდიდა პირად შემოსავალს სარგებლის სახით, ხოლო მეორე მხრივ, ხელს შეუწყობდა წარმოების გაფართოებას, მის საფუძველზე სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის ზრდას და შესაბამისად ხელფასის ზრდას – რედ.).

ტრანსფერების დამასტიმულირებელი ეფექტი

სოციალური უზრუნველყოფის სისტემაში კი ნაცვლად იმისა, რომ დანაზოგი გაიგზავნოს ბანკში, იგი გადაეგზავნება მთავრობას, რომელიც, თავის მხრივ, ამ თანხას აგზავნის სოციალური უზრუნველყოფის სისტემის კლიენტების საჭიროებისათვის. ასეთ სისტემაში ადამიანთა სახსრები ხმარდება სოციალური გადასახდელების განხორციელებას, მაშინ როცა კერძო დანაზოგი დაიხარჯებოდა ინვესტიციების დასაფინანსებლად. მაშასადამე, კერძო დანაზოგის პირობებში ძირითადი კაპიტალი მეტია, ვიდრე სოციალური უზრუნველყოფის სისტემის პირობებში. ამ რიცხვის სიდიდის შეფასება ძნელია.

XX საუკუნის ბოლო მეოთხედში სახელმწიფო დანახარჯი განათლებაზე, ჯანდაცვაზე, საპენსიო უზრუნველყოფასა და მოსახლეობის შემოსავლის შემანარჩუნებელ სხვა

[1] მედიკეირი – ხანდაზმულთა უფასო სამედიცინო დახმარება.
[2] მედიკეიდი – უფასო და შეღავათიანი სამედიცინო დახმარება.

პროგრამებზე **ოგქ**-ში მთლიანობაში მშპ-თან შედარებით უფრო სწრაფად იზრდებოდა: მაგალითად, აშშ-ში 1970 წელს დანახარჯმა განათლებაზე შეადგინა 65.98 მლრდ $ (მშპ-ის 6.5%), 1980 წელს – 183.04 მლრდ $ (5.7%), 1990 წელს – 258.3 მლრდ $ (5.1%), 2000 წელს 439.6 მლრდ $ (5.0%). ამრიგად, განათლებაზე სახელმწიფო დანახარჯი 1970-2000 წლებში გაიზარდა 7.42-ჯერ.

საფრანგეთში 1970 წელს სახელმწიფო დანახარჯმა განათლებაზე შეადგინა 7.44 მლრდ $, 1980 წელს 31.36 მლრდ $ (4.9%), 1990 წელს – 51.2 მლრდ $ (5.3%), 2001 წელს – 82.36 მლრდ $ (5.8%).

მაგრამ 80-90-იანი წლების ეკონომიკურმა დაქვეითებამ (1970-80 წლებში – წლიური ზრდის ტემპი 3.6%); 1980-90 წლებში – 3.2%; 1990-2000 წლებში – 2.7%; 2000 წელს – 3.8%, 2001 წელს – 0.9%, 2002 წელს – 1.8%[1]. მკვეთრად შეანელა სოციალური დანახარჯის ზრდა რიგ ქვეყნებში; ამავე დროს, საჭირო გახდა ამ დანახარჯის ზოგიერთი მუხლის გადიდება, კერძოდ, გაიზარდა დანახარჯი უმუშევრობაზე. ამის შედეგად წარმოიშვა და გაღრმავდა წინააღმდეგობა **ოგქ**-ის ბიუჯეტური პოლიტიკის ეკონომიკურ და სოციალურ მიზნებს შორის.

თუ შევადარებთ სოციალური დანახარჯის ზოგიერთი მუხლის სიდიდეს და დინამიკას, დავინახავთ, რომ მათ შორის პირველ ადგილზეა პენსია, რომელიც „შვიდეულში“ (აშშ, იაპონია, გფრ, კანადა, საფრანგეთი, იტალია, გაერთიანებული სამეფო) 1981 წელს შეადგინა ყველა ბიუჯეტური დანახარჯის დაახლოებით 40%. შემდეგ ადგილზეა ასიგნებანი ჯანდაცვაზე (23%) და განათლებაზე (20%), მაშინ როცა უმუშევრობის დაზღვევაზე მოდიოდა 5%-ზე ოდნავ მეტი[2]. განხილულ პერიოდში პენსიაზე ასიგნირების წილი რამდენადმე გაიზარდა ჯანდაცვასა და განათლებაზე დანახარჯის შემცირების ხარჯზე. ევროკავშირის ქვეყნებში პენსიების წილი მშპ-ში ყველაზე მაღალია იტალიასა (15.5%) და საფრანგეთში (12.7%), ხოლო დაბალი – პორტუგალიასა (7.0%) და ირლანდიაში (5.7%).

[1] L'Etat du monde, გვ. 56.

[2] Social expenditure: erosion ou evolution - OECD observer, P. 1984, № 126, გვ. 3.

სოციალური დანახარჯის დინამიკაზე გავლენას ახდენენ ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა მოსახლეობის დაბერება. ასე მაგალითად, 2000-2005 წლებში 65 და მეტი წლის ასაკობრივი ჯგუფი იქნება განვითარებულ რეგიონებში – 14.8%, მათ შორის: აშშ – 12.3%, კანადა – 12.9%, საფრანგეთი – 16.1%, იტალია – 18.8%, გერმანია – 17.5%, გაერთიანებული სამეფო – 15.9%, იაპონია – 18.4%. ეს წილი ყველა დასახელებულ ქვეყანაში გაიზარდა აშშ-ის გარდა. ხოლო განვითარებად რეგიონებში უმნიშვნელოდ (5.3%).

1960-80 წლებში 15 წლამდე მოსახლეობის რიცხვი 15-64 ასაკობრივ მოსახლეობის მიმართ შემცირდა 10%-ით (43%-დან 33%-მდე), ხოლო ხანდაზმულთა წილი 15%-იდან 19%-მდე გაიზარდა. 2005 წლისთვის კი შრომისუნარიანი მოსახლეობის (15-64 წლის ასაკობრივი ჯგუფი) შემცირდა და შეადგინა ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში მთლიანი მოსახლეობის მხოლოდ 67.5% (17.7%+14.8%=32.5%). შესაბამისად 15 წლამდე ასაკობრივი ჯგუფის წილი შრომისუნარიანი მოსახლეობის მიმართ (15-64 წ) შემცირდა 26.2%-მდე, ხოლო ხანდაზმულებში (65 წ და მეტი) გაიზარდა 21.9%-მდე.

XXI საუკუნის პირველ ათწლეულში ნაკლებ სავარაუდოა არსებითი ცვლილებები სოციალური დანახარჯის მოცულობაში, სტრუქტურასა და დინამიკაში. ჩვენი დაკვირვებით სახელმწიფო დანახარჯი სოციალური მიზნით იმავე ტემპით გაიზრდება, როგორც გაიზრდება მშპ. ამასთან, ნაკლებ მოსალოდნელია სახელმწიფო სოციალური პროგრამების მნიშვნელოვანი გაფართოვება. მოსალოდნელია მოსახლეობის მოთხოვნილების შემდგომი ზრდა სოციალურ მომსახურებაში, რაც გამოიწვევს ბიუჯეტური დანახარჯის შესაბამის გადიდებას. ამ ზრდას ხელს შეუწყობს ისეთი ფაქტორების შენარჩუნება, როგორიცაა უმუშევრობა, მოსახლეობის დაბერება, ქალების დასაქმების გადიდება, მცირერიცხოვანი ოჯახების გავრცელება, რაც საბოლოო ანგარიშში განაპირობებს საპენსიო უზრუნველყოფის და ქალების სოციალური დაზღვევის გადიდებას.

სოციალური უზრუნველყოფის დასავლეთური სისტემა, ცხადია, გავლენას ახდენს პენსიაზე გასვლის ვადაზე და, შესაბამისად, ეკონომიკაში შრომის მიწოდებაზე. პენსიაზე (60 წლიდან) ადრეული გასვლის კომპენსაციას იძლევა სოციალური უზრუნველყოფის სისტემა, მაგრამ რამდენად მისა-

ღებია ეს საზოგადოებრივი მოთხოვნილების თვალსაზრისით? (შრომის მიწოდების შემცირება ხომ აისახება მშპ-ის მოცულობაზე? – რედ.)

ითვლება, რომ მედიკედი და მედიკეირი ნაწილობრივ მაინც პასუხისმგებელია 70-იან წლებში სამედიცინო მომსახურებაზე ფასების ნახტომისებურ ზრდაზე. ეს იმით აიხსნება, რომ მრავალი ადამიანი, რომლებსაც აღრე უსახსრობის გამო არ შეეძლოთ სამედიცინო მომსახურების მიღება, ამ პროგრამების დახმარებით ახლა ეს შეძლეს. ეს ნიშნავს სამედიცინო მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდას, ისევე როგორც მოთხოვნის ზრდას მედიკამენტებზე და შესაბამისად მათი მიწოდების გაფართოებას და ამ დარგში დასაქმების ზრდას (ამრიგად, იგი განსაზღვრული ზომით ასტიმულირებს ახალ ინვესტიციას სამედიცინო და განათლების სფეროებში, რამდენადაც იზრდება მედიცინის მუშაკებზე მოთხოვნა. იგივე შეიძლება ითქვას და უფრო მეტი მასშტაბით სასურსათო ტალონების და საბინაო მომსახურების გაფართოებაზე. იგი მხოლოდ ფასების ზრდას კი არ იწვევს, არამედ მათი მიწოდების გაფართოებასაც – რედ.).

