უაკ (UDC)061.1(479.22)
კ204



წიგნი გამოცემულია „ცენტრალური ევროპის უნივერსიტეტის მთარგმნელობითი პროექტის" (CEU Tranlation Project) მხარდაჭერით, ფონდის OSI - Zug, ბუდაპეშტის ღია საზოგადოების ინსტიტუტის გამომცემლობის განვითარების ცენტრისა (CDP) და ფონდის „ღია საზოგადოება – საქართველო" (OSGF) საგამომცემლო მთარგმნელობითი პროგრამის (TP) ფინანსური ხელშეწყობით.



The edition was publiShed with the support of the „Central European University Translation Project", sponsored by the OSI – Zug Foundation and with the contribution of the Center of Publishing Development of the Open Society Institute-Budapest and Translation Program of the Open Society – Georgia Foundation.

მთარგმნელი: რუსუდან გოცირიძე

რედაქტორები: ზაურ ჩქვანაია
ნოდარ მანჩხაშვილი

გამომცემლობა „მარჯვი" მადლობას უხდის „**Pearson Education**"-ს და პირადად ქალბატონ ნადია როზევას, ამ წიგნის გამოცემის უფლების მიღებაში გაწეული დახმარებისთვის.

ISBN 99940-756-7-5

ISBN 9994D-756-1-6

სარჩევი

თავი 1
აზროვნების ეკონომიკური წესი — 9
წესრიგის ამოცნობა — 9
საზოგადოებრივი თანამშრომლობის მნიშვნელობა — 10
როგორ ხდება ეს? — 11
ადამ სმიტის მიერ განმარტება კომერციული საზოგადოების შესახებ — 12
ურთიერთქმედება ერთობლივი შეთანხმების საშუალებით — 12
ეკონომიკური თეორიის მიკერძოება — 14
თამაშის წესები — 15
დასკვნები თუ მიკერძოება? — 17
არაეითარი თეორია – ნიშნავს ცუდ თეორიას — 18
მოკლედ გაეიმეოროთ — 19
კითხვები დისკუსიისთვის — 20

თავი 2
შემცელელები ჩვენს გარშემო: მოთხოვნის ცნება — 23
ხარჯები და შემცელელები — 24
მოთხოვნის კონცეფცია — 26
ზღერული მნიშვნელობები — 27
ზღერულ მნიშვნელობებზე დაფუძნებული გადაწყვეტილებები — 28
გამოესახოთ ეს გრაფიკზე — 28
მოთხოვნა და მოთხოვნის სიდიდე — 29
რაში მდგომარეობს განსხვავება — 30
ფულადი და სხვა ხარჯები — 32
ინფლაციით განსაზღერული არასწორი წარმოდგენები — 33
თავისუფლება და მწარმოებლურობა — 34
დრო ჩვენზე მუშაობს — 36
მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობა — 37
ფიქრები ელასტიკურობაზე — 38
ელასტიკურობა და ერთობლივი შემოსავალი — 40
მითი ეერტიკალური მოთხოვნის შესახებ — 42
მოკლედ გაეიმეოროთ — 43
კითხვები დისკუსიისთვის — 43

თავი 3
ალტერნატიული ღირებულება და საქონლის მიწოდება — 51
ხარჯები - ეს არის შეფასებები — 51
მეწარმის ხარჯები, როგორც ალტერნატიეის ღირებულება — 52
ალტერნატიული ღირებულების მაგალითები — 54
ხარჯები და ქმედება — 56
ხარჯები დაქირაეებულ ჯარზე — 57
„აუნაზღაურებელი ხარჯების“ არასაჭიროება — 59
ზღერული დამატებითი ხარჯები — 60
ხარჯები როგორც გამამართლებელი გარემოება — 63
ხარჯები და მიწოდება — 64
მიწოდების ფასობრივი ელასტიკურობა — 65
მოკლედ გაეიმეოროთ — 66
კითხვები დისკუსიისთვის — 67

თავი 4
მოთხოვნა და მიწოდება: კოოპერაციის პროცესი — 74
საბაზრო სისტემები — 74

ტრანსაქციური ხარჯები — 75
საკუთრების უფლება და ინსტიტუტები — 76
ძირითადი პროცესი — 78
დამატებითი პრაქტიკა — 80
ფასების დაფიქსირების მცდელობა — 82
იშვიათობიდან კონკურენციისკენ — 83
კონკურენცია ფიქსირებული ფასების დროს — 85
მიმწოდებლის როლი განაწილებაში — 86
სწორი და არასწორი გზები — 87
არსებობს თუ არა უკეთესი სისტემა — 88
ინფლაცია და ბინის ქირის კონტროლი — 89
იშვიათობა და ნაჭარბი — 90
მიმწოდებლები, რომლებიც გულგრილნი არიან ფასის მიმართ — 91
თქვენი საკუთარი აეროპორტი — 92
ფასები, კომიტეტები და დიქტატორები — 92
მოკლედ გავიმეოროთ — 94
კითხვები დისკუსიისთვის — 94

თავი 5
მიწოდება და მოთხოვნა: პრობლემები და განცხადებები — 101

განსაზღვრავს თუ არა ფასს ხარჯები? — 101
საკვების ფასი და ფერმების ხარჯები — 103
მიწოდების რაოდენობა თუ მიწოდება: ცერა თითის წესი — 105
კიდევ ერთხელ ფასებისა და ხარჯების შესახებ — 106
ხარჯები და მესაკუთრეობა — 107
ხარჯები და გადატვირთულობა — 109
გეთაყვა მეტი, სანამ ის უფასოა — 111
ხარჯები და დაზღვევა — 114
საავადმყოფოში მკურნალობის ხარჯები — 115
ელასტიკურობა და ფასების ცვლილება — 116
ვინ იხდის გადასახადებს — 117
მოკლედ გაიმეოროთ — 120
კითხვები დისკუსიისთვის — 120

თავი 6
ეფექტურობა, გაცვლა და შედარებითი უპირატესობა — 129

ეფექტურობა და შეფასებები — 129
აზრთა სხვადასხვაობანი ღირებულებათა შესახებ — 130
მითი მატერიალური სიმდიდრის შესახებ — 131
ვაჭრობა ქმნის სიმდიდრეს — 132
საკუთრების უფლებები და ეფექტურობა — 133
ეფექტურობა და საგარეო ვაჭრობა — 134
ტრანსაქციური ხარჯები და ეფექტურობა — 136
შედარებითი უპირატესობის განსაზღვრა — 137
ინდივიდუალური და საზოგადოებრივი ეფექტურობების შედარება — 138
დამატება: შეფარდებითი უპირატესობის არითმეტიკა — 139
მოკლედ გაიმეოროთ — 142
კითხვები დისკუსიისთვის 142

თავი 7
ინფორმაცია, შუამავლები და გადამყიდველები — 151

უძრავი ქონების გაყიდვის აგენტები, როგორც ინფორმაციის მეწარმეები — 151
ძიებაზე გაწეული ხარჯების შემცირება — 153
ბაზრები ქმნიან ინფორმაციას — 153
სპეკულაციის სახეები — 154
სპეკულაციის შედეგები — 155

წინასწარმეტყველნი და დანაკარგები — 156
„შიდა ინფორმაციით მოეჯრეთა“ კომპლექსური საკითხი — 157
პასუხისმგებლობის საკითხი — 159
დამატება: საქონლით სპეკულანტები და ფიუჩერს ბაზრები — 162
მოკლედ გაიმეოროთ — 164
კითხვები დისკუსიისთვის — 165

თავი 8
ფასების დადგენა და მონოპოლიების საკითხი — 173
ვის შეიძლება ეუწოდოთ მონოპოლისტი? — 174
ალტერნატიები, ელასტიკურობა და საბაზრო ძალაუფლება — 175
პრივილეგიები და შეზღუდვები — 176
ფასთმიმღებები და ფასთმაძიებლები — 178
ფასთმიმღებთა ბაზრები და რესურსების „ოპტიმალური“ განთავსება — 179
მოკლედ გაიმეოროთ — 182
კითხვები დისკუსიისთვის — 183

თავი 9
ფასის ძიებაში — 189
ფასდადების გაერცელებული თეორია — 189
გაიცანით – ედ საიკი — 190
მოგების მაქსიმიზაციის ძირითადი წესი — 191
ზღვრული შემოსავალი — 192
რატომაა ზღვრული შემოსავალი ფასზე ნაკლები — 193
ზღვრული დანახარჯის ტოლი ზღვრული შემოსავლის დადგენა — 194
ცარიელი ადგილების საქმე როგორღაა? — 195
ფასისმიერი დისკრიმინაციის დილემა — 196
კოლეჯი – ფასების დამდგენი — 196
ედ საიკი გამოსავალს პოულობს — 200
აღშფოთება და ლოგიკური დასაბუთება — 201
სადილისა და ვახშმის ფასი — 202
დაეუბრუნდეთ თეორიას „დანახარჯებს პლიუს დანამატი“ — 203
მოკლედ გაიმეოროთ — 204
კითხვები დისკუსიისთვის — 204

თავი 10
კონკურენცია და მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკა — 215
კონკურენტული ზეწოლა — 215
კონკურენციის მართვა — 217
სახელმწიფო პოლიტიკის ამბივალენტურობა — 219
გაყიდვა დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად — 219
რას ნიშნავს სათანადო დანახარჯები? — 220
„მტაცებლები“ და კონკურენცია — 221
ფასების რეგულირება — 223
„ანტიმონოპოლისტური“ პოლიტიკა — 224
შერმანის აქტის ინტერპრეტაციები და მისი გამოყენება — 224
აზრთა სხვადასხვაობა — 227
შეჯამება — 228
მოკლედ გაიომეოროთ — 228
კითხვები დიკუსიისთვის — 229

თავი 11
ოგება — 240
რა უნდა შედიოდეს დანახარჯებში? — 240
რატომ იხდიან სარგებელს? — 241
დროითი უპირატესობები — 242

სარგებლის განაკეთთან დაკავშირებული რისკი — 243
სარგებლის რეალური და ნომინალური განაკეთები — 244
განუსაზღვრელობა – მოგების აუცილებელი პირობა — 245
მოგებისადმი სწრაფვა — 246
მეწარმე — 247
სად მთავრდება წინააღმდეგობა? — 248
არამომგებიანი ინსტიტუტები — 249
გარდამავალი პერიოდი სოციალიზმიდან კაპიტალიზმამდე — 251
ამას ყველა აკეთებს — 252
კონკურენციის შეზღუდვა — 253
კონკურენცია სხვა ფრონტებზე — 253
როდესაც განუსაზღვრელობა ქრება, კონკურენტული ეაჭრობის შედეგად მოგება წარმოების დანახარჯებად გადაიქცევა — 254
კონკურენცია ძირითად რესურსზე — 255
კონკურენცია და საკუთრების უფლება — 255
დამატება: დისკონტირება და მიმდინარე ღირებულებები — 256
სადამდე იზრდება დღევანდელი თანხა? — 257
მომავალი თანხების დღევანდელი ღირებულება — 257
წლიური შემოსავლების დღევანდელი ღირებულება — 257
მოკლედ გაიმეოროთ — 261
კითხვები დისკუსიისთვის — 261

თავი 12
შემოსავლის განაწილება — 271

მიმწოდებლები და მომხმარებლები — 271
კაპიტალი და ადამიანური რესურსები — 272
ადამიანური კაპიტალი და ინვესტიციები — 273
საკუთრების უფლება და შემოსავალი — 273
რეალური, სამართლებრივი და მორალური უფლებები — 274
მოლოდინი და ინვესტიციები — 275
მოთხოვნის კანონი და საწარმოო მომსახურება — 276
ადამიანები თუ მანქანები? — 279
წარმოებული მოთხოვნა საწარმოო მომსახურებაზე — 280
ვინ ვის უწევს კონკურენციას? — 280
პროფკავშირები და კონკურენცია — 281
სიღარიბე და უთანასწორობა — 282
რატომ იზრდება უთანასწორობა? — 285
შემოსავლების გადანაწილება — 285
წესების შეცვლა და საზოგადოებრივი თანამშრომლობა — 287
მოკლედ გაიმეოროთ — 287
კითხვები დისკუსიისთვის — 288

თავი 13
გარეგანი ეფექტები და საკუთრების უფლებათა კონფლიქტი — 301

უარყოფითი და დადებითი გარეგანი ეფექტები — 301
სრულყოფილება მიუღწეველია — 302
მოლაპარაკება — 303
გარეგანი ეფექტების შემცირება სასამართლო გადაწყვეტილებების საფუძველზე — 304
მომჩივანი ბინათმფლობელის შემთხვევა — 305
პრეცედენტების მნიშვნელობა — 306
რადიკალური ცვლილებების პრობლემა — 307
გარეგანი ეფექტების შემცირება კანონმდებლობის მეშვეობით — 308
დანახარჯების მინიმიზაცია — 309
კიდევ ერთი მიდგომა: გარემოს დაბინძურების დაბეგვრა — 310
გარემოს დაბინძურების ლიცენზიები? — 311
ეფექტურობა და სამართლიანობა — 312

ბუშტის კონცეფცია — 313
უფლებები და გარემოს დაბინძურების სოციალური პრობლემა — 314
გადატვირთული გზები, როგორც გარეგანი ეფექტი — 315
მოკლედ გაიმეოროთ — 316
კითხვები დისკუსიისთვის — 317

თავი 14
ბაზრები და მთავრობა — 327
კერძო თუ საზოგადოებრივი? — 327
კონკურენცია და ინდივიდუალიზმი — 328
ეკონომიკური თეორია და მთავრობის ქმედება — 328
იძულების უფლება — 330
საჭიროა თუ არა მთავრობა? — 331
გამოერიცხოთ არგადამხდელები — 331
უბილეთო მგზავრის პრობლემა — 332
დადებითი გარეგანი ეფექტები და უბილეთო მგზავრები — 333
კანონი და წესრიგი — 334
სახელმწიფო თავდაცვა — 335
გზები და სკოლები — 335
შემოსავლების გადანაწილება — 336
ნებაყოფლობითი გაცვლის რეგულირება — 337
მთავრობა და საზოგადოებრივი ინტერესები — 337
ინფორმაცია და დემოკრატიული მთავრობები — 338
არჩევითი თანამდებობის პირთა ინტერესები — 339
დადებითი გარეგანი ეფექტები და მთავრობის პოლიტიკა — 341
როგორ ადგენენ ადამიანები საზოგადოებრივ ინტერესებს? — 342
პატიმრების დილემა — 343
პოლიტიკური ინსტიტუტების საზღვრები — 345
მოკლედ გაიმეოროთ — 346
კითხვები დისკუსიისთვის — 346

თავი 15
ეკონომიკური სისტემების საერთო მახასიათებლები — 359
ვინ არის მდიდარი და ვინ – ღარიბი? — 359
მთლიანი შიდა პროდუქტი — 360
ეროვნული შემოსავლის დაანგარიშებისას გასათვალისწინებელი შეზღუდვები — 361
განმარტების ძიებაში — 363
განმარტების განმარტება — 364
ერთობლივი ეკონომიკური რყევები — 366
ინფლაცია — 366
რეცესია და ინფლაცია 1960 წლიდან დღემდე — 368
რა იწვევს ერთობლივ რყევებს? — 370
მოკლედ გაიმეოროთ — 372
კითხვები დისკუსიისთვის — 373

თავი 16
ფულის მიწოდება — 376
სიგარეტი, როგორც ფული — 376
ფულის ევოლუცია — 377
ბითი დეკრეტული ქაღალდის ფულის შესახებ — 379
ფული დღეს — 381
ფულის შექმნა — 382
ბანკების მუშაობის რეგულირება — 384
რა შეგვიძლია ვთქვათ ოქროს შესახებ? — 386
ის, რაც შეიძლება შეიქმნას, შეიძლება გაქრეს კიდეც — 387
მაშ როგორია მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობა? — 388
ფედერალური სარეზერვო სისტემის ინსტრუმენტები — 389

ვინ იღებს სინამდვილეში გადაწყვეტილებებს? 391
მოკლედ გაიმეოროთ 391
კითხვები დისკუსიისთვის 392

თავი 17
მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა 396
დიდი დეპრესია 396
წარმოუდგენელი იაპონური ეკონომიკა 397
რა ხდება რეცესიის დროს 398
მოთხოვნა ფულზე 400
რატომ აქვს ხალხს ფულის მარაგი 402
რეალური და სასურველი ფულის მარაგი 402
რამდენად სტაბილურია ფულზე მოთხოვნა? 404
მონეტარული პოლიტიკის განხორციელება 405
როდისაა მონეტარული პოლიტიკა ეფექტური 406
ფისკალური პოლიტიკის შემთხვევა 407
დროის სწორად შერჩევის აუცილებლობა 408
ფედერალური ბიუჯეტი, როგორც პოლიტიკის ინსტრუმენტი 410
დაუმთავრებელი საქმე 411
მოკლედ გაიმეოროთ 412
კითხვები დისკუსიისთვის 413

თავი 18
ეროვნული ეკონომიკური პოლიტიკა და საერთაშორისო გაცვლა 418
საერთაშორისო გარიგებათა ალრიცხვა 418
რატომ უტოლდება შემოსავალი გასავალს 419
წონასწორობა და უწონასწორობა 420
გაურკვეველობა საერთაშორისო უწონასწორობასთან დაკავშირებით 422
უწონასწორობა, როგორც შენიღბული პოლიტიკის შედეგი 423
როდემდე გაგრძელდება ასე? 424
საჯალუტო კურსი და მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი 424
ბრეტონ ვუდსის სისტემა 426
ფიქსირებული თუ მერყევი საჯალუტო კურსი ? 427
არაერთ იცის 428
პრობლემები 429
საერთო ვალუტის შემთხვევა 431
კერძო, ეროვნული და საზოგადოებრივი ინტერესები 432
შედარებითი უპირატესობის დასაცავად 434
მოკლედ გაიმეოროთ 435
კითხვები დისკუსიისთვის 436

თავი 19
დასაქმება და უმუშევრობა 441
უმუშევრობა და არმუშაობა 441
დასაქმებულნი, დაუსაქმებელნი და უმუშევარნი 442
შრომის ბაზრის გადაწყვეტილებები 443
უმუშევრობისა და დასაქმების დონეები 444
დანახარჯები და გადაწყვეტილებები 447
უმუშევრობა და რეცესია 448
რატომ არსებობს უმუშევრობა ყოველთვის? 449
ფილიპსის მრუდი 452
შრომის ბაზრის პოლიტიკა 455
მოკლედ გაიმეოროთ 456
კითხვები დისკუსიისთვის 457

თავი 20
ეკონომიკური აღმაელობის დაჩქარება — 462
ისტორიული მონაცემები — 462
ეკონომიკური აღმაელობის საფუძვლები — 463
უცხოური ინვესტიციები — 465
ადამიანური კაპიტალი — 468
აზიური რეკორდი — 469
აზიის გარეთ — 471
მოკლედ გაიმეოროთ — 473
კითხვები დისკუსიისთვის — 474

თავი 21
ეკონომიკური საქმიანობა და პოლიტიკური ეკონომია — 477
პოლიტიკური გარემოცვა — 477
დროის საზღვრები და შედეგების თანმიმდევრობა — 478
შეუზღუდავი დეფიციტები — 479
მთავრობა ყველა დონეზე – რატომაც არა? — 480
მონეტარული პოლიტიკის პოლიტეკონომია — 482
მოქმედების თავისუფლება თუ წესები — 483
ვინ აკონტროლებს მდგომარეობას? — 485
დებატების განახლება — 486
რა გველის წინ? — 489
მოკლედ გაიმეოროთ — 490
კითხვები დისკუსიისთვის — 490

თავი 22
ეკონომიკური შეზღუდვები — 495
რა იციან ეკონომისტებმა — 495
ეკონომიკის მიღმა — 496

თავი 1

აზროვნების ეკონომიკური წესი

კარგ მექანიკოსებს ადვილად შეუძლიათ აღმოაჩინონ თქვენი მანქანის გაუმართაობა, ვინაიდან იციან, თუ როგორ მუშაობს ის, როდესაც მას არაფითარი პრობლემა არა აქვს. მრავალ ადამიანს ეკონომიკური პრობლემები მეტად რთულად ეჩვენება, ვინაიდან არ იციან, როგორ მუშაობს ნორმალურად ფუნქციონირებადი ეკონომიკა. ისინი იმ მექანიკოსებს მოგვაგონებენ, რომელთა პრაქტიკა მხოლოდ უწესრიგო ძრავების შესწავლით იყო შემოფარგლული.

თუ რაიმე დიდი ხნის მანძილზე თავისთავად არსებულად მიგვაჩნდა, მაშინ იმის გაგებაც კი გვიჭირს, რასაც შეჩვეულები ვართ. ამ მიზეზით იშვიათად ვაქცევთ ყურადღებას საზოგადოებაში არსებულ წესრიგს და არ ძალგვიძს საზოგადოებრივი კოორდინაციის მექანიზმების არსებობის გაგება, რომლებზედაც ყოველდღიურად ვართ დამოკიდებულნი. ამიტომ, ურიგო არ იქნება, ეკონომიკური თეორიის შესწავლა იმით დავიწყოთ, რომ ვცადოთ გაგკეიკეირდეს ის მოქნილობა, რომლითაც ვიღებთ ყოველდღიურ მონაწილეობას საზოგადოებრივ თანამშრომლობაში. ამის შესანიშნავ მაგალითს წარმოადგენს პიკის საათებში საგზაო მოძრაობა.

წესრიგის ამოცნობა

უკანასკნელმა მტკიცებამ შესაძლოა დაგაბნიოთ. „როგორ? ნუთუ საგზაო მოძრაობა პიკის საათებში საზოგადოებრივი თანამშრომლობის მაგალითია? განა ის ჯუნგლების კანონის ანუ ასეთი თანამშრომლობის დაშლის მაგალითს არ წარმოადგენს?“ სრულიადაც არა. თუ სიტყვათა შეთანხმება: „საგზაო მოძრაობა პიკის საათებში“, თქვენთვის „საგზაო საცობთან“ ასოცირდება, ამით კიდევ ერთხელ ხდება ზემოთ გამოთქმული თეზისის დამტკიცება: „ჩვენ მხოლოდ უწესრიგობებს ვამჩნევთ, ხოლო საქმეთა ნორმალურ მდგომარეობას იმდენად ვეჩვევით, რომ ის თავისთავადად მიგვაჩნია.“ ამ დროს პიკის საათებში ტრანსპორტის მთავარ თავისებურებას წარმოადგენს არა საგზაო საცობები, არამედ მოძრაობა. თუკი ადამიანები ყოველდღიურად ენდობიან ტრანსპორტს, ალბათ მხოლოდ იმიტომ, რომ თითქმის ყოველთვის აღწევენ დანიშნულების ადგილს. რა თქმა უნდა, სატრანსპორტო სისტემა უნაკლოდ არ მოქმედებს, მაგრამ სად არ ხდება ეს? გასაოცარი ფაქტი, რომელმაც უნდა გაგვაკვირვოს იმაში მდგომარეობს, რომ ეს სისტემა საერთოდ მუშაობს.

ათასობით ადამიანი ყოველდღიურად დილის რვა საათისთვის გამოდის სახლიდან, მიუჯდება საჭეს და მიდის სამსახურში. ისინი მარშრუტებს წინასწარი შეთანხმების გარეშე ირჩევენ, მანქანის მართვის ხელოვნებაც სხვადასხვანაირი აქვთ, ასევე არ არის ერთნაირი მათი რისკისადმი დამოკიდებულება და თავაზიანობის წესებზე შეხედულება. როდესაც სხვადასხვა ფორმისა და ზომის მსუბუქი ავტომობილების ეს სიმრავლე შეერწყმება ქალაქის მაგისტრალებს, მათ უერთდებათ ავტობუსების, მოტოციკლეტების, ტაქსების მრავალმხრივი ნაკადი. ყველა მძღოლი სხვადასხვა მიზანს ესწრაფვის, ფიქრობს მხოლოდ საკუთარ ინტერესებზე, მაგრამ არა egoიზმის გამო, არამედ მხოლოდ იმიტომ, რომ არაფერი იცის სხვების მიზნების შესახებ. სხვის შესახებ თითოეულმა მათგანმა იცის მხოლოდ ის, რასაც ხედავს: მცირე და ამასთან მის გარშემო განუწყვეტლივ ცვალებად სატრანსპორტო საშუალებათა ჯგუფის მდებარეობა,

მიმართულება და სისწრაფე. ამ ინფორმაციას მას შეუძლია დაამატოს მხოლოდ ის მნიშვნელოვანი ეარაუდი, რომ სხვა მძღოლებს ისევე გულწრფელად არ სურთ ავარია, როგორც თვითონ მათ. გარდა ამისა არსებობს საერთო წესები, რომელთაც ყველა მძღოლი ემორჩილება: გაჩერება შუქნიშნის წითელ სინათლეზე და სიჩქარის შეზღუდვა. ეს არის და ეს. ყოველივე ეს ძალიან წააგავს ქაოსის შექმნის ინსტრუქციის აღწერილობას. ამას, საბოლოო ჯამში ჯართის მთებთან უნდა მივეყვანეთ.

ამის ნაცვლად წარმოიქმნება კარგად კოორდინირებული ნაკადი, იმდენად მდორე, რომ მასზე მაღალი ადგილიდან დაკვირვებისას შესაძლებელია, ესთეტიკური სიამოვნების მიღება. აი, ისინი ქვემოთ: ყველა ეს ავტომობილი, ერთმანეთისგან დამოუკიდებლად მართვადი, რომლებიც მაშინვე იჭრებიან წარმოშობილ სიცარიელეებში, და მაინც არ ეხებიან ერთმანეთს, უჭრიან ერთმანეთს გზას და დაჯახებამდე ერთი წამით ადრე ზრდიან სიჩქარეს, თუკი თავისუფალი არე გამოჩნდა და ამცირებენ, როდესაც ის იხურება. მართლაც რომ, ტრანსპორტის და საერთოდ საქალაქო ტრანსპორტის მოძრაობა პიკის საათებში, დღის ნებისმიერ დროს გვაძლევს საოცრად წარმატებული საზოგადებრიეი თანამშრომლობის მაგალითს.

საზოგადოებრივი თანამშრომლობის მნიშვნელობა

საგზაო მოძრაობის მაგალითი იმის კარგ დემონსტრაციას წარმოადგენს, თუ რაოდენ ხშირად ვერ ვამჩნევთ საზოგადოებრივ თანამშრომლობას. თითოეული ჩვენგანი იცნობს ტრანსპორტს, მაგრამ თითქმის არავინ არ აღიქვამს მას, როგორც გარკვეულ ერთობლივ მოქმედებას. მაგრამ მოცემული მაგალითი სხვა მხრივაც საინტერესოა. ის გვიჩვენებს, რომ ჩვენი დამოკიდებულება კოორდინაციის მექანიზმებზე გაცილებით ფართოა ვიდრე ჩვეულებრივ იგულისხმება, როდესაც ლაპარაკია „ეკონომიკურ“ კეთილდღეობაზე. რომ არ არსებობდეს ეფექტური პროცედურები, რომლებიც ადამიანებს თანამშრომლობისკენ უბიძგებს, ჩვენ ვერ შევძლებდით ცივილიზაციის ნაყოფით დატკბობას. როგორც ტომას ჰობსი „ლევიათანში“ აღნიშნავდა (1588-1679):

> „ასეთ მდგომარეობაში არ რჩება ადგილი შრომისმოყვარეობისთვის, ვინაიდან არავისთვის არ არის უზრუნველყოფილი მისი შრომის ნაყოფი, ამიტომ არ არის მიწათმოქმედება, არ არის საზღვაო ვაჭრობა, არ არის ზღვაოსნობა, არ არის მოხერხებული ნაგებობები, არ არსებობს ნივთების გადაადგილებისა და მოძრაობის საშუალებები, რაც დიდ ძალისხმევას მოითხოვს, არ არსებობს მიწის ზედაპირის შესახებ ცოდნა, არ არის დროის გაზომვა, არ არის ხელობა, არ არის ლიტერატურა, არ არის საზოგადოება, და რაც ყველაზე უფრო უარესია- ეს არის იძულებითი სიკვდილის მუდმივი შიში და ადამიანის სიცოცხლე ხანმოკლე, უიმედო, ღარიბი და განმარტოებულია.“[1]

– ჰობსს მიაჩნდა, რომ ადამიანები იმდენად არიან გართული თავდაცვითა და საკუთარი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებით, რომ მხოლოდ ძალას (ან მისი გამოყენების შიშს) შეუძლია აიძულოს ისინი, თავი შეიკავონ ერთმანეთზე მუდმივი თავდასხმებისაგან; ამიტომ თავის ქმნილებებში ის აქცენტს საზოგადოებრიეი თანამშრომლობის ერთერთ ყველაზე უფრო საბაზისო ფორმაზე აკეთებს: ძალადობისგან და ძარცვისგან თავშეკავება. როგორც ჩანს, მას მიაჩნდა რომ თუ შესაძლებელი იქნებოდა, ადამიანებს თავი შეეკავებინათ ერთმანეთზე თავდასხმებისგან და სხვისი ქონების წართმევისგან, მაშინ პოზიტიურ თანამშრომლობას, რომლის დროსაც შესაძლებელია წარმოების, სოფლის მეურნეობის მეცნიერების და ხელოვნების განვითარება, თავისთავად ექნებოდა ადგილი. მაგრამ ეს მართლაც ასე იქნება? და რატომ უნდა იყოს ასე?

[1] Hobbes, Leviathan, or the Matter, Forme and Power of a Commonwealth Ecclesiastical and Civil, 1651

როგორ ხდება ეს?

როგორ აიძულებენ ერთმანეთს საზოგადოების წევრები, შეასრულონ ურთიერთდაკავშირებული ქმედებების სწორედ ისეთი ერთობლიობა, რომლის შედეგადაც ხდება მოხმარებისთვის აუცილებელი მატერიალური და არამატერიალური ფასეულობების შექმნა? საჭირო სახეობის პოზიტიური ქმედებების მაიძულებელი მექანიზმი, წმინდანების საზოგადოებაშიც კი, აუცილებლად უნდა არსებობდეს, თუკი მათ არ სურთ იცხოვრონ „ღარიბულად, განმარტოებით, ხანმოკლედ და არაადამიანურად". წმინდანებსაც სჭირდებათ წინასწარ განსაზღვრონ თუ სად, როგორ და როდის დაეხმარონ ადამიანებს, რათა ეს დახმარება ეფექტური იყოს.

როგორც ჩანს, ჰობსი კარგად ვერ ხედავდა ამ პრობლემის გადაწყვეტის მნიშვნელობას სახელმწიფოში ცხოვრების სწორად გაგებისთვის. ამისთვის ცნობილი საზოგადოება ბევრად მარტივი, ტრადიციებითა და წეს-ჩვეულებებით იყო შემოფარგლული, და არ განიცდიდა ისეთ სწრაფ და დამანგრეველ ცვლილებებს, როგორც ის, რომელშიც ჩვენ გავიზარდეთ. მხოლოდ მეთერამეტე საუკუნის ბოლოსთვის დაიწყეს მოაზროვნეებმა სულ უფრო ხშირად იმ კითხვის დასმა, თუ რატომ ფუნქციონირებს საზოგადოება მაინც ნორმალურად? როგორ ახერხებენ ინდივიდები, რომლებსაც ამოძრავებთ საკუთარი ინტერესები და გააჩნიათ მცირე ინფორმაცია, შექმნან არა ქაოსი, არამედ საოცრად ორგანიზებული საზოგადოება.

მეთერამეტე საუკუნეში ასეთი მოაზროვნე იყო ადამ სმიტი (1723-1790), რომელიც ერთ-ერთი ყველაზე შორსმჭვრეტელი აღმოჩნდა და დიდი გავლენა იქონია. სმიტი იმ ეპოქაში ცხოვრობდა, როდესაც დიდად განსწავლულ ადამიანებსაც კი მიაჩნდათ, რომ საზოგადოებას სიღარიბესა და უწესრიგობებში დაბრუნებისგან მხოლოდ სახელმწიფო მოღვაწეთა დაუძინებელი ყურადღება იცავს. სმიტი არ დაეთანხმა ამ მოსაზრებას. მაგრამ იმისათვის, რომ უარეყო საზოგადოდ გაერცელებული შეხედულება, მას მოუხდა საზოგადოებრივი კოორდინაციის მექანიზმის აღმოჩენა და აღწერა, რომელიც, მისი აზრით, მთავრობასთან შეუთანხმებლად მოქმედებდა. ამასთან ეს მექანიზმი იმდენად ძლიერი იყო, რომ მის საწინააღმდეგოდ მოქმედი სამთავრობო ღონისძიებები ხშირად არ მოქმედებდა. თავისი ანალიზის შედეგები სმიტმა გამოაქვეყნა 1776 წელს წიგნში: „გამოკვლევები ხალხების სიმდიდრის ბუნებასა და მიზეზებზე", გააკეთა რა ამით მნიშვნელოვანი განაცხადი და ეკონომიკური მეცნიერების დამაარსებლის სახელიც მოიხვეჭა. სმიტს არ გამოუგონებია „აზროვნების ეკონომიკური წესი", მაგრამ მან ეს მეთოდი უფრო მეტად განავითარა, ვიდრე რომელიმე მისმა წინამორბედმა. იგი იყო პირველი ავტორი, რომელმაც ის, საზოგადოებაში მიმდინარე ცვლილების და თანამშრომლობის პროცესების ყოველმხრივი გამოკვლევისთვის გამოიყენა.

ინტელექტუალური ინსტრუმენტი

რას ეგულისხმობთ ჩვეულებრივ „აზროვნების ეკონომიკურ წესში"? უპირველეს ყოვლისა იმას, რაც იგულისხმება ამ ტერმინის ქვეშ: უფრო მეტად მიდგომას, ვიდრე უკვე მზა დასკვნების ნაკრებს. ჯონ მეინარდ კეინსმა კარგად ჩამოაყალიბა ეს დასკვნა, რომელიც ამ წიგნის დასაწყისშია მოყვანილი:

> „ეკონომიკური თეორია არ წარმოადგენს სამეურნეო პოლიტიკაში გამოყენებულ უკვე მზამზარეულ რეკომენდაციათა ნაკრებს. ის უფრო მეთოდია, ვიდრე მოძღვრება, ინტელექტუალური ინსტრუმენტია, აზროვნების ტექნიკაა, რომელიც ეხმარება იმას, ვინც მას ფლობს, სწორი დასკვნების გაკეთებაში."

მაგრამ რას ნიშნავს „აზროვნების ტექნიკა"? ძნელია ამის ახსნა მოკლედ და გასაგებად. ამას თქვენ საკუთარი პრაქტიკიდან გამომდინარე უნდა მიხვდეთ. შესაძლოა უმჯობესი იყოს, ის განმარტებული იქნას, როგორც კონცეფციების ერთობლიობა ერთერთი ძირითადი დაშვების გათვალისწინებით: რომ სოციალური ინდივიდები მოქმედებენ იმგვარად, რაც, მათი აზრით, მეტ მოგებას მოუტანს.

ეს მეტად ფართო გაგებაა. ყველა სოციალური ინდივიდი? სიმართლე რომ ეთქვათ, ეკონომისტებს პირწავარდნილი იმპერიალისტური ამბიციები გააჩნიათ. სწამთ, რომ მათი თეორიები ბევრად მეტ ახსნას აძლევს იმას, რასაც ჩვეულებრივ ადამიანები გულისხმობენ, როდესაც საზოგადოების „ეკონომიკური სექტორის“ შესახებ მსჯელობენ. აზროვნების ეკონომიკური გზა უარყოფს ისეთ ტრადიციულ განსხვავებებს, როგორიცაა ბიზნესსა და მთავრობას შორის, ან იმ ინსტიტუტებს, რომლებსაც მოგება მოქვთ და ე.წ არამომგებიან ინსტიტუტებს შორის. თუ შეიძლება რომ IBM და ამერიკელი ფერმერების ფედერაციის ბიუროს საქციელს ახსნა მოვუძებნოთ, რატომ არ შეიძლება ასეთივე ახსნა მოეძებნოს ამერიკის შეერთებული შტატების მთავრობის სასოფლო სამეურნეო დეპარტამენტის და შიდა ანაკრებების სამსახურის ქცევას? განა სამთავრობო სააგენტოები და მათი განშტოებები, ისევე როგორც საზოგადოების სხვა ჯგუფები, იმავე ინდივიდებისგან არ შედგება, რომლებიც საკუთარ მოგებასა და ხარჯებზე ზრუნავენ? მნიშვნელოვანია, რომ თქვენ მართებულად გაიგოთ ეს. ეკონომიკური თეორია სულაც არ ამტკიცებს იმას, რომ ადამიანები ეგოისტები ან ზედმეტად მატერიალისტები არიან, ეიწრო თვალთახედვა აქვთ, აინტერესებთ მხოლოდ ფული და გულგრილები არიან სხვა ყველაფრის მიმართ. ეს ყოველივე არ იგულისხმება, როდესაც ვამბობთ, რომ ადამიანები მიელტვიან, რაც შეიძლება დიდ მოგებას. სინამდვილეში ყველაფერი იმაზეა დამოკიდებული თუ რა მიაჩნიათ ადამიანებს მოგებად და ხარჯად და ის ფარდობითი მნიშვნელობა, რომელსაც ისინი ამ მოგებებსა და ხარჯებს ანიჭებენ. ეკონომიკური თეორია არ უარყოფს ხელგაშლილობის, საზოგადოებრივი აზრის ან სხვა სათნოების რეალურობასა და მნიშვნელობას.

აზროვნების ეკონომიკური გზა, როდესაც ის მოქმედებს, იძლევა ორი ასპექტის ახსნას, ერთი ფოკუსირებულია ქმედებებზე, ხოლო მეორე ურთიერთქმედებებზე. ფოკუსირება ხაზს უსვამს ეკონომიას. ეკონომია ნიშნავს შესაძლო რესურსების ისეთ განაწილებას, რაც ამ რესურსებიდან მაქსიმალური ამოღების საშუალებას იძლევა. დეფიციტი აუცილებელს ხდის ეკონომიას. თუ ვინმეს შეუზღუდავ რესურსებზე მიუწვდება ხელი, მხედველობაში უნდა იქონიოს, რომ მოკვდაოთვის, დრო დეფიციტური რესურსია, ისევე, როგორც იმ ადამიანებმა, ვისაც ბევრი ფული აქვთ უნდა იცოდნენ როგორ ხარჯონ ის ეკონომიურად. ვინაიდან იუტაში, სამთო-სათხილამურო კურორტზე გატარებული კვირა არ შეიძლება იყოს გატარებული აკაპულკოს სანაპიროზე, თქვენ უნდა გააკეთოთ არჩევანი, იმისდა მიუხედავად თუ რა შემოსავალი გაქვთ. როგორც მომავალ თავებში ვნახავთ, აზროვნების ეკონომიკური გზა ეკონომიის პროცესის, არჩევანის გაკეთების ახსნას, დეფიციტიდან გამომდინარე იძლევა.

ის იძლევა მრავალი გამოუცნობი, მაგრამ მნიშვნელოვანი ურთიერთქმედებების ახსნას. თუ ეკონომიური ქმედებების მთავარ პრობლემას დეფიციტი წარმოადგენს, ეკონომიკური ურთიერთქმედებების ძირითადი პრობლემა ინდივიდუალური პროცესების მრავალგვარობასა და არათანაზომადობაში მდგომარეობს. დეფიციტს ეკონომიით ვებრძვით. ვებრძვით იმით, რომ მოვითხოვთ, მილიონობით ადამიანის ურთიერთთანამშრომლობას, რომლებიც ჩართულნი არიან კოორდინირების პროცესში. საგზაო მოძრაობის მაგალითი იძლევა ორივე ასპექტის ახსნას. როდესაც მძღოლები მარშრუტს გეგმავენ, ფიქრობენ რა იმაზე თუ როგორ შეიცვალონ რიგი, ან მოუმატონ თუ მოუკლონ სიჩქარეს, როდესაც შუქნიშანზე ყვითელი ანთია, ეს ეკონომიურ ქმედებებთან არის დაკავშირებული. მაგრამ მათი ქმედებები კოორდინირებულია პროცესით, რომელიც ბევრად მეტია, ვიდრე თითოეული მძღოლის საქციელების მარტივი ჯამი. ვერც მძღოლი და ვერც მოძრაობის ცენტრალური დამგეგმავი ვერ აკონტროლებენ ამ პროცესს, მთელი თავისი ურთიერთქმედებებით, მაგრამ მიუხედავად ამისა, ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების პროცესი მართვადია.

თანამედროვე ინდუსტრიულ საზოგადოებებში ადამიანების ქმედებების ეკონომიას ადგილი აქვს ექსტრემალური სპეციალიზაციის კონტექსტში. სპეციალიზაცია, ანუ როგორც მას ადამ სმიტი უწოდებდა, შრომის დანაწილება, აუცილებელია პროდუქტიულობის გაზრდისათვის, რასაც წარსულ საუკუნეებში „ხალხების სიმდიდრე“ მოჰქონდა. მაგრამ სპეციალიზაცია კოორდინაციის გარეშე ეს არის გზა ქაოსისკენ და არა სიმდიდრისკენ. როგორ შეიძლება მილიონობით ადამიანმა განახორციელოს საკუთარი პროექტები, რომლებშიც თავად არიან დაინტერესებულნი, მხოლოდ საკუთარ რესურსებსა და შესაძლებლობებზე დაყრდნობით და ყველა დანარჩენთა ინტერესების,

რესურსებისა და შესაძლებლობების სრული იგნორირებით, რომლებთანაც თანამშრომლობაზე არის დამოკიდებული მათი საკუთარი პროექტების წარმატება?

ეკონომიკური თეორია მთლიანად უნდა შემობრუნდეს, როდესაც ცდილობს პასუხი გასცეს ამ კითხვას, რათა ახსნას ის, რასაც ადამ სმიტი კომერციულ საზოგადოებას უწოდებდა. „როდესაც შრომის დანაწევრება ერთხელ და სამუდამოდ მკაცრადაა დაკანონებული," წერდა სმიტი ნაშრომში „ხალხთა სიმდიდრე"

ადამ სმიტის განმარტება კომერციული საზოგადოების შესახებ

„ადამიანს საკუთარი შრომით წარმოებული პროდუქციის მხოლოდ მცირე ნაწილი სჭირდება. ის საკუთარი შრომის ბევრად მეტ ნაყოფს მიაწოდებს საზოგადოებას, ეიდრე თავად სჭირდება მოხმარებისთვის. ამგვარად ყოველი ადამიანი ცხოვრობს გაცვლით ან გარკვეული ზომით ვაჭრობს და საზოგადოება ჩამოყალიბდება როგორც კომერციული საზოგადოება."

მოქმედების წარმატებული კოორდინაცია ისეთ საზოგადოებაში, რომელშიც ყველა სპეციალიზაციისა და გაცვლის ხარჯზე ცხოვრობს, მეტად რთულ ამოცანას წარმოადგენს. ერთი წუთით დაფიქრდით იმ ქმედებებზე, რომლებიც ზუსტად უნდა იქნას კოორდინირებული, რათა დილის საუზმით დატკბეთ. ფერმერები, სატვირთო მანქანების მძღოლები, მშენებლები, ბანკირები და სუპერმარკეტის გამყიდველები, იმ ადამიანთა მხოლოდ მცირე ნაწილს წარმოადგენენ, რომელთა ძალისხმევა უნდა იქნას გამოყენებული წარმოების, ტრანსპორტირების და მიწოდების საქმეში, რათა საუზმეზე შემწვარი პური ან სიმინდის ბურბუშელა მიირთვათ. რა გზით აღიძრა ამ ხალხში შეთანხმებული ქმედებები ზუსტად დროსა და ადგილში? ეკონომიკური თეორია ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად გეეხმარება და მიუხედავად გასულ წლებში იმპერიალისტური თავგადასავლებისა, ეკონომისტები კვლავაც ცდილობენ სასარგებლო ნაშრომებში ახსნან კომერციული საზოგადოების ფუნქციონირება, რაც ადამიანთა უმრავლესობას აქვს მხედველობაში, როდესაც „ეკონომიაზე" საუბრობენ.

ურთიერთქმედება ერთობლივი შეთანხმების საშუალებით

ეკონომიკური თეორია ამტკიცებს, რომ მოქმედებენ რა საკუთარი ინტერესების მიხედვით, ადამიანები უქმნიან არჩევანის შესაძლებლობას სხვებს და რომ საზოგადოებრივი კოორდინაცია, ეს არის წმინდა სარგებელში ცვლილებების მიმართ უწყვეტი შეგუების პროცესი, რომელიც მათი ურთიერთქმედების შედეგად წარმოიშვება. ეს, რა თქმა უნდა მეტად აბსტრაქტული მოსაზრებაა. ჩვენ მას სატრანსპორტო ნაკადის ადრე მოყვანილ მაგალითზე დავაკონკრეტებთ.

წარმოიდგინეთ მაგისტრალი, ოთხრიგიანი მოძრაობით თითოეულ მხარეს, რომელზედაც შესვლა და გამოსვლა მხოლოდ მარჯვნივაა დაშვებული. რატომ არ რჩება ყველა მძღოლი განაპირა მარჯვენა მხარეს? რატომ ცდილობს ბევრი მძღოლი იმოძრაოს მარცხენა მწკრივში, თუმცა მშვენივრად იცის, რომ მოუწევს მარჯვენა მწკრივში გადასვლა? ვისაც ავტომაგისტრალზე უმოგზაურია, მან იცის, რომ განაპირა მარჯვენა მწკრივში მოძრაობის სიჩქარე კლებულობს ტრასაზე შემომავალი და გამავალი მანქანების მოძრაობის გამო. ამიტომ მას, ვისაც ეჩქარება, ურჩევნია სწრაფად გაეცალოს მარჯვენა მწკრივს.

დარჩენილი მწკრივებიდან რომელს ამოირჩევენ ისინი? თითოეული მოქმედების წინასწარ განსაზღვრა შეუძლებელია, მაგრამ ზუსტად ვიცით, რომ დარჩენილ სამ გზაზე ისინი დაახლოებით თანაბრად გადანაწილდებიან. რატომ ხდება ეს? როგორ? დასმულ კითხვებზე პასუხი იმავდროულად იმის ახსნასაც წარმოადგენს, რასაც ზემოთ წმინდა სარგებელში ცვლილებების მიმართ განუწყვეტელი შეგუების პროცესი ვუწოდეთ. მძღოლები აკვირდებიან წმინდა სარგებელს, რომელსაც მათ თითოეული მწკრივი

უქადით და ცდილობენ გადავიდნენ იმ მწკრივიდან, სადაც მოძრაობის სიჩქარე ნაკლებია, იმ მწკრივში სადაც ის მეტია. ამის შედეგად სისწრაფე ნელ მწკრივებში იზრდება, ხოლო სწრაფ მწკრივებში მცირდება, მანამდე სანამ სიჩქარე ყველა მწკრივში ერთნაირი არ გახდება. ანუ უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, სანამ ვერცერთი მძღოლი ვეღარ დაინახავს წმინდა მოგების შესაძლებლობას, ერთი მწკრივიდან მეორეში გადასვლისთვის. მთელი ეს პროცესი მიმდინარეობს სწრაფად და უწყვეტად და გაცილებით უფრო ეფექტურად, ვიდრე ამას ადგილი ექნებოდა იმ შემთხვევაში ავტომაგისტრალზე შესვლისას გარკვეულ რიგში მოძრაობის ბილეთები რომ რიგდებოდეს.

აზროვნების ეკონომიკური წესის თვალსაზრისით, სწორედ ასე ფუნქციონირებს საზოგადოებრიული მექანიზმი. ინდივიდები მოქმედებენ მოსალოდნელი წმინდა მოგებიდან გამომდინარე. ეს ქმედებები მცირე დროით მაინც ცვლის ფარდობით ხარჯებსა და მოგებას, რომლებიც დაკავშირებულია იმ შესაძლებლობებთან, რომლებიც სხვა ადამიანების წინაშე გადაიშლება. როდესაც პროპორცია რომელიმე ქმედების მოსალოდნელ მოგებასა და მოსალოდნელ ხარჯებს შორის იზრდება - ადამიანები მას უფრო ხშირად მიმართავენ, ხოლო როდესაც მცირდება – უფრო იშვიათად. ის ფაქტი, რომ თითქმის ყველას, ფულის დიდი რაოდენობა ურჩევნია მცირეს, საგრძნობლად ამარტივებს პროცესს. ფული საპოხ მასალას წააგავს, რაც მეტად მნიშვნელოვანია საზოგადოებრიული ურთიერთთანამშრომლობის მექანიზმისთვის. ფულადი ხარჯებისა და მოგების ზომიერმა ცვლილებებმა, ზოგიერთ კერძო შემთხვევაში, შეიძლება ისე შეაცვლევინოს საქციელი, რომ ის უკეთ აღმოჩნდება შეთავსებული სხვათა ქმედებებთან ამავე დროის განმავლობაში. სწორედ ამაში მდგომარეობს საზოგადოების წევრებს შორის თანამშრომლობის მთავარი მექანიზმი, რაც საშუალებას აძლევს მათ დაიკმაყოფილონ საკუთარი მოთხოვნილებები ხელმისაწვდომი საშუალებების გამოყენებით.

ისინი, ვინც კომერციულ საზოგადოებაში ფულადი სტიმულების წინააღმდეგ გამოდიან შესაძლოა მნიშვნელოვან თვალსაზრისს წარმოაჩენენ, მაგრამ შესაძლოა ეს ის შეხედულება არ იყოს, რასაც ისინი გულისხმობდნენ. ადამიანების საქციელს სხვადასხვა მიზეზები გააჩნია. ზოგჯერ ყოველგვარი მოტივების გარეშეც კი, კომერციული სასზოგადოებისთვის დამახასიათებელია ის, რომ ადამიანები საქციელს ფულად სტიმულებზე ცვლიან. ეს ხდება არა იმიტომ რომ კომერციულ საზოგადებაში ფული გადაჭარბებულად უყვართ, არამედ იმიტომ, რომ ფულის მეტი ან ნაკლები რაოდენობა წარმოადგენს სტიმულების დარეგულირების მეტ-ნაკლებად ეფექტურ გზას, რაც კოორდინაციასა და თანამშრომლობას უწყობს ხელს.

უცნობი ადამიანების (ჩვენი სოციალური ქმედებები კი ძირითადად უცნობ ადამიანებთანაა დაკავშირებული) დარწმუნების ყველაზე საიმედო საშუალებას ფულის მეტ-ნაკლები რაოდენობით შეთავაზება წარმოადგენს. ის, ვინც საყვედურს გამოთქვამს, კომერციულ საზოგადოებაში ფულადი მოტივების წამყვანი როლის გამო, ავიწყდებათ ის ფაქტი, რომ ფული უმეტესწილად მასშტაბს განსაზღვრავს. ის საკმაოდ ზუსტად განსაზღვრავს მასშტაბს, ვინაიდან სწორედ ფული მართავს რესურსებს. განსაზღვრული მასშტაბის გარეშე ვერ შევძლებდით ნაკლებ ფასიანი გაცვლების ჩატარებას, რაც იმას ნიშნავს რომ ვერასდროს განვაეითარებდით შრომის ძლიერ დანაწილებას, რაც ჩვენი გამდიდრების საშუალებას წარმოადგენს. ჩვენი ცივილიზაცია დამოკიდებულია იმ ფაქტზე, რომ ფულადი სახით დარწმუნების ერთი უნცია, ვინაიდან ის ყველასთვის ხელმისაწვდომია, დამოკიდებული ქმედებების ერთ ტონას წარმოშობს.

ეკონომიკური თეორიის მიკერძოება

შესაძლოა ეკონომისტების იმპერიალისტური ამბიციების აღიარებამ ისე არ შეგვაშფოთოს, როგორც შემდეგმა შეხედულებამ: აზროვნების ეკონომიკური წესი მიკერძოებულია. ეკონომიკური თეორია არ გვთავაზობს საზოგადოებაზე მიუკერძოებელ შეხედულებას, რომლის დროსაც ყველა არსებული ფაქტები თანაბარზომიერად არის გათვალისწინებული. გაიხსენეთ ჩვენი ადრინდელი დაშვება ეკონომიკური თეორიის შესახებ, რომ ყველა სოციალური მოვლენა წარმოიქმნება ინდივიდების ქმედებებისა და ურთიერთქმედებებიდან გამომდინარე, რომლებიც აკეთებენ არჩევანს საკუთარი მოგებისა და დანაკარგებიდან გამომდინარე.

განა ეს მიკერძოებული თვალსაზრისი არაა? განვიხილოთ არჩევანზე გაელენა. არჩევანს იმდენად დიდი ადგილი უკავია ეკონომიკურ თეორიაში, რომ ზოგიერთი კრიტიკოსი ბრალს დებს მას იმაში, რომ სიღარიბესა და უმუშევრობასაც კი ის ადამიანთა თავისუფალი არჩევანით ხსნის. როდესაც ჩვენ ამ თემამდე მივალთ, თქვენ თვითონ შეძლებთ გადაწყვიტოთ, აქვს ამას რეალური საფუძველი, თუ ის უბრალო გაუგებრობის შედეგია. მაგრამ აშკარაა, რომ ეკონომიკური თეორია ცდილობს სოციალური მოელენები იმ დაშვებიდან გამომდინარე ახსნას, რომ მოელენები არჩევანის სხვადასხვა აქტებისგან შედგება, რომლებსაც ადამიანები ასრულებენ.

ადამიანების არჩევანი

არჩევანის პრობლემასთან მჭიდროდ არის დაკავშირებული აგრეთვე ის აქცენტი, რომელსაც თეორია ინდივიდზე აკეთებს. რეალურად არჩევანს ყოველთვის ინდივიდი აკეთებს, ამიტომ ეკონომისტები ცდილობენ დაანაწევრონ ის გადაწყვეტილებები, რომლებსაც იღებენ ისეთი კოლექტივები, როგორიცაა მთავრობა, უნივერსიტეტი და კორპორაციები, ამ კოლექტივებში შემავალი ცალკეული ადამიანების გადაწყვეტილებებად. როდესაც ეკონომიკური თეორია ასეთ ძლიერ აქცენტს ინდივიდზე აკეთებს, მხედველობიდან ხომ არ რჩება მას ჯგუფური მოქმედების და საზოგადოებრივი კავშირების მნიშვნელობა? მიუხედავად ამ საწინააღმდეგო მოსაზრებისა, აზროვნების ეკონომიკური წესი ინდივიდს საწყის აზრობრივ ერთეულად აღიარებს

მხოლოდ ინდივიდის არჩევანი

ზოგჯერ ეკონომიკურ თეორიას აკრიტიკებენ მისთვის დამახასიათებელი, რაციონალიზმზე გაკეთებული აქცენტის გამოც. ეკონომისტებს მიაჩნიათ, რომ ადამიანი მოქმედებს არა საკუთარი კაპრიზების მიხედვით, არამედ წინასწარ წონის მისთვის ხელმისაწვდომი ვარიანტების პლუსებსა და მინუსებს, და რომ ის საკუთარ შეცდომებზე სწავლობს და აქედან გამომდინარე არ იმეორებს მათ. ნუთუ ადამიანები ასეთი რაციონალურები არიან. ხომ არ მოქმედებს ჩვენს საქციელზე გაუცნობიერებელი სურვილები და არაკონტროლირებადი ემოციები უფრო მეტად, ვიდრე ამას ვარაუდობს თეორია? ნებისმიერი ქმედება ნამდვილად საბოლოო შედეგით მთავრდება? რა თქმა უნდა, ეკონომისტები არ ფიქრობენ, რომ ადამიანებმა ყველაფერი იციან და არასდროს უშვებენ შეცდომებს, მაგრამ ეკონომიკური მიდგომა გამომდინარეობს იქიდან, რომ ადამიანების ქმედებები ეფუძნება ხარჯებისა და მოგების გამოთვლებს. და ის აქცენტს ადამიანების საქციელის ქმედით მახასიათებლებზე უფრო მეტად აკეთებს, უარყოფს რა იმას რომ მრავალი მნიშვნელოვანი ქმედება- გულითადი საუბარი თუ მეგობრული შეხვედრა ჩოგბურთში არ არის დაკავშირებული გარკვეულ შედეგთან.

ინდივიდები არჩევანს მხოლოდ მას შემდეგ აკეთებენ, რაც შეაფასებენ მოგებას და ხარჯებს

კიდევ ერთი ბრალდება, რომელსაც აზროვნების ეკონომიკურ წესს უყენებენ, ეს არის საბაზრო მიდგომის ბრალდება. აქაც ყურადღება ექცევა ეკონომიკური თეორიის ღრმა და მნიშვნელოვან თავისებურებას, თუმცა არა ისეთს როგორც ის თავიდან გვეჩვენებოდა. ეკონომიკური თეორია ჩამოყალიბდა როგორც სწავლება ბაზრის, კომპლექსური გაცვლითი პროცესების შესახებ და ეკონომისტებმა წლების განმავლობაში ღრმად შეისწავლეს ის ქმედებები, რომლის დროსაც გაცვლა კარგად თუ ცუდად მუშაობს. ეკონომისტების პროსაბაზრო მიკერძოება შესაძლოა უკეთესად გამოჩნდეს, როგორც იმ სოციალური ინსტიტუტებისთვის და „თამაშის წესებისთვის", რაც გაცვლას დადებითი შედეგის მომტან თამაშად აქცევს, პროცესს რომლის ყველა მონაწილე სარგებელს ნახულობს.

თამაშის წესები

ტერმინი - „თამაშის წესები" მრავალჯერ გეხვდება წიგნში. მიუხედავად იმისა, თუ რა წარმოადგენს „თამაშს": ბიზნესი, მთავრობა, მეცნიერება, ოჯახი, სკოლა, საგზაო

მოძრაობა, ქალათბურთი თუ ჭადრაკი. შეუძლებელია ნორმალური თამაში იმის გარეშე, რომ მოთამაშეებმა არ იცოდნენ წესები და არ არსებობდეს მათ შორის შეთანხმება მთლიანობაში დაემორჩილონ მათ. საზოგადოებაში ურთიერთქმედებების უმრავლესობა იმართება და კოორდინირდება ზოგადი წესებით, რომლებიც ცნობილია მონაწილეთათვის და რომელთაც ისინი ემორჩილებიან.

ყველა ურთიერთქმედება გულისხმობს გარკვეულ „თამაშის წესებს"

როდესაც წესები სადავო, წინააღმდეგობრივი ან უბრალოდ ნათელი არაა, თამაში შეიძლება საერთოდ არ შედგეს. ცენტრალური და აღმოსავლეთ ევროპის ქვეყნები, რომლებიც 1990-იან წლებში ცდილობდნენ დაგეგმვის ცენტრალიზებული და ბიუროკრატიული სისტემიდან დეცენტრალიზებულ, ბაზრით კოორდინირებულ სისტემაზე გადასვლას, უფრო დიდი წინააღმდეგობების წინაშე არ აღმოჩნდებოდნენ, ვიდრე ნათელი და განსაზღვრული წესების არარსებობის შემთხვევაში იქნებოდა. თუკი ოდესმე გიმოგზაურიათ უცხო ქვეყანაში, რომლის კულტურა რადიკალურად განსხვავდება თქვენი ქვეყნის კულტურისგან და რომლის ენაც არ იცით, შეიძლება წარმოიდგინოთ რა ხდება, როდესაც თამაშის წესები საზოგადოებში უეცრად და დრამატულად იცვლება. ადამიანებმა არ იციან რას მოელიან მაოგან და არც ის, თუ რას უნდა მოელოდნენ სხვებისგან. საზოგადოების კოოპერაცია ასეთ შემთხვევაში სწრაფად იცვლება, ვინაიდან ურთიერთმომგებიანი გაცვლები, რომლებიც თამაშის წესებს ემორჩილება, გზას უთმობს მერყეე მისწრაფებას გამოარკვიოს თუ რა წესები მოქმედებს და უარეს შემთხვევაში დიდი ბრძოლის გადატანა უწევს წესების დასადგენად, რომლებიც თითოეულის სასარგებლოდ მოქმედებს.

საკუთრების უფლება აყალიბებს წესების დიდ და მნიშვნელოვან წილს, მართავს სოციალურ ურთიერთქმედებებს, რომლებითაც ადამიანები რეგულარულად არიან დაკავშირებულები ერთმანეთთან. ისინი უზრუნველყოფენ საზოგადოების წევრებს საიმედო ინფორმაციითა და სტიმულებით, იმ გადაწყვეტილების საშუალებით თუ ზუსტად ვის რა ეკუთვნის და რომელ გარემოებებში მაგრამ საკუთრების უფლებების საქმარისად ნათელი სისტემა შეუძლებელია შექმნილი იქნას ერთ ღამეში. ამას სჭირდება დროთა განმავლობაში განვითარება, რომლის დროსაც სამართალი, ტექნოლოგია, მორალი, მოხმარება და ყოველდღიური მოქმედება ურთიერთკავშირში იმყოფება, რათა ჩამოყალიბდეს საიმედო სისტემა. სოციალიზმზე უარის თქმა იწვევს საკუთრების ძველი წესების გაუქმებას, მაგრამ არა აუცილებლად ახალი წესების შექმნას. ამის შედეგი შესაძლოა უფრო იყოს ქაოსი, ვიდრე საბაზრო კოორდინაცია. ეკონომიკის ბიუროკრატიული კონტროლის გზიდან საბაზრო კონტროლზე გადასვლა, შესაძლოა იყოს ყოფილი საბჭოთა ბლოკის ხალხების მიმართ ღალატი, მრავალი ჩაეარდნებით, მიწისძერებითა და გაუთვალისწინებელი სიახლეებით.

თუ გსურთ საკუთარი გამოცდილების ხარჯზე წარმოიდგინოთ ის სხვაობა, რასაც საკუთრების უფლება წარმოშობს, კელავ განიხილეთ საგზაო მოძრაობა. მაგრამ ამავე დროს დაფიქრდით საგზაო გადატვირთულობაზე. საქალაქო მოძრაობა ყოველთვის არ წარმოადგენს ცუდი კოორდინაციის პროცესს, რომელიც კარგადაა ცნობილი ყველა ამერიკელი მძღოლისთვის, ვისთვისაც საგზაო გადატვირთულობის პრობლემა უკანასკნელი დროის სოციალურ პრობლემას წარმოადგენს. რატომ ხდება ეს? რატომ გამოთქვამენ საყვედურს ადამიანები სულ უფრო მეტად იმ დროის დაკარგვის გამო, რომელიც საგზაო მოძრაობის გადატვირთულობისას უხდებათ? რატომ არ ზრუნავს არავინ ამ სიტუაციის გამოსასწორებლად?

პასუხი, რომელსაც მრავალი დაუყოვნებლივ იძლევა, ის არ არის, რომ მოსახლეობა იზრდება. როდესაც მოსახლეობა იზრდება, სასურსათო მაღაზიებში რიგები უფრო გრძელი არ ხდება და ადამიანებიც უფრო მჭიდროდ არ სახლდებიან სახლებსა და ბინებში. ამის სანაცვლოდ ველოდებით რომ იზრდება ახალი სახლებისა და მაღაზიების რიცხვი. რატომ არ ხდება ასევე საგზაო მოძრაობის შემთხვევაში? რატომ არის დიდი სხვაობა მანქანების რაოდენობას და იმ დერეფნების გამტარუნარიანობას შორის, სადაც ისინი მოძრაობენ? მთავარი განსხვავება ერთი მხრივ მაღაზიებსა და სახლებს, და მეორე მხრივ გზებსა და ქუჩებს შორის, საკუთრების უფლებაში და თამაშის იმ წესებში მდგომარეობს, რაც ქუჩებსა და გზატკეცილებს ახასიათებთ, იმ პროდუქტე-

ბისგან განსხვავებით, რომელსაც ჩვენ რეგულარულად ვიყენებთ. თუ ვერ ხედავთ განსხვავებას, შეგიძლიათ დამშვიდდეთ. მას მომავალ თავებში განვიხილავთ.

დასკვნები თუ მიკერძოება?

დავუბრუნდეთ აზროვნების ეკონომიკური წესის ოთხ, ურთიერთდაკავშირებულ თავისებურებას, რომელიც შეიძლება დახასიათებულ იქნას როგორც მიდრეკილება ან ცრურწმენა. წარმოადგენენ ისინი მართლაც ნაკლოვანებებს თუ არა? რატომ არ ეუწოდოთ მათ რწმენა (ან დასკვნა) და არ ეთქვათ, რომ ინდივიდუალური გადაწყვეტილებების (არჩევანის) რაციონალურობის პოსტულატიდან გამომდინარე, ეკონომისტები ახერხებენ უფრო მარტივად ახსნან საზოგადოებრივი ურთიერთობები? განა ვადანაშაულებთ მიკერძოებაში ასტრონომებს, რომლებიც ფიქრობენ, რომ მათ მიერ დაკვირვებული ობიექტებიდან სინათლე 186 000 მილი/წმ-ში სიჩქარით მოძრაობს ან ბიოლოგებს, რომლებიც ეარაუდობენ რომ ორგანიზმების განვითარებას დნს-ის მოლეკულები აკონტროლებენ?

აღნიშნული საკითხები მნიშვნელოვანი და საინტერესოა[2]. მაგრამ ჩვენ არ შეუძლებია მათ განხილვას, ვინაიდან ეშინიათ, რომ ეს თავი ძალიან გრძელი გამოვა. ავტორს კი დიდი ხანია ცხადად მიაჩნია, რომ (ამას, გნებავთ ცრურწმენა უწოდეთ და გნებავთ დასკვნა) ნებისმიერი სახის ცოდნის მოპოვება ყოველთვის იწყება გარკვეული მოვალეობებიდან, რომელსაც იღებს მკვლევარი თავის თავზე. ჩვენ არ გაგვაჩნია სრულიად თავისუფალი აზროვნება ამ სამყაროს შესაცნობად, ვინაიდან გუშინ არ დაბადებულვართ. ამასთანავე სრულიად დამოუკიდებელი აზროვნება აუცილებლად ცარიელი და რისამე შესწავლის მიმართ უუნარო აღმოჩნდებოდა. ყველაფერი, რის გარშემოც მიმდინარეობს მსჯელობა, რაც გამოიკვლევა და რასაც აკეირდებიან, თავისი ფესვებით რწმენაში მიდის, მისგან აღმოცენდება. ჩვენ არ შეიძლება დავიწყოთ ერთდროულად ყველგან და ყველაფრით, არამედ უნდა დავიწყოთ საიდანმე და რაიმეთი. ჩვენ ვმოძრაობთ იმ საზღვრებიდან, სადაც ვიმყოფებით, გამომდინარე იქიდან რაც მართებულად, მნიშვნელოვნად, სასარგებლოდ და ნათლად მიგვაჩნია. რა თქმა უნდა, ჩვენი შეხედულებები შესაძლოა მცდარი იყოს. გარკვეულ ხარისხში ისინი ყოველთვის მცდარია, ვინაიდან ყოველი „ჭეშმარიტი" მტკიცებულების გვერდით არსებობს უამრავი ასევე ჭეშმარიტი მტკიცებულება. სწორედ აქ აქვს ადგილი შეცდომას.

როგორც ზოგიერთები მიიჩნევენ ასეთი რისკის თავიდან აცილება შეუძლებელია თეორიის გარეშე. ის ხალხი, ვინც დასცინის „ბრძნულ თეორიებს" და ურჩევნია ყოველდღიურ გამოცდილებასა და საღ მოსაზრებას დაემყაროს, სინამდვილეში ხშირად აღმოჩნდება საეჭვო და უსაფუძვლო ჰიპოთეზების ტყვეობაში. მაგალითად, გაზეთში დაიბეჭდა ახალგაზრდა ქალბატონის წერილი პენსილვანიიდან, რომელიც აღმოჩნდა ნარკოტიკების მწეველ მოზარდთა ჯგუფში, შემდეგ დაორსულდა და ავადმყოფი ბავშვი გაუჩნდა. საჭირო გახდა ორი ოპერაციის გაკეთება. გაზეთის მიმომხილველმა, რომელიც ახალგაზრდების სიყვარულის პრობლემებს აშუქებდა, ეს მაგალითი იმის დასადასტურებლად გამოიყენა, თუ რა ძვირი ჯდება მარიხუანას მოწევა.

ეს შესაძლოა მართლაც ასე იყოს. მაგრამ წარმოვიდგინოთ, რომ წერილის ავტორს სხვანაირად დაეწერა, მაგალითად: „შემდეგ კი პიტსბურგ სტილერსმა მოიგო სუპერ თასი, ხოლო ფილადელფია ფლაიერსმა კი სტენლის თასი" . ნებისმიერს შეუძლია შეკამათება, რომ ამგვარ მოვლენებს არაფერი საერთო არა აქვთ მოზარდთა ჯგუფის მიერ ნარკოტიკების გამოყენებასთან. საიდან ვიცით ეს? თუკი მხოლოდ ის ფაქტი, რომ უბედურება, რომელიც გოგონას ნარკოტიკის მოხმარების შედეგად დაემართა, წარმოადგენს მიზეზობრივი კავშირის შედეგს, რატომ არ შეიძლება წამოვიდგინოთ რაიმე მიზეზობრივი კავშირი სტილერსისა და ფლაიერსის შემთხვევაში?

---

[2] მას, ვისაც სურს ღრმად ჩაუფიქრდეს ამ თემას, ვურჩევთ წაიკითხოს Thomas S. Kuhn. The Structure of Scientific Revolutions. Chicago, University of Chicago Press. 1962) მშვენიერად დაწერილი გამოკვლევა ისტორიისა და ფილოსოფიის მეცნიერებაში გასულ წლებში დიდი გავლენა იქონია საზოგადოებათმცოდნეობის შეხედულებებზე, იმ როლის შესახებ, რომელსაც მათ გამოკვლევებში, ერთი მხრივ თეორიული მიდგომა და მეორე მხრივ არსებული ფაქტები ახდენენ.