უმუშევრობაზე შემწეობა ასევე ატარებს მორალურ რისკს. ამ დანახარჯის გადიდების შემთხვევაში გაიზრდება იმის ალბათობა, რომ ადამიანი თვითონ მიანებებს თავს მუშაობას ან ისე მოიქცევა, რომ სამუშაოდან გაათავისუფლონ. ანალოგიურად, ადამიანები ისურვებენ მანამდე დარჩნენ უმუშევრებად, სანამ უმუშევრობაზე დახმარებას იღებენ. ჩატარებული გამოკვლევები ამ მოსაზრებას ადასტურებს. ფირმებსაც უადვილდება სამსახურიდან მუშაკების დათხოვნა, რადგან დახმარება უმუშევრობაზე, მუშაკების მხრივ წინააღმდეგობას ასუსტებს.

სოციალური პროგრამების მისამართით მთავარი ბრალდება, რომელიც ყველაზე მეტ კამათს იწვევს, იმაში მდგომარეობს, რომ იგი ახალისებს ოჯახების რღვევას. აქ, უპირველეს ყოვლისა, გამოიყოფა AFDC (დახმარება ღარიბი ოჯახების ბავშვებზე), რომელიც დახმარებას უწევს იმ ბავშვებს, რომლებსაც ოჯახში ერთი მშობელი ჰყავს (დედა ან მამა). ეს კი, ამ დახმარების მისაღებად ოჯახების ნგრევის წამახალისებელი ხდება (ან მორალურად, ან ფორმალურად – რედ.). ამით ხსნის ფიშერი და სხვ. აშშ-ში განქორწინების პროცენტის ზრდას. თუმცა, არსებობს სხვა მოსაზრებაც.

14.6. უთანასწორობა და აბსოლუტური გაღატაკება მესამე სამყაროში

1972 წელს „რომის კლუბის“ ხელშეწყობით გამოქვეყნდა წიგნი „ზრდის საზღვრები“, რომელმაც დოკუმენტურად დაადასტურა ის ფაქტი, რომელიც XIX ს. დასაწყისში პირველებმა შეამჩნიეს **თ.მალთუსმა** და **დ.რიკარდომ**. მისი შინაარსი ასეთია: მიწის შეზღუდულ რესურსებს არ შეუძლიათ უწყვეტად უზრუნველყონ ეკონომიკური ზრდის მუდმივად მატებადი ტემპები გლობალური ეკონომიკური და სოციალური კატასტროფების გარეშე. ამ წიგნმა დიდი ინტერესი გამოიწვია.

განუვითარებელ ქვეყნებში მთავარი ყურადღება ეთმობა ზრდის პრობლემას, ნაკლები – შემოსავლის განაწილებას. ცხადია, რომ განვითარება მოითხოვს მშპ-ის გადიდებას და ეკონომიკური ზრდის ტემპების დაჩქარებას. ძირითადი საკითხი კი მდგომარეობს არა მხოლოდ მშპ-ის ზრდის მიღწევაში, არამედ იმაში, თუ რა არის მისი წყარო და ვის რჩება მისი ნაყოფი – უმცირესობას თუ უმრავლესობას. თუ მხოლოდ მდიდრებს, მაშინ ძალზე ალბათურია, რომ სიღარიბე და უთანასწორობა გაიზრდება. თუ უმცირესობას – მაშინ მოსახლეობის ყველა ჯგუფი მიიღებს არსებით სარგებლობას და ეკონომიკური ზრდის ნაყოფი უფრო სამართლიანად გაიყოფა.

მესამე სამყაროს მრავალმა ქვეყანამ ზრდის მაღალ ტემპს მიაღწია, მაგრამ თანდათან დამკვიდრდა იმის შეგნება, რომ ეკონომიკურ ზრდას თავისთავად არ შეუძლია სიღარიბის დაძლევა. ეს იმით აიხსნება, რომ შემოსავლის განაწილება ყოველწლიურად სულ უფრო ნაკლებად სამართლიანია. ამ მიზეზით სწრაფი ეკონომიკური ზრდა უნაროა მოსპოს ან თუნდაც შეამციროს აბსოლუტური სიღატაკის დონე.

რამდენადაც სიღარიბისა და შემოსავლების ზრდადი უთანასწორობის მოსპობა განვითარების ძირეული პრობლემაა და ფაქტობრივად მრავალი ადამიანისთვის განსაზღვრავს ეკონომიკური პოლიტიკის ძირითად მიზანს, ამის გამო, ჯერ გავაანალიზოთ სიღარიბის ბუნება და უთანასწორობა მსოფლიოში, კერძოდ, მესამე სამყაროში. შემდეგ კი განვსა-

მდგროთ პოლიტიკის ძირითადი მიზნები და ამოცანები და გამოვავლინოთ პოლიტიკური გადაწყვეტილებების ალტერნატიული ვარიანტები, რომლებიც მიმართული იქნება სიღარიბის აღმოსაფხვრელად და შემოსავლებში უთანასწორობის შესამცირებლად. ამ ორი პრობლემის გამოვლინების ღრმა გაგება ემსახურება სხვა პრობლემების (მოსახლეობის მრდა, განათლება, საგარეო ვაჭრობა, უცხოური დახმარება) გაანალიზებას.

ამ მიზნით განვიხილოთ ურთიერთკავშირის ხუთი მთავარი ასპექტი ეკონომიკურ მრდასა, შემოსავლის განაწილებასა და სიღარიბეს შორის:

1. როგორ უთანაბრდება აბსოლუტური გაღატაკების მასშტაბებს მესამე სამყაროს ქვეყნებში შედარებითი უთანასწორობის ხარისხი?

2. ვინ მიეკუთვნება ღარიბთა კატეგორიას და როგორია მოსახლეობის ამ ფენის ეკონომიკური დახასიათება?

3. რა განსაზღვრავს ეკონომიკური მრდის ბუნებას და ვინ იგებს მისი ნაყოფით?

4. სწრაფი ეკონომიკური მრდა და შემოსავლების უფრო სამართლიანი განაწილება შეთავსებადია თუ პირიქით. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, სწრაფი ეკონომიკური მრდა მიიღწევა მხოლოდ უთანასწორობის უფრო მაღალი ხარისხის ხარჯზე თუ პირიქით, შემოსავლებში უთანასწორობის შემცირება ხელს შეუწყობს ეკონომიკური მრდის უფრო მაღალ ტემპებს?

5. როგორი პოლიტიკა უნდა გამოვიყენოთ აბსოლუტური სიღატაკის მასშტაბის შესამცირებლად?

თითოეულ ქვეყანაში შემოსავლის შეჯამება, ინფორმაციის გადამუშავება და გაანგარიშების მეთოდები შესაძლოა განსხვავებული იყოს, მაგრამ 14.3 ცხრილში მოყვანილი რიცხვები იძლევიან პირველ მიახლოებით წარმოდგენას უთანასწორობის ხარისხის შესახებ შემოსავლის განაწილებაში.

უთანასწორობა: ქვეყნებს შორის განსხვავება

შევეცადოთ დავადგინოთ ურთიერთკავშირი (თუ კი იგი არსებობს) მოსახლეობის ერთ სულზე შემოსავლის დონესა და უთანასწორობის ხარისხს შორის. მაღალი შემოსავლები დაკავშირებულია თუ არა უთანასწორობის მეტ თუ ნაკლებ

ხარისხთან? ჩვეულებრივ, შემოსავლის განაწილება გაიზომება სამი საშუალებით:

1. როგორც ყველაზე ღარიბი მოსახლეობის 40%-ის მიღებული შემოსავლების ერთობლივი წილი;

2. როგორც ყველაზე მდიდარი მოსახლეობის 20%-ის შეფარდება ყველაზე ღარიბი მოსახლეობის 20%-ზე;

3. ჯინის კოეფიციენტის მიხედვით.