არავითარი თეორია ნიშნავს ცუდ თეორიას

ეს საკითხი მარტივია, მაგრამ მნიშვნელოვანი. შეუძლებელია მიზეზობრივი კავშირის არსებობის აღმოჩენა, დამტკიცება ან უარაუდი, თუ მხედველობაში რაიმე თეორია არ გვაქვს. ფაქტიურად ჩვენი წარმოდგენა სამყაროზე მთლიანად თეორიითაა გაჟღენთილი, რისი დახმარებითაც შეგვიძლია გამოვიტანოთ აზრი, ბგერებისა და ფერების თავსდატეხილი კაკაფონიიდან. სინამდვილეში ცოდნის მხოლოდ მცირე ნაწილს ვიღებთ დაკვირვებებიდან, და ისიც წყვეტილად: რაღაცას აქ დავაკვირდებით, რაღაცას სხვაგან მივხვდებით. დანარჩენს აესებს ჩვენთვის ცნობილი თეორიები: დიდი თუ პატარა, ბუნდოვანი თუ მკაფიო, კარგად შემოწმებული თუ დაუმტკიცებელი, ზოგადი თუ სპეციალური, საგულდაგულოდ დასაბუთებული თუ ძლივს აღიარებულები.

ცნობილი ბრიტანელი ეკონომისტი ი.მ.დ. ლითლი გარკვეული დროის მანძილზე ბრიტანეთის ხაზინის მრჩევლად მუშაობდა. მოგვიანებით მან გამოაქვეყნა ნაშრომი, რომელშიც გვიზიარებდა რა თავის გამოცდილებას, ეხებოდა ეკონომიკური თეორიების გამოყენების საკითხს პოლიტიკური გადაწყვეტილებების მიღების სფეროში. აი, საინტერესო ნაწყვეტი ამ ნაშრომიდან:

> „ეკონომიკური თეორიები გვიჩვენებენ, თუ როგორ არიან დაკავშირებულები ერთმანეთთან ეკონომიკური სიდიდეები და რამდენად რთული და გადახლართულია ეს ურთიერთკავშირები. არაეკონომისტები ჩვეულებრივ ზედმეტად აკადემიურები არიან. ისინი ძალიან აბსტრაგირდებიან რეალური სამყაროდან. ეკონომიკური პრობლემების განხილვისას შეუძლებელია თავი აარიდო თეორიას: ფაქტები და ურთიერკავშირები იმდენად რთულია, რომ მათ არ შეუძლით დამოუკიდებელ სისტემად ჩამოყალიბება, ისინი უბრალოდ ვერ ერთიანდებიან. მაგრამ გამოუცდელ თეორეტიკოსს მიდრეკილება აქვს ჩამოაყალიბოს მეტისმეტად კერძო თეორია, რომელიც საშუალებას არ აძლევს დაინახოს ფაქტები შესაძლებლობა. ან ის მიმართავს ძველ, მეტად გამარტივებულ თეორიას, რომელიც სადღაც ან ვიღაცისგან აქვს გაგონილი. ამასთანავე მე ეჭვიქრობ, რომ ის ამ კონცეფციას მეტად გულუბრყვილოდ უყურებს. „Post hoc ergo propter hoc"[3]- იშვიათად არის დამაჯერებელი ახსნა ეკონომიკაში. მე ხშირად გაიცებული ვიყავი იმით, თუ როგორი გულუბრყვილო თავდაჯერებით მოჰყავდათ უაით-ჰოლში ეკონომიკური ანალიზის საკმაოდ სადაო დასკვნები. რა თქმა უნდა, ეკონომისტები შეიძლება ზედმეტად აკადემიურები იყვნენ სხვა მიმართებაში, ისინი ალბათ ჯეროვნად ვერ აფასებენ ადმინისტრაციულ სიძნელეებს ან აკლიათ პოლიტიკური შესაძლებლობების შეგრძნება. მაგრამ ამ შემთხვევაში არც იმის საშიშროება არსებობს, რომ ეს ფაქტორები დაეიწყებას მიეცემა."[4]

„არაეკონომისტები ხშირად მეტად აკადემიურები არიან. ისინი ზედმეტად აბსტრაგირდებიან რეალური სამყაროსგან" დაგეთანხმებით, რომ ასეთი მოსაზრების მოსმენა მეტად უჩვეულოა. მაგრამ ლითლი ეტყობა მართალია. „მე არაფერი მესმის ამ ბრძნულ ეკონომიკაში"- იწყებს თავის თავში დარწმუნებული დილეტანტი, „მაგრამ მე ზუსტად ვიცი, რომ..." და ის, რაც ამის შემდეგ წარმოითქმება, ნათლად ადასტურებს, თუ რა სწორია ის, როდესაც აღიარებს საკუთარ თეორიულ უვიცობას და რამდენად ცდება, როდესაც ფიქრობს, რომ ეს გარემოება მას შეცდომებისგან დაიცავს. ის, ვინც ეცდება იმსჯელოს რთული ეკონომიკური ურთიერთობების შესახებ თეორიის გარეშე, როგორც წესი, მხოლოდ იმას აღწევს, რომ მსჯელობს მათზე ცუდი თეორიების გამოყენებით.

აღნიშნული სრულიადაც არ წარმოადგენს იმ ეკონომისტების გამართლებას, რომლებსაც ზოგჯერ აუდიტორიის წინაშე თავის გამოჩენა უყვართ, რთული თეორემების

---

[3] სიტყვასიტყვით ნიშნავს „ამის შემდეგ ნიშნავს ამის გამო" ლოგიკური შეცდომა, რომელიც გამომდინარეობს იმ დაშვებიდან, რომ თუ a დროის მიხედვით წინ უსწრებს b-ს, მაშინ a უნდა იყოს b-ს მიზეზი. მაგალითად გამოდგება პენსილვანიელი მომნანიებული ნარკომანი ქალის არგუმენტები

[4] I.M.D. Little, „ The Economist in Whitehall", Lloyds Bank Review (April 1957)

დამტკიცებითა და წმინდა ლოგიკაში ეარჯიშით, იმის ნაცვლად რომ გაამახვილონ ყურადღება მსმენელისთვის საჭირო საკითხებზე. ეკონომიკური მეცნიერების სწავლების დროსაც კი ჩვენ ისე ვიქცევით, თითქოს შესავალ კურსებზე ჩაწერილი ყველა სტუდენტი სადოქტორო ხარისხის მოსაპოვებლად ემზადება, ხოლო ჩვენს მიზანს ამ გამოცდისთვის მათი მომზადება წარმოადგენდეს. ამით აიხსნება ალბათ ის, რომ შესავალი კურსები შეიცავს იმაზე მეტ აზრს, ვიდრე სტუდენტებს შეუძლიათ აღიქვან.

წინამდებარე წიგნი წარმოადგენს ჩემი მზარდი ეჭვების ნაყოფს, რომ თეორიული ეკონომიკა სტუდენტებს საიდუმლო და მოსაწყენ დისციპლინად მიაჩნიათ, მეტწილად იმიტომ, რომ ჩვენ ეკონომისტები ვცდილობთ ძალიან ბევრი ვასწავლოთ მათ. ამ წიგნში შეგნებულად დაცულია შემდეგი პრინციპი: დავიწყოთ მცირედით და მივაღწიოთ ბევრს. მასალა ძირითადად დაჯგუფებულია რამოდენიმე კონცეფციის გარშემო, რომლებიც წარმოადგენენ ინტელექტუალურ იარაღს, რომლითაც სარგებლობენ ეკონომისტები. ყველა ამ იარაღს კავშირი აქვს ზემოთ აღნიშნულ ფუნდამენტალურ დაშვებებთან. ისინი საოცრად ცოტაა, მაგრამ გამოყენებისას მეტად მოქნილი. მათი დახმარებით შეიძლება პასუხი გაეცეს ისეთ საიდუმლო კითხვებს, თუ რა არის საჭალუტო კურსი, რატომაა თანახმა მოგების მაძიებელი ფირმა იზარალოს, როგორია ფულის ბუნება, რატომაა შესაძლებელი განსხვავებული ფასი იდენტურ საქონელზე. აი, ის საიდუმლო პრობლემები, რომლებსაც ტრადიციულად შეისწავლის ეკონომიკა. მაგრამ იგივე იარაღები საშუალებას იძლევა გაშუქდეს სხვა მრავალი საკითხი, რომელიც არ ითვლება ეკონომიკურ საკითხებად, მაგალითად: ტრანსპორტის გადატვირთულობა, გარემოს დაბინძურება, მთავრობის ფუნქციონირება, სკოლის ადმინისტრატორების საქციელი, რაზედაც შემდგომში იქნება მსჯელობა.

მნიშვნელოვანია იმის შეგნება რომ ეკონომიკურ თეორიას თავისთავად არ შეუძლია პასუხი გასცეს ნებისმიერ საინტერესო ან მნიშვნელოვან სოციალურ კითხვებს. აზროვნების ეკონომიკური წესი დაკავშირებულია სხვა წყაროებიდან აღებულ ცოდნასთან: ისტორიის, კულტურის, პოლიტიკის, ფსიქოლოგიის და სოციალური დარგებთან, რომლებიც აყალიბებს ადამიანების საქციელს და ფასეულობებს. ეკონომიკური ანალიზის მხოლოდ ტექნიკის შესწავლა ბევრად უფრო ადვილია, ვიდრე მისი პრაქტიკული და დამაჯერებელი გამოყენების ხელოვნება, აქტუალური სოციალური პრობლემების უსასრულო მთლიანობაში.

მაგრამ ახლა იმის დრო არ არის, ვიდარდოთ იმ ფაქტის შესახებ, რომ ეკონომიკური თეორიის ინტელექტუალური პროგრამები ყოველთვის რთული და განუსაზღვრელია. წიგნის მთავარი აზრი იმაში მდგომარეობს, რომ თქვენ დაიწყოთ აზროვნება ისე როგორც ეკონომისტებმა: დაიწყებთ რა ამას ერთხელ, ვეღარ გაჩერდებით. ეკონომიკური აზროვნება წააგავს ნარკოტიკულ ნივთიერებას. შეიგნებთ რა კარგად ერთხელ ეკონომიკური მსჯელობების ზოგიერთ საშუალებას, თქვენ ყოველთვის იპოვნით მათი გამოყენების შესაძლებლობას. თავად შევამჩნევთ, რომ ყველაფერი, რაც ეკონომიკურ და სოციალურ პრობლემებზე იწერება და გამოითქმება, წარმოადგენს გონიერების და უაზრობის ნარევს. ეკონომიკური ანალიზის საბაზისო კონცეფციების დახმარებით შეძლებთ ერთის მეორედან გარჩევას. შეიძლება თქვენ ცინიკოსის სახელიც კი მოიპოვოთ, ვინაიდან ისინი, ვინც სისულელეებს ლაპარაკობენ, ცინიზმში ადანაშაულებენ მათ, ვინც ამაზე მიუთითებენ.

მოკლედ გავიმეოროთ

აზროვნების ეკონომიკური წესი შექმნილი იქნა სოციალური თეორეტიკოსების მიერ ძირითადად იმისათვის, რათა აეხსნათ თუ როგორ ხდება ინდივიდების კერძო ინტერესებიდან გამომდინარე არაკოორდინირებული ქმედებების კოოპერირება, იმათი ინტერესების იგნორირებისას, ვისთანაც ისინი თანამშრომლობენ.

აზროვნების ეკონომიკური წესის ძირითადი დაშვება იმაში მდგომარეობს, რომ ყოველი სოციალური მოვლენა, იმ ინდივიდების ქმედებებისა და ურთიერთქმედებების შედეგია, რომლებიც არჩევანს საკუთარი სარგებლისა და დახარჯებიდან გამომდინარე აკეთებენ. დეფიციტის წინაშე აღმოჩენისას ინდივიდები ქმნიან ალტერნატიულ

შესაძლებლობებს სხვებისთვის და მათი ურთიერთქმედება შეთავსების ხანგრძლივი პროცესია წმინდა სარგებლობის ცელილებასთან, რომელიც მათ ქმედებებს მოაქვს.

ადამიანების ქმედებებისა და ურთიერთქმედებების ეკონომიკური თეორიის პერსპექტიები დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს ინდივიდების არჩევანს, რომლებიც მუდმივად ადარებენ ერთმანეთს მოსალოდნელ ხარჯებს და მოგებას. ეინაიდან,ეს არის შეზღუდული და მიკერძოებული პერსპექტივა, ზოგიერთი სახის თეორიები აუცილებელია მათთვის, ვისაც სურს, გაერკვეს სოციალური ცხოვრების მოელენებში.

აზროვნების ეკონომიკური წესი ასევე ხაზს უსვამს სოციალური კოოპერირებისთვის თამაშის წესებთან საკუთრების უფლების შეთანხმების მნიშვნელობას, რაც განსაზღვრავს, თუ რომელ პირობებში ვის რა ეკუთვნის, მართავს ქმედებებს ძირითადი წესების საშუალებით, ნებისმიერ „კომერციულ" საზოგადოებაში - ადამ სმიტის გამოთქმა იმ საზოგადოების შესახებ, რომელიც მაღალი სპეციალიზაციითა და გაცვლით ხასიათდება.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. რამდენად ბევრი უნდა იცოდნენ ადამიანებმა ერთმანეთის შესახებ, რათა შეძლონ ეფექტური ურთიერთქმედება? შეადარეთ ოჯახის ორი წევრის სიტუაცია, რომლებიც გეგმავენ დასვენებას, სიტუაციას ორ ავტომობილისტს შორის, რომლებსაც ერთდროულად სურთ ქუჩის გადაკვეთა. როგორ უნდა იქნას აცილებული შეტაკება თითოეულ შემთხვევაში? რა იცით იმ ადამიანების ინტერესების, ხასიათის ან თვისებების შესახებ, რომელთა ურთიერთქმედების შედეგად დილის საუზმეს მიირთმევთ?

2. როგორ ფიქრობთ, რა მოხდება, თუკი ლოს-ანჯელესში მიიღებენ გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, რომ ყოველ ავტომაგისტრალზე გამოყონ ერთი მწკრივი „სასწრაფო ავტომობილებისთვის" ანუ მათთვის, ვისაც ეშინია, რომ დაიგვიანებს მნიშვნელოვან შეხვედრაზე ტრასის გადატვირთულობის გამო? როგორ ფიქრობთ, ამ შემთხვევაში ეცდებოდა თუ არა ყველა ავტომობილისტი, თავი აერიდებინა ამ მწკრივისთვის? თუ ის საბოლოო ჯამში ისევე გადატვირთული აღმოჩნდებოდა, როგორც სხვები? ექნებოდა თუ არა ამ წამოწყებას წარმატების მეტი შანსი იმ შემთხვევაში, მძღოლები უფრო დელიკატურები და ნაკლებ ეგოისტურები რომ იყვნენ?

3. როდესაც 1979 წლის ოქტომბერში დედა ტერეზამ ნობელის პრემიის ჯილდო, 190 000 დოლარის ოდენობით ლეპროზორიუმების მშენებლებს გადასცა, გამოდიოდა თუ არა იგი საკუთარი ინტერესებიდან? შეიძლება თუ არა, მის საქციელს ეგოისტური ეწოდოთ?

4. საგაზეთო სტატია წერდა, რომ „სახლის გარეთ მომუშავე დედების ორი მესამედი ამას აკეთებს ფულისთვის და არა საკუთარი არჩევანის გამო". არის თუ არა ეს მართლაც რეალური ალტერნატივა: ან ფული ან არჩევანი?

5. აშშ-ის კომერციული ავიახაზები ზრუნავენ რა ბავშვებზე, ორი წლის ასაკის ქვემოთ არ თხოვენ მათ მგზავრობის საფასურს, იმ შემთხვევაში თუ მოზრდილთა მუხლებზე ისხდებიან. მაგრამ ითხოვენ გადასახადს, იმ შემთხვევაში, თუ თვითმფრინავი სავსეა და მშობლებს სურთ ბავშვები მათთვის განკუთვნილ სპეციალურ ადგილებზე დასვან. თუ მთავრობა მოითხოვს, რომ ბავშვებმა მხოლოდ მათთვის განკუთვნილი ადგილებით იმგზავრონ, მაშინ ბავშვებს უნდა ჰქონდეთ საკუთარი ბილეთები, რათა დარწმუნებულები იყვნენ, რომ დაჯდომა შესაძლებელია. ზოგიერთმა შეიძლება ამტკიცოს, რომ „არჩევანი არ არსებობს, ვინაიდან ბავშვის სიცოცხლეს ბევრად უფრო დიდი ღირებულება გააჩნია ვიდრე ავიაბილეთს?" ეთანხმებით თუ არა ამ არგუმენტს? რომელია ნამდვილი ალტერნატივები?

6. „ეკონომიკურად განვითარებულ საზოგადოებაში სიღარიბის არსებობა ან არარსებობა სინამდვილეში ადამიანის არჩევანის საკითხს წარმოადგენს." ეთანხმებით თუ არა ამ მოსაზრებას? შეგვიძლია თუ არა სიღარიბის უარყოფა აშშ-ში, ვინაიდან "საკმარისად

მდიდრები ვართ ამისთვის? განსხვავდება თუ არა „საზოგადოებრივი არჩევანი" რაიმე მნიშვნელოვანი მიზეზებით ინდივიდის არჩევანისგან?

7. რამდენად მნიშვნელოვანია ფულადი მოტივები? 1995 წლის 1 მაისის „უოლ-სთრიით ჯორნალში" გამოქვეყნებულ სტატიაში მოყვანილი იყო განათლების კაპ-ლანის ცენტრის ხელმძღვანელობით სტუდენტებს შორის ჩატარებული გამოკითხვის შედეგები იურიდიულ სკოლაში გამოცდების ჩაბარების შესახებ. სტუდენტებს უნდა გაეცათ პასუხი შეკითხვაზე, თუ რის გამო ირჩევდნენ ისინი იურიდიულ კარიერას. მხოლოდ 8 პროცენტმა უპასუხა, რომ ამას ფინანსური ანაზღაურების გამო აკეთებდა. 62 პროცენტის აზრით კი, სხვები ირჩევდნენ იურიუდიულ კარიერას ანაზღაურების გამო. რითი ახსნით ამ უთანასწორობას?

8. რატომ სურს ადამიანთა უმრავლესობას დიდი ფულადი შემოსავალი? დიდი ბრი-ტანეთის ყოფილმა პრემიერ- მინისტრმა მარგარეთ ტეთჩერმა ერთხელ აღნიშნა, რომ ადამიანებს უყვართ ფული არა იმიტომ, რომ ძუნწები არიან, არამედ იმიტომ, რომ ეს ცხოვრებაზე კონტროლის გაწევის მეტ შესაძლებლობებს აძლევს მათ. როგორ ფიქრობთ, რას აკეთებენ საბოლოო ჯამში ადამიანები მას შემდეგ, რაც გაიღებენ მსხვერპლს, რათა საკუთარი შემოსაელები გაზარდონ?

9. რა მოხდება, თუ თამაშის (დაწერილი თუ დაუწერელი) კანონების შესაბამისად მნიშვნელოვანი შეხვედრა არ შეიძლება დაიწყოს მანამდე, სანამ ყველა დაინტერესე-ბული მხარე არ გამოცხადდება, ამასთანავე დაგვიანებულები არ ისჯებიან? აქვს კი აზრი ამ შემთხვევაში პუნქტუალურობას? გაუძლებს თუ არა თამაშის ეს წესები დროში გამოცდას?

10. შეეცადეთ დაასახელოთ ერთობლივი ქმედებების კოორდინაციის წესები ისეთ „თამაშში", როგორიცაა ეკონომიკის ამ კურსის შესწავლა. ვინ განუსაზღვრა მოცემულ ჯგუფს მეცადინეობების ადგილი, მასწავლებლები, შეადგინა მსმენელთა სია, ამოარჩია სახელმძღვანელო, დანიშნა გამოცდების ვადები? უცნაურად ხომ არ მიგაჩნიათ ის ფაქტი, რომ ორი სტუდენტი იშვიათად ცდილობს დაიკავოს ერთი და იგივე ადგილი?

11. 80-იანი წლების დასაწყისში, როდესაც პოლონეთში უხდებოდათ გრძელ რიგებში დგომა, რათა შეეძინათ საქონელი, მთავრობამ შემოიღო წესი, რომლის მიხედ-ვითაც რიგში ყოველი მესამე ადგილი ორსული ქალებისა და ინვალიდებისთვის იყო გამოყოფილი. ივარაუდებოდა, რომ ეს გაუადვილებდა მათ ცხოვრებას. როგორ ფიქრობთ, შეუმცირდათ ორსულ ქალებს რიგში დგომისთვის საჭირო დრო? თუ შეგიძლიათ იმის დაშვება, რომ გრძელ რიგში ადგილის მოსაპოვებლად ყველა ქალი ორსულდებოდა?

12. რა გეაქვს მხედველობაში, როდესაც ვამბობთ: „ეს უბრალო დამთხვევაა და ის არაფერს არ ამტკიცებს"? როგორ ახერებს თეორია ერთმანეთისგან გამოარჩიოს საქმისათვის საჭირო ფაქტები უბრალო დამთხვევებისგან?

13. როდესაც ის ექიმები, ვისაც არ სჯერა აკუპუნქტურისა, უარყოფენ მას ისე, რომ არც კი გამოცდიან საქმეში, შეიძლება თუ არა დაეადანაშაულოთ ისინი მიკერძოებაში? ვინმეს რომ ეთქვა თქვენთვის, რომ მოცემულ კურსში უმაღლესი ნიშნის მისაღებად სწავლა აუცილებელი არაა, არამედ საკმარისია „უხილავი ხელის" შელოცვის წარ-მოთქმა, დაუჯერებდით თუ არა თქვენ მას ამ შემთხვევაში? თუ მიუხედავად თქვენი დიდი სურვილისა მიიღოთ მაღალი ნიშანი, მთლიანად უარყოფდით ამ წინადადებას? იქნებოდა თუ არა ეს იმის ნიშანი, რომ თქვენი მხრიდან ადგილი აქვს მიკერძოებას ან წინასწარგანწყობისას?

14. ჩარ ქოულმა პარასკევს საღამოს 6 საათზე მაღაზიაში შეიძინა ოთხი ბიფ-შტექსი. მოგვიანებით მასთან სამი ამხანაგი მივიდა მწვადებზე. შეგიძლიათ თუ არა იმის დაშვება, რომ ამხანაგების მისელის მიზეზი ჩარას მიერ ბიფშტექსების ყიდვა

იყო. როგორ უნდა გადაეწყვიტოთ, რომელი იყო მიზეზი და რომელი შედეგი? თუ თქვენ წაიკითხავთ ინფორმაციას იმის შესახებ, რომ ქალაქში კრიმინალური შემთხვევების რიცხვი გაიზარდა, მას შემდეგ რაც გაიზარდა რევოლვერების შესყიდვა, შეიძლება თუ არა ამ ორი ფაქტორის ერთამენთთან დაკავშირება? რომელი იქნება მიზეზი და რომელი შედეგი? როგორ უპასუხებთ ამ კითხვას, თეორიიდან გამომდინარე?

15. ვიღაცამ გამოთვალა, რომ ამერიკელ ქალს, რომელსაც კოლეჯის ოთხწლიანი განათლება აქვს, საშუალოდ ორჯერ მეტი შვილი ჰყავს, ვიდრე იმას, რომელმაც კოლეჯში ხუთი წელი გაატარა. რა დასკვნას გააკეთებდით? შეგიძლიათ დაასკვნათ, რომ კოლეჯში სწავლის მეხუთე წელიწადი ქალების ჩასახვისუნარიანობას ამცირებს? შეგიძლიათ გააფრთხილოთ ის ქალი, რომელმაც კოლეჯში ოთხი წელი გაატარა და მეხუთე წელიწადსაც აპირებს იქ სწავლის გაგრძელებას, რომ არ დაგეგმოს ეს, თუკი მეტი შვილის ყოლა სურს? რომელ თეორიას გამოიყენებთ?

16. ორუელ რაითი აღნიშნავდა, რომ „ფრენის საიდუმლოს შესწავლა ჩიტისგან კარგი გარიგებაა. ისევე როგორც მაგიის საიდუმლოს შესწავლა მაგიისგან. მას შემდეგ რაც იცით, თუ რა ეძებოთ, თქვენ ხედავთ იმას, რაც არ შეგიმჩნევიათ, როდესაც არ იცოდით, თუ ნამდვილად რა უნდა მოგეძებნათ“. როგორ შეუძლია ვინმემ ისწავლოს, თუ რა ეძებოს?

თავი 2

შემცვლელები ჩვენს გარშემო: მოთხოვნის ცნება

თქვენ ალბათ ბევრჯერ გსმენიათ ან წაგიკითხავთ შემდეგი სახის მტკიცებები:

1. სახანძრო უსაფრთხოებისათვის აუცილებელია, რომ ყველა საცხოვრებელს ჰქონდეს ორი გასასვლელი.
2. ჩვენ გვესაჭიროება ახალი ავტომობილი.
3. მიმდინარე ათწლეულში ჩვენს შტატს დამატებით დასჭირდება დიდი რაოდენობით წყალი.
4. სატრანსპორტო ნაკადების შესწავლამ გამოავლინა ახალი ავტომაგისტრალის მშენებლობის აუცილებლობა.
5. ყველა მოქალაქეს, მიუხედავად მისი გადახდისუნარიანობისა, უნდა შეეძლოს აუცილებელი სამედიცინო მომსახურების მიღება.
6. ჩვენ გეჭირდება მხოლოდ გამარჯვება.

სახანძრო უსაფრთხოება, წყალი, ტრანსპორტის სწრაფი და თანაბარი გადაადგილება, სამედიცინო მომსახურება და ახალი ავტომობილიც კი „კეთილდღეობას" წარმოადგენს. ჩვენ ვამბობთ "ავტომობილიც კი", ვინაიდან უკანასკნელ ხანს, ქალაქების გადატვირთულობის გამო, ეჭქვეშ დგება მისი გამოსადეგობის საკითხი, მაგრამ თუ შეეკითხებით ამის შესახებ ავტობობილის მფლობელს ან ახალგაზრდებს, რომლებსაც არ ჰყავთ ავტომობილი, ისინი დაგარწმუნებენ, რომ ახალი ავტომობილი ძალიანაც სასარგებლო რამაა. მაშ რა არის მცდარი ამ მტკიცებაში?

აუცილებლობის ცნება არის ის საერთო ელემენტი, რომელსაც ექსპერტები მათგანში აქეს ადგილი. სწორედ თითოეულ მათგანს შეეყვანართ სერიოზულ შეცდომაში.

განვიხილოთ პირველი მტკიცება. ერთი გასასვლელის მქონე სახლში, ხანძრის შემთხვევაში ნუთუ ყველა მაცხოვრებელი დაიღუპება ან დაიწვება? რა თქმა უნდა არა. უბრალოდ, ორის ნაცვლად ერთი გასაელელის არსებობის შემთხვევაში რისკი მეტი იქნება. მაშინ, რატომ არ უნდა არსებობდეს სამი გასასვლელი? ან ოთხი? რატომ არ მივიდეთ უკიდურესობამდე და კედლების ნაცვლად კარებები არ გავაკეთოთ? პასუხი იმაში მდგომარეობს, რომ კეთილდღეობას წარმოადგენს არა მხოლოდ სახანძრო უსაფრთხოება, არამედ ასევე საცხოვრებლის და ბინის გათბობისა და გაგრილების დაბალი ფასი, რომ არაფერი ვთქვათ ქურდებისაგან ბინის დაცვაზე, რომლებმაც კარგად იციან, რომ ბინიდან მრავალი გასასვლელი მასში ბევრ შესასვლელსაც ნიშნავს. გარდა ამისა შესაძლოა არსებობდეს სახანძრო უსაფრთხოების უკეთესი საშუალებები. ცეცხლსაქრობები, ხანძრის ჩაქრობის ავტომატური სისტემები და დიდი საფერფლეები, ასევე ამცირებს დამწვრობის მიღების ან ცეცხლში დაღუპვის რისკს. თუკი მოვითხოვთ ბინიდან რამოდენიმე გასასვლელს, მაშინ რატომ არ დავკიდოთ თითოეულ კედელზე თითო ცეცხლსაქრობი?

ბინიდან გასასვლელების შესახებ შეხედულება არ ითვალისწინებს სამ ურთიერთდაკავშირებულ ფაქტს: პირველი - კეთილდღეობების უმეტესობა უფასო არ არის და მათი შეძენა მოითხოვს სხვა კეთილდღეობებზე უარის თქმას. მეორე ნებისმიერ კეთილდღეობას გააჩნია შემცვლელები ანუ სუბსტიტუტები. აქედან გამომდინარეობს, რომ გონიერული არჩევანი – არჩევანი, რომელიც შესაძლებელიდან სასურველის ამორჩევის საშუალებას იძლევა, ეკონომიური არჩევანი - ალტერნატიევების გამოყენებისას

მოითხოვს დამატებითი ხარჯებისა და დამატებითი მოგების შედარებას. გონიერ არჩევანს მოყვება გაცვლები.

ხარჯები და შემცვლელები

დავბრუნდეთ უკან და განვიხილოთ დანარჩენი ხუთი ფორმულირება. ვის სჭირდება ახალი ავტომობილი? ცხადია ყველას არა, არამედ მას, ვინც ახალ ავტომობილს მეტად აფასებს, ვიდრე იმას, რაზეც უხდება უარის თქმა მისი შეძენის შემთხვევაში. შესაძლოა საჭირო იყოს უარის თქმა მოგზაურობაზე, ახალ ტანსაცმელზე, კინოში მრავალჯერ წასვლაზე და სტერეო სისტემაზე. გამართლებულია თუ არა ეს მსხვერპლი? ბოლოსდაბოლოს, ახალი ავტომობილის შეძენის ნაცვლად შეიძლება არსებულის შეკეთება; ნახმარი ავტომობილის შეძენა, ველოსიპედის შეძენა, საავტომობილო პულში შესვლა, (car pule - მოქალაქეთა ნებაყოფლობითი გაერთიანება, ავტომობილის რიგრიგობით ან ერთდროულად გამოყენების მიზნით. მთარგმნელის შენიშვნა) საზოგადოებრივი ტრანსპორტით სარგებლობა; სამუშაოდან საცხოვრებლად ახლოს გადასვლა, და ბოლოს სახლში უფრო ხშირად ყოფნა. გონიერი მომხმარებლები არჩევანს აკეთებენ მხოლოდ მას შემდეგ, რაც განიხილავენ სხვადასხვა დანახარჯებსა და სარგებელს.

განვიხილოთ მესამე მოსაზრება. " ჩვენს შტატს დასჭირდება წყლის დიდი დამატებითი რაოდენობა მომავალ ათწლეულში." ნუთუ რომელიმე შტატს მართლაც ესაჭიროება დამატებით დიდი რაოდენობის წყალი? წყალსაცავები და კაშხალები, მილგაყვანილობა და სარწყავი დანადგარები- ასევე წარმოადგენს წყლის რესურსების გაზრდის საშუალებას. მაგრამ ისინი მოითხოვენ ხარჯებს. ამართლებს თუ არა სარგებელი დანახარჯებს? თუ თქვენ ფიქრობთ, რომ წყალი შეუცვლელი რამაა, თქვენ მეტად აკადემიურად აზროვნებთ, ახდენთ რა აბსტრაგირებას რეალური სამყაროდან. თქვენ ალბათ ფიქრობთ, რომ წყალი ძირითადად სასმელად გამოიყენება, მაშინ როდესაც აშშ-ში წყლის უდიდესი ნაწილი სხვა მიზნებით იხარჯება.

თქვენ უკეთ გაერკვევით წყლის პრობლემაში ან ავტომაგისტრალის საკითხში (რომელზედაც ქვემოთ გვექნება საუბარი) თუ არ დაგავიწყდებათ, რომ ისეთი წარმონაქმნები, როგორიცაა შტატები ან ქალაქები სინამდვილეში არაფერს არ საჭიროებენ. ბოლოსდაბოლოს სურვილები და მიზნები მხოლოდ პიროვნებებს გააჩნიათ. რას გულისხმობს ადამიანი, როდესაც ამბობს: "ხალხს სურს"? იმას, რომ ეს ყველა ადამიანის სურვილია, თუ ადამიანთა უმრავლესობის? თუ ეს მხოლოდ რჩეულთა სურვილია? ასეთი მტკიცებულებების ანალიზისთვის ჩვეულებრივ კარგია ასეთი ტიპის კითხვის დასმა: კერძოდ ვის სჭირდება მეტი წყალი, ან ახალი ავტომაგისტრალი ან მეტი უსაფრთხოება ხანძრისგან?

> საგნები იშვიათად არიან ისეთები, როგორც გამოიყურებიან
> რძე ამჟავდა და სურს თავი არაჟნად მოგვაჩვენოს

მეოთხე მცდარ მტკიცებას - "მოძრაობის გადატვირთულობა იწვევს ახალი ჩქაროსნული გზების მშენებლობის მოთხოვნას " მიეყაყართ საქალაქო დაგეგმარების ერთ-ერთ ყველაზე მწვავე საკითხთან. ალბათ ეს კითხვა არ გამოიწვევდა ასეთ სირთულეებს, თავიდანვე აღიარებული რომ ყოფილიყო ის, რომ ავტომაგისტრალები არა მარტო დადებით ეფექტს იძლევა, არამედ მოითხოვს ხარჯებსაც; რომ მათ გააჩნიათ მშვენიერი შემცვლელები და, რომ ქალაქის გონიერული დაგეგმარება გულისხმობს დამატებითი ხარჯებისა და დამატებითი სარგებელის შედარებას. ის, ვინც ეარაუდობს ახალი მაგისტრალიდან მოგების დიდი წილით სარგებლობას, გადაიხდის რა ამისთვის ხარჯების მცირე წილს, არ მოისურვებს, რომ სხვებმა დაინახონ ამ მაგისტრალზე გაწეული ხარჯების ერთობლიობა ან გაიგონ სინამდვილეში რამდენი შემცვლელები გააჩნია მას. ამიტომ ისინი ისე მოქმედებენ, თითქოს სატრანსპორტო ნაკადების შესწავლას შეუძლია გამოაელინოს "აუცილებლობა". მაგრამ სატრანსპორტო ნაკადების შესწავლა მხოლოდ გვიჩვენებს, რამდენი ავტომობილი მოძრაობს მოქმედ მარშრუტებზე,

მძღოლებზე არსებული ხარჯების პირობებში, იმ არაფულადი ხარჯების ჩათვლით, როგორიცაა გზაში შეგვიანება, საშიშროებები და ქუჩის წყლული. დავუშვათ რომ ქალაქში ავტომობილების სადგომებზე მანქანის გაჩერების ფასი 500%-ით გაიზარდა. როგორ ფიქრობთ, რა დაემართება მოძრაობას პიკის საათებში? ის ვინც რეგულარულად მოძრაობს ქალაქში, შექმნის საავტომობილო პულებს და დიწყებს საზოგადოებრივი ტრანსპორტით სარგებლობას. თუ მანქანის გაჩერების ფასის გაზრდის, საგზაო შემთხვევისთვის დაჯარიმების ან რაიმე მსგავსი გარემოების გამო, ქალაქსა და მის გარეუბნებს შორის მიმოსვლაზე ხარჯები, მძღოლებისთვის საკმაოდ მაღალი იქნება, მაშინ ახალი ავტომაგისტრალის საჭიროება შეიძლება მყისვე გადაიქცეს სწრაფი სატრანზიტო მიმოსვლის სისტემის განვითარების "აუცილებლობად". აუცილებლობის მეტად უცნაური სახე, რომელიც შესაძლოა გაქრეს ფასის მეტად სწრაფი ცვლილების შემთხვევაში.

მეხუთე მტკიცება- " ყველა მოქალაქეს უნდა გააჩნდეს აუცილებელი სამედიცინო დახმარების მიღების შესაძლებლობა მიუხედავად მათი გადახდისუნარიანობისა" ჰუმანურად და ლიბერალურად გამოიყურება. მაგრამ რა რაოდენობის სამედიცინო დახმარებას საჭიროებს თითოეული ადამიანი? ყველა დაგვეთანხმება, რომ ადამიანს, რომელსაც აპენდიციტის მწვავე შეტევა აქვს და არა აქვს ოპერაციისთვის საჭირო თანხა, აუცილებლად უნდა გაუკეთდეს ოპერაცია გადამხდელთა ხარჯზე. მაგრამ როგორ უნდა მოვექცეთ ადამიანს, რომელსაც ხიჭვი შეერჭო? ექიმების მიერ გაწეული მომსახურება დეფიციტურ პროდუქტს წარმოადგენს და იმ შემთხვევაშიც კი არ იქნება არადეფიციტური, არცერთმა ექიმმა რომ არ აიღოს საფასური პაციენტისგან. მაგრამ, თუკი ნებისმიერი ადამიანი უბრალოდ ცუდად ყოფნის დროს მიმართავს ექიმს, მაშინ ექიმების რაოდენობა არასაკმარისი აღმოჩნდება მომსახურებისთვის. რაც უფრო დაბალი იქნება ექიმთან ვიზიტის ფასი, მით უფრო ხშირად მიელენ მასთან მიღებაზე, იმის ნაცვლად, რომ უბრალოდ არ მიაქციონ ყურადღება შეუძლოდ ყოფნას, დაწვენენ დასაძინებლად, ელოდონ და იმედი იქონიონ. შეიძლება დარწმუნებულები ვიყოთ იმის ვარაუდში, რომ ფულადი ანაზღაურების შემცირება სხვა ხარჯების ზრდამდე მიგვიყვანს, მაგალითად ისეთის, როგორიც არის რიგში საათობით ლოდინი, ვინაიდან ექიმების მომსახურება დეფიციტური საქონელია.

რაც შეეხება მეექვსე მტკიცებას –" ჩვენ გვჭირდება მხოლოდ გამარჯვება" ის უბრალოდ არასწორია. შესაძლოა ასეთი მოწოდება კარგია ბრძოლის წინ, მაგრამ პოლიტიკური ანალიზის თვალსაზრისით, ის არარეალისტურია. ჩვეულებრივ, გამარჯვებისთვის საჭიროა მსხვერპლის გაღება. თუ მსხვერპლი გარკვეულ მასშტაბს აჭარბებს, ხალხი კომპრომისზე მიდის და მზად არის თავი დამარცხებულად ცნოს და ამავე დროს გამოაცხადოს, რომ "არჩევანი არ არსებობდა". კიდევ ერთხელ ვრწმუნდებით, რომ გონიერული პოლიტიკური ფორმულები, მათ შორის საგარეო პოლიტიკის დარგში, დამყარებულია დამატებითი მოსალოდნელი ხარჯებისა და დამატებითი მოსალოდნელი სარგებლის ზუსტ განსაზღვრაზე.

აუცილებელია ხაზი გაეუსვათ გამოთქმას "მოსალოდნელი". ჩვენ ეცხოვრობთ განუსაზღვრელობის სამყაროში და იძულებულები ვართ გავაკეთოთ არჩევანი, რომელიც გაელენას იქონიებს ჩვენს მომავალზე, იმის ზუსტი განსაზღვრის გარეშე, თუ როგორი იქნება ეს გაელენა. მსჯელობენ რა ეკონომიკურ პრობლემებზე, ხშირად შეცდომით ვარაუდობენ, რომ არ არსებობს განუსაზღვრელობა ან, რომ ადამიანები რომლებიც იღებენ ეკონომიკურ გადაწყვეტილებას, ყოვლისმცოდნენი არიან. მაგრამ უკანასკნელ მონაცემებზე დაყრდნობით შეიძლება ითქვას, რომ ყოვლისმცოდნეობა ჯერჯერობით მიუწვდომელია ჩვეულებრივი მოკვდავისთვის. თუკი ჩვენ განწირულები ვართ იმისათვის, რომ განუსაზღვრელობის პირობებში ვიცხოვროთ, მაშინ შეგვიძლია არ გავირთულოთ პრობლემები თავის მოტყუებით, რომ ეს ასე არ არის. ფრთხილად იყავით, თუ ამ წიგნში ან სადმე სხვაგან შეგხვდებათ იმის მტკიცება, რომელიც გულისხმობს სრული და უტყუარი ინფორმაციის არსებობას. მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ ინფორმაცია ასევე წარმოადგენს ფასეულობას, რომელსაც შესაძლოა გააჩნდეს შემცელელები.

მოთხოვნის კონცეფცია

"აუცილებლობის" კონცეფცია უკომპრომისო მიდგომას გულისხმობს. ამიტომ ეკონომისტები ამჯობინებენ გამოიყენონ მოთხოვნის ცნება. *მოთხოვნა ეს არის ცნება, რომელიც ერთმანეთთან აკავშირებს (კეთილდღეობის) შესყიდულ რაოდენობას და იმ მსხვერპლს, რომლის გაღებაც არის აუცილებელი ამ რაოდენობების შესყიდვისთვის.*

დაუსვით საკუთარ თავს შემდეგი კითხვები: რა რაოდენობის გრამფირფიტები გსურთ რომ გაგაჩნდეთ? წელიწადში რამდენჯერ გსურთ რესტორანში სადილი? რა ნიშნის მიღება გსურთ მოცემულ საგანში?

თუ თქვენ შეგიძლიათ პასუხი გასცეთ ამ კითხვებს, ეს მხოლოდ იმიტომ, რომ თითოეულ შემთხვევაში თქვენ ვარაუდობთ გარკვეული ხარჯების გაღებას. დაეუშვათ თქვენ გეგმავთ ხუთიანის მიღებას მოცემულ საგანში. თუ ხუთიანის ფასი გაიზრდება, რაში იქნება სხვაობა? მასწავლებელი ქრთამს არ იღებს: ხუთიანის ფასი თქვენთვის (სწორედ ეს არის მთავარი) – ეს არის ის მსხვერპლი, რაც თქვენ უნდა გაიღოთ ხუთიანის მისაღებად. გენდომებოდათ ხუთიანის მიღება იმ შემთხვევაში, თუ ამისათვის კვირაში 20 საათის მუშაობა იქნება საჭირო, მაშინ როდესაც ოთხიანის მისაღებად კვირაში ერთი სააათის მეცადინეობაც საკმარისი იქნება? შეიძლება თქვენ კი გსურთ ხუთიანი, მაგრამ არა ასე ძვირად, მაშინ როდესაც არცთუ ისე ცუდი შემცელელი "ოთხიანი" გაცილებით იაფი დაგიჯდებათ. სწორედ ამაშია მთელი საქმე. მაგრამ თუ მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება შესაძლებელია მხოლოდ გარკვეული საფასურის გადახდით, ანუ სხვა მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებაზე უარის თქმის ხარჯზე, ჩვენ თავს ვიკაებთ მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებისგან და იმაზე ნაკლებს ეჯერდებით, ვიდრე გვსურდა.

მოვლენა, რომელზედაც ჩვენ ელაპარაკობთ იმდენად ფუნდამენტურია, რომ ზოგიერთი ეკონომისტი მზად არის იგი კანონის რანგში აიყვანოს მოთხოვნის კანონი. ეს კანონი ადგენს, რომ არსებობს უარყოფითი კავშირი რაიმე კეთილდღეობის რაოდენობას, რომელსაც ადამიანები შეიძენენ, და ფასს (მსხვერპლს) შორის, რომელიც მათ უნდა გაიღონ მის შესაძენად. უფრო მაღალი ფასების დროს ნაკლებს შეიძენენ; უფრო დაბალი ფასების დროს - კი მეტს.

თანახმა ხართ თუ არა, რომ ამ განზოგადოებას ეუწოდოთ კანონი? თუ თქვენ გამონაკლისებზე ფიქრობთ? თუკი არსებობს ნამდვილი გამონაკლისები, ეს დიდი იშვიათობაა. მართლაც, რატომ არ უნდა მიაქციონ ადამიანებმა ყურადღება მსხვერპლს, რომლის გაღებაც მათ მოუწევთ? განა მათ არ ურჩევნიათ მეტი მსხვერპლის გაღების ნაცვლად ნაკლების გაღება? სწორედ ასე მოიქცეოდა ის ადამიანი, რომელიც შეიძენდა მეტ კეთილდღეობას მასზე ხარჯების ზრდისას.

ეგრეთწოდებული გამონაკლისები მოთხოვნის კანონიდან, ჩვეულებრივ დაფუძნებულია ფაქტების არასწორ ინტერპრეტაციაზე. მაგალითად, მაზოხისტი არ იქნებოდა გამონაკლისი, ვინაიდან ტკივილი მისთვის სასიამოვნო რამაა და არა მსხვერპლის გაღება. განვიხილოთ ყველასათვის ცნობილი შემთხვევა, როდესაც რაიმე კეთილდღეობის ფასი იზრდება და ადამიანები ყიდულობენ მეტს, მოვლიან რა ფასების შემდგომ ზრდას. თუ თქვენ ჩაუფიქრდებით ამას, აღმოაჩენთ, რომ ეს არ წარმოადგენს გამონაკლისს მოთხოვნის კანონიდან. ფასების საწყისი ზრდა განაპირობებს მომავალში უფრო მაღალი ფასების მოლოდინს, რომელიც ზრდის მიმდინარე მოთხოვნას მოცემულ კეთილდღეობაზე. ადამიანებს სურთ ახლა მეტის შეძენა, რათა შემდგომში ნაკლების დახარჯვა მოუწიოთ. იმის მიზეზს, რომ ადამიანები აწმყოში მეტს ყიდულობენ წარმოადგენს არა უფრო მაღალი ფასი, არამედ შეცვლილი მოლოდინი. ფასების საწყის ცვლილებას რომ არ შეეცვალა მოლოდინი, ჩვენ სულ სხვა რამეს შევნიშნავდით. გარდა ამისა, ისინი ვისაც ფასების ზრდის მოლოდინი უბიძგებს სწრაფი შესყიდვებისკენ, რასაც ისინი წინაალმდეგ შემთხვევაში არ გააკეთებდნენ, მაინც გაითვალისწინებენ გასაღებ მსხვერპლს შესყიდვების რაოდენობის განსაზღვრისას.

ზოგჯერ ამტკიცებენ, რომ ეგრეთწოდებული პრესტიჟული საქონელი წარმოადგენს გამონაკლისს მოთხოვნის კანონიდან. მაგალითად ითვლება, რომ ადამიანები ყიდულობენ წაის ქურქებს იმიტომ, რომ მათი ფასი მაღალია და არა დაბალი. უდავოა, რომ

ზოგჯერ ადამიანები ყიდულობენ მეტად ძვირფას ნივთებს ძირითადად იმიტომ, რომ შთაბეჭდილება მოახდინონ იმ თანხებით, რომელთა დახარჯვის უფლებაც შეუძლიათ მისცენ საკუთარ თავს. ზოგჯერ, ინფორმაციის ნაკლებობის შემთხვევაში, ადამიანები ნივთის ხარისხის შესახებ მსჯელობენ მისი ფასის მიხედვით, ასე რომ, ზოგიერთ შეზღუდულ დიაპაზონში მაინც, მათი მზადყოფნა შეიძინონ, შესაძლოა დაკავშირებული იყოს ფასთან დადებითი და არა ურყოფითი სახით. მაგრამ ეს მოჩვენებითი გამონაკლისები, შეიძლება მარტივად იქნას ახსნილი მოთხოვნის კანონის ფარგლებში. ადამიანები ყიდულობენ პრესტიჟს, და არა უბრალოდ წავს ან ისინი მსჯელობენ ხარისხზე ფასის მიხედვით, ვინაიდან არ გააჩნიათ უკეთესი ინფორმაცია.

" მოვიმარაგოთ, სანამ ფასები გაიზრდება"

მაგრამ ეს მაგალითები სხვა არაფერია, თუ არა კურიოზები. მიუხედავად იმისა მზად ხართ თუ არა ცნოთ ეს კანონად, შემდეგი ფაქტი მეტად მნიშვნელოვანი და უდავოა: კეთილდღეობის ფასის ზრდას თან ახლავს შესყიდვების საერთო მოცულობის შემცირება, ხოლო ფასების შემცირებას კი პირიქით- მათი ზრდა. ამ კავშირის უგულვებელყოფა – სერიოზული შეცდომაა.

ნიშანი	მიღების ფასი
5	20 საათი კვირაში
4	1 საათი კვირაში
3	3/4 საათი კვირაში

ზღვრული მნიშვნელობები

რა უფრო მნიშვნელოვანია, წყალი თუ ბრილიანტები? ადამიანების უმრავლესობა, ვისაც ამ კითხვას დაუსვამთ, დაუფიქრებლად გიპასუხებენ, რომ "წყალი". მაგრამ თუ კითხვას სხვანაირად დასვამთ და იკითხავთ: რა უფრო მნიშვნელოვანია, ერთი ჭიქა წყალი თუ ერთი ჭიქა ბრილიანტები? თუ მათ კელავ გიპასუხეს, რომ წყალი, მაშინ შეიძლება ეკითხოთ, რომელი ურჩევნიათ რომ ჰქონდეთ, არჩევანის გაკეთების შესაძლებლობის არსებობისას, ერთი ჭიქა წყალი თუ ერთი ჭიქა ბრილიანტები. გამარჯვება ყოველთვის ბრილიანტების მხარეს იქნება. როგორ შეიძლება ადამიანებმა თქვან, რომ წყალი უფრო მნიშვნელოვანია ვიდრე ბრილიანტები, წამიერი დაფიქრების გარეშე. და არჩიონ ბრილიანტები წყალს, თუკი არჩევანს შესთავაზებენ? ვინაიდან, იტყვიან ისინი, წყალი უფრო მნიშვნელოვანი იქნება, თუკი იქნებოდნენ უდაბნოში და წყურვილისგან დაიხრჩობოდნენ.

მაგრამ სინამდვილეში ისინი უდაბნოში არ არიან და არც წყურვილით კვდებიან. ძველი გაზეთი უფრო საჭიროა, ვიდრე შექსპირის ტომეულები თუ თქვენ მწერების შემოტევა უნდა მოიგერიოთ, რათა ყვითელი ციებ-ცხელება არ დაგემართოთ. თუ კბილებს შორის საჭმელი გაგეჩხირათ და ამას ჭკუიდან გადაყაყხართ, კბილების გამოსაწმენდად ძაფი უფრო საჭიროა, ვიდრე კომპიუტერი. და საერთოდ ნებისმიერი საგანი შესაძლოა უფრო მნიშვნელოვანი იყოს ვიდრე სხვა, გამომდინარე გარემოებებიდან, ვინაიდან მნიშვნელობა დამოკიდებულია სიტუაციაზე.

ეკონომისტებს იგივე აზრის გამოსათქმელად საკუთარი საშუალებები გააჩნიათ. აქტიური მნიშვნელობები ეს ზღვრული მნიშვნელობებია. ეკონომიკური ანალიზი თავისი შინაარსით ზღვრულ ანალიზს წარმოადგენს. მრავალი ეკონომისტი გამოიყენებს სიტყვას "მარგინალიზმი" იმის განსამარტად, რასაც ჩვენ ეკონომიკურ აზროვნებას ვუწოდებთ. ზღვრული ნიშნავს იმას, რაც საზღვარზე ან საზღვართან იმყოფება. ეკონომიკური თეორია დაფუძნებულია ზღვრულ ანალიზზე, ვინაიდან გულისხმობს, რომ გადაწყვეტილებების მიღება ყოველთვის დამატებითი ხარჯებისა და დამატებითი სარგებელის შედარებით ხდება. გადაწყვეტილებების მიღებაზე სხვა ფაქტორები არ მოქმედებენ- მხოლოდ ზღვრული ხარჯები და ზღვრული მოგებები.

ზღვრული ხარჯები ან მოგება ეს არის დამატებითი ხარჯები ან მოგება ყოველი კერძო შემთხვევისას.

ზღვრულ მნიშვნელობებზე დაფუძნებული გადაწყვეტილებები

დაეუშვათ, რომ საღამოს ცხრა საათზე, როდესაც თქვენ გამწარებული ემზადებით ხვალინდელი გამოცდისთვის, გირეკავთ შეყვარებული, რომელსაც სურს რამოდენიმე საათით გესტუმროთ. თქვენ ეუბნებით, რომ მეცადინეობთ. ის დაჟინებით გთხოვთ. თქვენ კელავ უარზე ხართ. ის ნაწყენი ტონით გეკითხებათ: "შენთვის ფიზიკა უფრო მნიშვნელოვანია თუ მე?" და თუკი ამ დროისთვის თქვენ კარგად აითვისეთ ეკონომიკური აზროვნება, მაშინ პასუხობთ: " მხოლოდ ზღერული მნიშვნელობით"

თუ შეყვარებული განაგრძობს წუწუნს, ურჩიეთ მომავალ წელს ეკონომიკის კურსები გაიაროს და დაუბრუნდით მეცადინეობას. ამ სიტუაციაში არ ისმება ფიზიკის ფასეულობის და შეყვარებულის ფასეულობის საკითხი. საკითხი უფრო იმაში მდგომარეობს, წარმოადგენს თუ არა შეყვარებულთან გატარებული ორი საათი მეტ ფასეულობას, ვიდრე იგივე ორი საათი გატარებულ ფიზიკის წიგნთან.

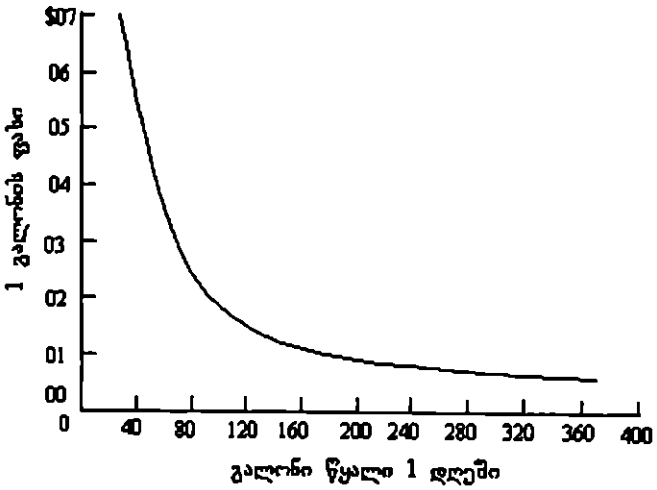
თქვენმა შეყვარებულმა დაუშვა ჩვეულებრივი შეცდომა. ის აზროვნებს "ყველაფერი" ან "არაფერი"-ს ტერმინებით. მაგრამ მაშინ, როდესაც ის საღამოთი გირეკავთ, ასეთ არჩევანთან საქმე არა გვაქვს. სინამდვილეში გადაწყვეტილების მიღებისას, ასეთ არჩევანს იშვიათად ვხედებით. ჩვეულებრივ გვიხდება შევადაროთ რაღაც ერთის დიდი რაოდენობა, მეორის მცირე რაოდენობასთან, და მეორის დიდი რაოდენობა რაღაც ერთის მცირე რაოდენობასთან. ეკონომიკური აზროვნება უარყოფს "ყველაფერი" ან "არაფერი"-ს ტერმინებით მიდგომას და ყურადღებას ამახვილებს ზღერულ მოგებასა და ხარჯებზე.

გამოვსახოთ ეს გრაფიკზე

ეკონომისტების მიერ გამოყენებული ცნებების უმეტესობის გამოსახვა და შესწავლა მოსახერხებელია გრაფიკების სახით. მოთხოვნასა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის არსებული მნიშვნელოვანი და ძნელად გასაგები სხვაობა შედარებით ადვილად შეიძლება წარმოვიდგინოთ გრაფიკების გარჩევისას. ეს შეიძლება წარმოვადგინოთ წყალზე მოთხოვნის განხილვისას. თუ თქვენ ადამიანების იმ მცირე კატეგორიას მიეკუთვნებით, რომლებსაც გრაფიკების დანახვაზე ჟრუანტელი უვლით, მაშინ თავი უნდა შეიკავოთ. თავადვე დარწმუნდებით, რომ გრაფიკები საშიში არაა, გაერკვეთ რა იმაში, რაც გამოსახულია ნახაზზე 2-1.

ნახაზზე 2-1 გამოსახული გრაფიკი გვიჩვენებს წყალზე მოთხოვნას ტიპიური ამერიკული სახლისთვის. ვერტიკალურ ღერძზე გადაზომილია ერთი გალონი წყლის ფასი ცენტებში. ჰორიზონტალურ ღერძზე გადაზომილია წყალზე მოთხოვნა ანუ წყლის ის რაოდენობა, რომლის ყიდვასაც მოისურვებენ ადამიანები ამა თუ იმ ფასად.* გრაფიკი გვიჩვენებს, რომ თუ წყლის ფასი გალონში 0.005 ცენტს უდრის, სახლის საჭიროებაზე ყოველდღიურად დაახლოებით 320 გალონი წყალი დაიხარჯება. ის წყალს ისე მოიხმარს, თითქოს მას ღირებულება არ გააჩნდეს, ან უფრო ზუსტად, ისე რომ ერთი გალონი წყლის ფასი 1,5 ცენტი იყოს, ვინაიდან ეს იქნება ის, რაც უნდა გადაიხადონ წყლის საფასურად. მობინადრეები გაზონების გაკრეჭის შემდეგ სამანქანო და ფეხით მოსიარულეთა გზებს კი არ დახვეტენ, არამედ შლანგით მიუშვებენ წყალს. ტუალეტებს გახეხავენ ყოველი ხმარების შემდეგ: დიდხანს მიიღებენ შხაპებს და სარეცხს მეოთხედამდე გაესებულ მანქანებში გარეცხავენ.

წყლის ფასის გაორმაგებისას მობინადრეები განსხვავებულად მოიქცევიან. მობინადრეები წყლის მოხმარებას, გრაფიკიდან გამომდინარე, ორჯერ შეამცირებენ. თუ ფასი კიდევ გაორმაგდა, ეკონომია გაიზრდება. ეკონომიკური თეორია უშვებს, რომ ისინი მუდმივად ადარებენ წყლის ფასს, სხვადასხვა მიზნებისთვის მის "პრაქტიკულობასთან" და ამცირებენ მას იქ, სადაც მოსალოდნელია, რომ ზღერული პრაქტიკულობა უფრო ნაკლები იქნება, ვიდრე ის ფასი, რომელიც უნდა გადაიხადონ. ფულადი ფასი და საჭიროება ერთმანეთთან მჭიდრო კავშირში არიან. მაგრამ კავშირი ზღერულ საჭიროებასთანაა.



ნახ. 2-1 ტიპური ოჯახის მოთხოვნილება წყალზე

წყლის საერთო საჭიროება მობინადრეებისთვის განსხვაებულია და ისეთი რამ არის, რაც რაიმე სისტემატური გზით წყლის ფასთანაა დაკავშირებული. ნახაზზე 2-1 წყლის საერთო საჭიროება შეიძლება გაზომილი იქნას მოთხოვნის მრუდის ქვეშ ფართით. ეს უეჭველია დაემატება უამრავ რაოდენობას, ვინაიდან მოთხოვნის მრუდი სამწუხაროდ ვერ გადაკვეთს ფასების ღერძს მაღალი ფასების შემთხვევაშიც კი. თუ წყალი არაჩვეულებრივად დეფიციტური იქნება, ერთი ჭიქა წყლის ფასი ბევრად მეტი იქნება, ვიდრე ერთი ჭიქა ბრილიანტებისა.

ნახაზი 2-1 წარმოგვიჩენს შემდეგ მოთხოვნის ნუსხას. შეადარეთ ის გრაფიკს, რათა დარწმუნდეთ, თუ როგორ კავშირში არიან ისინი.

ერთი გალონის ფასი	გალონი დღეში
$0.07	23
0.04	40
0.02	80
0.01	160
0.005	320

მოთხოვნა და მოთხოვნის სიდიდე

მოთხოვნის ცნების გამოყენებისას უნდა გაითვალისწინოთ, რომ ფასების ცელილების გარდა შესაძლოა სხვა ცვლილებებსაც ჰქონდეს ადგილი. ამის გაკეთების საუკეთესო საშუალებას წარმოადგენს ის, რომ ნათლად გვესმოდეს სხვაობა *მოთხოვნასა* და *მოთხოვნის სიდიდეს* შორის. ეკონომიკური მიმომხილველები ხშირად გამოიყენებენ სიტყვა *მოთხოვნას*, როგორც *მოთხოვნის სიდიდის* შემოკლებულ გამოთქმას. ამან, როგორც ვნახავთ, შესაძლოა ხშირად მიგვიყვანოს და მიეყვაროთ კიდეეც შეცდომასთან.

ეკონომიკურ თეორიაში მოთხოვნა ეწოდება კავშირს ორ კონკრეტულ ცვლადს, ფასსა და იმ რაოდენობას შორის, რისი შესყიდვაც სურთ ადამიანებს. არ შეიძლება მოთხოვნა ნებისმიერ პროდუქტზე განსაზღვრული იქნას როგორც რაოდენობა. მოთხოვნა ყოველთვის არის ფასებისა და რაოდენობის (ან სიდიდის) რიგი, რომლის შეძენაც სურთ ამ ფასად. იმისთვის რომ ეს გარემოება გამოვხატოთ, ვამბობთ რომ მოთხოვნა ეს არის ნუსხა. ნუსხის ერთი სტრიქონიდან მეორე სტრიქონისკენ ან მრუდის ერთი წერტილიდან მეორე წერტილისკენ მოძრაობას, ყოველთვის მოთხოვნის სიდიდე უნდა ეუწოდოთ და არა მოთხოვნის ცვლილება.

დააკვირდით კელაე ნახაზს 2-1. თუ დაწესებული იქნება ფასი. ერთ გალონში 0,1 ცენტი და შემდეგ ეს ფასი 0,005–მდე შემცირდება, მოთხოვნის რაოდენობა შესაძლოა დღეში 160 გალონიდან 320 გალონამდე გაიზარდოს. 0,04 ცენტის ფასის პირობებში მოთხოვნის რაოდენობა დღეში 40 გალონის ტოლი იქნება. მაგრამ მოთხოვნა ამ დროს არ შეიცვლება, ვინაიდან მოთხოვნა ეს არის მთელი მრუდი ან ნუსხა. შესაძლოა რომ ამ განსხვავების გასაცნობიერებელ საუკეთესო საშუალებას წარმოადგენს ის, რომ გვახსოვდეს სიტყვები "მრუდი" ან "ნუსხა" ყოველთვის უნდა მოყვებოდეს სიტყვას მოთხოვნა, თუ თქვენ იტყვით "მოთხოვნა", მაგრამ კონტექსტიდან გამომდინარე არ შეგიძლიათ თქვათ "მოთხოვნის მრუდი" თქვენ შეცდომას დაუშვებთ. თქვენ შესაძლოა გულისხმობთ არა მოთხოვნას, არამედ მოთხოვნის რაოდენობას.

იმისათვის რომ გაიზარდოს მოთხოვნა, უნდა მოხდეს რაღაც ისეთი, რის შედეგადაც ადამიანებს გაუჩნდებათ სურვილი შეისყიდონ წყალი ადრინდელთან შედარებით მეტი რაოდენობით, მიუხედავად ფასისა. მაგალითად გვალვამ შესაძლოა აიძულოს ადამიანები უფრო ხშირად მორწყან გაზონები. მოცემულ რაიონში მოსახლეობის ზრდამ შესაძლოა ასევე გამოიწვიოს მოთხოვნის ზრდა ანუ მთელი მრუდის ზემოთ და მარჯვნივ წანაცვლება. წყლის ეკონომიისთვის წარმატებულმა კამპანიამ შესაძლოა შეამციროს მოთხოვნა, რაც მრუდს მარცხნივ და ქვემოთ გადაადგილებს, ეს კი იმის ამსახველი იქნება, რომ უცვლელი ფასის დროს ადამიანები მოისურვებენ ნაკლები რაოდენობის წყლის შეძენას, ვიდრე ადრე.

მოთხოვნა ეს არის ნუსხა

თუ გსურთ გრაფიკზე წარმოადგინოთ წყალზე მოთხოვნის ზრდა, აღნიშნეთ ნახაზი 2-1 მეორე სვეტიდან აღებული რაოდენობები. თუ უფრო მეტად მოთხოვნის შემცირების ასახვა გსურთ, წაიკარჯიშეთ მესამე სვეტთან.

გალონის ფასი	გალონი დღეში	გალონი დღეში
0.07	40	15
0.04	60	25
0.02	140	55
0.01	240	100
0.005	400	200

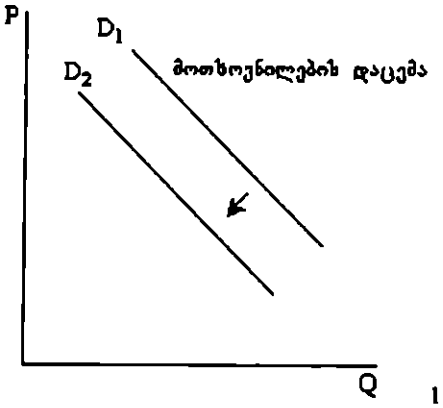
ფასი	მოთხოვნილი რაოდენობა
50$	125000
40$	160000
30$	175000

რაში მდგომარეობს განსხვავება

რამოდენიმე წლის წინ გაზეთ "უოლ სთრიით-ჯოურნალ"-ის მოწინავე სტატია ცხადად გვიჩვენებდა, თუ რა საშიშროება მოელის მას, ეისაც სიტყვებს შორის ასეთი განსხვავება უმნიშვნელოდ მიაჩნია. მოწინავე სტატიის ავტორს სურდა სოფლის მეურნეობის სამინისტროს ეკონომისტი უეიცობაში ემხილა, რაც აშკარა გახდა, როდესაც ამ უკანასკნელმა განაცხადა, რომ: "აშშ-ში მომხმარებელთა მოძრაობის ძალისხმევამ კვლავ გამოიწვია ყავაზე ფასის დაკლება, მას შემდეგ რაც მან ერთ ფუნტში 4,42 დოლარს მიაღწია". "ეს არ არის სწორი"- განაცხადა სტატიის ავტორმა,- " ყავის ბაზარი ისე იქცევა, როგორც უნდა იქცეოდეს ბაზარი და როგორც ეს ელემენტარულ სახელმძღვანელოებშია ასახული: ფასები იზრდება, მოთხოვნა კლებულობს და ფასი კლებულობს".

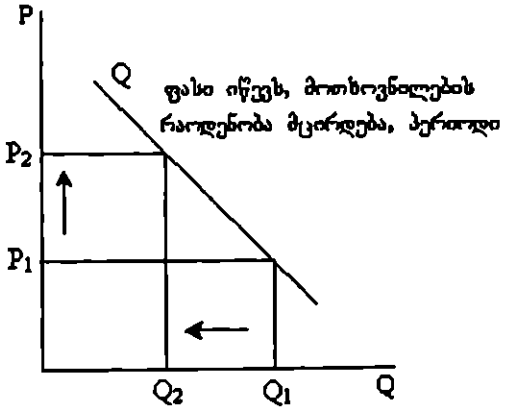
ელემენტარულ სახელმძღვანელოებში არაფერი მსგავსი არ წერია. პირიქით, მათში ახსნილია, რომ მოწინავე სტატიის ავტორმა ერთმანეთში აურია მოთხოვნა და მოთხოვნის სიდიდე. როდესაც ყავის ფასი გაიზარდა, მოთხოვნის სიდიდე დაეცა. მორჩა და გათავდა. თუ მომხმარებელთა მოძრაობამ შეძლო ყავის მოხმარებისადმი ადამიანების

მიდგომის შეცვლა, (ზოგიერთი იმდენად უკმაყოფილო იყო ფასების ზრდით, რომ ერთი პერიოდი უარს აცხადებდა ყავის დალევაზე, რა ფასადაც არ უნდა ყოფილიყო ის), ეს იმას ნიშნავს, რომ მართლაც მოხერხდა მოთხოვნის ცვლილება. ხოლო თუ მოთხოვნა ეცვმა, მაშინ ფასი კლებულობს. თუ კარგად დაეუფიქრდებით, „უოლ სთრიით ჯოურნალში“ გამოქვეყნებული სტატიის ავტორის მცდარი შეხედულებით რომ ეიმსჯელოთ, გამოდის, რომ ფასი დაუსრულებლად იხტუნაებს ზემოთ-ქვემოთ. ეინაიდან, როდესაც ფასი კლაე დაიკლებს, მოთხოვნა გაიზრდება, რაც ფასის ზრდას გამოიწვევს, რის შედეგად მოთხოვნა დაეცემა და ამის გამო ფასი კლაე დაიწყებს ეარდნას.

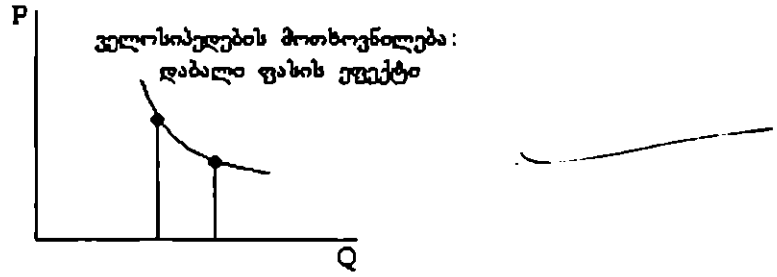


1

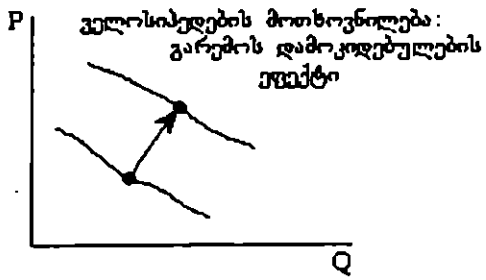
მაგრამ ყოველიეე ეს სხეა არაფერია, თუ არა აზრებში გაურკვეველობა, რაც ტერმინების აღრეეამ გამოიწვეია. წარმოდგინეთ საბაეშვო საქანელას ორ საწინააღმდეგო მხარეს. ფასი და მოთხოვნის სიდიდე, ხოლო მოთხოვნა- როგორც დიდი საჰაერო ბურთი (ჰაერზე მსუბუქი), რომელზედაც ეს საქანელაა მიმაგრებული. როდესაც ფასი ერთ მხარეს მოძრაობს, მოთხოვნის სიდიდე საწინააღმდეგო მხარეს მოძრაობს. მოთხოვნის ცვლილება (საჰაერო ბუშტის ზემოთ ან ქვემოთ მოძრაობა) ერთიდაიმივე მიმართულებით მოახდენს გაელენას როგორც ფასზე, ისე მოთხოვნის სიდიდეზე. მოთხოვნას ნებისმიერ პროდუქტზე, ისეთი ბიოლოგიური რეალიების, საზოგადოებრივი ურთიერთობების, ფსიქოლოგიური ფაქტორების და ეკონომიკური ცვლადების ფართო კრებულის კომბინაცია განსაზღვრავს, როგორიცაა შემოსავალი და ფასი, ხარისხი და შემცვლელების არსებობა. ყველა ეს ძალები ერთობლიეად ქმნიან მოთხოვნას ნებისმიერ კონკრეტულ პროდუქტზე ანუ ქმნიან კაეშირს ფულად ფასსა და შესყიდვების მოცულობას შორის. თუკი მოთხოვნა არ იცვლება (საჰაერო ბუშტი არც ზემოთ ადის და არც ქვემოთ ეშვება), მაშინ ფასი და მოთხოვნის სიდიდე ყოველთვის საწინააღმდეგო მხარეს იმოძრაეებენ.