ცხრ. 14.3. უთანასწორობა და ეკონომიკური მრდა

ქვეყნები	A	B	C		მშპ მოსახლეობის ერთ სულზე აშშ=100
	სულობრივი საშუალო შემოსავალი*	ყველაზე ღარიბი 20%-ის სულობრივი შემოსავალი	წონასწორობის ინდექსი B:A		
			%	1987	1994 წელი
იაპონია	20850	9070	43.5	74.7	81.7
ესპანეთი	13740	5702	41.5	50.2	53.1
ნიდერლანდები	17330	7105	41.0	70.0	70.2
იტალია	18460	6276	34.0	70.9	71.3
ისრაელი	15300	4590	30.0	56.5	59.1
საფრანგეთი	19670	5508	28.0	75.9	76.0
ახალი ზელანდია	15870	3968	25.0	63.2	61.3
აშშ	24240	5814	24.0	100.0	100.0
შეერთებული სამეფო	17210	3958	23.0	70.7	69.4
ავსტრალია	18120	3986	22.0	69.9	70.0
ბანგლადეში	1290	613	47.5	4.9	5.1
ინდოეთი	1220	537	44.0	4.4	4.9
ინდონეზია	3150	1370	43.5	10.0	13.9
სამხრეთ კორეა	9630	3563	37.0	27.3	39.3
ჩილი	8400	1386	16.5	24.8	34.4
ტანზანია	580	70	12.1	2.6	2.4
გვატემალა	3350	352	10.5	13.5	13.3
ბრაზილია	5370	564	10.5	24.2	20.9
საქართველო*	1160	120	10.0	-	4.43

ა. 1994 წლის შემოსავალი გამოსახულია დოლარებში ყიდვითუნარიანი პარიტეტის საფუძველზე

წყარო: Rapport sur le dévélopment dans le monde. 1996, Banque mondiale; L'État du monde, Paris, 1997.

*საქართველოში თანასწორობის ინდექსი უფრო დაბლა დაიწევს, თუ მხედველობაში მივიღებთ უმუშევართა უზარმაზარ არმიას და არასრულ დასაქმებას აგრარულ სექტორში

მოსახლეობის სულადობრივი საშუალო შემოსავალი საკმაოდ სუსტადაა დაკავშირებული უთანასწორობის აღნიშნულ სამ მაჩვენებელთან. მაგალითად, ტანზანია 10-ჯერ ჩამორჩება სულადობრივი შემოსავლის მიხედვით ბრაზილიას, მაგრამ უთანასწორობის ხარისხი (10.5) ბრაზილიაში მეტია, ვიდრე ტანზანიაში (12.1). ასევე, ბანგლადეში 8-ჯერ ჩამორჩება სამხრეთ კორეას სულადობრივი შემოსავლის მიხედვით, მაგრამ ამ ქვეყანაში თანასწორობის ხარისხი (47.5) 10.5 პუნქტით აღემატება სამხრეთ კორეის ანალოგიურ მაჩვენებელს (37.0) და ორჯერ მეტად აღემატება აშშ-ის თანასწორობის ხარისხს. შეიძლება უკუმაჩვენებლის მოყვანა. მაგალითად, სამხრეთ კორეა 3-ჯერ აღემატება გვატემალას საშუალო სულადობრივი შემოსავლის მიხედვით და ასევე ამ ქვეყანაში თანასწორობის ხარისხი 3-ჯერ მეტად აღემატება გვატემალის მაჩვენებელს. აქვე შეიძლება აღინიშნოს, რომ თანასწორობის ინდექსის მიხედვით ესპანეთი მეორე ადგილზე იმყოფება მოყვანილ 10 ინდუსტრიულად განვითარებულ სახელმწიფოებს შორის, მაგრამ ბოლო ადგილზე იმყოფება საშუალო სულადობრივი შემოსავლის მიხედვით.

ამრიგად, პირდაპირი ურთიერთკავშირი არ არსებობს საშუალო სულადობრივი შემოსავლის დონესა და უთანასწორობის ხარისხს შორის. აქ სხვადასხვა სახის ვარიაციები გამოიკვეთება. სამაგიეროდ, მთლიანობაში თანასწორობის ხარისხი უფრო მაღალია ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში, ვიდრე განვითარებად სამყაროში (22.0-43.5 ფარგლებში).

უფრო მწვავე პრობლემაა აბსოლუტური სიღატაკის მასშტაბურობა. როგორც უკვე აღინიშნა, აბსოლუტურ სიღატაკეში იმყოფებიან ის ადამიანები, რომელთა შემოსავალი დაწესებულ მინიმუმზე დაბალია (სიღარიბის საერთაშორისო ნიშნის მიხედვით). ამ მინიმუმს არ გააჩნია ეროვნული საზღვრები და არაა დამოკიდებული მოსახლეობის საშუალო სულადობრივი შემოსავლის დონეზე. მოსახლეობის მაღალი სულადობრივი შემოსავალი არ გამორიცხავს მოსახლეობის დიდი ნაწილის აბსოლუტურ გაღატაკებას, ამიტომ მოსახლეობის აბსოლუტურად გაღატაკებულ ადამიანებს მსოფლიოს

აბსოლუტური სიღატაკის მასშტაბურობა

ყველა ქვეყანაში შევხვდებით, თუმცა, ამ ადამიანების წილი მთლიან მოსახლეობაში ქვეყნების მიხედვით მკვეთრად განსხვავებულია. იგი უფრო მაღალია მესამე სამყაროში, ვიდრე ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში.

მსოფლიო ბანკი შეეცადა გამოეკვლია ღარიბთა რაოდენობა მესამე სამყაროში. სხვადასხვა ქვეყნის შესადარებლად დადგინდა სიღარიბის ორი ზღურბლი (1985 წ). ოჯახურ მეურნეობებში, რომელთა შემოსავალი 275 დოლარზე ნაკლები იყო, მიეკუთვნა „უკიდურესად ღარიბთა“ კატეგორიას, ხოლო 370 დოლარზე ნაკლები – „ღარიბთა“ კატეგორიას. „უკიდურესად ღარიბთა“ რაოდენობამ შეადგინა 633 მლნ კაცი ანუ მსოფლიო მოსახლეობის 18%, ხოლო „ღარიბი“ მოსახლეობის რაოდენობამ („უკიდურესად ღარიბთა“ ჩათვლით) – 1.051 მლნ კაცი ანუ მსოფლიო მოსახლეობის თითქმის მესამედი (30.5%). „ღარიბთა“ ყველაზე მაღალი წილით გამოირჩეოდა საჰარის სამხრეთით მყოფი აფრიკული ქვეყნები (184 მლნ კაცი, 47.6%) და სამხრეთ აზიის ქვეყნები (532 მლნ კაცი, 51%). ამასთან, უკიდურესი ღარიბი მოსახლეობა დაფიქსირდა მთლიანი მოსახლეობის მიმართ საჰარის სამხრეთით მდებარე ქვეყნებში (30%) და სამხრეთ აზიაში (25%). რაც მთავარია, ვერ მოხერხდა სიღარიბის ზრდის ტენდენციის შემცირება. 1990 წლის მონაცემებით, მესამე სამყაროში გაიზარდა ღარიბი მოსახლეობის რაოდენობა (1193 მლნ კაცი), თუმცა, მათი წილი 25.5%-მდე შემცირდა. მხოლოდ „შავი“ აფრიკის ქვეყნების ღარიბი მოსახლეობა გაიზარდა როგორც რაოდენობრივად (184 მლნ კაციდან 316 მლნ-მდე), ასევე წილობრივად (49.7%).

პროცენტულად ღარიბი მოსახლეობის ყველაზე მაღალი წილით გამოირჩევა სუდანი (85%), ბანგლადეში (86%), ზაირი (80%), მალავი (78%), ეთიოპია (64%), გვატემალა (73%), ჰონდურასი (68%), ხოლო ყველაზე ნაკლებად – არგენტინა (8%), ჩილე (16%), სამხრეთ კორეა (16%), შრი-ლანკა (10%). აღსანიშნავია, რომ არგენტინაში საშუალო სულადობრივი შემოსავალი უფრო ნაკლებია, ვიდრე ბრაზილიაში, მაგრამ ღარიბი მოსახლეობის წილი ბრაზილიაში 8-ჯერ უფრო მეტია (43%). ასევე, გვატემალასა და მაროკოში საშუალო სულადობრივი შემოსავლის დონე თითქმის თანაბარია, მაგრამ სიღარიბის დონე გვატემალაში (78%) ორჯერ უფრო მაღალია, ვიდრე მაროკოში (37%).

საქართველოში ღარიბი მოსახლეობის წილი (თუ მხედველობაში მივიღებთ პენსიონერთა და იძულებით გადასახლებულთა დიდ მასას, უმუშევრებს, დაბალხელფასიან მოსახლეობას, დაბალშემოსავლიან თვითდასაქმებულ მოსახლეობას) არანაკლებ 90%-ია, რაც ეკონომიკის კრიმინალიზაციის მსუყე ნიადაგია. ამით აიხსნება ეგრეთ წოდებული „ფარული ეკონომიკის“ მაღალი წილი ქვეყნის მთლიან შიგა პროდუქტში (50%-ზე მეტი).

განსაკუთრებით მასშტაბურია სიღარიბე სასოფლო-სამეურნეო სექტორში: კენია (96%), ინდონეზია (91%), კოტ-დ'ივუარი (86%), მალაიზია (80%), ტაილანდი (80%), განა (80%), ინდოეთი (79%).

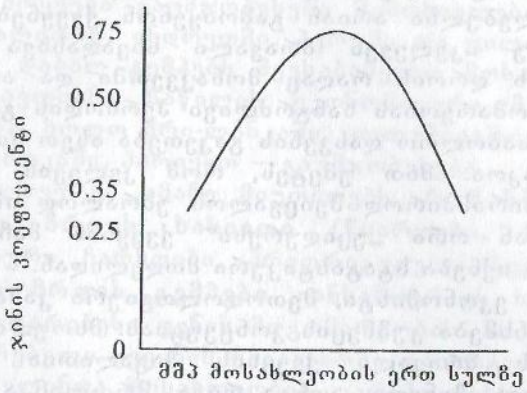
მესამე სამყაროს მოსახლეობის ყველაზე ღარიბი ნაწილი წარმოდგენილია იმ ოჯახებში, რომელთა სათავეშია ქალი. ქალები მეთაურობენ ოჯახების დაახლოებით 20%-ს ინდოეთში, 40%-ს – კენიის სასოფლო-სამეურნეო სექტორში, 17%-ს – კოსტა-რიკაში. ასეთი ოჯახების რიცხვი მესამე სამყაროში იზრდება.

საკმაოდ გავრცელებულია ჰიპოთეზა იმის შესახებ, რომ განუვითარებელ ქვეყნებში აბსოლუტური სიღატაკის შემცირება შეუძლებელია ეკონომიკური ზრდის ბუნებრივი მსვლელობის ბაზაზე. ეს მოსაზრება ყოველთვის იყო საკამათო. ამიტომ აუცილებელია გავარკვიოთ, თუ ეკონომიკური ზრდა და მაქსიმალური მშპ-ის წარმოების სურვილი რამდენად ახდენს გავლენას შემოსავლების განაწილებაზე.

საიმონ კუზნეცმა, რომელმაც პირველმა გამოიკვლია ისტორიულ მონაკვეთში თანამედროვე განვითარებული ქვეყნების ზრდის მოდელი, ივარაუდა, რომ ზრდის ადრეულ სტადიებზე შემოსავლის განაწილებას აქვს **გაუარესების** ტენდენცია, ხოლო უფრო გვიანდელ სტადიებზე – **გაუმჯობესების** ტენდენცია. გრაფიკულად ეს დამოკიდებულება შეიძლება გამოვსახოთ როგორც ი ასო. კუზნეცის მრუდის ასეთი ფორმა ასახავს ცვლილებას შემოსავლის განაწილებაში (გამოსახულს, მაგალითად, ჯინის კოეფიციენტით) მოსახლეობის სულადობრივი შემოსავლის სიდიდის ზრდასთან ერთად (იხ. ნახ. 14.3).

კუზნეცის ჰიპოთეზა

ნახ. 14.3. კუზნეცის მრუდი



მრავალრიცხოვანი ახსნა არსებობს იმისა, თუ რა განაპირობებს უთანასწორობის გაძლიერებას ეკონომიკური ზრდის ადრეულ სტადიებზე და შემცირებას გვიანდელ სტადიებზე. ყველა ეს მოსაზრება თითქმის აგებულია სტრუქტურული ცვლილებების ბუნებრივ შესწავლაზე. ლუისის მოდელის მიხედვით, ადრეულ სტადიებზე ზრდა მიმდინარეობს თანამედროვე სექტორის განვითარების ხარჯზე, სადაც დასაქმებულთა რიცხვი შეზღუდულია, ხოლო შრომის მწარმოებლურობა და საფასური მაღალია. თანამედროვე და ტრადიციულ სექტორებს შორის შემოსავლებში განსხვავება შესაძლებელია საკმარისად მაღალი იყოს. უთანასწორობის ხარისხი ზრდად ახალ სექტორში მნიშვნელოვნად მაღალი იქნება, ვიდრე სტაგნირირებულ ტრადიციულ სექტორში. იმ ქვეყნებში, სადაც დაბალია ეროვნული შემოსავლის მოცულობა, მთავრობას უჭირს გადაანაწილოს შემოსავალი მდიდრებიდან ღარიბებისაკენ და გამოძებნონ სიღარიბის წინააღმდეგ ბრძოლის ეფექტური საშუალებები.

როგორიც არ უნდა იყოს კუზნეცის მრუდის თეორიული ახსნა, მისი ემპირიული გამოყენება მაინც ეჭვის ქვეშაა. თუმცა, დროის ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში შეგროვილი მასალები ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ადასტურებენ კუზნეცის თეორიის მართებულობას. განუვითარებელ ქვეყნებში ჩატარებული კვლევები გვიჩვენებენ წინააღმდეგობრივ შედეგებს. პრობლემების ნაწილი მეთოდოლო-

გიური ხასიათისაა. ამ ქვეყნების უმრავლესობას არა აქვს საკმარისად ხანგრძლივი პერიოდის სტატისტიკა და მეცნიერები იძულებულნი არიან გამოიყენონ ქვეყნებთშორისი ანალიზი (ანუ იკვლევენ მრავალი სხვადასხვა ქვეყნის მდგომარეობას დროის რაღაც მონაკვეთში და არა ერთი ქვეყნის მდგომარეობას ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში). რაიმე საბოლოო დასკვნის გაკეთება ასეთ სიტუაციაში ძალზე სარისკოა. მით უმეტეს, რომ კვლევის შედეგები შეიძლება საპირისპიროდ შეიცვალოს უბრალოდ იმის გამო, რომ ერთი ან ორი „უკიდურესი“ ქვეყნის მაჩვენებელი გამორიცხული იქნება სტატისტიკური მოდელიდან.

მრავალი ეკონომისტი, მეთოდოლოგიური კამათის მიუხედავად, ეთანხმება კუზნეცის კონცეფციას. მსოფლიოში ამის დადასტურების მრავალი ქვეყნის მაგალითია (ტაივანი, სამხრეთ კორეა, ჩინეთი, კოსტა რიკა, შრი-ლანკა, ჰონკონგი), სადაც შემოსავლის ზრდას თან ახლავს უთანასწორობის შემცირება, ან, უკიდურეს შემთხვევაში, მისი ზრდის შეჩერება. ყველაფერი დამოკიდებულია განვითარების ხასიათზე. კუზნეცის თეორიის მომხრეები, განსაკუთრებით პოლიტიკური ლიდერები იმ ქვეყნებისა, სადაც სუფევს მაღალი და ზრდადი უთანასწორობის ხარისხი, ხშირად ამ თეორიას იყენებენ თავიანთი ჭეშმარიტი მიზეზების დასაფარავად ან მათ მიერ გატარებული პოლიტიკის წარუმატებლობის ასახსნელად.

უთანასწორობის ხარისხის და მოსახლეობის სულადობრივი შემოსავლის ღონის ურთიერთკავშირის კვლევის დროს შევჩერდეთ ეკონომიკურ ზრდასა და სიღარიბის მასშტაბს შორის დამოკიდებულებაზეც. ემპირიული მონაცემები ერთმნიშვნელოვნად არ მიუთითებენ, რომ არსებობს ურთიერთკავშირი მშპ-ის ზრდასა და შემოსავლის განაწილებას შორის[1]. ასე, ზრდის მაღალი ტემპები არ მიუთითებს გარდაუვალ გაუარესებას შემოსავლის განაწილებაში, როგორც ამას ზოგიერთი ექსპერტი ამტკიცებდა. პირიქით, ტაივანი (1985-94 წლებში ზრდის ტემპი შეადგენდა 6.6%-ს) და სამხრეთ კორეა (ამავე პერიოდში ზრდის ტემპი უდრიდა 8.7%) უჩვენებს ზრდის მაღალ ტემპებთან ერთად შემოსავლის უფრო თანაბარზომიერ განაწილებას. მეორე მხრივ, ბრაზილიასა და მექსიკაში ზრდის მაღალი ტემპები არ გამორიცხავს უთანასწორობის გაღრმავებას. ამავე დროს არ შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ ზრდის დაბალ ტემპებს აუცილებლად მოყვება გაუმჯობესება შემოსავლების განაწილებაში. მაგალითად, ინდოეთში, პერუში და ფილიპინებში მშპ-ის ზრდის დაბალ ტემპებს შეესაბამებათ მოსახლეობის დაბალშემოსავლიანი ნაწილის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუარესება, ხოლო შრი-ლანკაში, კოლუმბიაში, სალვადორსა და კოსტა-რიკაში, პირიქით – გაუმჯობესება.