ეს შეიძლება მარტივად ჩამოვაყალიბოთ: ერთადერთი ცვლილება, რაც ველოსიპედზე მოთხოვნის ცვლილებას არ გამოიწვევს, ეს ველოსიპედის ფასის ცვლილებაა. თუ შემოსავლების ზრდა და გარემოს დაბინძურების გამო შეშფოთება და სუფთა ჰაერზე ეარჯიშის ინტერესების ურთიერთშერწყმა მრავალ ადამიანს ველოსიპედის შეძენის სურვილს აღუძრავს, მათზე მოთხოვნა გაიზრდება.



საესებით შესაძლებელია, რომ ამის გამო მოიმატებს ფასი და მოთხოვნის სიდიდე. ამის მსგავსი ფაქტები საკმაოდ ხშირად გეხვდება. თუ თქვენთვის ნათელია, რატომ არ ეწინააღმდეგება ეს მოთხოვნის სიდიდეს, ეს იმას ნიშნავს, რომ კარგად გარკვეულხართ მოთხოვნასა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის განსხვავებაში. მოთხოვნის ზრდამ შესაძლოა. გაზარდოს ფასი და მოთხოვნის სიდიდე. მაგრამ როგორც დიდი, ისე მცირე მოთხოვნის შემთხვევაში მოთხოვნის სიდიდე მაღალი ფასის დროს უფრო დიდი იქნება, ვიდრე დაბალი ფასის დროს. სწორედ ამას ამტკიცებს მოთხოვნის კანონი. ეკონომიკური თეორია ფულად ფასს განსაკუთრებული ყურადღების ობიექტად აღიარებს, ვინაიდან ფულადი ფასები განსაკუთრებულ როლს ასრულებენ ადამიანების კოორდინაციისა და შეგუებაში.



ფულადი და სხვა ხარჯები

ყოველივე ეს არ ნიშნავს, რომ ფულადი ფასი წარმოადგენს საბოლოო საზომს, რომელიც მყიდველის ხარჯების ყველა ტიპს ითვალისწინებს. სინამდვილეში, ზოგჯერ ის წარმოადგენს მეტად არადამაკმაყოფილებელ მახასიათებელს, (მაგალითად იმ შემთხვევის განხილვისას, როდესაც სტუდენტს სურდა "ხუოიანის" მიღება). ეკონომისტებმა ეს ისევე კარგად იციან როგორც სხვებმა. მოთხოვნის ცნება სრულიადაც არ გულისხმობს, რომ ფული ეს არის ერთადერთი რამ, რასაც მნიშვნელობა აქვს ადამიანებისთვის. ამასთან დაკავშირებული შეხედულებები იმდენ გაუგებრობას ქმნიან, რომ ჩვენთვის სასარგებლო იქნება ცოტა ხნით შევყოვნდეთ ამ საკითხის გარჩევაზე და საქმის არსი ნათლად წარმოვიდგინოთ.

განვიხილოთ აპრილ შაუერის და მისი კოლეგა მაი ფლაუერსის შემთხვევა. აპრილ ბუნების დამცველია და ყველგან ან ფეხით მიდის ან ავტობუსით. მაი ვერ იტანს საზოგადოებრივ ტრანსპორტს და ნებისმიერი 50 იარდზე მეტი მანძილის გასავლელად მანქანით მგზავრობს. მიუხედავად ამისა, აპრილ იძულებულია იმგზავროს მანქანით გარეუბანში წასვლისას, ვინაიდან ავტობუსით მგზავრობა მისი ოჯახის ექვსი

წევრისთვის უფრო ძვირი იქნება საოჯახო ბიუჯეტისთვის. მაი კი იძულებულია იმგზაეროს ავტობუსით, როდესაც მას საქმე აქვს ქალაქის ცენტრში, ვინაიდან მანქანის სადგომით სარგებლობა ბევრად ძვირია, ვიდრე ავტობუსით მგზავრობის საფასური. აპრილი და მეი ერთნაირ ფასს იხდიან მანქანით და ავტობუსით მგზავრობისათვის, მაგრამ განსხვავებულ გადაწყვეტილებებს იღებენ, განსხვავებული მნიშვნელობების, გარემოებებისა და უპირატესობების გამო.

იმ მტკიცებიდან, რომ ადამიანები ხარჯების გაზრდისას რაიმე პროდუქტს ნაკლები რაოდენობით შეიძენენ, სრულიადაც არ გამომდინარეობს, რომ ისინი ყურადღებას მხოლოდ ფულს აქცევენ ან რომ ისინი ეგოისტები არიან ან რომ საზოგადების კეთილდღეობაზე ფიქრი არ მოქმედებს ეკონომიკურ საქციელზე. აქედან მხოლოდ ის გამომდინარეობს, რომ ადამიანები რეაგირებენ ხარჯების ცვლილებებზე და კოლოსალური მნიშვნელობის დასკვნა- შეიძლება ვიფარაუდოთ, რომ ფასის საკმარისად დიდი ცვლილება, თითქმის ყოველთვის გამოიწვევს სასწორის ისრის გადახრას. ფული წარმოადგენს მისაღებ მაჩვენებელს, ისეთს რასაც ყველა აქცევს ყურადღებას, ვინაიდან ყველას შეუძლია მისი გამოყენება იმ გეგმების განსახორციელებლად, რისი ინტერესიც გააჩნიათ. ცვლილებები ფულად ფასებში წარმოადგენს მოსახერხებელ იარაღს ადამიანების საქციელის კოორდინაციისთვის. სწორედ ამიტომ აქცევენ ეკონომისტები ასეთ დიდ ყურადღებას ამ ცვლილებებს.

ინფლაციით განსაზღვრული არასწორი წარმოდგენები

იმის ერთ-ერთი ძირითადი მიზეზი, რომლის გამოც მრავალ ადამიანს დღესდღეობით მიაჩნია, რომ მოთხოვნის კანონი არ მუშაობს, იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი არ ითვალისწინებენ ინფლაციის გაელვნას. სწრაფი ინფლაციის პერიოდში ფასების მრავალი ზრდა რეალური არ იყო. ინფლაციის ბუნებას, მიზეზებსა და შედეგებს დაწვრილებით ქვემოთ განვიხილავთ (15 თავი), მაგრამ ინფლაცია იმდენად ამახინჯებს ფარდობითი ხარჯებისა და ფასების ცვლილების ჩვენეულ გაგებას, რომ საჭიროა მოვიფიქროთ მანამდე, სანამ მოძრაობას დავიწყებდეთ. გაეცნობით რა მოელენებს, შეეძლებთ თავიდან აიცილოთ მრავალი გაუგებრობა.

ინფლაცია ნიშნავს ყველა პროდუქტების საშუალო ფულადი ფასის ზრდას. მაგრამ ჩვენ მიჩვეულები ვართ ნებისმიერ პროდუქტის ფასად, ფულის ის რაოდენობა ჩავთვალოთ, რომლის გადახდაც არის აუცილებელი. ადვილად მივდივართ იმ დასკვნამდე, რომ ფულის რაოდენობის გაორმაგება ნიშნავს ორჯერ მეტ ხარჯებს ან მსხვერპლის გაღებას.

მაგრამ, როდესაც დოლარების გაორმაგებულ რაოდენობას სანახევროდ მსყიდველობითი უნარი აქვს, ეს სრულიადაც არ არის ასე. თუ აბსოლუტურად ყველა პროდუქტის ფულად ფასს გავაორმაგებთ, ადამიანის შრომისა და ყველაფერი სხვა რამის ჩათვლით, რასაც ადამიანები ყიდიან ან აქირავებენ ფულის მისაღებად, არცერთ რეალურ პროდუქტზე რეალური ფასი არ შეიცვლება- რა თქმა უნდა, ფულის გარდა, რომლის ფასი ორჯერ შემცირდება. ამიტომ ბენზინზე ფასის გაორმაგება აუცილებლად არ უბიძგებს ადამიანებს ბენზინის მოხმარების შემცირებისკენ, თუ იმავდროულად მათი შემოსავლები და ყველა იმ პროდუქტის ფასი, რომლებსაც ისინი მოიხმარენ გაორმაგდა.

> **რა ელირება მომავალში ის, რაც 1960 წელს 1 დოლარი ღირდა თუ ფასები ინფლაციის დონის შესაბამისად აიწევს**

სინამდვილეში ინფლაციის შედეგად ფულადი ფასები ერთნაირი პროპორციით არ იზრდება- ეს არის იმის ერთ-ერთი მიზეზი, რაც ინფლაციას პრობლემად აქცევს. მაგრამ ისინი მართლაც ერთად მოძრაობის ტენდენციას ამჟღავნებენ. ამიტომ თუ გვსურს ფასის გარკვეული ზრდის შედეგებს დავაკვირდეთ, უპირველეს ყოვლისა ისინი ფასების საერთო ზრდის შედეგებისგან უნდა გამოვყოთ. დავუშვათ, რომ კოლეჯმა, რომელიც 1975 წელს სტუდენტებიდან 5000 დოლარს ითხოვდა, 2000 წელს ეს თანხა 12000 დოლარამდე გაზარდა. რამდენით გაიზარდა განათლების ფასი ამ პერიოდში? საქმე

ისაა, რომ ის არ გაზრდილა. ეინაიდან ფულის მსყიდველობითი უნარი ორჯერ შემცირდა, თუ სწაელის ფასი ინფლაციის ტემპს ინარჩუნებს, მაშინ ის წელიწადში 5000-დოლარიდან დ 12000 დოლარზე მეტად გაიზრდებოდა.

1964	1,07
1968	1,22
1972	1,49
1976	2,01
1980	2,76
1984	3,50
1988	4,00
1992	4,65
1996	5,08

თავისუფლება და მწარმოებლურობა

უნდა მიაქციონ ეკონომისტებმა ასეთი დიდი ყურადღება ფულად ფასს? ოსკარ უაილდის ცინიკური გამოთქმის მიხედვით: "ადამიანი, რომელმაც იცის ყველაფრის ფასი და არაფრის ღირებულება". ხელს უწყობს თუ არა ეკონომიკა ცინიზმს?

თუ პროდუქტი დეფიციტურია - თუ ადამიანებს არ შეუძლიათ მიიღონ ის იმ რაოდენობით, როგორც სურთ, იმის გარეშე, რომ ამისთვის შეელიონ იმას, რაც მათთვის ასევე მნიშვნელოვანია· მაშინ საჭიროა ასეთი პროდუქტის რაციონირება, ანუ სხვა სიტყვებით რომ ეთქვათ, გამოყენებული უნდა იქნას გარკვეული კრიტერიუმი იმის განსასაზღვრავად, თუ ვის რამდენი ეკუთვნის. ფულის გადახდისთვის მზადყოფნა ერთერთ ასეთ კრიტერიუმს წარმოადგენს. მაგრამ არსებობს აგრეთვე მრავალი სხვა სისტემა, რომლებსაც ჩვენ ჩვეულებრივ გამოვიყენებთ.

საჭიროებებთან დაკავშირებული რაციონირების იდეას ბუნებრივია მრავალი ადამიანი უჭერს მხარს, მაგრამ ნაკლებად მიმზიდველი იქნება ნებისმიერისთვის, ვისაც წაკითხული აქვს ამ წიგნის პირველი თავი ან ვისაც უბრალოდ მიაჩნია, თუ რამდენად განუსაზღვრელი, სუბიექტური, შემთხვევითი, ფარდობითი, საეჭვოდ დამამძიმებელი იქნება ეს კრიტერიუმები ნებისმიერი საზოგადოებისთვის, რომელიც შეეცდება მისი დიდი მასშტაბით გამოყენებას. მეორე სისტემის არსი შემდეგში მდგომარეობს: "ვინც პირველია, ის გამარჯვებულია". როდესაც ხედავთ რაიმეს შესაძენად რიგში მდგომ ადამიანებს, თქვენ აკვირდებით ნორმირების სისტემას, რომელიც სწორედ ამ კრიტერიუმით მოქმედებს, ჩვეულებრივ როგორც დამატებითი გადახდისთვის მზადყოფნა. დეფიციტური საქონლის ნორმირების სხვა სისტემას ლატარია წარმოადგენს. მრავალ ჩვენგანს ის სამართლიან გზად მიაჩნია შეზღუდული რაოდენობის პროდუქციის ნორმირებისთვის, როდესაც მის მსურველთა შორის უპირატესობა არც ერთს არ გააჩნია. ზოგჯერ ნორმირებისთვის ვიყენებთ ტოლ ნაწილებად დაყოფის კრიტერიუმს. მაგალითად ეჭრით პიცას ან ნამცხვარს ტოლ ნაწილებად ისე, რომ ყველას მხოლოდ ერთი ნაჭერი შეხვდეს. ცხოველები საკვების მოპოვებისას სარგებლობენ კრიტერიუმით: " ძალა ძლიერის მხარესაა", ისევე როგორც ამას ზოგ შემთხვევაში ადამიანები სჩადიან. ადამიანები გამოიყენებენ ასევე დამსახურების კრიტერიუმს. გარკვეულ კონტექსტში დეფიციტური პროდუქცია ხვდება იმას, ვინც გარკვეული მიზეზის გამო იმსახურებს მას.

ნორმირების თითოეულ ამ სისტემას გააჩნია უპირატესობები. მაგრამ თითოეულ მათგანს აქვს ზოგიერთი სერიოზული ნაკლი, თუკი განვიხილავთ როგორც დეფიციტური პროდუქტის განაწილების ძირითად სისტემად იმ საზოგადოების წევრებს შორის, რომელსაც ადამ სმიტი "კომერციულ საზოგადოებას" უწოდებდა. ადამიანებმა დიდი დრო უნდა დახარჯონ რიგში დგომისას, თუ დეფიციტური საქონელი განაწილებული იქნა კრიტერიუმით: "ვინც პირველი მივა", მაშინ როდესაც ლატარია თავისთავად გვანიჭებს. სამართლიან საფუძველს, როდესაც არავის არ გააჩნია განსაკუთრებული პრეტენზია იშვიათ პროდუქტზე, აძლევს შანსს, სურვილის ან მდგომარეობის მიუხედავად. ტოლ ნაწილებად განაწილების პრინციპი ნაკლებად გამოსადეგია, როდესაც შეუძლებელია პროდუქტის ტოლ ნაწილებად დაყოფა ან როდესაც ტოლ ნაწილებად

დაყოფისას. მრავალი მსურველის არსებობისას, ნაწილები მეტად მცირე ზომის გამოდის. " ძალა ძლიერის მხარესაა" პრინციპი, ჩვეულებრივ რთულია არა მარტო სუსტისთვის, არამედ ძლიერისთვისაც, რომელიც იძულებულია მოიხვეჭოს ძვირფასი სახსრები და დაიცვას საკუთარი წილი. დამსახურების მიხედვით განაწილება მეტად მგრძნობიარე სისტემაა იმ ხალხისთვის ვინც ორივე მხარეს იხრება, რათა გადაწყვიტოს თუ რომელ პერსონას რა დამსახურება მიუძღვის სინამდვილეში. მაგრამ ეს მდგომარეობა მხოლოდ მეტად მცირე სოციალურ ჯგუფს აკმაყოფილებს, ისეთს, როგორიცაა მყარად შეკრული ოჯახი.

უფრო მეტიც, ნებისმიერი ნახსენები კრიტერიუმით ნორმირება იგნორირებას უკეთებს მიწოდების პრობლემას. ვინაიდან პროდუქტის მხოლოდ მცირე რაოდენობა ვარდება ციდან მსგავსად ციური მანანისა, ის, თუ რა რაოდენობა იქნება ხელმისაწვდომი, სინამდვილეში დამოკიდებულია ნორმირებისთვის გამოყენებულ სისტემაზე. პროდუქციის უმეტესობას აწარმოებენ ადამიანები, რომლებსაც სურთ, რომ მათი ძალისხმევა ანაზღაურებული იქნას. იშვიათი პროდუქტის ნორმირების ისეთი სისტემა, რომელიც არ იძლევა ანაზღაურების საშუალებას, მათთვის ვისი გადაწყვეტილებითაც იქმნება ეს პროდუქტი, ვერ იმუშაებს. მაგრამ, მოდით მიწოდების განხილვა მომავლისთვის გადავდოთ, რათა ამ თავში მოთხოვნის კონცეფცია განვიხილოთ. ვინაიდან მხოლოდ მოთხოვნის თვალსაზრისიდან განხილვისას, ნორმირების ის სიტემა, რომელიც იშვიათ პროდუქტს მათ შორის ანაწილებს, ვინც მზადაა მეტი გადაიხადოს, ამ უკანასკნელთ მნიშვნელოვან უპირატესობას ანიჭებს, რაც ხშირად გამოიყენება. ძირითადად ეს უბიძგებს ადამიანებს თავისუფლებისა და ძალაუფლების გაზრდისკენ იმითი რომ მათ უარი თქვან ეკონომიაზე პირადი გარემოებებიდან გამომდინარე. განვიხილოთ ბენზინის მაგალითი.

არსებობს ბენზინის ეკონომიის მრავალი გზა. ფეხით სიარული, ავტობუსით მგზავრობა, ველოსიპედის გამოყენება, საავტომობილო პულში გაერთიანება, სამსახურთან ახლოს საცხოვრებლად გადასვლა, ტრასაზე სიჩქარის შემცირება, ძრავის რეგულირება, ალტერნატიული შესაძლებლობების გამოყენება (მაგალითად წყლის თხილამურები ან მანქანის გატაცება) მოგზაურობის უფრო რაციონალური დაგეგმვა და დასასვენებლად სახლთან ახლოს გამგზავრება, მოგზაურობების შეზღუდვა, უფრო მცირე სიმძლავრისა და გაბარიტების მანქანის შეძენა. ეკონომიის თითოეული ამ სახეობის ფასი ან ხარჯი, შესაძლოა დიდი უხერხულობების მიზეზი გახდეს. ის ვისთვისაც ხელმისაწვდომია ავტობუსით მგზავრობა, შესაძლოა, ნაკლებს კარგავს ვიდრე ისინი, ვისაც გული ერევა ავტობუსით მგზავრობისას. მათ, ვისაც უბანში კოლეგები ჰყავს, შეუძლიათ საავტომობილო პულის ჩამოყალიბება დაბალი ხარჯებით, ვიდრე იმათ, ვინც მთელი დღის განმავლობაში მანქანით, მაღალხმიანი მუსიკის ფონზე მოგზაურობისას საუკეთესო აზრებს აყალიბებს. ისინი, ვინც გეგმავს დიდის ნაცვლად პატარა მანქანის ყიდვას, შესაძლოა წააწყდეს უხერხულობას, თუკი დიდი ოჯახის პატრონია ან თუ სურათების გადატანა უხდება. არსებობს ისეთი ფორმულა, რომელიც ყველასათვის იქნება გამოსადეგი და რომელიც ყველას მისცემს ეკონომიის საშუალებას. თუკი მიგვაჩნია, რომ მნიშვნელოვანია ადამიანებმა დაზოგონ ბენზინი და ეკონომია ისეთი გზით ჩაატარონ, რაც მეტად ძვირი არ დაუჯდებათ, საჭიროა განვიხილოთ ბენზინის ფასის ზრდა.

როდესაც პროდუქტის ფასი იზრდება, მის გამომყენებლებს არ სჭირდებათ იმის შეხსენება, რომ ეკონომია გასწიონ. ეს მათ პირად ინტერესებშია. ასევე არ სჭირდებათ იმის შეხსენება, რომ პირველ რიგში შეამცირონ არაეკონომიური პროდუქციის გამოყენება. ისინი უნდა დააკვირდნენ იმ საშუალებებს, რაც ნამდვილი ეკონომიის შესაძლებლობას მისცემს, ვინც მამაძაღლობს, საკუთარ თავს ატყუებს. უმეტეს შემთხვევაში ისინი არ დაზარალდებიან იმის გამო, რომ " შეიტანენ თავის წილს", ვინაიდან ჩვეულებრივ ირჩევენ ეკონომიის იმ გზას, რომელიც ნაკლებ ზარალს მოუტანს. და ვინაიდან მათ უკეთ იციან საკუთარი გარემოებები, ისინი საუკეთესო პოზიციაში აღმოჩნდებიან და აირჩევენ ეკონომიის საუკეთესო ალტერნატიულ გზას.

დრო ჩვენზე მუშაობს

თუ თქვენ ეჭვიანი ადამიანი ხართ, შესაძლოა დაეჭვდეთ, არიან კი ადამიანები ნამდვილად ასე მოქნილნი და მომზადებულები შეგუებებისთვის, როგორც ამას ეს მაგალითები წარმოგვიდგენს. ეს საფუძვლიანი ეჭვია. ფასების ცვლილებისას მოთხოვნის რაოდენობის ცვლილება მით უფრო მეტი იქნება, რაც მეტ ხანს გრძელდება შეგუება.

გონებრივი ექსპერიმენტის საფუძველზე თავად დარწმუნდით ამაში. დაეუშვათ ერთი გალონი წყლის ფასი 20 წლის განმავლობაში ნახევარი ცენტი იყო და ერთ ღამეში მისმა ფასმა ერთ ცენტამდე აიწია. წყლის რომელი შემცვლელები შეიძლება იქნას გამოყენებული უმალვე? რომელ შემცვლელებს შეიძლება მოელოდეთ ერთი ან ორი თვის შემდეგ? რომელ შემცვლელებზე შეიძლება ლაპარაკი მომავალი 10 წლის განმავლობაში, იმის გათვალისწინებით, რომ შენარჩუნებული იქნება ფასების მაღალი დონე?

რამდენად გაიზარდა 1970-იან წლებში ნავთობმომპოვებელი ქვეყნების კრიზისის დროს ბენზინის ფასი, ვიდრე ამერიკელებმა არ შეამცირეს მისი მოხმარება? არ იჩქაროთ პასუხის გაცემა, სანამ არ გაითვალისწინებთ, რომ ფასი იმდენად არ გაზრდილა, როგორც ამას გაზეთები იუწყებოდნენ. მნიშვნელობა აქვს ფარდობით ფასს და ბენზინის ფასის ზრდის მნიშვნელოვანი ნაწილი უბრალოდ ინფლაციით გამოწვეული ფულადი ფასის ზრდაა. ბენზინზე ფასები უბრალოდ ინფლაციის ტემპთან ერთად რომ იზრდებოდეს, 1972 წელს 38 ცენტი ერთ გალონში დაუყოვნებლივ 1,25 დოლარად გადაიქცეოდა. მიუხედავად ამისა ეს კარგი კითხვაა: რამდენად უნდა გაიზარდოს ფარდობითი ფასები, რათა ბენზინის მოხმარება 10 ან 25 პროცენტით ან 50 პროცენტით შემცირდეს? ცხადია, რომ პასუხი დამოკიდებულია შეგუების დროზე. თუკი ბენზინის ფასი საკმაოდ გაიზარდა, ადამიანები შეიძენენ იმ მანქანებს, რომლებიც ნაკლებ საწვავს მოიხმარენ, საცხოვრებლად სამსახურთან ახლოს გადაესახლენ, შექმნიან საავტომობილო პულებს. მაგრამ ყოველივე ამას უმეცრად ვერ შეძლებენ. საკმაო დრო დასჭირდება იმას, რომ ინჟინრებმა შექმნან ისეთი მანქანები, რომლებიც ნაკლებ ბენზინს მოიხმარს, და იმასაც, რომ ავიახაზებმა და ავტობუსებმა გაზარდონ თავიანთი განრიგი, რათა შესთავაზონ ავტომობილისტებს ბენზინის უკეთესი შემცვლელები.

ვიღებთ რა მაგალითებს მოსახლეობის გადაწყვეტილებებიდან გამომდინარე, შესაძლოა, რამდენადმე დაეჭვდილეთ ის მნიშვნელოვანი ფაქტი, რომ მომხმარებლები სახლების მეპატრონეებთან ერთად, მწარმოებლებსაც მოიცავენ. საქმიანი ფირმები ასევე გამოიყენებენ წყალს და ბენზინს და ზოგჯერ ისეთი დიდი რაოდენობით, რომ მეტად მგრძნობიარენი ხდებიან ფასების ცვლილების მიმართ. უგულებელყოფთ რა მწარმოებლების როლს, მრავალ პროდუქტზე მოთხოვნის მიმართ, თქვენ მხედველობიდან გამოგრჩებათ ზოგიერთი მეტად მნიშვნელოვანი მიზეზები, რომლებიც ამ პროდუქტზე მოთხოვნის მრუდს ქვემოთ დასწევს. მაგალითად წყლის შემთხვევაში, გადაწყვეტილება საწარმოს განლაგების თაობაზე ხშირად მისი ფასიდან გამომდინარეობს, შემდეგ კი ეს გადაწყვეტილება მოქმედებს წყლის რაოდენობაზე, რომელსაც სხვადასხვა გეოგრაფიულ რაიონებში შეიძენენ.

მაგრამ მომხმარებელს სჭირდება გარკვეული დრო რათა იპოვოს შემცვლელები და დაიწყოს მათი გამოყენება. მწარმოებლებს სჭირდებათ აგრეთვე გარკვეული დრო, რათა მოიგონონ შემცვლელები, აწარმოონ ისინი და ეფექტურად მიიქციონ მათზე. ამის შედეგად შესყიდვების ზრდის ან შემცირების მასშტაბები მეტად ძლიერად არის დამოკიდებული ფასების ცვლილებისადმი შეგუების ხანგრძლივობაზე. ზოგჯერ ფასების მეტად მნიშვნელოვან ზრდას (ან შემცირებას) არ მიეყავარით თავიდანვე მოხმარების მნიშვნელოვან შემცირებამდე (ან ზრდამდე). ზოგჯერ ამის გამო აკეთებენ დასკვნას, რომ ფასი არ მოქმედებს მოხმარებაზე. ეს მეტად მცდარი შეხედულებაა. ამ ქვეყანაზე არაფერი ხდება მყისიერად. ადამიანები თავიანთი ჩვევების მონები არიან: მათ სჭირდებათ დრო, რათა დაამტკიცონ რომ ნებისმიერ პროდუქტს გააჩნია შემცვლელი.

მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობა

მეტად უხერხულია ვილაპარაკოთ "იმ რაოდენობის შესახებ, რომლითაც ადამიანები გაზრდიან ან შეამცირებენ თავიანთ შესყიდვებს, ფასების ცვლილებისას". მიუხედავად ამისა ეს მეტად მნიშვნელოვანი დამოკიდებულებაა, მრავალი სასარგებლო დამატებებით. ამიტომ ეკონომისტებმა მისთვის სპეციალური მოკლე ტერმინი მოიგონეს. ამ ცნებას მოთხოვნის ფასობრივ ელასტიკურობას უწოდებენ. ეს დასახელება საკმაოდ კარგადაა მორგებული ამ ცნებაზე. ელასტიკურობა ნიშნავს რეაქციის ინტენსიურობას. თუ ფასის უმნიშვნელო ცვლილება ძლიერ ცვლის შესყიდვების მოცულობას, მაშინ ამბობენ რომ მოთხოვნა ელასტიკურია. თუ ფასების ძალიან დიდი ცვლილება მხოლოდ უმნიშვნელოდ ცვლის შესყიდვების მოცულობას, მაშინ ამბობენ, რომ მოთხოვნა არაელასტიკურია.

მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობა განისაზღვრება, როგორც მოთხოვნის რაოდენობაში პროცენტული ცვლილების ფარდობა ფასების პროცენტულ ცვლილებაზე. მაგალითად, თუ კვერცხზე ფასების 10 პროცენტიან ზრდას მოყვება გაყიდული კვერცხების რაოდენობის 5 პროცენტიანი შემცირება, მაშინ მოთხოვნის ელასტიკურობა უდრის 5 პროცენტი გაყოფილი 10 პროცენტზე, ანუ 0,5. თუ უფრო ზუსტი ვიქნებით, ის მინუს 0,5 უდრის, ვინაიდან ფასი და გაყიდვების მოცულობა საწინააღმდეგო მიმართულებით იცვლება. მაგრამ სიმარტივისთვის ყურადღებას არ ვაქცევთ ნიშანს და ელასტიკურობის ყველა კოეფიციენტს ისე მოვექცევით, თითქოს ისინი დადებითი სიდიდეებია.

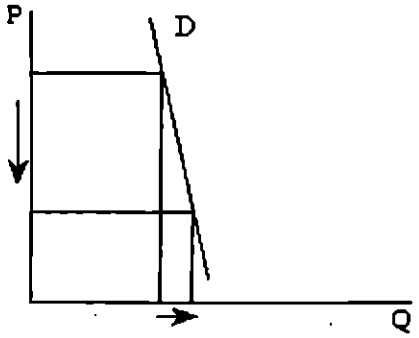
> მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობა = Q% ცვლილება/P % ცვლილებაზე

როდესაც ელასტიკურობის კოეფიციენტი 1.0-ზე მეტია (ნიშანს ყურადღებას ნუ მიაქცევთ) ანუ, როდესაც შესყიდვების მოცულობის პროცენტული ცვლილება მეტია, ვიდრე ფასის პროცენტული ცვლილება, ამბობენ რომ მოთხოვნა ელასტიკურია. როდესაც ელასტიკურობის კოეფიციენტი 1,0 –ზე ნაკლებია ანუ შესყიდვების მოცულობის პროცენტული ცვლილება ნაკლებია ფასების პროცენტულ ცვლილებაზე, ამბობენ, რომ მოთხოვნა არაელასტიკურია. განსაკუთრებით დაინტერესებულ მკითხველებს, მათ ვისაც გაუნდებათ კითხვა, თუ რას ამბობენ იმ შემთხვევაში, როდესაც შესყიდვების მოცულობის პროცენტული ცვლილება ზუსტად უდრის ფასის პროცენტულ ცვლილებას, ანუ მოთხოვნის ელასტიკურობის კოეფიციენტი უდრის 1-ს. გთავაზობთ ინფორმაციას: ამ შემთხვევაში ლაპარაკობენ ერთეულოვან ელასტიკურობაზე.

იმისათვის რომ მიეჩვიოთ შემოღებული ცნების გამოყენებას, დაფიქრდით შემდეგ შემთხვევებში. მოთხოვნის ელასტიკურობისა თუ არაელასტიკურობის შესახებ. ყველა ეს შემთხვევა მომავალ თავებში იქნება განხილული.

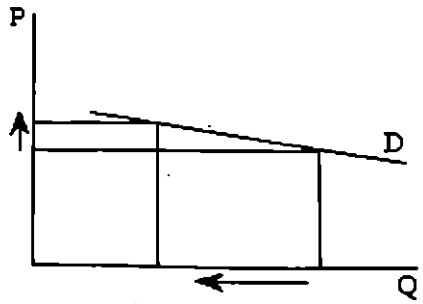
- "რაც არ უნდა დაეუკლოთ ფასი, ჩვენგან ბევრად მეტს არ იყიდიან."
- ეს კონკურენტული ბიზნესია. ფასების მხოლოდ 2 პროცენტით მომატების შემთხვევაშიც კი ჩვენი მყიდველების ნახევარს დაეკარგათ"
- " მოთხოვნა მარილზე"
- "მოთხოვნა მორტონის მარილზე"
- მოთხოვნა მორტონის მარილზე კრეგერის მაღაზიაში მეხუთე და მთავარი ქუჩების გადაკვეთაზე"
- სწავლის ქირის 20 პროცენტით შემცირების შემთხვევაში უნივერსიტეტში ერთობლივი ფულადი შენატანები სინამდვილეში გაიზრდება.
- "უცნაურია, მაგრამ ასეა. ხორბლის მომყვანი ფერმერები მეტს მიიღებდნენ, თუკი თავს ერთად მოიყრიდნენ და წლიური მოსავლის მეოთხედს დაწვავდნენ"

"რაც არ უნდა დაეაკლოთ ფასი, ჩვენგან ბევრად მეტს არ იყიდიან". თუ ბიზნესმენი არ არის დარწმუნებული იმაში, რომ ფასის მეტად მნიშვნელოვანი შემცირებაც კი ხელს შეუწყობს გაყიდვებს, ეს ნიშნავს, რომ მის პროდუქციაზე მოთხოვნა უკიდურესად არაელასტიკურია. ცხადია, რომ ასეთ სიტუაციაში ის არ მოისურვებს ფასის შემცირებას, ვინაიდან უფრო მეტს დაკარგავს დაკლებული ფასის გამო, ვიდრე მოიგებს გაყიდვების რაოდენობის გაზრდიდან. მაგრამ თუ ადამიანები მაინცდამაინც არ რეაგირებენ ფასების კლებაზე, შეამჩნევენ კი ისინი ფასების მატებას? თუ არა, მაშინ ბიზნესმენი რომელიც ესწრაფვის შემოსავლების ზრდას, მოისურვებს გაზარდოს ფასი საკუთარ პროდუქციაზე. ჩვეულებრივ ბიზნესმენები საყვედურს გამოთქვამენ მეტად დაბალი ფასების გამო. მაგრამ რატომ არ უმატებენ მაშინ ფასს? პასუხი იმაში მდგომარეობს, რომ ამ შემთხვევაში ისინი ბევრ მყიდველს დაკარგავენ. სწორედ მოთხოვნის ელასტიკურობა განსაზღვრავს, შეუძლია თუ არა ბიზნესმენს გაზარდოს თავისი შემოსავალი, პროდუქციაზე ფასის ზრდის მეშვეობით. " ეს კონკურენტული ბიზნესია. ამიტომ ფასის მხოლოდ 2 პროცენტით გაზრდის შემთხვევაშიც კი დაეკარგავთ მყიდველების ნახევარს". ფასების ადმინისტრატორი, რომელიც ამ განცხადებას აკეთებს, სინამდვილეში ამტკიცებს, რომ საქმე აქვს მაღალელასტიკურ მოთხოვნასთან: ფასის 2 პროცენტიან ზრდას მოჰყვება მოთხოვნის რაოდენობის 50 პროცენტიანი შემცირება.



არაელასტიკური მოთხოვნა

ელასტიკურობის კოეფიციენტი 25-ს უდრის. მოთხოვნა მართლაც მეტად ელასტიკურია. ეს შეიძლება სხვანაირადაც გამოეხატოთ, ვიტყვით რა, რომ მყიდველები მეტად მგრძნობიარენი არიან ფასის ნებისმიერი ცვლილების მიმართ. ამიტომ, როგორ ძლიერადაც არ უნდა სურდეს მას ფასის მომატება პროდუქციაზე, მას ეს ძალიან გაუჭირდება.



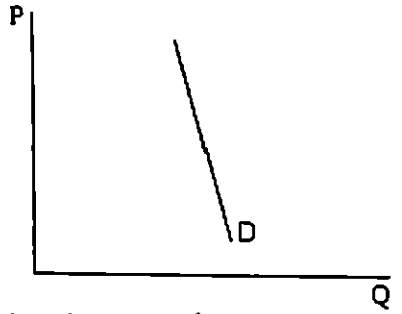
ელასტური მოთხოვნა

"მოთხოვნა მარილზე". რა აქცევს მოთხოვნის მრუდებს ელასტიკურად ან არაელასტიკურად? ერთ-ერთ მნიშვნელოვან ფაქტორს, ცხადია წარმოადგენს კარგი

შემცვლელების არსებობა. მეორე ფაქტორი ეს არის ის, თუ რამდენად მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია მყიდველის ბიუჯეტში პროდუქტს. თუ რაიმე საქონელზე ხარჯები მაღალია მყიდველის შემოსავალთან ან სიმდიდრესთან შედარებით, მაშინ ის უფრო მეტად მგრძნობიარე იქნება ფასების ნებისმიერი ცვლილების მიმართ.

გამოვიყენოთ ეს პრინციპი სუფრის მარილთან მიმართებაში. ერთი გირვანქა მარილი დიდხანს ყოფნის და ერთი უნცია რამოდენიმე ცენტი ღირს. ეის აღელვებს ეს? მაღაზიის მომხმარებლები საკმაოდ გულგრილად შეხედებიან ფასის ნებისმიერ ცვლილებას. უფრო მეტიც, მარილს ცოტა კარგი შემცვლელი გააჩნია. საეჭვოა, რომ მოხარშულ კვერცხს შაქარი მოაყაროთ, იმ შემთხვევაშიც კი, მარილზე ფასი საგრძნობლად რომ გაიზარდოს, ზუსტად ასევე, თქვენ არ შეამცირებთ წიწაკის მოხმარებას და ორჯერ არ გაზრდით მარილის მოხმარებას, ამ უკანასკნელზე ფასის ორჯერ შემცირების შემთხვევაშიც კი.

" ხალხების სიმდიდრეში" ადამ სმიტი აღნიშნავდა, რომ "მარილი წარმოადგენს მეტად ძველ და ძალიან გავრცელებულ დასაბეგრ ობიექტს. ნებისმიერი ინდივიდის მიერ მარილის წლიური მოხმარება იმდენად მცირეა და მისი შესყიდვა იმდენად მუდმივია, რომ ეერაფინ იგრძნობს მასზე ძალიან დიდი ბეგარის დადებას." უფრო მეტიც, ადამ სმიტის ტერმინოლოგიით, მარილი წარმოადგენს პირველი აუცილებლობის პროდუქტს. ჩვენ შესაძლოა, არ დაეთანხმოთ სმიტს ტერმინი "აუცილებლობის" საკითხში და მისი შეხდულება უფრო ზუსტად გამოეხატოთ: მარილს ცოტა კარგი შემცვლელი გააჩნია. ამის შედეგად მოთხოვნა მეტად არაელასტიკურია და ზოგიერთ მთავრობას უჩნდება სურვილი, რაც შეიძლება დიდი გადასახადი დაადოს მარილს.



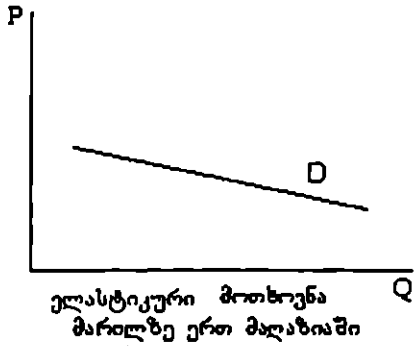
არაელასტიკური მოთხოვნა მარილზე

მაგრამ არ შეიძლება მარილზე მოთხოვნის არაელასტიკურობაც კი გაეაზვიადოთ. ციეი რეგიონების მკვიდრნი სუფრის მარილს აყრიან მოყინულ გზებს და კიბეებს, იმისათვის, რომ ყინული დაადნონ. მარილი ათჯერ ძვირი რომ იყოს, მაშინ ისინი ამას არ გააკეთებდნენ და ყინულის ასაღებად ნიჩაბს გამოიყენებდნენ.

"მოთხოვნა მორტონის მარილზე" რატომ არ იქნება მოთხოვნა მორტონის მარილზე ისეთ არაელასტიკური, როგორც ჩვეულებრივზე? იმიტომ, რომ არსებობს მისი შემცვლელი სხვა სორტები. კომპანია " მორტონის მარილი" არ იმყოფება ისეთივე პრივილეგირებულ მდგომარეობაში, როგორც ძველი მთავრობები, რომლებსაც შეეძლოთ აეწიათ ფასი მთელ მარილზე. თუ მორტონის კომპანიის მარკეტინგის განყოფილების რომელიმე თანამშრომელი შემთხვევით წაიკითხავს ადამ სმიტს. და მისი რჩევებით აღფრთოვანებული გააორმაგებს მარილის ფასს, მაშინ მაღაზიები, რომლებიც მორტონის მარილს ყიდულობდნენ, მას სხვა მწარმოებლებიდან შეიძენენ.

"მოთხოვნა მორტონის მარილზე კრეგერის მაღაზიაში, მეხუთე და მთავარი ქუჩების გადაკვეთაზე". თუ მორტონის მარილს მეტი კარგი შემცვლელი გააჩნია, ვიდრე მარილს საერთოდ, უფრო მეტი შემცვლელი ექნება მორტონის მარილს ახლომდებარე კრეგერის მაღაზიაში. ჩვენ გადავედით ერთსა და იმავე რაოდენობისთვის ნაკლებ არაელასტიკური მოთხოვნიდან მაღალელასტიკურ მოთხოვნაზე. სწორედ ამიტომ არ აღმოჩნდებით თქვენ თაღლითობის მსხვერპლი, მარილის ყიდვისას. შესაძლებელია, თქვენ გადაგეხადათ ერთ გირვანქაში 5 დოლარი თუ უფრო დაბალ ფასად მარილის ყიდვა შეუძლებელი იქნებოდა. მაგრამ საბედნიეროდ, თქვენ გაგაჩნიათ არჩევანის მრავალი

შესაძლებლობა. ის გამყიდველები, რომლებიც შეეცდებოდნენ მარილზე საერთო მოთხოვნით ესარგებლათ, დაკარგავდნენ მყიდველებს. მათ მიერ გაყიდულ მარილზე მოთხოვნა მეტად ელასტიკურია.



ელასტიკური მოთხოვნა მარილზე ერთ მაღაზიაში

ადამიანებს ხშირად მცდარად მიაჩნიათ, რომ მათ, ვინც "სასიცოცხლოდ აუცილებელ საქონელს" ყიდის, შეუძლიათ ნებისმიერი ფასის დადება. ჩვენ უკვე მივეჩვიეთ უნდობლობით შევხედოთ ტერმინს "სასიცოცხლოდ აუცილებელი საქონელი". და ახლა კვლავ ვხედავთ, რომ ამ უნდობლობას გარკვეული საფუძველი გააჩნია. საკვები, ისევ როგორც არცერთი სხვა პროდუქტი, იმსახურებს იმას, რომ მას ეწოდოს: "სასიცოცხლოდ აუცილებელი საქონელი'. მაგრამ საქმე იმაშია, რომ არავინ არ ყიდულობს უბრალოდ საკვებს. მაღაზიების მომხმარებელები ყიდულობენ არა ერთ გირვანქა საკვებს, არამედ ერთ გირვანქა ჰამბურგერს, შაშხს ან ღვიძლს. მრავალი გამყიდველი ყიდის საკვების უამრავ სახესხვაობას. აქედან გამომდინარეობს, რომ სხვადასხვა საკვებ პროდუქტებს გააჩნიათ შესანიშნავი შემცვლელები და ამიტომ მათი მოთხოვნის მრუდები მეტად ელასტიკურია. ამგვარად გამყიდველები ძირითადად ძალიან შეზღუდულები არიან ფასების დადგენის შესაძლებლობებში.

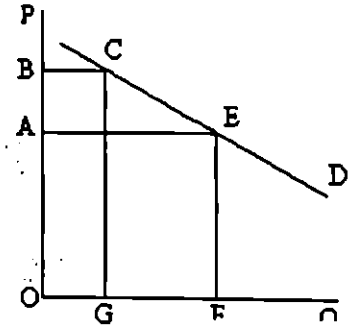
ელასტიკურობა და ერთობლივი შემოსავალი

"სწავლის ქირის 20 პროცენტით შემცირების შემთხვევაში, უნივერსიტეტში ერთობლივი ფულადი შენატანები სინამდვილეში გაიზრდება". უნივერსიტეტის ერთობლივი ფულადი შენატანები წარმოადგენს სწავლების გადასახადის და ჩაწერილი სტუდენტების რაოდენობის ნამრავლს. თუ სწავლის ქირის 20%-იანი შემცირება გაზრდის ფულად შენატანებს, ეს იმას ნიშნავს, რომ ჩაწერილი სტუდენტების რაოდენობა 20%-ზე მეტად გაიზარდა. მოთხოვნის სიდიდის პროცენტული ცვლილება მეტია ფასის პროცენტულ ცვლილებაზე, ასე რომ მოთხოვნა ელასტიკურია.

ამგვარად წარმოიქმნება ელასტიკურობის შეფასების ადვილი ხერხი. არ დაგავიწყდეთ, რომ შესყიდვების მოცულობა და ფასი ყოველთვის საწინააღმდეგო მიმართულებებით იმოძრაებენ. თუ ფასის ცვლილებას ერთობლივი შემოსავლის საწინააღმდეგო ცვლილება მოსდევს, მოთხოვნა ნამდვილად ელასტიკურია. შესყიდვების მოცულობა, პროცენტული თვალსაზრისით მეტი უნდა იყოს, ვიდრე ფასის ცვლილება, ვინაიდან ერთობლივი შემოსავალი ეს არის ფასის ნამრავლი რაოდენობაზე. სწორედ ეს არის მოთხოვნის ელასტიკურობის განსაზღვრა. თუ ფასის ცვლილება იწვევს ერთობლივი შემოსავლის იმავე მიმართულებით ცვლილებას, მაშინ მოთხოვნა არაელასტიკურია. შესყიდვების რაოდენობის ცვლილება საკმარისად დიდი არ აღმოჩნდა, იმისათვის რომ გადაეწონა ფასის ცვლილება. სწორედ ეს აჩვენებს რომ მოთხოვნა არაელასტიკურია.

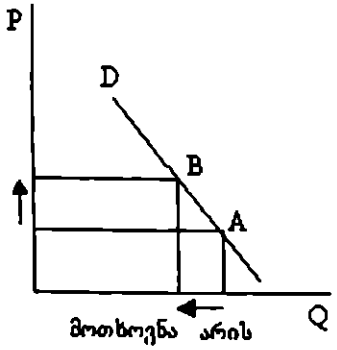
ნუ აჩქარდებით იმ დასკვნის გაკეთებაში, რომ ელასტიკური მოთხოვნისას, უნივერსიტეტის ფინანსური მდგომარეობა, სწავლის ქირის შემცირების შემდეგ აუცილებლად გაუმჯობესდება. მართლაც, როდესაც მოთხოვნა ელასტიკურია, გადასახადის დაკლება გაზრდის შენატანებს: მაგრამ სტუდენტების უფრო მეტი რიცხვი, მოითხოვს მეტ ხარჯებს. ასეთ სიტუაციაში უნივერსიტეტმა უნდა გადაწყვიტოს, აღმოჩნდება თუ არა

შენატანების ნაზრდი მეტი, ვიდრე ერთობლივი ხარჯებისა. (ფასობრივი სტრატეგიის პრობლემები მე-9 თავამდე უნდა გადავდოთ)



მოთხოვნა ელასტიკურია C-სა და E-ს შორის, რადგან OBCG>OAEF

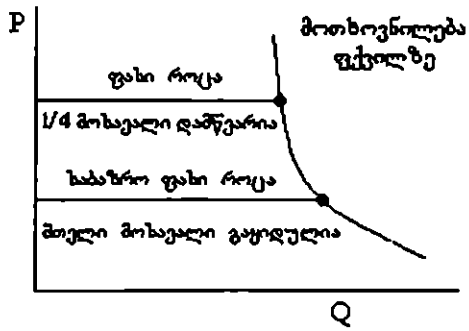
"უცნაურია, მაგრამ ხორბლის მომყვანი ფერმერები მეტს მიიღებდნენ, თუკი თავს ერთად მოიყრიდნენ და წლიური მოსავლის მეოთხედს დაწვავდნენ". აქ ისევე გამოგვადგება წინა მაგალითის ლოგიკა. ნაკლები ხორბლის გაყიდვისას ფერმერები მეტ ფულს მიიღებენ იმ შემთხვევაში, თუ ფასის პროცენტული ცვლილება მეტი იქნება გაყიდვების მოცულობის პროცენტულ ცვლილებაზე. მოთხოვნა არაელასტიკური უნდა იყოს. ერთადერთი განსხვავება იმაში მდგომარეობს, რომ ჩვენ შევცვალეთ მიზეზობრივი კავშირის მიმართულება, რომელსაც აქამდე ვეარაუდობდით. ჩვენ ვეარაუდობდით, რომ გამყიდველები ადგენენ ფასს, ხოლო მყიდველები რეაგირებენ მასზე. მაგრამ ფასსა და გაყიდვებს შორის დამოკიდებულებაზე მსგავსი შეხედულება ყოველთვის საუკეთესო არაა. ზოგიერთ დარგში, კერძოდ კი სოფლის მეურნეობის მრავალ სექტორში უფრო მოხერხებულია საწინააღმდეგო ვარაუდი: ის, რომ საქონლის მოცულობა ბაზარზე განსაზღვრავს ფასს. მომავალში არაერთხელ ვისაუბრებთ ამის შესახებ. ამჟამად მნიშვნელოვანია ყურადღება მივაქციოთ მხოლოდ იმას, რომ ერთობლივი გაყიდვების ცვლილებას და ფასის ცვლილებას შორის კავშირის საფუძველში, მოთხოვნის ელასტიკურობა ძევს.



მოთხოვნა არის არაელასტიკური A და B-ს შორის

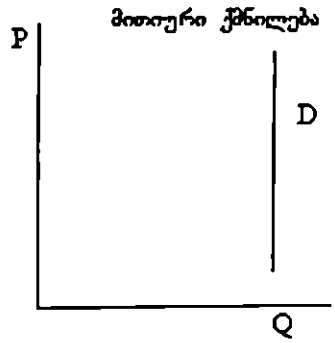
შესაძლოა, ფერმერებს არასდროს სმენიათ ელასტიკური და არაელასტიკური მოთხოვნის შესახებ. მაგრამ როდესაც ისინი მოითხოვენ მთავრობიდან წარმოების მოცულობაზე კონტროლს, ძალიან კარგად აქვთ წარმოდგენილი საქონლის ფასსა და რაოდენობას შორის კავშირი. მოლიერის ცნობილი პერსონაჟის ბ-ნ ჟურდენის მსგავსად, რომელიც 40 წლის მანძილზე პროზით ლაპარაკობდა, ისე, რომ თავადაც არ იცოდა

ამის შესახებ, შესაძლებელია მშვენივრად სარგებლობდე მოთხოვნის ელასტიკურობით, ისე, რომ არც კი იცოდე ამ ტერმინის არსებობის შესახებ.



მითი ვერტიკალური მოთხოვნის შესახებ

დაეუბრუნდეთ დასაწყისს. რა იყარაუდებოდა ფარულად მოთხოენის ელასტიკურობის შესახებ იმ ექვს მოსაზრებაში, რომლითაც ეს თაეი იწყებოდა? რამდენადაც გახსოვთ, ჩვენ ყოველი მაგალითისთეის გაგეაჩნდა უარყოფა, რაც იმაში მდგომარეობდა, რომ ნებისმიერ პროდუქტს გააჩნია შემცელელი და რომ ფასების ცელილებისას, სინამდვილეში ადგილი ექნება ჩანაცელებას. ანუ სხეა სიტყვებით რომ ეთქვათ, მოთხოენის მრუდები არ არის აბსოლუტურად არაელასტიკური. აბსოლუტურად არაელასტიკური მოთხოენის მრუდი ვერტიკალური ხაზით იქნებოდა გამოსახული. მაგრამ თქვენ აბსოლუტურად გონიერულად მოიქცეთ, თუ რეალურ ცხოერებაში არ დაიწყებთ ასეთი მოთხოენის მრუდების ძებნას.



ახლა მოთხოვნის კანონი შეიძლება გამოსახული იქნას ელასტიკურობის გაგებიდან გამომდინარე, კერძოდ კი: არ არსებობს სრულიად არაელასტიკური მოთხოენა, შესაძლო ფასების მთელ დიაპაზონში. ხარჯების მცირე ცელილებისას მყიდეელთა უმრავლესობა ოდნავ მაინც მოახდენს რეაგირებას, ხოლო დიდი ცელილებისას, ყეელა მყიდეელი მოახდენს რეაგირებას. თუ თქვენ მიგაჩნიათ, რომ ეს იმდენად ნათელია, რომ ამაზე ლაპარაკიც კი არ ღირდა, საკმარისია თეალი გადააელოთ ყოველდღიურ გაზეთებს, რომ საწინააღმდეგოში დარწმუნდეთ. ეს სრულიადაც არ არის ცხადი ყეელასთეის. როგორც კეთილგანწყობილი, ასეე არაკეთილგანწყობილი ადამიანები მუდმივად ლაპარაკობენ ძირითად საჭიროებების, მინიმალური მოთხოენისა და აბსოლუტური აუცილებლობის შესახებ.

მოთხოენის მრუდები იშეიათად არის ისეთი, როგორც ზოგიერთ ორატორს მიაჩნია. საიდანაც სხეათა შორის არ გამომდინარეობს ის, რომ მოთხოენა ყოველთეის ელასტიკურია. ეს უფრო რთული კითხეაა, რომელზედაც პასუხის გასაცემად ყეელა შემთხეევა სათითაოდ უნდა იქნას განხილული. მაგრამ, როგორც შემდგომში ენახავთ, ყეელასთ-

ეის ეისაც სურს გაერკვეს, რამდენად კარგად ფუნქციონირებს ჩვენი ეკონომიკური სისტემა, ეს საკითხი მეტად მნიშვნელოვანია.

მოკლედ გავიმეოროთ

პროდუქტების უმრავლესობა იშვიათობას წარმოადგენს, რაც იმას ნიშნავს, რომ მათ შესაძენად საჭიროა სხვა პროდუქტებზე უარის თქმა.

ნებისმიერ პროდუქტს გააჩნია შემცველელები. ეკონომია, ეს არის იშვიათ პროდუქტებს შორის გაცელის პროცესი, დამატებითი ხარჯებისა და დამატებითი სარგებელის შედარების საშუალებით, რაც მოსალოდნელია ალტერნატიული გზების გამოყენებისას.

"საჭიროების" კონცეფცია მხედველობიდან ტოვებს იმას, რასაც ხაზს უსვამს მოთხოვნის კონცეფცია: მიზნის მიღწევის დიდ მრავალფერობასა და აქედან გამომდინარე გაცელის მნიშვნელობას.

"მოთხოვნის კანონი" გვიჩვენებს, რომ ადამიანები ეწევიან ეკონომიას: დაბალი ფასების შემთხვევაში ისინი მეტს შეიძენენ, ხოლო მაღალი ფასისას ნაკლებს.

პროდუქტზე მოთხოვნა გამოსახავს კავშირს იმ ფასს, რაც პროდუქტში უნდა იქნას გადახდილი და პროდუქციის იმ რაოდენობას შორის, რომლის შეძენაც სურს ხალხს. მოთხოვნა ეს არის გრაფიკი ან მრუდი და არ უნდა აგვერიოს პროდუქტის იმ რაოდენობასთან, რაზეც იქნება მოთხოვნა ნებისმიერი განსაზღვრული ფასის დროს.

საჭიროა იშვიათი პროდუქტების ნორმირება, ვიდრე ყველას არ ექნება შესაძლებლობა იქონიოს იმდენი, რამდენიც სურს.

იშვიათი პროდუქტის ნორმირებისთვის შესაძლებელია გამოყენებულ იქნას მრავალი კრიტერიუმი. ფულადი ფასის მიხედვით ნორმირება აძლიერებს ინდივიდის თავისუფლებას და ძალისხმევას იმით, რომ საშუალებას აძლევს მას ეკონომია გასწიოს ინდივიდუალური სიტუაციიდან გამომდინარე ფაქტების გათვალისწინებით.

ის ზღვარი სადამდეც, ადამიანებს სურთ გაზარდონ ან შეამცირონ პროდუქტების შესყიდვა, ფასებში ცელილებებიდან გამომდინარე, აისახება მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობის კონცეფციაში, რომელიც წარმოადგენს პროდუქტზე მოთხოვნის სიდიდის პროცენტული ცელილების ფარდობას მისი ფასის პროცენტულ ცელილებასთან.

როდესაც მოთხოვნის სიდიდის პროცენტული ცელილება უფრო დიდია ვიდრე ფასის პროცენტული ცელილება, შეიძლება ითქვას, რომ მოთხოვნა ელასტიკურია, და ფასებში ცელილება იწვევს პროდუქციაზე დოლარებში გამოსახული ხარჯების ცელილებას, რომელიც ფასების ცელილების საწინააღმდეგო მიმართულებით მოძრაობს. როდესაც მოთხოვნის რაოდენობის პროცენტული ცელილება ნაკლებია ფასის პროცენტულ ცელილებაზე, შეიძლება ითქვას, რომ მოთხოვნა არაელასტიკურია და ფასის ცელილება იწვევს პროდუქტზე დოლარებში ასახული ხარჯების ცელილებას, რომელიც იმავე მიმართულებით მოძრაობს, საითკენაც ფასების ცელილება.

მოთხოვნის ფასობრივი ელასტიკურობა უშუალოდ არის დაკავშირებული შემცელელების შესაძლებლობებზე. რაც უფრო უკეთესი შემცელელები გააჩნია პროდუქტს, მით უფრო დიდი იქნება მასზე მოთხოვნის ელასტიკურობა.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. რა აქვთ ადამიანებს მხედველობაში, როდესაც საუბრობენ "საჭიროებების" შესახებ?

ა) ჰელაფის ინსტიტუტის გამოკვლევების თანახმად, საშუალო ამერიკულ ოჯახს ნორმალური არსებობისათვის კვირაში სჭირდება 387 დოლარი, მას მერე რაც გადასახადები გადახდილი აქვს. კოლეჯდამთავრებულებს კვირაში საშუალოდ 462 დოლარი სჭირდებათ, ხოლო სკოლადამთავრებულებს კი 384. მაშინ როდესაც დემოკრატები ამტკიცებდნენ, რომ სჭირდებოდათ 386 დოლარი, რესპუბლიკელები ამბობდნენ, რომ 458 დოლარი საკმარისი იყო მათთვის. როგორ ფიქრობთ, მართლაცდა კოლეჯდამთავრე-

ბულებსა და რესპუბლიკელებს უფრო მეტი მოთხოვნა გააჩნიათ, ვიდრე სკოლადამთავრებულებსა და დემოკრატებს?

ბ) სამამულო ავტომობილების უსაფრთხოების შესწავლისას, რომელიც რამოდენიმე წლის წინ ჩრდილო-აღმოსავლეთის უნივერსიტეტის მიერ იქნა ჩატარებული, დადგენილი იქნა, რომ გამოკითხულ მომხმარებელთა 16% გამოთქვამს სურვილს შეიძინოს უსაფრთხოების საჰაერო ბალიშები, იმ შემთხვევაში, თუ ისინი 500 დოლარი ეღირება. თუ ფასი 100 დოლარი იქნება, ასეთი სურვილი მხოლოდ 5%-ს გააჩნია. საჰაერო ბალიშების "საჭიროების" შესახებ რის მაჩვენებელს წარმოადგენს ეს, იმ ადამიანებთან მიმართებაში, ვინც დარწმუნებულია საჰაერო ბალიშების მოქმედების ეფექტურობაში? სიცოცხლის შენარჩუნებისთვის ამ პროდუქციის "საჭიროების" თვალსაზრისით, რაზე მეტყველებს ეს გამოკითხვა?

გ) ეთანხმებით თუ არა გამოკითხვის შედეგებს, რომ საშუალო შემოსავლის მქონე ამერიკელების 60 პროცენტს გააჩნია "იურიდიული საჭიროებები", რას წარმოადგენს ზოგიერთი "იურიდიული საჭიროება", რომელიც ადამიანებს შეიძლება გააჩნდეთ მხოლოდ მაშინ, თუ შეუძლიათ იაფად დაიქირაონ იურისტი.

დ) ქვემოთ მოყვანილია ნაწყვეტი „უორკერ უორდის" მოწინავე სტატიიდან, რომელიც ეხებოდა აუტანელ სიცხეს ამერიკის შეერთებული შტატების შუადასავლეთში.

> რატომ არ უნდა იყოს დაკანონებული ჰაერის კონდიცირება? რატომ უნდა იყოს ისინი ხელმისაწვდომი მხოლოდ მათთვის, ვისაც მათი შეძენის საშუალება აქვს? მხოლოდ იმ სისტემამ, რომელიც ადამიანების ღირებულებას იმის მიხედვით განსაზღვრავს, თუ ვის რამდენი ფული აქვს, შეიძლება დაიწუნოს ის ცხადი გადაწყვეტილება, რომ ასეთი კრიზისული კვირების განმავლობაში, კონდენციონერები უნდა გააჩნდეს ყველას, ვისაც ის სჭირდება.

ვის სჭირდება "ჰაერის კონდიციონერები"? ვის უფრო მეტად სჭირდება ისინი, ისეთი მდიდარი ქვეყნის წარმომადგენლებს, როგორიც აშშ-ია, თუ უფრო მეტად ცხელი და ნაკლებად მდიდარი ქვეყნების მოსახლეობას, როგორიცაა ბანგლადეში და ნიგერია? "სჭირდებოდა" ვინმეს ჰაერის კონდინციონერები ვიდრე მათ გამოიგონებდნენ?

2. შეხედულება იმის შესახებ, რომ ზოგიერთი პროდუქტი წარმოადგენს ძირითად ადამიანურ "საჭიროებას", გულისხმობს, რომ ამ პროდუქტების ხელმისაწვდომობა უნდა იყოს უფლება და არა პრივილეგია. მაგრამ უფლების აღიარება მოითხოვს მოვალეობების აღიარებას. მაგალითად თქვენს მიერ ხმის მიცემის უფლება, მოვალეობას აკისრებს არჩევნების ორგანიზატორებს მოგცენ საარჩევნო ბარათი და შემდეგ დათვალონ თქვენი ხმები. თქვენი უფლება, ისარგებლოთ საკუთარი ქოლგით, მოვალეობას აკისრებს დანარჩენთ, არ აიღონ ის თქვენი ნებართვის გარეშე.

ა) ამერიკის ექიმთა ასოციაციამ ოფიციალურად გამოაცხადა, რომ "ჯანმრთელობის დაცვა ნებისმიერის უფლებაა." როგორ ფიქრობთ, ჯანმრთელობის დაცვის რა ხარისხს და რაოდენობას გულისხმობდა ამერიკის ექიმთა ასოციაცია? აქვს თუ არა ღვიძლით დაავადებულ ყველა ადამიანს ღვიძლის გადანერგვის უფლება?

ბ) თუ ჯანმრთელობის დაცვა ნებისმიერის უფლებაა, ვის აკისრია მოვალეობა, მიაწოდოს ის ნებისმიერს? ვინ იღებს ამჟამად ასეთ პასუხისმგებლობას თავის თავზე? როგორ უნდა დავარწმუნოთ შესაბამისი ხალხი, რომ პასუხისმგებლობა საკუთარ თავზე აიღოს?

გ) ქვემოთ მოყვანილია სამედიცინო მომსახურების ხარჯებთან დაკავშირებული სამი შემთხვევა 1) პირველადი სამედიცინო დახმარების გამოყენება 11%-ით დაეცა, როდესაც დაწესებული იქნა 5 დოლარიანი გადასახადი. 2) უნივერსიტეტში ჩატარებულმა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ ინვალიდობის დამადასტურებელი განცხადებების რაოდენობა მატულობს ან კლებულობს უმუშევრობის დონის შესაბამისად. 3) როდესაც შვედეთის სამედიცინო დაზღვევის სისტემამ გადასახადები ავადმყოფობის პირველი სამი დღისთვის დღეში 100%-დან 75%-მდე და ყოველი მომამავალი დღისთვის 90%-მდე შეამცირა, ავადმყოფობის გამო გაცდენილი სამუშაო დღეების რაოდენობა 20%-ით შემცირდა.

დაცვის "საჭიროების" როგორ მაჩვენებელზე მიუთითებს ყოველივე ეს?

3. ამერიკის შეერთებული შტატების კონსტიტუციის უფლებათა ბილის პირველი ათი შესწორება არ შეიცავს საცხოვრებლის უფლებას. ზოგიერთები ამტკიცებენ, რომ საცხოვრებლის უფლება უფრო მნიშვნელოვანია ვიდრე სხვა უფლებები (რელიგიის, პრესის, სიტყვის, პოლიტიკური გაერთიანებების). ეთანხმებით თუ არა მოსაზრებას, რომ საცხოვრებლის უფლება შეტანილი იქნას უფლებათა ბილში. დაასაბუთეთ თქვენი პასუხი.

4. მინესოტას უნივერსიტეტის მკვლევარებმა უნივერსიტეტში დაამონტაჟეს გამყიდველი ავტომატი და 50%-ით შეამცირეს იმ საკვების ფასი, რომელიც 3 გრამზე ნაკლებ ცხიმს შეიცავდა. სამ კვირაში დაბალცხიმიანი საკვების გაყიდვა 25%-იდან 46%-მდე გაიზარდა. შემდგომში მათ ორი სკოლის კაფეში გამოაცხადეს 5-%-იანი ფასდაკლება სალათებზე, სტაფილოსა და ხილზე. სამი კვირის შემდეგ სალათების შესყიდვა არ გაზრდილა, მაგრამ სტაფილოს გაყიდვები ქალაქგარეთა სკოლებში გაორმაგდა, ხილისა კი ქალაქის სკოლებში გაოთხმაგდა. ვინაიდან საკვების საერთო რაოდენობა ძირითადად არ შეცვლილა, სკოლის მოსწავლეებს შესაძლებლობა ჰქონდათ ნაკლებ ჯანსაღი საკვების ნაცვლად უფრო ჯანსაღი საკვები მოეხმარათ. როგორ ფიქრობთ, იქნება თუ არა საგანმანათლებლო კამპანია ეფექტური გზა იმისათვის, რომ დაარწმუნოს სტუდენტები, რათა ნაკლებ ჯანსაღი საკვების მოხმარებიდან უფრო ჯანსაღი საკვების მოხმარებაზე გადავიდნენ?

5. ზოგიერთები ამტკიცებენ, რომ "არ არის მართალი, როდესაც ამბობენ, რომ არსებობს ნებისმიერი პროდუქტის შემცვლელი. თუ თქვენ ერბოკვერცხი გინდათ, გჭირდებათ კვერცხი. არ არსებობს კვერცხის შემცვლელი ერბოკვერცხისთვის" რა აზრის ხართ ამის შესახებ?

6. "ელექტრობა თავისთავად არ მოიტანს ენერგიას, თუ არა მთავრობის ძალისხმევა, ფასები და იდეოლოგია. ეს არის თქვენს მიერ არჩეული ენერგიის ფორმა." ეთანხმებით თუ არა ამ გამონათქვამს? არის ელექტრობა არჩეული ენერგიის ფორმა ფასისგან დამოუკიდებლად? ზოგიერთ ქალაქში დიზელის საწვავზე მოქმედ ავტობუსებს იყენებენ. მაშინ, როდესაც სხვაგან ელექტროავტობუსები გამოიყენება. რატომ ათბობს ზოგიერთი საკუთარ სახლს გაზით ან საწვავით მაშინ, როდესაც სხვები ამისთვის ელქტრობას იყენებენ?

7. გაზეთის რედაქტორისადმი მიწერილ წერილში მოქალაქე სთავაზობს შემოიღონ კანონით დადგენილი აკრძალვა ბენზინის არააუცილებელი მიზნით გამოყენებისთვის. მაგალითად, სოფლებში ფოსტის მიწოდება კვირაში ექვსი დღის განმავლობაში. მოვახერხებთ კი ბენზინის არაუცილებელი მიზნებისთვის გამოყენების შემცირებას, თუ სოფლის ფოსტალიონები არ იმუშაებენ შაბათობით? თუ სამშაბათსა და ხუთშაბათსაც დასვენების დღეები ექნებათ?

8. 1970-იანი წლების ბოლოს კონგრესმა მიიღო საწვავის ერთიანი ნორმირების ეფექტურობის კანონი, რომელიც ავალებდა ავტომობილების მწარმოებლებს გაეზარდათ მათ მიერ გაყიდული მანქანების მიერ ერთი გალონი ბენზინით გავლილი მანძილი. საშუალო ავტომობილის მიერ უნდა დახარჯულიყო ერთი გალონი 27,5 მილის გავლაზე, ხოლო მცირე საბარგო მანქანების მიერ- 20,7. როდესაც კანონი მიღებული იქნა, აღრიცხული იქნა 20%- ზე ნაკლები მცირე საბარგო მანქანების რიცხვი, ყველა სხვა სამგზავრო მანქანებიდან. პიკაპები, სპორტული მანქანები და მინივანები, რომლებიც მსუბუქი საბარგო მანქანების კლასიფიკაციას მიეკუთვნება, შეადგენდა სამგზავრო ავტომანქანების ნახევარს. მიუხედავად ამისა საწვავის ეკონომია საშუალოდ ერთ გალონზე დაახლოებით 28 მილს შეადგენდა. ერთი გალონი ბენზინის მთლიანი ეკონომია სამგზავრო მანქანებზე 10 პროცენტამდე დაეცა უკანასკნელ ათწლეულში. საწვავის დაზოგვის რა მაჩვენებელზე მეტყველებს ყოველივე ეს?

9. დაგეგმვის ამერიკული ასოციაციის მონაცემების მიხედვით, ოთხი სულისაგან შემდგარი ოჯახი ყოველდღიურად საშუალოდ 345 გალონ წყალს მოიხმარს. ეს

რაოდენობა დაყოფილია შემდეგნაირად: 235 გალონი შიდა მოხმარებისთვის, ხოლო 110-გარე მოხმარებისთვის. შიდა მოხმარების საერთო მოცულობიდან 95 გალონი ყოველდღიურად გამოიყენება ტუალეტში. სასმელად და საჭმლის გაკეთებაზე 9 ან 10 გალონი იხარჯება დღეში. წყლის გადასახადი ყველგან სხვადასხვაგვარია, მაგრამ იშვიათად არის 0,1 ცენტზე მაღალი ერთ გალონში. როგორ ფიქრობთ, მნიშვნელოვნად დახარალდებიან ღარიბები წყლის ფასის ორჯერ ან ოთხჯერ მომატების შემთხვევაში.

10. ხორცზე, ავტომობილებსა და ტელევიზორებზე გაზრდილი ფასები ამ პროდუქტებზე მოთხოვნილების შემცირებამდე მიგვიყვანს. მოიფიქრეთ რაიმე კონკრეტული ცვლილებები (მაგალითად პროდუქციის გემოს, შემცვლელების ფასების, ან შემცვლელების ხარისხში), რაც შესაძლოა აღნიშნულ პროდუქტებზე მოთხოვნის გაზრდის მიზეზი გახდეს ისე, რომ სინამდვილეში უფრო მაღალი ფასის შემთხვევაში მათზე მოთხოვნა გაიზარდოს. რატომ არ ეწინააღმდეგება ეს მოთხოვნის კანონს?