ყოველივე ეს იმაზე მიუთითებს, რომ **სწორედ ეკონომიკური ზრდის ხასიათი** (წყაროები, მონაწილეები, ინსტიტუციური ჩარჩოები, პრიორიტეტული სექტორები) **და არა მისი ზრდის ტემპები** განსაზღვრავს საზოგადოების ყველაზე უღარიბესი ფენის მდგომარეობას. ბოგვიანებით, 43 განუვითარებელი ქვეყნის მაგალითზე დადასტურდა ეს ვარაუდი. გამოვლინდა მოსახლეობის ღარიბი ფენის შემოსავლის (მოცულობით და წილით) დაცემის ტენდენცია ეკონომიკური ზრდის მსვლელობაში. არ გამოვლენილა ღარიბთა სასარგებლოდ შემოსავლის გადანაწილების რაიმე მექანიზმი. სამაგიეროდ, ასეთი მექანიზმი არსებობდა **მცირეიცხოვანი სამუალო ფენის**, განსაკუთრებით მოსახლეობის მდიდარი ნაწილის გამდიდრების სასარგებლოდ[1].

14.7. განვითარების მიზნის ცვლილება: ეკონომიკური ზრდა და შემოსავლის განაწილების გაუმჯობესება

ამჟამად, მესამე სამყაროს ქვეყნების უმრავლესობამ აღიარა განვითარების პრიორიტეტების გადატანის აუცილებლობა და მშპ-ის ზრდის ტემპის მაქსიმიზაციის კვალობაზე სოციალური ამოცანების (როგორიცაა სიღარიბის აღმოფხვრა და შემოსავლის განაწილება) გადაჭრის პრიორიტეტი, მაგრამ, ჯერჯერობით პრობლემის გაგება არ გარდაიქმნა პრაქტიკულ მოქმედებაში.

განვითარების სტრატეგიის ორიენტაციის შეცვლა მოიცავს მრავალი რთული პოლიტიკური და ინსტიტუციალური საკითხის გაანალიზებას. ეკონომიკურ მეცნიერებას ჯერჯერობით შეზღუდული წარმოდგენა აქვს განუვითარებელი

[1] ეს კვლევები აგებულია მესამე სამყაროს 83 ქვეყნის მონაცემების დაწვრილებითი ანალიზის საფუძველზე – რედ.

[1] **Тодаро М.П.**, Экономическое развитие, Учебник, М., ЮНИТИ, 1997 г., გვ. 150.

ქვეყნების ზრდის მექანიზმისა და ინვესტირების სტრატეგიის შესახებ, რაც უზრუნველყოფს ეკონომიკური ზრდის მაქსიმიზაციას. ეკონომისტებს შორის ერთსულოვნებაც არ არსებობს წმინდა ეკონომიკური სტრატეგიის მიმართ, რამაც უნდა გამოიწვიოს სიღარიბის მოსპობა ან, უკიდურეს შემთხვევაში, მისი მასშტაბის არსებითი შემცირება. ეს პრობლემა თეორიულად არცთუ ისე ნათელია.

მართალია, ეკონომიკური ზრდის მაღალი ტემპები ავტომატურად ვერ უზრუნველყოფს სიღარიბის პრობლემის გადაწყვეტას, მაგრამ რაგინდარა ეკონომიკის განვითარების რეალური პროგრამა ძველებურად ორიენტირებულია ეკონომიკურ ზრდაზე. მით უფრო, ეკონომიკური ზრდა და შემოსავლის უფრო სამართლიანი განაწილება არ უნდა განვიხილოთ, როგორც ეკონომიკური განვითარების აუცილებლად შეუთავსებად მიზნებად. არჩევანი ზრდასა და თანასწორობას შორის კი არ არის, არამედ მთავარია მესამე სამყაროს ქვეყნებისათვის მისაღები ეკონომიკური ზრდის ტემპის განსაზღვრა. ეკონომიკური განვითარების სტრატეგია მოითხოვს არა მხოლოდ ზრდის ტემპის დაჩქარებას, არამედ ქვეყნის მოსახლეობის დიდი ნაწილის მატერიალური გაუმჯობესებისათვის ზრუნვას.

ეკონომიკური განვითარების ძირითადი მიზანი უნდა გახდეს მოსახლეობის ყველაზე უღარიბესი ფენის შემოსავლის დაჩქარებული ზრდისათვის პირობების შექმნა. რა თქმა უნდა, ასეთი ამოცანა შეუთავსებადია იმ სტრატეგიასთან, რომელიც ორიენტირებულია მხოლოდ და მხოლოდ მშპ-ის ზრდის ტემპის მაქსიმიზაციასთან (შემოსავლის განაწილების შედეგების დამოუკიდებლად).

ეკონომიკურ ლიტერატურაში არცთუ ბევრი ნაშრომია ეკონომიკური ზრდისა და შემოსავლის განაწილების ურთიერთკავშირის შესახებ. ამ შრომების უმრავლესობაში გამოიკვეთა იმის მტკიცება, რომ შემოსავლის შედარებით უთანასწორო განაწილება არის ზრდის მაღალი ტემპის აუცილებელი პირობა. ამ თვალსაზრისს 60-70-იან წლებში (მცირე ხარისხით 80-იან წლებშიც) **ოგქ**-ის და **გქ**-ის მრავალი ეკონომისტი იზიარებდა. ამის გამო, პირველი რიგის ამოცანად არ მიიჩნეოდა სიღარიბისა და შემოსავლის განაწილების პრობლემები. მართლაც, თუ უთანასწორობა აუცილებელია ეკონომიკური ზრდის ტემპების მაქსიმიზაციისათვის და თუ სამუალოვადიან პლანში ზრდის მაღალი ტემპები, თავის მხრივ, ხელს უწყობს მოსახლეობის ყველა ფენის ცხოვრების დონის ამაღლებას, მაშინ სიღარიბის აღმოფხვრის პრობლემა თავისთავად გადაიჭრება.

შემოსავლის ზრდა და განაწილება

უთანასწორობის ეკონომიკური გამართლება ემსახურება იმ აზრს, რომ პირთა ვიწრო ჯგუფის მაღალი შემოსავალი დანაზოგის შექმნის აუცილებელი პირობაა, რომელიც სხვადასხვა მექანიზმის მეშვეობით (როგორც ეს აღწერილია ჰაროდ-დომარის ზრდის მოდელში) გარდაიქმნება ინვესტიციებში. თუ მდიდრები წარმოებაში დებენ თავიანთი შემოსავლის მნიშვნელოვან ნაწილს, ხოლო მოსახლეობის ღარიბი ნაწილი ყველა ფულს მოხმარებაზე ხარჯავს, მაშინ თუ არსებობს მშპ-ის ზრდის ტემპსა და ეროვნული შემოსავლის დანაზოგ ნაწილს შორის პირდაპირი დამოკიდებულება, უფრო მაღალი უთანასწორობის ხარისხის ეკონომიკა სწრაფად განვითარდება. საბოლოოდ, ეროვნული შემოსავალიც და მოსახლეობის სულადობრივი შემოსავალიც რაღაც დროში საკმარისად მაღალი იქნება, რათა დავიწყოთ მათი გადანაწილება გაღატაკებისა და სუბსიდიების დახმარებით. მაგრამ ასეთი ღონის მიღწევამდე შემოსავლის გადანაწილების ყველა მცდელობა მხოლოდ ეკონომიკური ზრდის ტემპების დაქვეითებას გამოიწვევს და გაღატაკებას იმ დროს, როცა მოსახლეობის ყველა ჯგუფს შეეძლება შემოსავლის დიდი წილის მიღება.

კონტრარგუმენტები

არსებობს ოთხი ძირითადი მიზეზი, რომლებიც ამ არგუმენტებს არ ეთანხმება. ამ პოზიციის მქონე ეკონომისტების აზრით, განვითარებულ ქვეყნებში შემოსავლის უფრო სამართლიანი განაწილება ეკონომიკური ზრდის მხარდამჭერი პირობაა.

პირველი, კონკრეტულ მონაცემებზე დაყრდნობით, შეიძლება ვამტკიცოთ, ახლანდელი **ოგქ**-ის ისტორიული გამოცდილებისაგან განსხვავებით, **გქ**-ის მოსახლეობის მდიდარი ნაწილი არ ამჟღავნებს მიდრეკილებას თავიანთი შემოსავლის მნიშვნელოვანი ნაწილი მოათავსოს ეროვნულ ეკონომიკაში. მის ნაცვლად, მიწის მფლობელები, მსხვილი ბიზნესმენები, პოლიტიკოსები და ა.შ. ამჯობინებენ ფული მოათავ-

სონ იმპორტული ფუფუნების საგნებში, ოქროში, ბრილიანტებში, უძრავ ქონებაში, ტურისტულ მოგზაურობაში ან დანაზოგი გადაიტანონ საზღვარგარეთ (კაპიტალის გაქცევა). ამ გაგებით, ასეთი სახის დანაზოგი და ინვესტიცია არა მხოლოდ არ ადიდებს ქვეყნის წარმოებრივ რესურსებს, არამედ მას კიდევაც აუძლურებს. მოკლედ რომ ვთქვათ, მდიდრები თავიანთ შემოსავალს ღარიბებზე მეტს არ ზოგავენ (წარმოებით შიგა დანაზოგისა და ინვესტიციის აზრით). ამიტომ ზრდის ასეთი სტრატეგია მესამე სამყაროს ეკონომიკური და პოლიტიკური ელიტის საზოგადოებრივი მდგომარეობის შესანარჩუნებლად ანუ მოსახლეობის ძირითადი მასის საზიანოდ. ასე რომ, მსგავსი სტრატეგია შეიძლება განვსაზღვროთ როგორც განვითარების დაპირის-პირებულობა.