11. "ყავაზე მოთხოვნის შემცირებისას, მისი ფასი კლებულობს". მართებულად გამოიყენება სიტყვა "მოთხოვნა" გაზეთის ამ სათაურში? როგორ ფიქრობთ ფასის დაკლებისას, ყავის მოხმარება მცირდება თუ იზრდება?

12. შეაფასეთ შემდეგი არგუმენტი, რომელიც ეწინააღმდეგებოდა 1993 წელს კონგრესის მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებას, გაეუქმებინა სამამულო წარმოების ბენზინზე გადასახადის ზრდა.

> ერთ გალონში 4,3 ცენტი გადასახადის გაუქმება დამატებით სტიმულს მისცემს ნავთობკომპანიებს, რათა გაზარდონ ფასები. თუკი სარაკეტო გაზის ფასები მოთხოვნისა და მიწოდების ფაქტორების შედეგია, როგორც ამას ნავთობის კომპანიები ამტკიცებენ, 4,3 ცენტით შემცირება გამოიწვევს მოთხოვნის ზრდას პროდუქტზე მხოლოდ მოკლევადიანი მიწოდებისთვის. გაზრდილი მოთხოვნა ხელს შეუწყობს ბენზინის ფასის ზრდას.

რა შეცდომას უშვებს ამ არგუმენტის მომყვანი?

13. თუ მკაცრად ვიმსჯელებთ, აბსოლუტურად სამართლიანია თუ არა მტკიცება, რომ ზოგიერთი პროდუქტის ფასის ცვლილება იწვევს მასზე მოთხოვნის რაოდენობის ცვლილებას, მაგრამ არ იწვევს მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას?

ა) როგორ იმოქმედა 1970-იან წლებში ბენზინის ფასის მკვეთრმა ზრდამ იმ ავტომობილებზე მოთხოვნის მრუდზე, რომლებიც ეკონომიურად ხარჯავდნენ ბენზინს?

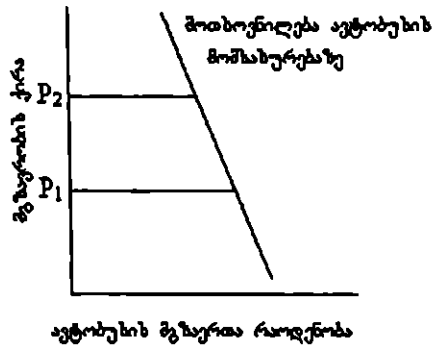
ბ) როგორ იმოქმედა ამან რამოდენიმე წლის შემდეგ ბენზინზე მოთხოვნის საწყის მრუდზე?

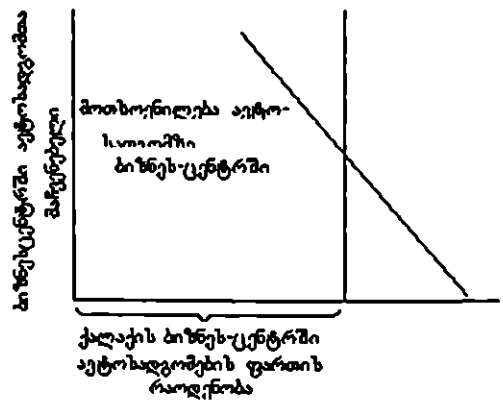
გ) როგორ იმოქმედა 1970-იან წლებში საწვავზე ფასის ზრდამ საცხოვრებელი სახლების თბოიზოლაციის მოთხოვნაზე? რანაირად შეცვალა ამან საბოლოო ჯამში საწვავზე მოთხოვნა?

დ) შეგიძლიათ მოიფიქროთ ანალოგიური მაგალითები, როდესაც ერთ პროდუქტზე ფასის ცვლილება თანდათან იწვევს სხვა პროდუქტზე მოთხოვნის ცვლილებას?

ე) თუ გარკვეული დროის გასვლის შემდეგ პროდუქტის ფასი საწყის დონეს უბრუნდება, ხოლო მოთხოვნის სიდიდე არა, ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ შუალედში მოთხოვნა შეიცვალა?

14. ნახაზზე 2-2 გამოსახული გრაფიკები გვიჩვენებს მოთხოვნას ავტობუსებით მომსახურებაზე (მარცხენა) და სადგომებზე (მარჯვენა), წარმოსახვით ქალაქში. თუ ქალაქი ავტობუსით მგზავრობის გადასახადს 1-დან 2-მდე ზრდის, მოთხოვნის მრუდი არ იცვლება, მაგრამ მოთხოვნის რაოდენობა ეცემა. რა მოუვა სადგომებზე მოთხოვნას, თუ ავტობუსების მძღოლთა რაოდენობა შემცირდება? რა გავლენას მოახდენს ეს სადგომების ტარიფებზე? სადგომებზე უფრო მაღალი ტარიფების შემთხვევაში მეტი ადამიანი მოისურვებს ავტობუსებით მგზავრობას? რა გავლენას მოახდენს ავტობუსებზე გაზრდილი ფასი ავტობუსით მომსახურების მოთხოვნაზე?





15. თუ მომხმარებლებს ყოველთვის ნაკლების შესყიდვა სურთ მაღალ ფასად, რატომ უნდა აკეთებდნენ ზოგიერთი გამყიდველები იმის რეკლამირებას, რომ მათი პროდუქცია ძვირია?

ა) ვისკი "შეიკერზ მარკის" სარეკლამო ლოზუნგი გვამცნობს: "მას ძვირიანი გემო აქვს და ის მართლაც ძვირია". განა სისულელე არაა, რომ გამყიდველმა რეკლამა გაუწიოს მაღალ ფასს? თუ ადამიანები მეტს შეიძენენ მაღალ ფასად? ხომ არ ეწინააღმდეგება ეს მოთხოვნის კანონს?

ბ) ვაშინგტონის რესტორნის "ჟან-ლუის", რომელშიც ბევრი პოლიტიკური მოღვაწე დადის, ოფიციანტი აცხადებს, რომ "კარგია, როდესაც ძვირიანი რესტორნის სახელი გაქვს ადამიანებმა იციან, რომ შეუძლით შთაბეჭდილება მოახდინონ სტუმრებზე" რას ყიდულობენ ადამიანები მათი თვალსაზრისით, როდესაც საკახშმოდ რესტორან "ჟან-ლუი"-ში მიდიან?

გ) რობერტ ციალდინის თაეის წიგნში "გაელენა", მოყვეს შემდეგი მაგალითი: დარწმუნების ფსიქოლოგია. არიზონაში საიუველირო მაღაზიის მეპატრონემ ტურისტული სეზონის პიკის დროს ვერ შეძლო დაბალ ფასად გაეყიდა მაღალი ხარისხის ფირუზებისგან დამზადებული სამკაულები, ამიტომ ვიდრე ის საქმიანი ვიზიტით სხვა ქალაქში წაეიდოდა, ასისტენტს დაავალა ფასი ორჯერ შეემცირებინა. მაგრამ ასისტენტი ვერ მიუხვდა და ფასები ორჯერ გაზარდა. როდესაც მეპატრონე დაბრუნდა, მას ყველა სამკაული გაყიდული დახვდა. შეგიძლიათ ახსნათ ეს ისეთნაირად, რომ არ ეწინააღმდეგებოდეს მოთხოვნის კანონს?

16. ცელილება მოლოდინში შესაძლოა გახდეს მოთხოვნის ცვლილების მიზეზი. ახსენით, როგორ შეუძლია ამან მართოს სიტუაცია, რომლის დროსაც ფასების ზრდას მოჰყვება იმ ადამიანთა რაოდენობის ზრდა, ვისაც სურს შესყიდვა.

17. რის გამო არის მოთხოვნის მრუდები არაელასტიკური ან ელასტიკური?

ა) როგორ ფიქრობთ, რა გაელენას იქონიებს კოპირების სხვა მანქანების შექმნა, ქსეროქსის მანქანებზე მოთხოვნის ელასტიკურობაზე?

ბ) მოთხოვნა ასპირინზე, არსებული ფასის დროს მეტად არაელასტიკურად გამოიყურება. რა დაემართება მოთხოვნის ელასტიკურობას, თუ ასპირინის ფასი ყველაფერ დანარჩენთან მიმართებაში ხუთჯერ გაიზარდა? თუ ორმოცდაათჯერ გაიზარდა? რატომ?

გ) რეცეპტით დამზადებულ წამლებზე მოთხოვნა, ელასტიკურია თუ არაელასტიკური? რატომ? ეთანხმებით თუ არა ზოგჯერ გამოთქმულ მოსაზრებას, რომ რეცეპტით დამზადებულ წამლებზე ფასის დადგენა მწარმოებლის უფლებას წარმოადგენს, ვინაიდან ადამიანებმა უნდა იყიდონ ის, რასაც ექიმი გამოუწერს?

დ) როგორ მოქმედებს უეიცობა მოთხოვნის ელასტიკურობაზე?

ე) რა გაელენის მოხდენა შეუძლია მეცნიერების და ტექნოლოგიის განვითარებას მოთხოვნის ელასტიკურობაზე?

ვ) შეიძლება თუ არა, რომ საზოგადოებრივი ტრანსპორტის სისტემამ რაიმე გზით გაელენა მოახდინოს მოთხოვნის ელასტიკურობაზე? როგორ?

18. ერთ-ერთი შეფასებით, სიგარეტზე მოთხოვნის ფასის ელასტიკურობა 0,4 ტოლია. სიგარეტის ფასის 10%-იანი ზრდა იწვევს მოთხოვნილი რაოდენობის 4%-იან შემცირებას
ა) ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ სიგარეტზე გადასახადის ზრდა ეფექტურად იმოქმედებს თამბაქოს წევის შემცირებაზე?
ბ) ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ თამბაქოზე გადასახადის ზრდა ეფექტური საშუალება იქნება მთავრობისთვის, რათა გაზარდოს საკუთარი შემოსავალი?
გ) თუ მთავრობის წარმომადგენლებს ენდომებათ მოწევის შემცირება და ამავე დროს სიგარეტზე დაწესებული გადასახედების აწევით შემოსავლების ზრდა, სიგარეტზე რამდენად ელასტიკური ან არაელასტკური მოთხოვნა უნდა სურდეთ მათ?

19. შესწავლამ გვიჩვენა, რომ იმ შტატებში, სადაც სიგარეტზე უფრო მაღალი გადასახადები აქვთ, არასრულწლოვან მწეველთა ნაკლები პროცენტია. მაგრამ შემდგომმა გამოკვლევებმა, რომლის დროსაც გამორიცხული იქნა ჩრდილოეთ კაროლინის, კენტუკისა, და ვირჯინიის შტატები, მნიშვნელოვანი ურთიერთგავლენა ვერ აჩვენა სიგარეტზე გაზრდილ გადასახადსა და არასრულწლოვან მწეველთა რაოდენობას შორის. შეგიძლიათ ამის ახსნა? რატომ არ იყო მნიშვნელოვანი განსხვავება არასრულწლოვან მწეველთა და სიგარეტზე მაღალ ან დაბალ გადასახადს შორის, მაშინ, როდესაც შესწავლიდან გამორიცხული იქნა ჩრდილოეთ კაროლინა, ვირჯინია და კენტუკი?

20. ზოგიერთებს მიაჩნიათ, რომ შეგვიძლია განვასხვავოთ ერთმანეთისგან საჭიროება და ფუფუნება შემდეგი გზით: ფუფუნება ეს არის პროდუქცია, რომლისთვისაც მოთხოვნა მეტად ელასტიკურია. ხოლო საჭიროებები არის პროდუქცია, რომლისთვისაც მოთხოვნა მეტად არაელასტიკურია. ეთანხმებით თუ არა იმ მოსაზრებას, რომ მოთხოვნის ფარდობითი ელასტიკურობა წარმოადგენს ეფექტურ კრიტერიუმს, იმისთვის, რომ განვასხვავოთ ერთმანეთისაგან ფუფუნება და საჭიროება? დაფიქრდით იმ სპეციფიკურ პროდუქციაზე, რომელიც უმეტესობისთვის ფუფუნება, ზოგიერთისთვის კი საჭიროება და შემდეგ –შეეკითხეთ საკუთარ თავს: იქნება თუ არა მოთხოვნის მრუდები ჩვეულებრივ ელასტიკური ან არაელასტიკური თითოეულ შემთხვევაში?

21. ყინვებმა ბრაზილიური ყავის მოსავლის 75 პროცენტი გაანადგურა, მაშინ როდესაც ბრაზილია მიაწოდებდა ყავის მსოფლიო ექსპორტის ერთ მესამედს. მწვანე (მოუხალვი) ყავის ფასი შესაბამისად 400 პროცენტით გაიზარდა. როგორი იყო დაახლოებით ყავაზე მოთხოვნის ელასტიკურობა? რატომ იყო ის ასეთი დაბალი?

22. როდესაც კალიფორნიაში მოსავლის აღების პერიოდში მოსულმა წვიმებმა გაანადგურა თვიური სალათის მოსავალი, ერთი ყუთის, რომელშიც 24 თავი სალათა ეტეოდა, ფასმა სარეკორდო მაჩვენებელს, 18 დოლარს მიაღწია. ორი თვის შემდეგ, როდესაც ახალი მოსავალი მოვიდა, ფასი 2,75 დოლარამდე დაეცა. აქედან გამომდინარე, რა შეიძლება ითქვას თვიური სალათის მოთხოვნილების შესახებ? ადამიანების ჩვევებისა და რესტორნების პრაქტიკიდან გამომდინარე, რა ხდის სალათზე მოთხოვნას, ფასთან მიმართებაში მეტად არაელასტიკურს,

23. ჟურნალ "ეკონომისტის" 1998 წლის 18 აპრილის სტატიაში მცდარი სტატისტიკური მონაცემების გამოქვეყნების შემდეგ, მექიკოს მთავრობამ გადაწყვიტა გაეზარდა საავტომობილო მაგისტრალის "ვიადუქტოს" გამტარუნარიანობა და ნაცვლად ოთხრიგიანი მოძრაობისა, დაწესებული იქნა ექვსრიგიანი მოძრაობა; რამაც 50%-ით გაზარდა გამტარუნარიანობა. მაგრამ მას შემდეგ, რაც ფატალური შემთხვევების რიცხვი გაიზარდა, მთავრობამ ისევ ოთხრიგიანი მოძრაობა დააწესა, რამაც გამტარუნარიანობა 33%-ით შეამცირა. გამოიწვია თუ არა დამატებითი ცვლილებების შეტანამ გამტარუნარიანობის 17%-ით ზრდა, როგორც ამას მთავრობა აღნიშნავდა (თუ გიკვირთ, რას მოუტანდა ეს ეკონომიკას, დაუბრუნდით 24-ე შეკითხვას?)

24. მოთხოვნის ელასტიკურობა, ფასების მიხედვით, შეიძლება გამოთვლილი იქნას თუ მოთხოვნის სიდიდის პროცენტულ ცვლილებას გაეყოფთ ფასის პროცენტულ ცვლილებაზე.

ა) რას უდრის მოთხოვნის ელასტიკურობის კოეფიციენტი ქვემოთ მოყვანილი თითოეულ შემთხვევაში?

ბილეთის ფასი	შეძენილი ბილეთების რაოდენობა	ჭიქა ყავის ფასი	შეძენილი ჭიქა ყავის რაოდენობა
2 დოლარი	200	35 ცენტი	600
1 დოლარი	400	70 ცენტი	300

ბ) თუ ბილეთების შემთხვევაში, თქვენ 100% გაყავით 50%-ზე, ხოლო ყავის შემთხვევაში –50% გაყავით 100%-ზე, მაშინ მეტად განსხვავებული კოეფიციენტები გექნებათ – შესაბამისად: 2 და 0,5- ფარდობითი ცვლილებებისთვის, რომლებიც სინამდვილეში იდენტურია. განსხვავებული შედეგები მიიღება იმის გამო, რომ პირველ შემთხვევაში პროცენტების გამოსათვლელ ბაზად გამოიყენება მომატებული რაოდენობა და ნაკლები ფასი, ხოლო მეორე შემთხვევაში- ნაკლები ფასი და მომატებული რაოდენობა. მაგრამ ორ წერტილს შორის ელასტიკურობის კოეფიციენტი ერთნაირი უნდა იყოს, იმის მიუხედავად, რომელი მიმართულებით ვზომავთ ცვლილებას. როგორ გადაეწყვიტოთ ეს პრობლემა?

გ) როგორი იქნება ელასტიკურობის კოეფიციენტი თითოეულ ამ შემთხვევაში, თუ თქვენ პროცენტული ცვლილებების გამოსათვლელ ბაზად ფასისა და რაოდენობის საშუალო მნიშვნელობებს იღებთ?

დ) ორივე შემთხვევაში ფასის ცვლილებისას ერთობლივი ხარჯები (ფასი გამრავლებული რაოდენობაზე) არ იცვლება. ამ ორ ფასს შორის მოთხოვნის ელასტიკურობის მიმართ, რისი მაჩვენებელია შეიძლება იყოს ეს? შეესაბამება თუ არა ეს შედეგი თქვენს მიერ გ) კითხვაზე გაცემულ პასუხს? (უნდა შეესაბამებოდეს)

ე) შეასწორეთ 23-ე კითხვაში მეხიკო სიტის განვითარების შესახებ მთავრობის მოხსენება.

25. მთავრობის მიერ სატელეფონო მომსახურების რეგულირების შეწყვეტის ზოგიერთი მოწინააღმდეგე შიშობდა, რომ ეს გამოიწვევდა ფასების ზრდას შიდა მომსახურებაზე და აიძულებდა ზოგიერთ მომხმარებელს მოეხსნათ ტელეფონები.

ა) თუ სატელეფონო მომსახურების ხარჯები თვეში 20 დოლარიდან 28 დოლარამდე გაიზარდა, ტელეფონების მფლობელთა რა პროცენტმა უნდა თქვას უარი ტელეფონებზე, იმისათვის რომ მოთხოვნა ელასტიკურად ჩაითვალოს?

ბ) თქვენი გამოთვლებით, რა პროცენტი მოიქცევა მართლაც ასე? ელასტიურობის როგორი კოეფიციენტი შეესაბამება თქვენს გამოთვლებს?

26. ნახაზი 2-3 გვიჩვენებს მარწყვზე მოთხოვნის ჰიპოთეტურ მრუდს.

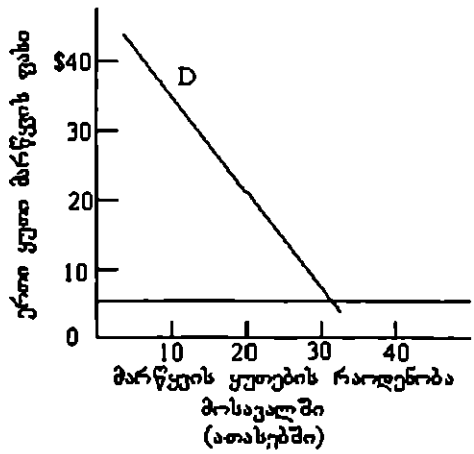
ა) ერთი ყუთი მარწყვის როგორი ფასი იძლევა ერთობლივი ამონაგების მაქსიმუმს მათთვის, ვისაც მოჰყავს მარწყვი? (აჯობებს ამ კითხვის „დ“ ნაწილს ჩახედოთ, ვიდრე დახარჯოთ დიდი დრო სხვადასხვა ფასის მოსინჯვისათვის. თუ მოთხოვნის მრუდი წარმოადგენს წრფეს, მაშინ გაეცალებთ რა მას, ღერძებთან გადაკვეთამდე, ფასს, რომელიც იძლევა მაქსიმალურ ერთობლივ ამონაგებს, ზუსტად შუაში აღმოეაჩენთ. თუ გესმით რატომ ხდება ასე, ძალიან კარგი. თუ არა, მაშინ სულერთია, ასეთ ცოდნას მხოლოდ აკადემიური ღირებულება გააჩნია)

ბ) თუ მარწყვის ფასი მოსავლითა და მოთხოვნით განისაზღვრება, როგორი მოსავლისას იქნება ფასი ისეთი, როგორც დ ნაწილში.

გ) როგორი იქნება ერთობლივი ამონაგები მათთვის, ვისაც 30000 ყუთი მარწყვი მოჰყავს?

დ) შეგიძლიათ თუ არა დაამტკიცოთ, რომ მარწყვზე მოთხოვნა ელასტიკურია, ერთ ყუთში 24 დოლარი ფასის შემთხვევაში და არაელასტიკური, უფრო დაბალი ფასის დროს?

ე) თუკი მათ, ეისაც მარწყვი მოყავს, შეუძლიათ მეტი ფული მიიღონ 3000-ზე ნაკლები ყუთის გაყიდვისას, მაშინ რატომ გამოაქვეთ მათ ბაზარზე ასეთი დიდი რაოდენობით ? რატომ არ სპობენ ისინი მოსავალს იმის ნაცვლად, რომ " მოშალონ ბაზარი".



27. დაფიქრდით, შეგიძლიათ თუ არა ახსნათ შემდეგი მოსაზრება: "თუ ხანძარი მოსპობს ჩვენი ტყეების ნახევარს, მაშინ დარჩენილი ხე-ტყის ღირებულება მეტი იქნება, ვიდრე ხანძრამდე არსებული მთელი ხე-ტყის ღირებულება. ეს უაზრობა- რომ მთელი ნაკლები ღირს, ვიდრე ნახევარი გვიჩვენებს, რომ საბაზრო ეკონომიკა ღირებულებებს ამახინჯებს.

28. ეს არის შეკითხვა მათთვის, ვისაც გაუკვირდა, რომ ნახაზზე 2-1 ფასი გამოსახულია ვერტიკალური ღერძის გასწვრივ, როგორც ეკონომიკურ მეცნიერებაშია მიღებული, და არა ჰორიზონტალური ღერძის გასწვრივ, რომელზედაც ჩვეულებრივ დამოუკიდებელი ცვლადი გადაიზომება. მართლაც დამოუკიდებელი ცვლადია ფასი და რაოდენობა კი დამოკიდებული? თუ რაოდენობა დამოკიდებულია ფასზე, მაშინ რაზეა დამოკიდებული ფასი? ვინ ან რა განსაზღვრავს ფასებს?

თავი 3

ალტერნატიული ღირებულება და საქონლის მიწოდება

თქვენ უკვე გაეცანით ამ თავის ცენტრალურ ცნებას. და თუ ეს შეუმჩნეველი დარჩა, მხოლოდ იმიტომ, რომ ჯერჯერობით მას ნამდვილი სახელი არ ვუწოდეთ. მაგრამ ეიმსჯელეთ რა წინა თავში მოთხოვნის ფასსა და სიდიდეს შორის კავშირის შესახებ, რამოდენიმეჯერ აღვნიშნეთ, რომ საქონლის რაოდენობა, რომლის შეძენა სურს ადამიანს, მოცემული ადამიანისთვის ამ საქონელზე გაწეული ხარჯებით ან იმის ფასით განისაზღვრება, რისი შეწირვაც არის საჭირო მის შესაძენად. სწორედ ეს წარმოადგენს ალტერნატიული ღირებულების ანუ იმ ცნების განსაზღვრას, რომელიც აერთიანებს მოთხოვნის კანონსა და მიწოდების მმართველ პრინციპებს. ამ თავში ჩვენ შევეცდებით დაგარწმუნოთ, რომ მოსახერხებელია ეიფიქროთ დანახარჯებზე, როგორც ალტერნატიული შესაძლებლობების ფასეულობაზე, რომლებიც გაღებული უნდა იქნას მსხვერპლად.

ხარჯები ეს არის შეფასებები

ნებისმიერი დაგვეთანხმება, რომ მოთხოვნა ადამიანების ორიენტირებს ასახავს. მაგრამ ბევრს მიაჩნია, რომ მიწოდება ეკონომიკის მატერიალურ მხარეს მიეკუთვნება და მისი მართვა ისეთი ობიექტური რეალიებით ხდება, როგორიცაა წარმოების ხარჯები, და არა ადამიანური სუბიექტური ფასეულობებითა ან უპირატესობებით. ასეთი შეხედულება მცდარია. მიწოდება და ხარჯები ასევე შეფასებებზე არის დაფუძნებული. იმისათვის, რომ დაგეხმაროთ დარწმუნდეთ ამაში, შევიხედოთ ორშაბათ საღამოს სტუდენტების საერთო საცხოვრებელში და ყური დავუგდოთ შემდეგ დიალოგს:

- "გამარჯობა ჯეკ. წამოხვალ ახალი ფილმის სანახავად, რომელშიც უიმ ენდერსი თამაშობს? ღღეს ბოლო დღეა. "
- "ძალიანაც მინდა, მაგრამ არ შემიძლია. ხვალ საკონტროლო მაქვს რუსულში და სიტყვები მაქვს დასაზუთხი, თორემ ორიანს მივიღებ".
-"არა უშავს. ხვალ შესვენებაზე მოგცემ ამოწერილ სიტყვებს და ერთ საათში ისე ისწავლი, რომ ოთხიანი გარანტირებული გექნება".
- "კარგი, მაგრამ მაშინ აჯობებს " რედსკინსის" და "მაიამის" თამაშს ვუყურო და ეს დრო ამგვარად გამოვიყენო"
- "ექვსსაათიან სეანსზე წავიდეთ და მატჩის დაწყებასაც მოუსწრებ."
- "კარგი, მაგრამ მოიცა, ჯერ დაეთვალო ფული რამდენი დამრჩა სტიპენდიამდე. რვა დოლარი ხუთშაბათამდე. ტალონები საჭმელზე უკვე გამითავდა".
- "არა უშავს, კარაქიანი ბუტერბროდები ჭამე. მე კი მეგონა, შენ მართლა გინდოდა ამ ფილმის ნახვა".
- "მართლაც რომ ძალიან მინდა. კარგი, ჯანდაბას, ჩემი კუჭი ხუთშაბათამდე როგორმე მოითმენს. ექვსს რომ თხუთმეტი დააკლდება გაედიეართ".

ნამდვილი დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია ნებისმიერ ქმედებასთან (კინოში წასვლასთან, ჯინსების შეძენასთან, გაზონის საკრეჭი მანქანის შექმნასთან, გალიფაქსში გამგზავრებასთან, საქონლის მოშენებასთან, რკინა-კაეულობის მაღაზიის მშენებლობასთან, სადაზღვეო პოლისის მიღებასთან) ეს არის იმ ალტერნატიული შესაძლებლობების ფასი, რომელზედაც უნდა ეთქვათ უარი, რათა ეს ქმედება

მოვახდინოთ. კინოში წასვლის ხარჯები ჯეკმა დასაწყისში შეაფასა, როგორც რუსულ ენაში საკონტროლოს კარგად დაწერის შესაძლებლობის ხელიდან გაშვება. როდესაც მეგობარმა დაანახა, თუ როგორ უნდა შეემცირებინა ეს ხარჯები, ჯეკმა ღირებულების მომდევნო შესაძლებლობას, ფეხბურთის ყურებას მიმართა, რომელზედაც უარი უნდა ეთქვა კინოში წასვლის შემთხვევაში. როდესაც მისმა მეგობარმა ამ ხარჯებისგან თავის აცილების შესაძლებლობაც დაანახა, მაშინ ჯეკმა უკვე ფულად ხარჯებს მიმართა. მაგრამ ფულადი ხარჯები არ წარმოადგენს ნამდვილ ხარჯებს. ნამდვილი ხარჯები ეს არაა მხოლოდ დოლარები და ცენტები, არამედ ეს არის ის ალტერნატიული შესაძლებლობები, რომლებზედაც უნდა ვთქვათ უარი ფულის ხარჯვისას, და არა პირიქით. კინოში დახარჯული სამი თუ ოთხი დოლარი წარმოადგენს იმ საყვარელ კერძებს, რომელზედაც ჯეკი მზადაა უარი თქვას ფილმის ნახვის გამო.

ნებისმიერი მოქმედების ფასი ეს არის გამოუყენებელი შესაძლებლობების ღირებულება, რომელზედაც მოგვიწია უარის თქმა ამ ქმედების განხორციელებისთვის.

მეწარმის ხარჯები როგორც ალტერნატივის ღირებულება

ეკონომიკურ მეცნიერებაში არ არსებობს არსებითი განსხვავება მიწოდების და მოთხოვნის თეორიებს შორის. ერთიცა და მეორეც ეარაუდობს, რომ გადაწყვეტილების მიმღებ პიროვნებებს აქვთ არჩევანის შესაძლებლობა, არჩეული გულისხმობს ალტერნატიების არსებობას და დაფუძნებულია ალტერნატივებთან დაკავშირებული მოსალოდნელი სარგებლების შედარებაზე. ეკონომიკური პროცესების ლოგიკა ერთნაირია მეწარმისა და მომხმარებლისთვის.

როდესაც მეწარმის ხარჯებზე ვმსჯელობთ, დაეუშვათ, ვსვამთ კითხვას, თუ რატომ ჯდება ათსიჩქარიანი ველოსიპედის დამზადება უფრო ძვირი, ვიდრე წითელი ხის პიკნიკის მაგიდის, ვიწყებთ იქედან, რომ ვიხსენებთ თუ რა მასალაა გამოყენებული მათ დასამზადებლად. ჩვენ ვფიქრობთ მასალასა და ნედლეულზე, სამუშაო ძალის დანახარჯებზე, აუცილებელ მანქანა –დანადგარებზე, ამ რესურსების ღირებულებას ჩვენ ფულში გამოვხატავთ და ვვარაუდობთ, რომ ველოსიპედის ან მაგიდის დამზადების ხარჯები ამ ფულადი შეფასებების ჯამის ტოლია. აქ შეცდომას ადგილი არა აქვს, მაგრამ წარმოიშვება ორი უპასუხო კითხვა. რატომ ამჯობინებენ ველოსიპედებისა და მაგიდების მწარმოებლები გამოიყენონ ზუსტად ეს რესურსები მხოლოდ ასეთი კომბინაციით? და რატომ აქვთ მოცემულ რესურსებს, სწორედ ასეთი ფულადი შეფასება?

ყველაფერს შეიძლება გააჩნდეს შემცვლელები, როგორც მოხმარების, ისე წარმოების თვალსაზრისით. ტექნოლოგია ქმნის შესაძლებლობებს და აწესებს იმის საზღვრებს, თუ რისი გაკეთება შეგვიძლია, მაგრამ ის არ აწესებს ერთადერთ, ცალსახად კორექტირებულ პროცესს, ნებისმიერი პროდუქტის წარმოებისთვის. ნიუ დელიში გზების გასათხრელად მამაკაცები იყენებენ თოხს, ხოლო ქალებს ტვირთი თავზე დადგმული კალათებით გადააქვთ. კონტრაქტორები ირჩევენ ამ ტექნოლოგიას, ვინაიდან მიაჩნიათ, რომ ეს არის გზის გათხრის და ტვირთის გადატანის ყველაზე იაფი საშუალება. ინდოეთში ადამიანის შრომას ნაკლები ღირებულება გააჩნია, ვიდრე მექანიკურს, რომელსაც შეუძლია იგივე სამუშაო შეასრულოს, ვინაიდან ადამიანის დაქირავება შესაძლებელია ძალიან დაბალ ფასად.

რატომ არის ინდოეთში არაკვალიფიცირებული მუშახელი ასე იაფი? იმიტომ, რომ ამ ქვეყანაში პოტენციურ მუშახელს არა აქვს შესაძლებლობა გამოიყენოს თავისი შრომა ნებისმიერი სხვა სახით, რასაც შეუძლია სხვებს მნიშვნელოვანი ღირებულება მოუტანოს. ალტერნატიული ღირებულების კონცეფცია ამტკიცებს, რომ ფულის რაოდენობა, რომელიც მეწარმემ ნებისმიერ, ადამიანურ თუ ფიზიკურ რესურსში უნდა გადაიხადოს, დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რას მოელის ამ რესურსის მფლობელი სხვისაგან, და რომ ეს დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რას მოუტანს ეს რესურსი ნებისმიერ სხვას.

ველოსიპედების დამამზადებლისთვის, ხარჯები უტოლდება შესაბამისი რესურსების შესაძენად გაწეულ ხარჯებს. მაგრამ, ვინაიდან არსებობს მათი გამოყენების სხვა

შესაძლებლობები, მან რესურსებში "საუკეთესო ალტერნატივის" ფასი უნდა გადაიხადოს. ამგვარად არარეალიზებული ალტერნატიული შესაძლებლობების ფასი გადაიქცევა ველოსიპედის წარმოების ხარჯებად.

განვიხილოთ პიკნიკის მაგიდის მაგალითი. მისი წარმოების ხარჯების ნაწილს ნედლეულის ღირებულება წარმოადგენს. დაეუშვათ, რომ გაიზრდება მოთხოვნა ახალ საცხოვრებელ სახლებზე და ფირმები დაიწყებენ გაცილებით მეტი რაოდენობის ხის მასალის შეძენას. ამის შედეგად ხის მასალის ფასი გაიზრდება, და შესაბამისად პიკნიკის მაგიდის დამზადების ხარჯებიც მეტი იქნება. არაფერი მომხდარა ისეთი, რასაც შეეძლო მაგიდების წარმოებისთვის საჭირო ფიზიკური რესურსების გაზრდა გამოეწვია, მაგრამ ხარჯები გაიზარდა. ეინაიდან საცხოვრებელი სახლები, რომელთა მშენებლობისთვის ხის მასალა გამოიყენება, ახლა უფრო ძვირად ფასობს, მაგიდების დამამზადებელმა უნდა გადაიხადოს ხის მასალის უფრო მაღალი ალტერნატიული ღირებულება. როდესაც 1992 წელს სამხრეთ ფლორიდაში ქარიშხალმა "ენდრიუმ" დაანგრია სახლები, მთლიანად აშშ-ის ტერიტორიაზე შეწვებული ფანერის ფასი სწრაფად გაიზარდა. ფანერას მეტად დიდი მნიშვნელობა ჰქონდა მათთვის, ვინც ქარიშხალმა უსახლკაროდ დატოვა, მაგრამ ისინიც, ვისაც ის სხვა მიზნებისთვის სჭირდებოდა იძულებულები გახდნენ ახალი და უფრო მაღალი ალტერნატიული ფასი გადაეხადათ. რა თქმა უნდა, ამან გამოიწვია ის, რომ ყველა შეეცადა ეკონომიურად გამოეყენებინა ფანერა.

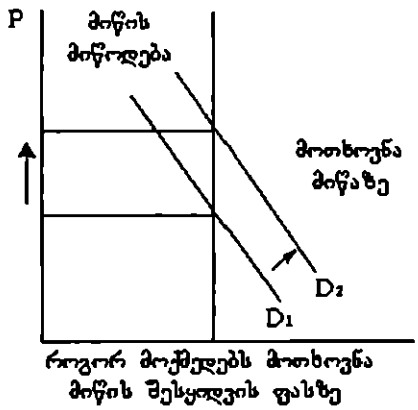
კვალიფიცირებული მუშა მეტ ანაზღაურებას მიიღებს, ვიდრე არაკვალიფიცირებული, მხოლოდ იმ მიზეზის გამო, რომ სხვა ადგილას მის კვალიფიკაციას მეტი ფასი ექნება. მუშებს, რომლებსაც შეუძლიათ ყირაზე დადგნენ, უსტვინონ და ისე დაუყენონ ველოსიპედს საბურავებში ჩხირები, საოცარი კვალიფიკაცია აქვთ. მაგრამ ფაბრიკის მეპატრონე არ გადაუხდის მათ მეტ ხელფასს ამ კვალიფიკაციაში, თუ ისინი თავიანთი უჩვეულო ტალანტის გამო რომელიმე სხვა ადგილას უფრო საჭირონი არ აღმოჩნდებიან. ეს საკმაოდ შესაძლებელია. მაგალითად მათი ნიჭი შესაძლოა გამოადგეთ ცირკში. თუ ცირკში მათ უფრო მეტ ანაზღაურებას შესთავაზებენ, ვიდრე ისინი ველოსიპედის აწყობისას იღებდნენ, მაშინ ფაბრიკის მეპატრონისთვის მათი ალტერნატიული ღირებულება გაიზრდება, ალბათ ფაბრიკის მეპატრონე მათ წარმატებას უსურვებს და დაიქირავებს ახალ მუშებს, რომელთა ალტერნატიული ღირებულება ნაკლები იქნება.