მეორე, ღარიბთა მცირე შემოსავალი და დაბალი ცხოვრების დონე, რომლის შედეგია სუსტი ჯანმრთელობა, ცუდი კვება და განათლება, აქვეითებს მათ ეკონომიკურ აქტიურობას და ანელებს ეკონომიკური ზრდის ტემპებს. ამის გამო, შემოსავლის და ცხოვრების დონის ზრდის პოლიტიკა, ვთქვათ, მოსახლეობის ყველაზე ნაკლებად უზრუნველყოფილი 40%-ისა, არათუ გააუმჯობესებდა ამ ფენის მატერიალურ მდგომარეობას, არამედ მთლიანობაში გააუარესებდა ეკონომიკის ეფექტიანობას.

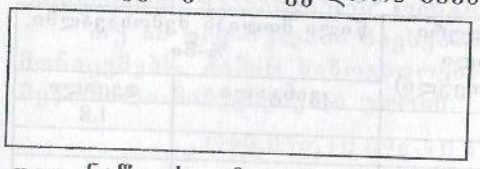
მესამე, ღარიბთა შემოსავლის დონის გაღიდებას თან ახლავს მოთხოვნის ზრდა პროდუქტებზე, რომლებიც იწარმოება ქვეყნის შიგნით (ტანსაცმელი, სურსათი,...), მაშინ, როცა მდიდრები ამჯობინებენ თავიანთი შემოსავლის დიდი ნაწილი დახარჯონ იმპორტული ფუფუნების საგნებზე. სამამულო საქონელზე ზრდადი მოთხოვნა ასტიმულირებს ეკონომიკას, შიდა ინვესტიციას და დასაქმებას. ასეთი მოთხოვნა ქმნის პირობებს სწრაფი ეკონომიკური ზრდისათვის და მასში მთელი მოსახლეობის მონაწილეობისათვის.

მეოთხე, შემოსავლის უფრო სამართლიანი განაწილება გამოდის როგორც წონადი მატერიალური და ფსიქოლოგიური სტიმული ეკონომიკური განვითარების პროცესში მოსახლეობის ყველა ფენის მონაწილეობის გასაფართოებლად. პირიქით, შემოსავლის განაწილების უთანასწორობის გაძლიერება და აბსოლუტური გაღატაკების მნიშვნელოვანი მასშტაბი შეიძლება გახდეს დესტრუქციული ძალა ეკონომიკური პროგ-

რესის მიმართ. მას შეუძლია შექმნას სამიშფეთქებადი სიტუაცია და შეიძლება გამოიწვიოს მოსახლეობის სასოწარკვეთილი ფენის მხრივ, განსაკუთრებით კარგად განათლებულ ადამიანთა მიერ გარდაქმნების საწინააღმდეგო მოქმედება.

ამრიგად, სწრაფი ეკონომიკური ზრდა, სიღარიბის დონის შემცირება და უთანასწორობა არ ითვლება საზოგადოებრივი განვითარების ურთიერთგამომრიცხავ მიზნებად. სიღარიბის დონის სწრაფი შემცირება სავსებით უთანხმდება მყარ ეკონომიკურ ზრდას.

მრავალი ადამიანი, მათ შორის ბევრი ეკონომისტი და პოლიტიკოსი არ ეჭვობს, რომ მთლიანი შიგა პროდუქტის ზრდის ტემპები ამავე დროს ასახავენ მოსახლეობის ყველაზე



უფრო უზრუნველყოფილი 40% ფენის შემოსავლის ზრდის ტემპებს, რომელიც არაპროპორციულად იღებს ეროვნული პროდუქტის დიდ ნაწილს. ამიტომ მშპ-ის ზრდის ტემპი ხალხის კეთილდღეობის ძალზე მაცდური მაჩვენებელია. მაგალითად, დავუშვათ, რომ ეკონომიკაში დასაქმებულია 10 კაცი. ამასთან 9 მათგანი არ იღებს ანაზღაურებას, ხოლო მეათე იღებს მთლიან შემოსავალს, რომელიც 100 ერთეულის ტოლია. ასეთ ეკონომიკაში მშპ 100-ის ტოლია, ხოლო სულადობრივი მოხმარება – 10 ერთეული. თუ თითოეული ადამიანის შემოსავალი გაიზრდება 20%-ით, მაშინ მშპ გაიზრდება 120-მდე, ხოლო სულადობრივი შემოსავალი – 12 ერთეულამდე. მაგრამ 9 ადამიანი კვლავინდებურად ვერაფერს მიიღებს (1.2×0=0). ასე რომ, მშპ ზრდა მთლიანად აისახება ამ ერთი ადამიანის კეთილდღეობაზე.

ახლა განვიხილოთ უფრო რეალური სიტუაცია. წარმოვიდგინოთ, მაგალითად, ეკონომიკა, რომელშიც შემოსავალი მეტად უთანაბროდ ნაწილდება, მაგრამ აღგილი არ აქვს აბსოლუტურ უთანასწორობას. ამ მიზნით ავაგოთ ცხრილი, სადაც მოსახლეობა დაყოფილია კვინტილებად (იხ. ცხრილი 14.4), რომელთაგან თითოეული მთლიანი შემოსავლისაგან შესაბამისად იღებს 5, 9, 13, 22 და 51%-ს. თითოეული კვინტილის შემოსავლის წილი ასახავს შესაბამისი ჯგუფის კეთილდღეობას. ამრიგად, საზოგადოების ეკონომიკური კეთილდღეობის ზრდა მთლიანობაში შეიძლება წარმოვიდ-

მაშინ, როცა არ გაითვალისწინება შემოსავლის განაწილების განსხვავებული სტრუქტურა. წონა, რომელიც ასახავს თითოეული კვინტილის შემოსავლის ზრდის ტემპებს, განსხვავებულია, ამის გამო მოსახლეობის მდიდარი ჯგუფის შემოსავალი (უკანასკნელი კვინტილები) დანარჩენ ჯგუფებთან შედარებით უფრო სწრაფად იზრდება. ასე, განტოლებაში (3) მშპ-ის 1%-იან ზრდას თან ახლავს უკანასკნელი კვინტილის (0.51) კეთილდღეობის ათჯერადი გადიდება პირველ კვინტილთან (0.05) შედარებით. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მშპ-ის ზრდას (როგორც განვითარებისა და საზოგადოებივი კეთილდღეობის მაჩვენებელი) მაშინ აქვს აზრი, თუ ერთდროულად გათვალისწინებულია თითოეული ჯგუფის მდგომარეობის დონე. წინააღმდეგ შემთხვევაში შეიძლება გაკეთდეს დასკვნა, რომ საზოგადოებივი კეთილდღეობის გაუმჯობესების საუკეთესო საშუალებაა მოსახლეობის მდიდარი ფენის შემოსავლის ზრდის ტემპების მაქსიმიზაცია ღარიბთა საზიანოდ. ეს ყველაზე დამარწმუნებელი მიზეზია იმ აზრის უმართებულებისა, რომელიც მშპ-ის ზრდას აიგივებს განვითარებასთან.

საზოგადოებივი კეთილდღეობის გაზომვის დროს მშპ-ის ზრდის ტემპის ალტერნატიულია **თანაბარი წონის ინდექსი** (equal-weighted index) და **სიღარიბის შეწონილი ინდექსი** (poverty-weighted index). ამ ორი ინდექსის გამოყენება განსაკუთრებით მართებულია იმ გქ-თვის, რომლებიც სიღარიბის აღმოფხვრას თვლიან ეკონომიკური განვითარების მთავარ მიზნად. პირველი ინდექსი გვიჩვენებს ყოველ ჯგუფში შემოსავლის ისეთ ზრდას, რომელიც არ ცვლის ჯგუფების წილს მთლიან შემოსავალში. ასე, დავუშვათ, რომ თითოეული ჯგუფის წილი შემოსავლის ზრდაში 0.2-ია. მაშასადამე, 10%-ით შემოსავლის გადიდება ყველაზე ნაკლებად უზრუნველყოფილი მოსახლეობის 20%-თვის, ისეთსავე გავლენას მოახდენს კეთილდღეობის გაუმჯობესების მაჩვენებელზე, როგორც სხვა ჯგუფის შემოსავლის 10%-ით გადიდება, თუმცა, შემოსავლის აბსოლუტური მატება მცირეშემოსავლიან ჯგუფში ბევრად მცირე იქნება, ვიდრე მაღალშემოსავლიან ჯგუფებში.

ჩვენს მაგალითში საშუალოშეწონილი ინდექსის გამოყენებით, სადაც უკანასკნელი ორი ჯგუფის შემოსავალი 10%-

ით გაიზარდა, ხოლო პირველი სამი ჯგუფისა არ შეცვლილა, მივიღებთ:

$$G=0.20g_1+0.\ 20g_2+0.\ 20g_3+0.\ 20g_4+0.\ 20g_5 \quad (5)$$

თუ ამ ფორმულაში შევიტანთ g-ს მნიშვნელობას, მაშინ

$$G=0.20(0)+0.\ 20(0)+0.\ 20(0)+0.\ 20(0.1)+0.\ 20(0.1)=0.04 \quad (6)$$

ამრიგად, საზოგადოებივი კეთილდღეობა ამაღლდა მხოლოდ 4%-ით, მაშინ, როცა მშპ-ის ზრდის ტემპი 7.3%-ით ამაღლდა.

ახლა სხვა მაგალითი ავიღოთ, როცა ქვეყანა ნამდვილად ზრუნავს მატერიალური კეთილდღეობის ასამაღლებლად, ვთქვათ, მოსახლეობის 40%-იანი უღარიბესი ფენისათვის. შევეცადოთ მისთვის განვსაზღვროთ **სიღარიბის შეწონილი ინდექსი**, რომელიც მოსახლეობის უღარიბესი 40%-იანი შემოსავლის ზრდის ტემპებს ასახავს. აქ შეიძლება თვითნებურად განვალაგოთ კეთილდღეობის წონა, მაგალითად,

$w_1=0.60$, $w_2=0.40$, მაშასადამე, $w_3=w_4=w_5=0$

ამ შემთხვევაში, საზოგადოებივი კეთილდღეობის მაჩვენებელი ასე გამოიყურება:

$$G=0.60g_1+0.\ 40g_2+0g_3+0g_4+0g_5 \quad (7)$$

თუ გავითვალისწინებთ, რომ $g_1=g_2=g_3=0$, $g_4=g_5=0.1$, მივიღებთ:

$$G=0.60(0)+0.\ 40(0)+0(0)+0(0.1)+0(0.1)=0 \quad (8)$$

ამრიგად, სიღარიბის შეწონილი ინდექსი არ ასახავს არავითარ გაუმჯობესებას საზოგადოებივ კეთილდღეობაში (პროგრესის უქონლობა), თუმცა, მშპ გაიზარდა 7.3%-ით (!). ცხადია, რომ სანამ მშპ-ის ზრდის ტემპები აშკარად თუ არააშკარად გამოიყენება ქვეყნის ეკონომიკური წარმატებების შესაფასებლად, ეს, ფაქტობრივად, ნიშნავს „სიმდიდრის ინდექსის“ გამოყენებას. ეს კი ასეთ კითხვას წარმოშობს: შეწონილი მაჩვენებლები რამდენად სასარგებლოა სხვადასხვა ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის შესაფასებლად? ამ მიზნით, შერჩეულ იქნა 17 ქვეყნის შემოსავლის ზრდა, რომელიც გაზომილია მშპ-ის ზრდის ტემპის საშუალოშეწონილი და სიღარიბის შეწონილი ინდექსის დახმარებით, სადაც შემოსავლის ზრდის ტემპის წონა მოსახლეობის ყველაზე ნაკ-

ლებად უზრუნველყოფილი 40%-ის, საშუალო ფენის (40%) და ყველაზე მდიდარი ფენის (20%) შესაბამისად უტოლდება 0.6, 0.4, და 0.0-ს.

14.8. ეკონომიკური თეორია ზრდისა და განაწილების ურთიერთკავშირის შესახებ

ფაქტია, რომ განვითარებამ უნდა აღმოფხვრას სიღარიბე, ეს კი მოითხოვს იმ ფაქტორების უფრო ღრმა გაანალიზებას, რომლებიც განსაზღვრავენ შემოსავლის წილს და მისი ზრდის ტემპებს მოსახლეობის სხვადასხვა ჯგუფს მორის.

ტრადიციული ეკონომიკური თეორია კონცენტრირებულია არა იმდენად ოდენობის მიხედვით შემოსავლის განაწილების (ვინ რამდენი მიიღო) ანალიზზე, არამედ, უფრო მეტად, წარმოების ფაქტორების მიხედვით შემოსავლის განაწილებაზე. თუ დავუშვებთ, რომ ეს ტრადიციული თეორია ხელს უწყობს ეკონომიკური პროცესების გაგებას თანამედროვე განვითარებად ქვეყნებში, ეს მაინც ვერ გამოდგება იმის ასახსნელად, თუ შემოსავალს რატომ აქვს ტენდენცია თავი მოიყაროს მოსახლეობის განსაზღვრულ ჯგუფში. ინდივიდუალური შემოსავალი (განსაკუთრებით უფრო უზრუნველყოფილი ჯგუფის) განისაზღვრება არა მხოლოდ შრომის ანაზღაურების ღონით, არამედ მისი უნარიანობით მიიღოს ნატურალური და ფინანსური სარგებელი ისეთი სხვა წყაროებიდან, როგორიცაა მიწა და კაპიტალი.

განვითარებად ქვეყნებში შემოსავლის უთანასწორო განაწილების ანალიზი გვიჩვენებს, რომ მესამე სამყაროს ქვეყნებში განსხვავება ღარიბთა და მდიდართა შემოსავლებში, ბევრად აიხსნება წარმოების ფაქტორებზე საკუთრების განაწილების ხასიათით. განათლებული ეკონომიკური და პოლიტიკური ელიტის ხელში ფიზიკური და ფინანსური კაპიტალი, აგრეთვე მიწის კონცენტრაცია მას ხელს უწყობს მდგომარეობის განმტკიცებასა და ეროვნული პროდუქტის დიდი წილის კონტროლში. ისევე, როგორც ყველგან მსოფლიოში, მდიდრები უფრო მდიდრები ხდებიან, ღარიბები კი უფრო ღარიბები. ამიტომ მოსახლეობის ღარიბი ნაწილის ცხოვრების გაუმჯობესების ყოველი მცდელობა ვარაუდობს არა მხოლოდ მქონებელთა ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებას, არამედ ფიზიკური და ადამიანისეული კაპიტალის განაწილების გადაორიენტირებას დაბალშემოსავლიანი ჯგუფის სასარგებლოდ. ასეთი გადანაწილება, რა თქმა უნდა, ყველაზე მეტად მიიღწევა სწრაფად განვითარებად ეკონომიკაში. ეს კი დაკავშირებულია შემოსავლის სფეროში ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელებასთან.

ლიტერატურა

1. **ავთ. სილაგაძე, ჯ. კახნიაშვილი, ელგ. მექვაბიშვილი.** მიკროეკონომიკსი. თბ.: 2006.
2. **ჯ. კახნიაშვილი,** მაკროეკონომიკა. თბ. 1996.
3. **ჯ. კახნიაშვილი,** მაკროეკონომიკა: თეორია და პოლიტიკა თბ. 1998.
4. **ე. მექვაბიშვილი.** სახელმწიფო და ეკონომიკა. თბ.: 1995.
5. **ავთ. სილაგაძე.** ეკონომიკური აზრის ისტორიის საკითხები. თბ.: 2002.
6. **გრ. მენქიუ.** ეკონომიკის პრინციპები. თბ.: 2000.
7. **კემპბელ რ. მაკკონელი, სტენლი ლ. ბრიუ.** ეკონომიქსი. ნაწ. I, თბ.: 1993.
8. **პოლ სამუელსონი, ვილიამ დ. ნორდჰაუსი.** ეკონომიკა, XV გამოცემა, ტ. 1, თბ.: 2000.
9. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. М.: 1995.

შინაარსი

თავი 1. ეკონომიკსის საგანი და კვლევის მეთოდოლოგია 3
1.1. ეკონომიკსის (ეკონომიკური თეორიის) მესწავლის აუცილებლობა 3
1.2. ეკონომიკსის საგანი 8
1.3. კვლევის მეთოდოლოგია 13
1.4. ეკონომიკური პოლიტიკა 16
1.5. გრაფიკების ინტერპრეტაცია 26
თავი 2. ეკონომიკსის ზოგადი საფუძვლები . . . 35
2.1. უსაზღვრო და ზრდადი მეტერიალური მოთხოვნილება 35
2.2. შეზღუდული და კლებადი ეკონომიკური რესურსი 38
თავი 3. ეკონომიკური სისტემის ტიპები 52
3.1. საბაზრო ეკონომიკა (კაპიტალიზმი) 53
3.2. კომანდური (სოციალიზმის) ეკონომიკა 58
3.3. ეკონომიკური სისტემების ზოგადი თვისებები (ნიშნები) 67
3.4. სახელმწიფო შერეულ ეკონომიკაში 77
თავი 4. მოთხოვნა, მიწოდება და ბაზარი 85
4.1. ბაზრის როლი რესურსების განაწილებაში . . . 86
4.2. მოთხოვნის მრუდი 87
4.3. მიწოდების მრუდი 90
4.4. მოთხოვნისა და მიწოდების ურთიერთმოქმედება: საბაზრო წონასწორობა 94
4.4.1. მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებების შედეგები 98
4.5. მოთხოვნისა და მიწოდების მოცულობის განმსაზღვრელი სხვა ფაქტორები 101
4.5.1. მოთხოვნის მოცულობის განმსაზღვრელი ფაქტორები 101
4.6. მიწოდების მოცულობის განმსაზღვრელი ფაქტორები 107
4.7. ფასებით ნორმირება: რა, როგორ, ვისთვის . . 109

თავი 5. ელასტიკურობა და ბაზრის ადაპტაციის პროცესი 111
5.1. მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობა 112
5.1.1. მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობის ძირითადი ფაქტორები 117
5.2. მოთხოვნის ელასტიკურობა შემოსავლის მიხედვით 119
5.2.1. მოთხოვნის ჯვარედინი ელასტიკურობა 121
5.3. მიწოდების ელასტიკურობა 124
5.4. ელასტიკურობის ცნების პრაქტიკული გამოყენება 128
თავი 6. მომხმარებელთა ქცევა და საბაზრო მოთხოვნა 132
6.1. მოთხოვნის ინდივიდუალური და საბაზრო მრუდები 132
6.2. კლებადი ზღვრული სარგებლიანობა და მოთხოვნის მრუდები 133
6.2.1. ბიუჯეტური შეზღუდვა 137
6.22. ზღვრული სარგებლიანობა და მოთხოვნა 140
6.3. სარგებლიანობა და ქცევა 143
6.3.1. გაზომვადი სარგებლიანობა და მჯობინების გამოვლინება 143
6.3.2. ფასის ცვლილების შედეგი: შემოსავლის ეფექტი და შენაცვლების ეფექტი 145
6.3.3. მოთხოვნის კანონი 147
6.3.4. მომხმარებლის ნამატი 148
6.4. ინდიფერენტულობის მრუდები 151
6.4.1. ინდიფერენტულობის მრუდების აგება . . . 151
6.5. სამომხმარებლო წონასწორობის გრაფიკული ინტერპრეტაცია 157
თავი 7. მეწარმეობრივი საქმიანობის ორგანიზაცია და მწარმოებელთა ქცევა 159
7.1. დარგები და საწარმოები საქართველოს ეკონომიკაში 159
7.2. საწარმოს მრავალსახეობა 163

7.3. სამეწარმეო საქმიანობის ორგანიზაციული ფორმები 166
7.4. ბუღალტრული აღრიცხვა და ეკონომიკური რეალობა 173
7.4.1. სამეწარმეო საქმიანობის შედეგების აღრიცხვა 173
7.5. საბალანსო ცხრილი 178
თავი 8. წარმოება და ხარჯი 181
8.1. წარმოებითი ფუნქცია 181
8.2. საწარმოების ეკონომიკური ფუნქციონირება . 184
8.2.1. მოგების ცნება 185
8.3. წარმოების გაზომვა 187
8.3.1. დამატებული ღირებულება 189
8.3.2. წარმოების ფაქტორების კომბინაცია . . . 190
8.3.3. კაპიტალის დაგროვება 191
8.4. მთლიანი შემოსავალი, მთლიანი დანახარჯი და მოგება 196
8.5. საწარმოს დანახარჯი მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში 200
თავი 9. კონკურენცია და მონოპოლია 215
9.1. კონკურენციის არსი და ფორმები 215
9.2. ეკონომიკის ანტიმონოპოლიური რეგულირება 231
თავი 10. შრომის ბაზარი 236
10.1. წარმოების ფაქტორების ბაზარი და შემოსავლის განაწილება 236
10.2. შრომის ბაზრის ეკონომიკური ბუნება 238
10.2.1. შრომის ბაზარზე ხელფასის ჩამოყალიბება 240
10.2.2. ხელფასის განაკვეთის დიფერენციაცია 246
10.2.3. ხელფასის ფორმები 248
10.3. შრომის ბაზრის სოციალური პრობლემები 253
10.3.1. საარსებო მინიმუმი და მინიმალური ხელფასი 256
თავი 11. კაპიტალის ბაზარი 260
11.1. ფიზიკური კაპიტალი 260
11.2. აქტივის სარგებლობდან მიღებული შემოსავალი 263

11.2.1. სარგებელი და თანამედროვე ღირებულება 264
11.3. კაპიტალის მომსახურების მიწოდება 269
11.4. წონასწორობა კაპიტალის მომსახურების ბაზარზე 272
11.5. რისკი და კაპიტალი 276
11.6. კაპიტალის ბაზრის სტრუქტურა 282
11.6.1. ფასიანი ქაღალდების არსი და სახეები 284
11.6.2. ფასიანი ქაღალდების ბაზრის როლი 287
თავი 12. მიწის (ბუნებრივი რესურსის) ბაზარი 291
12.1. ქვეყნის ნივთიერი სიმდიდრე 291
12.2. მიწის ბაზრის ფუნქციონირების თავისებურებანი 292
12.2.1. მიწის რენტა და მისი ფასი 293
12.3. ბუნებრივი რესურსის ბაზარი 296
12.4. საქართველოს ბუნებრივი რესურსი 297
12.5. ბუნებრივი რესურსის სახეები 300
თავი 13. გადასახადები და სახელმწიფო დანახარჯები 306
13.1. გადასახადების არსი 306
13.2. გადასახადების როლის ევოლუცია 308
13.3. საგადასახადო დაბეგვრის პრინციპები 314
13.3.1. სამართლიანი საგადასახადო დაბეგვრა 314
13.3.2. პროგრესიული და რეგრესიული გადასახადები 318
13.4. გადასახადების ეფექტიანობა 321
13.4.1. საგადასახადო დაბეგვრის ბრუტო-ეფექტი და ეფექტიანი საგადასახადო დაბეგვრა 323
13.5. სახელმწიფო დანახარჯი 326
თავი 14. შემოსავლის განაწილება: უთანასწორობა და სიღარიბე 334
ეროვნული შემოსავლის ფაქტორული (ფუნქციური) და პერსონალური განაწილება 334
14.1. ეროვნული შემოსავლის ფუნქციური განაწილება 334
14.2. ეროვნული შემოსავლის პერსონალური განაწილება 342
14.3. თანასწორობა, უთანასწორობა და ეფექტიანობა 349
14.4. სიღარიბის პირქუში სურათი 351
14.5. კომპრომისი თანასწორობასა და ეფექტიანობას შორის 355
14.6. უთანასწორობა და აბსოლუტური გაღატაკება მესამე სამყაროში 363
14.7. განვითარების მიზნის ცვლილება: ეკონომიკური ზრდა და შემოსავლის განაწილების გაუმჯობესება 371
კონტრარგუმენტები 373
სიღარიბის შეწონილი ინდექსის აგება 378
14.8. ეკონომიკური თეორია ზრდისა და განაწილების ურთიერთკავშირის შესახებ 380
ლიტერატურა 382
შინაარსი 383

**Avtandil Silagadze, Jemal Kakhniashvili,
Elgudja Mekvabishvili**

MICROECONOMICS

**Автандил Силагадзе, Джемал Кахниашвили,
Элгуджа Меквабишвили**

МИКРОЭКОНОМИКС

ტექნიკური რედაქტორი და კორექტორი მ. ინასარიძე
კომპიუტერული უზრუნველყოფა გ. მგელაძე

ნაბეჭდი თაბახი 24,25
საღრიცხვო-საგამომცემლო თაბახი 21,5

ტირაჟი 1000

ფასი სახელშეკრულებო

გამომცემლობა „უნივერსალი"
თბილისი, 0128, ი. ჭავჭავაძის გამზ. 1, ☎: 29 09 60, 8(99) 17 22 30
E-mail: universal@internet.ge



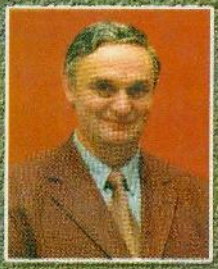
ავთანდილ სილაგაძე

ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი (1989); პორიფესორი (1990); საქართველოს ეროვნული მეცნიერებათა აკადემიის წევრ-კორესპონდენტი (2001); საქართველოს სახელმწიფო პრემიის ლაურეატი მეცნიერების და ტექნიკის დარგში (2004); 200-მდე სამეცნიერო ნაშრომის, მათ შორის მონოგრაფიებისა და სახელმძღვანელოების ავტორი; საქართველოს პარლამენტის წევრი (2004).



ჯემალ კახნიაშვილი

აკადემიური დოქტორი ეკონომიკაში; თბილისის საბაზრო ეკონომიკის და სამართლის ინსტიტუტის რექტორი; 150-მდე სამეცნიერო ნაშრომის, მათ შორის მონოგრაფიებისა და სახელმძღვანელოების ავტორი.



ელგუჯა მეძვაბიშვილი

ეკონომიკის მეცნიერებათა დოქტორი (1997); პროფესორი (1999); სრული პროფესორი (2006); 80-ზე მეტი სამეცნიერო ნაშრომის, მათ შორის მონოგრაფიებისა და სახელმძღვანელოების ავტორი.