რა დაემართა შეიდი ფუტი სიმაღლისა და შესანიშნავი კოორდინაციის მქონე ადამიანების ალტერნატიულ ღირებულებას, როდესაც კალათბურთის ეროვნული ასოციაცია და კალათბურთის ამერიკული ასოციაცია ერთ ლიგაში გაერთიანდა? როდესაც არსებობდა ორი ლიგა, თითოეული მოთამაშის შეძენას ორი გუნდი ცდილობდა. თანხა, რომლის გადახდაც ერთ-ერთ მათგანს უწევდა, დამოკიდებული იყო იმაზე, თუ რა თანხის გადახდას ვარაუდობდა ამ მოთამაშისთვის მეორე ლიგა. ორივე მათგანი თანახმა იყო საკმაოდ სოლიდური თანხა გაეღო მოცემული მოთამაშისთვის, თუკი მიაჩნდათ, რომ ამ მოთამაშის მონაწილეობა დიდ გავლენას მოახდენდა გაყიდული ბილეთების რაოდენობაზე. მაგრამ როდესაც ეს ორი ლიგა გაერთიანდა, კონკრეტული მოთამაშის აყვანის უფლება ერთი გუნდის პრეროგატივად იქცა და შეიდი ფუტი სიმაღლისა და შესანიშნავი კოორდინაციის მქონე ადამიანის ალტერნატიული ღირებულება დაეცა. როდესაც მოთამაშეთა კავშირმა დაიცვა მოთამაშეების უფლებები და ნება დართო გარკვეულ ვითარებებში, გადასულიყვნენ სხვა გუნდებში, მაღალი კალათბურთელების ალტერნატიულმა ფასმა ისევ აიწია. ამიტომ არ არის გასაკვირი, რომ პროფესიონალური საკალათბურთო გუნდების მფლობელთა თვალსაზრისით, ერთი ლიგა სჯობს ორს და რომ ისინი ცხარედ ამტკიცებენ, რომ გუნდის გამოცვლის უფლება, რომელიც მიეცათ მოთამაშეებს, არღვევს ბალანსს და აქედან გამომდინარე აუარესებს თამაშის ხარისხს.

მოდით განვიხილოთ უფრო ზოგადი შემთხვევა. თუ მსხვილი ფირმა, რომელშიც მრავალი ადამიანი მუშობს, ხსნის თავის ფილიალს პატარა ქალაქში, მაშინ ამ ქალაქში მაღაზიის გამყიდველის, ბანკის მოლარის, მდივნებისა და ბენზინგასამართი სადგურების მუშაკების დაქირავება უფრო ძვირი დაჯდება. რატომ? იმიტომ, რომ მაღაზიებმა, ბანკებმა, დაწესებულებებმა და ბენზინგასამართმა სადგურებმა მათ მიერ დაქირავებულ ადამიანებს უნდა გადაუხადონ ალტერნატიული შესაძლებლობების საფასური, ეინაიდან

მათ შეიძლება უფრო მომგებიანი შესაძლებლობები აღმოაჩნდეთ ახალ ფირმებში. დაეუშვათ ახალ ფირმას სურს მხოლოდ ქალების დაქირავება: მაშინ დასაწყისში გაიზრდება ქალების ალტერნატიული ღირებულება. ქალები მიატოვებენ ზოგიერთ სამუშაო ადგილებს, შეუქმნიან რა ამით დამატებით ალტერნატიულ შესაძლებლობებს მამაკაცებს და გაზრდიან მათ ალტერნატიულ ღირებულებას.

ალტერნატიული ღირებულების ცნების ნათლად ილუსტრირება შესაძლებელია ისეთი რესურსის მაგალითზე, როგორიცაა მიწა. ღაეუშვათ, რომ თქვენ გსურთ სახლის ასაშენებლად ერთი აკრი (0, 405 ჰა) ფართი მიწის შეძენა. რა თანხის გადახდა მოგიწევთ? ეს დამოკიდებული იქნება მიწის ღირებულებაზე მისი ალტერნატიული გამოყენების შემთხვევაში. მიაჩნიათ თუ არა სხვა ადამიანებს ეს მიწა მშვენიერ ნაკვეთად სახლის ასაშენებლად? არის თუ არა იმის შესაძლებლობა, რომ ჰერსპექტივაში ეს მიწა გამოყენებული იქნას წარმოებაში ან ვაჭრობაში? მიწის შესაძენად გაწეული ხარჯები განისაზღვრება მისი გამოყენების ალტერნატიული შესაძლებლობებით, რომელსაც სხვა ადამიანები ადგენენ.



ალტერნატიული ღირებულების მაგალითები

იმისათვის, რომ გავიგოთ, თუ როგორ ხსნის ალტერნატიული ღირებულების კონცეფცია ნაცნობ, მაგრამ ხშირად არასწორად გაგებულ მოელენებს, განვიხილოთ ცვალებადი ხარჯების რამოდენიმე მაგალითი.

რატომ გაიზარდა უკანასკნელი ორმოცდაათი წლის მანძილზე თმის შეჭრის ღირებულება ბევრად უფრო მეტად, ვიდრე საშუალოდ სხვა მომსახურების ღირებულება? ეს იმიტომ მოხდა, რომ დალაქთან თმის შეჭრის მსურველები მზად არიან და სურთ გადაუხადონ მას ფულის საკმარისი რაოდენობა, რათა მან არ მიატოვოს ხელობა. უკანასკნელი 50 წლის განმავლობაში სადალაქოების მწარმოებლურობა რომ არ ჩამორჩებოდეს დამამუშავებელ წარმოებაში შრომის მწარმოებლურობას, გაკრეჭდნენ რა უფრო მეტ ხალხს ყოველ საათში, დალაქები შეძლებდნენ შეენარჩუნებინათ თავიანთი შემოსავლები. მაგრამ უცვლელი მწარმოებლურობის შემთხვევაში მხოლოდ თითოეული ადამიანიდან აღებული მეტი თანხა აკეცებს დალაქებს თავის ადგილზე. ჩვენ თვითონ აეუწიეთ ფასი დალაქების მომსახურებას, ვინაიდან თმის გაკრეჭა პროფესიონალებთან გესურს და ამგვარად დალაქებისთვის, რომლებიც იმ სფეროში მოღვაწეობენ, სადაც შრომის მწარმოებლურობა არასდროს არ მაღლდება, დაწესდა ის ფასი, რომელიც შეესაბამება ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებას.

თუ დალაქს შეუძლია საათში ორი ადამიანის დაკარცხნა, რა ფასი უნდა დადგინდეს, რათა საათში 15 დოლარი მიიღოს? როგორ უნდა მოიქცეს ის, თუკი მის მომხმარებლებს არ სურთ ასე ძვირის გადახდა?

რატომაა ხშირად მდიდარ საცხოვრებელ რაიონებში ახალგაზრდა ძიძის პოვნა უფრო ძნელი, ვიდრე ღარიბ უბნებში? სასოწარკვეთილმა მშობლებმა, რომლებიც ვერ პოულობენ ძიძას, შესაძლოა დაიჩიენონ, რომ მათ უბანში ზარმაცები ცხოვრობენ. მაგრამ ეს მეტად მკვეთრი გამონათქვამი იქნებოდა. ნებისმიერ ოჯახს შეუძლია ალტერნატიული ღირებულების გადახდის შემთხვევაში, დაიქირაოს ძიძა. ეს ნიშნავს, რომ მათ უფრო მაღალი ანაზღაურება შესთავაზონ, რაც უარს აოქმევინებს ძიძებს ალტერნატიულ შესაძლებლობებზე. თუ უბანში მოთხოვნილება ძიძებზე გაზრდილია, (ვინაიდან მდიდრები უფრო ხშირად ატარებენ დროს გარეთ) და თუ ადგილობრივ მოზარდებს იმდენი ფული აქვთ, რომ პაემანზე წასვლას ან დასვენებას მეტად აფასებენ, ვიდრე ბავშვის მოვლით აღებულ თანხას, მაშინ არც უნდა გაგვიკვირდეს დაქირავებული ძიძების მაღალი ალტერნატიული ღირებულება.

რატომ იზრდებოდა მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ წლებში ასე სწრაფად კოლეჯში სწავლების ფასი? მნიშვნელოვან წილად ეს შეიძლება აიხსნას სწავლებაზე ხარჯების მკვეთრი გაზრდით: ერთი მხრივ პედაგოგების მაღალი ანაზღაურებით და მეორეს მხრივ, პედაგოგიური დატვირთვების შემცირებით. რატომ მოხდა ეს? დაუსვით ეს შეკითხვა ნაცნობ პროფესორს და ის მოგიყვებათ, თუ რამდენი წელი სჭირდება სამეცნიერო ხარისხის მოპოვებას და რომ შეუძლებელია სამეცნიერო მოღვაწეობა, მაშინ როდესაც ყოველდღიურად თორმეტი საათი ლექციების წაკითხვა გიწევს. პროფესორთა გილდიის ნებისმიერი წარმომადგენელი ამ მოსაზრებას დაეთანხმება. მაგრამ ეკონომიკის არცერთი პატიოსანი პროფესორისთვის დამაჯერებლად არ გამოიყურება ის, თუ რატომ იღებდნენ პროფესორები მეტ შემოსავლებს და ნაკლებს მუშაობდნენ.

ეს კი პროფესორებზე გაზრდილი მოთხოვნილებით აიხსნება. ფედერალური მთავრობის მიერ ომის ვეტერანებზე გამოყოფილმა გრანტებმა მკვეთრად გაზარდა კოლეჯებში მიმართვების რაოდენობა. შტატების კანონმდებლებმა დიდი თანხები გამოყვეს ახალი კოლეჯების მშენებლობასა და ძველის გაფართოებაზე: ეშინოდათ რა საბჭოეთის მეცნიერების უპირატესობისა, ფედერალურმა მთავრობამ უზარმაზარი თანხები გამოყო განათლებასა და მეცნიერულ კვლევებზე, რითაც ახალი შესაძლებლობები შეუქმნა მეცნიერებს. ომის შემდგომი პერიოდის შობადობის ბუმმა, 60-იან წლებში სტუდენტური ბუმიც გამოიწვია. მოსახლეობაში გავრცელდა აზრი, რომ კოლეჯის დიპლომის გარეშე შეუძლებელი იქნებოდა წარმატების მიღწევა. ამავე დროს გაიზარდა მოთხოვნა მაღალკვალიფიციურ მუშაკებზე სამთავრობო და კერძო საწარმოების მხრიდან, რაც ზრდიდა განათლების მაღალი დონის მქონე ადამიანების შესაძლებლობებს. ყოველივე ამან საბოლოო ჯამში მიგვიყვანა პროფესორებზე გაზრდილ მოთხოვნილებასთან. კოლეჯის პროფესორები, ეს ხომ იშვიათი რესურსია თავისი ალტერნატიული ღირებულებით. იმისთვის, რომ გადაებირებინათ პროფესორები, საჭირო იყო მათი მოზიდვა სამუშაოს ალტერნატიული ადგილებიდან მაღალი ხელფასისა და შემცირებული დატვირთვის შეთავაზებით. (კოლეჯის ნებისმიერმა პროფესორმა კარგად იცის, რომ შემოსავლის გაზრდა უფრო ადვილია. ახალი სამუშაო ადგილის მონახვით, ვიდრე იმით, რომ დეკანს საკუთარ ღირსებებზე ელაპარაკო. დეკანები უფრო დიდი ინტერესით უსმენენ იმ პროფესორებს, რომლებსაც ალტერნატიული შესაძლებლობები გააჩნიათ)

თუ თქვენ ამ მსჯელობას მიუხვდით, ადვილად შეძლებთ 80-იან და 90-იან წლებში კოლეჯის პროფესორების შემოსავლების შემცირების წინასწარმეტყველებას. ინფლაციას შეუძლია დამალოს ეს შემცირება. მაგრამ დოლარის მსყიდველობითი უნარის შეცვლის გათვალისწინებით, ჩვენ თითქმის დანამდვილებით დავინახავთ, რომ იგივე ფაქტორები, რომლებიც 50-იან და 60-იან წლებში იწვევდნენ პროფესორების შემოსავლების ზრდას, 80-იან და 90-იან წლებში მათი შემცირების მიზეზებად იქცნენ.

რატომაა, რომ ეკონომიკური ვარდნის პერიოდებში მცირდება იმ ადამიანების რიცხვი, ვინც თავს ანებებს უნივერსიტეტში ან კოლეჯში სწავლას? მოზარდებისთვის შრომის ბაზარზე კონკურენტურასთან ერთად იცვლება სწავლის გაგრძელების ალტერნატიული ღირებულებაც. სამუშაოს პოვნის შესაძლებლობის შემცირება ამცირებს

ზოგიერთი ახალგაზრდისთვის უნივერსიტეტში დარჩენის ალტერნატიულ ღირებულებას, ამიტომ მათი მხოლოდ მცირე ნაწილი ანებებს თავს სწავლას.

რატომ მოგზაურობენ ღარიბები უფრო ხშირად ავტობუსით, ხოლო მდიდრები თვითმფრინავით? მარტივი პასუხი ის იქნებოდა, რომ ავტობუსი უფრო იაფია. მაგრამ ის იაფი არ არის. ეს მეტად ძვირი სატრანსპორტო საშუალებაა იმ ადამიანებისთვის, ვისთვისაც დროს მაღალი ალტერნატიული ღირებულება აქვს: როგორც წესი დროის ალტერნატიული ღირებულება ღარიბებს ბევრად დაბალი აქვთ, ვიდრე მათ, ვისაც დიდი შემოსავლები აქვს.

მიხვდით თუ არა რაში მდგომარეობს მთავარი იდეა? მაშინ სცადეთ წარმოიდგინოთ კოლეჯის განათლებასთან დაკავშირებული ხარჯები. თუ თქვენ გამოთვლებში ჩართავთ იმის ღირებულებას, რითაც თქვენ დაკავებული იქნებოდით იმ შემთხვევაში, კოლეჯში, რომ არ გესწავლათ, მაშინ თქვენ აგითვისებიათ ალტერნატიული ღირებულების პრინციპი.

დასკვნითი მაგალითი: დაეუშვათ, რომ ქალი თვითონ მართავს პატარა ხილბოსტნეულის მაღაზიას. მას მიაჩნია, რომ საქმეები კარგად მიდის, ვინაიდან არ აქვს ხარჯები მუშა ძალაზე. მართალია თუ არა ის? მისი საკუთარი შრომის ხარჯები არ არის დაკავშირებული ფულად ხარჯებთან, მაგრამ, რა თქმა უნდა ისინი ხარჯებს წარმოადგენენ. და ამ ხარჯების სიდიდე შეიძლება გაიზომოს იმ ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებით, რაზედაც ის უარს ამბობს, როდესაც თავად ასრულებს სამუშაოს.

ხარჯები და ძმედება

ეკონომიკური აზროვნება არ სცნობს არავითარ ობიექტურ ღირებულებებს. ეს ეწინააღმდეგება საღ აზრს, რომელიც გვკარნახობს, რომ საგნებს მაინც გააჩნით რეალური ღირებულება, რომელიც უფრო ფიზიკის კანონებითაა განსაზღვრული ვიდრე ადამიანის ფსიქიკის უნცაურობებით. ძნელია ებრძოლო საღ აზრს, მაგრამ, უნდა ეცადოთ.

იმისთვის რომ საღმა აზრმა უფრო სწრაფად ცნოს თავისი დამარცხება, ჩვენ ახლავე მივაქციოთ ყურადღება იმას, რომ "საგნებს" საერთოდ არ გააჩნიათ არავითარი ღირებულება. რა თქმა უნდა ჩვენ ელაპარაკობთ ხარჯების ღირებულებაზე, რომლებიც მიწოდებასთანაა დაკავშირებული - ანუ იმ ხარჯებზე, რომლებსაც გაელენა აქვთ ადამიანთა გადაწყვეტილებაზე, მომსახურების მიწოდების უზრუნველყოფაზე. ამ გაგებით "საგნები" არ შეიძლება დაკავშირებული იყოს ხარჯებთან. ხარჯებთან შეიძლება დაკავშირებული იყოს მხოლოდ ქმედებები. თუ თქვენ მიგაჩნიათ, რომ საგნები უშუალოდაა დაკავშირებული ხარჯებთან და მზადა ხართ ეს მაგალითით დაგვიდასტუროთ, მაშინ ალბათ აქ აუცილებლად გულისხმობთ რაღაც ქმედებას, რომელიც ამ ხარჯებს მოითხოვს.

მაგალითად, რა ღირს ბეისბოლის ბურთი? თქვენ პასუხობთ: ათი დოლარი. მაგრამ მხედველობაში იქონიეთ, რომ ათი დოლარი შეადგენს ახლომდებარე სპორტულ მაღაზიაში ბურთის შესყიდვის ხარჯს. ვინაიდან ყიდვა წარმოადგენს ქმედებას, მასში შეიძლება იგულისხმებოდეს ალტერნატიულ შესაძლებლობებზე უარის თქმა, რაც განაპირობებს ხარჯებს. მაგრამ ყურადღება მიაქციეთ ქმედებას, რომელსაც თქვენ მალულად ჩაატარებთ. თუ შეცვლით ქმედებას, მაშინ ბუროთან დაკავშირებული ხარჯებიც შეიცვლება. ბეისბოლის ბურთის წარმოების ხარჯები სულ სხვაა. ასევე სხვა იქნება ხარჯები მის გაყიდვაზე. როგორაა იმ ხარჯების საქმე, რომლებიც დაკავშირებულია ბურთის დაჭერასთან, როდესაც ცდილობთ დაიჭიროთ ბურთი და რისკს სწევთ სიცოცხლის ბოლომდე დამტერეული ცხვირით იაროთ?

დაეუბრუნდეთ კოლეჯის განათლების მაგალითს. რა ღირს ის? ზუსტი პასუხი იმაში მდგომარეობს, რომ " მას" არ შეიძლება გააჩნდეს ღირებულება. როგორც მინიმუმი, ჩვენ აქ უნდა გავარჩიოთ განათლების მიღების ხარჯები და მისი მიწოდების ხარჯები. როგორც კი ეს განსხვავება დაფიქსირდება, აუცილებელია ყურადღება მიექცეს კიდევ ერთ გარემოებას, რომელიც ყოველთვის იგულისხმებოდა, როდესაც ამ და წინა თავებში ლაპარაკი იყო ღირებულებაზე. და, კერძოდ ის, რომ ხარჯების გაღება

ყოველთვის ვიღაცის მიერ ხდება. განათლების მიღების ხარჯების ქვეშ იგულისხმება სტუდენტის მიერ გაღებული ხარჯები. მაგრამ ხარჯების ქვეშ შეიძლება იგულისხმებოდეს სტუდენტის მშობლების მიერ გაღებული ხარჯები, რაც ერთი და იგივე არაა. ან თუ ერთი სტუდენტის ჩარიცხვა გულისხმობს სხვა სტუდენტისთვის უარის თქმას, მაშინ ეს შეიძლება იყოს ჯონის (რომელიც არ ჩაირიცხა) ხარჯები, რაც გამოწვეული იყო მარიას ჩარიცხვით. ეს ხარჯები სხვადასხვაა.

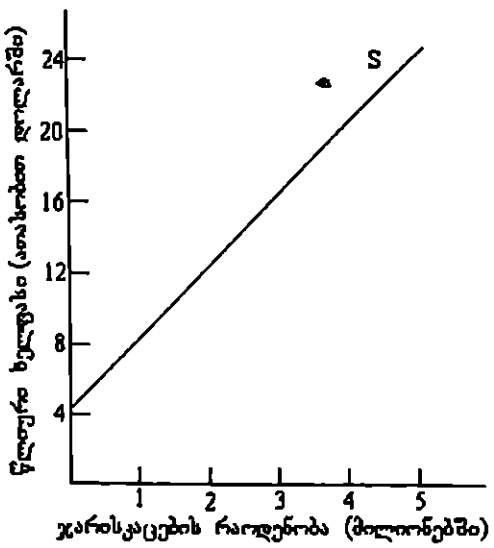
> არ არსებობს 'ობიექტური" ხარჯები. ყველა ხარჯები გამოხატავს ვიღაცის მიერ დაკარგული შესაძლებლობების ღირებულებას.

საგნების "ნამდვილი ღირებულების" შესახებ უნაყოფო დაეა გამოწვეულია იმით, რომ ვერ ხდება იმის შეგნება, რომ ხარჯები ახასიათებს მხოლოდ ქმედებებს და ერთი და იგივე ქმედებებს სხვადასხვა ადამიანისთვის სხვადასხვა ხარჯები მოაქვს. ამის შესანიშნავ მაგალითს სამხედრო გაწვევის აღდგენის შესახებ მიმდინარე დისკუსია წარმოადგენს. დავუთმოთ მას ყურადღება.

ხარჯები დაძირავებულ ჯარზე

არჩევითი სამხედრო გაწვევა დიდი ხანია დისკუსიის საგანს წარმოადგენს. თითქმის ყველას მიაჩნია, რომ თავისთავად ის არასასურველია, მაგრამ მრავალი ამერიკელი მასში ხედავს ერთადერთ საშუალებას უზრუნველყოს სამხედროების საკმარისი რაოდენობა მისაღები ხარჯებისას.

შეიძლება მართლაც არსებობს სამხედრო გაწვევის სასარგებლო არგუმენტები, მაგრამ მათ რიცხეს არ შეიძლება მივაკუთვნოთ ხშირად გამოთქმული მოსაზრება იმის შესახებ, რომ თითქოს მოხალისეთა[1] ჯარი მეტად ძვირი ჯდება.



ნახ. 3-1 ჯარისკაცების მოთხოვნის მრუდი

თაედაცეის სამინისტრო და ყველა, ვინც ფიქრობს ხარჯებზე, ჯარისა და სამხედრო გაწვევის შემთხვევაში, არ პასუხობენ იმ კითხვას, თუ ვის ხარჯებზეა საუბარი.

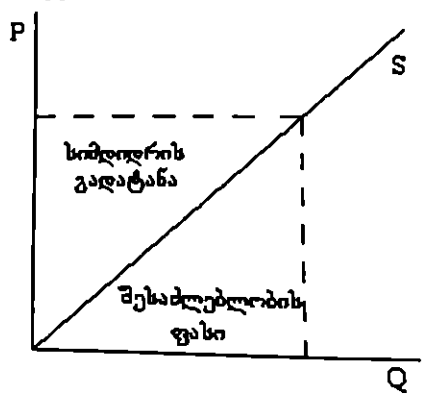
[1] ზოგიერთ კონტექსტში, "მოხალისე" ნიშნავს პიროვნებას, რომელიც მუშაობს ანაზღაურების გარეშე (მეხანძრეები, პოსპიტალში მომსახურეები). შეიარაღებული ძალების მოხალისეების შემთხვევაში, სადაც მიმზიდველი ანაზღაურება წარმატების გასაღებს წარმოადგენს, ეს ასე არ არის.

სამხედრო მომსახურეების, გადასახადების გადამხდელების, კონგრესისა თუ პენტაგონის? ეს ხარჯები მეტად განსხვავებულია.

რა უჯდება ახალგაზრდას ჯარისკაცად გახდომა? პასუხის პოვნის საუკეთესო გზაა, შესთავაზო მას ფულადი ანაზღაურება და გაზარდო იმ დონემდე, სანამ არ დათანხმდება. თუ მარშალი წავა ამაზე წელიწად'ში 5000 დოლარის გულისთვის, კეროლი –8000 დოლარისთვის, ხოლო ფილიპი არანაკლებ 60000 - სთვის, მაშინ ეს ღირებულებები ასახავენ ალტერნატიულ ღირებულებებს, შესაბამისად: მარშალის, კეროლისა და ფილიპისთვის. მათი გაწვევის ხარჯები სამივესთვის 73000 დოლარს შეადგენს, თუმცა სახელმწიფოს შეუძლია დამალოს ეს ფაქტი და დააკისროს მათ სამხედრო სამსახური გაცილებით დაბალი ხელფასით.

ალტერნატიული ღირებულება სამუშაოზე მოწყობის არარეალიზებულ ალტერნატიულ შესაძლებლობებზე და ღირებულებათა დიდი რაოდენობის ორიენტირებზე (ცხოვრების წესის არჩევა, ომისადმი დამოკიდებულება, ადამიანური სიმხდალე, სიმამაცე და ა.შ.) არის დამოკიდებული. როდესაც სახელმწიფო, სამხედრო მოსამსახურეს ფულად კომპენსაციას სთავაზობს, ზრდის რა განაკვეთს იმ დონემდე, ვიდრე საჭირო რაოდენობის მოხალისეებს არ დაიქირავებს, ის გარკვეულ წილად მართლაც ცდილობს თავისი პროგრამის ხარჯების მინიმიზაციას, ვინაიდან ქირაობს მათ, ვისაც ყველაზე დაბალი ალტერნატიული ღირებულება აქვს ანუ მათ, ვინც მარშალსა და ფილიპს ჰგავს. სამხედრო გაწვევის შემთხვევაში ამ მოვლენას შეიძლება ადგილი ჰქონოდა მხოლოდ გარემოებათა არაჩვეულებრივი დამთხვევის პირობებში. ჩვენი მსჯელობის არსი უფრო ადვილად შეიძლება გაიგოთ, ნახაზი 3-1-ის განხილვისას.

აქ წარმოდგენილია მოხალისე ჯარისკაცების მიწოდების მრუდი. ის აჯამებს რაოდენობას ან სიდიდეს, რომელიც შესაძლოა მიწოდებულ იქნას სხვადასხვა ფასად. ის მოსაზრება, რომ ადამიანები არ გასწირავენ სოცოცხლეს ნებაყოფლობით, იმ ფაქტითაა უარყოფილი, რომ ისინი ამას აკეთებენ, ამასთანავე არა მხოლოდ სამხედრო მოხალისეები, არამედ პოლიციელები, მთამსვლელები, და სხვები. როგორიც არ უნდა იყოს მრუდის ზუსტი მდგომარეობა და დახრილობა, ის აუცილებლად წავა ზემოთ. ზოგიერთი ადამიანი, (ვინც მის ხელთ არსებულ ალტერნატივებს მცირედად აფასებს) წავა სამხედრო სამსახურში ძალიან დაბალი ხელფასის პირობებში. მაგრამ მიღებული წინაპირობის შემთხვევაში შეიძლება ვიპოვნოთ სამ მილიონამდე მოხალისე, რომელიც თანახმა იქნება იმსახუროს არანაკლებ წლიური 16000 დოლარიანი ანაზღაურების შემთხვევაში, რაც იმას ნიშნავს რომ ჯამში ყოველწლიურად 48 მლრდ. დოლარი უნდა იქნას გადახდილი. ვინაიდან გადასახადის გადამხდელებს არ უყვართ, როდესაც მთავრობა ზრდის მათ გადასახადებს, კონგრესი არ მოინდომებს ასეთი უზარმაზარი ასიგნირების გამოყოფას. ხოლო თავდაცვის სამინისტრო კი მეტად მგრძნობიარედ რეაგირებს იმაზე, თუ რა მოსწონს და რა არა კონგრესს. მათ შეუძლიათ არსებული ხარჯები ორჯერ შეამცირონ, შესთავაზონ მხოლოდ 8000 დოლარი და სამხედრო სამსახური საკალდებულო გახადონ. ხარჯები ამ შემთხვევაში მხოლოდ 24 მლრდ. იქნება. მაშ გაუმარჯოს დაზოგვას!



რა ეუყოთ იმათ ხარჯებს, ვინც შეიარაღებულ ძალებში მსახურობს? ჩვენი ეარაუდით მოხალისეთა ჯარის ხარჯები 30 მლრდ. დოლარს შეადგენს. ეს ხარჯები, მრუდის მონაკეთის ქვეშ ფართობის, ნულიდან სამ მილიონ ადამიანამდე, ტოლია, ანუ უდრის არმიაში მოსამსახურეთა არარეალიზებულ ალტერნატიულ შესაძლებლობათა ჯამურ ღირებულებას. დანარჩენი 18 მლრდ; რომელსაც სახელმწიფო იხდის წარმოადგენს სიმდიდრის გადანაწილებას, გადასახადების გადამხდელებიდან იმ სამხედრო მოსამსახურეებზე, რომლებიც წავიდოდნენ სამსახურში უფრო დაბალი ხელფასის პირობებშიაც კი, მაგრამ რომლებიც, მიუხედავად ამისა, უფრო მაღალ ხელფასს იღებენ, რათა მოხდეს სამმილიონიანი მოხალისის გაწვევა.

როგორი იქნება სამხედრო მოსამსახურეთა დანახარჯები აუცილებელი სამხედრო სამსახურის გაელის შემთხვევაში? ამის შესახებ არაფრის თქმა არ შეგეიძლია გარდა იმისა, რომ ისინი გაცილებით დიდი იქნება. მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი გაწვევაში მხოლოდ და მხოლოდ მოხალისეები მოხვდებიან, ხარჯები 30 მლრდ. დოლარის ტოლი იქნება. მაგრამ ეს ნაკლებსავარაუდოა. წვევამდელების რაც უფრო მეტი რაოდენობა იქნება ამოღებული მიწოდების მრუდის ზედა და არა ქვედა ნაწილიდან, მით უფრო მეტი იქნება სამხედრო მოსამსახურეთა ხარჯები. მაგალითად, ადამიანს, რომელიც თანახმაა ნებაყოფლობით იმსახუროს 9000 დოლარად, სთავაზობენ 8000 დოლარს. ის უარს ამბობს და მას არ გაიწვევენ სამხედრო სამსახურში. მის ნაცვლად იწვევენ ადამიანს, რომელიც თანახმაა იმსახუროს მხოლოდ 24000 დოლარის საფასურად და უხდიან 8000 დოლარს. გადასახადის გადამხდელებმა დაზოგეს 8000 დოლარი, გადაუხადეს რა მხოლოდ 8000 დოლარი მას, ვისთვისაც საყოველთაო გაწვევის შემთხვევაში 16000 უნდა გადაეხადათ. მაგრამ ის, ვისი ალტერნატიული ღირებულება 24 000 დოლარი იყო, შეიცვალა იმ პიროვნებით, რომლის ალტერნატიული ღირებულება მხოლოდ 9 000 დოლარს შეადგენდა. ეს არის 15000 დოლარით ხარჯების ზრდა, მათი თვალსაზრისით, ვინც მსახურობს.

სამხედრო გაწვევის შედეგად არ ხდება შეიარაღებული ძალების შენახვაზე ხარჯების დაზოგვა. ეს ხარჯები გადასახადის გადამხდელთა მხრებიდან წვევამდელების მხრებზე გადადის. თქვენ შეიძლება თქვათ, რომ ეს არის გაწვევის ყველაზე პატარა ნაკლი და შემოგთავაზოთ უპირატესობა რომელიც ამ ნაკლოვანებას გადაწონის. მაგრამ ყოველ შემთხვევაში გაწვევის სწორედ ამ შედეგზე შეუძლიათ მიუთითონ ეკონომისტებმა.

„აუნაზღაურებელი ხარჯების" არასაჭიროება

მე-2 თავში თქვენ ისწავლეთ, რომ პროდუქციის ღირებულება ყოველთვის განისაზღვრება როგორც ზღვრული. მაგალითად, წყლის ღირებულება არ არის ის, რისი მსხვერპლის გაღებასაც აპირებს ადამიანი მის მისაღებად, იმ შემთხვევაში, თუ ალტერნატივა გააჩნია საერთოდ წყლის გარეშე დარჩეს. ადამიანებისთვის წყლის ღირებულება არის ის, რასაც გადაიხდიან ისინი წყლის იმ დამატებითი რაოდენობისთვის რეალურ სიტუაციაში, რომელშიც აღმოჩნდებიან.

იგივე ზღვრული პრინციპები გამოიყენება ხარჯების მიმართაც, პროდუქციის ან სარგებლის შემთხვევაში, ადამიანების უმრავლესობა, შეცდომაში შედის, ვინაიდან ერთმანეთში ერევათ პროდუქციის ან სარგებლის მთლიანი ღირებულება და მათი ზღვრული ღირებულება. ხარჯების შემთხვევაში, ყველაზე ხშირი შეცდომა მდგომარეობს იმაში, რომ წინასწარ გაწეული ხარჯები ერევათ ზღვრულ ხარჯებში.

როდესაც კაფეტერიაში იღებთ ერთ ულუფა თევზს და მოლარეს 1.9 დოლარს უხდით, თქვენ სწევთ ხარჯს: კარგავთ ყველა იმ შესაძლებლობების ღირებულებას, რომლებზედაც უარი განაცხადეთ 1,9 დოლარის დახარჯვისას. მაგრამ პირველივე ლუკმის გასინჯვისას უეცრად ინანეთ, რომ ეს კერძი აირჩიეთ. როგორი იქნება თქვენი ხარჯები, თუ თევზს თეფშზე დატოვებთ?

ის არ შეადგენს 1,9 ან 1,8 დოლარს, თუ გავითვალისწინებთ, რომ პირველი ლუკმა 10 ცენტი ღირდა. ეს ხარჯები უკვე ისტორიას ეკუთვნის. ხარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია თევზის ულუფის თეფშზე დატოვებასთან, განისაზღვრება ყველა იმ და-

კარგული შესაძლებლობების ღირებულებებით, რომელზედაც უნდა თქვათ უარი, იმ შემთხვევაში, თუ ასე მოიქცევით. გყავთ ძაღლი, რომელსაც უყვარს მაკარონი თეზით, ყველით და ტომატის საწებელით? თუ გყავთ, მაშინ ხარჯები რომლებიც დაკავშირებულია თეშზე დატოვებულ თეზთან - ეს არის იმის არარეალიზებული შესაძლებლობა, რომ დაინახოთ თქვენი ძაღლის ანთებული თვალები და კუდის ქიცინი. თქვენ ამ შესაძლებლობაზე უარს აცხადებთ, თუკი არ მოითხოვეთ, რომ ქაღალდის პარკში ჩაგიდონ საჭმლის ნარჩენები.

ეკონომისტებს არ აინტერესებთ ის ფასი, რომელიც თქვენ უკვე გადაიხადეთ, ისინი ამას აუნაზღაურებელ ხარჯებს უწოდებენ აუნაზღაურებელი ხარჯები გაელენას არ ახდენს ეკონომიკურ გადაწყვეტილებებზე. რაც მორჩა, მორჩა და გათავდა.

ერთადერთი ხარჯი, რაც გაელენას ახდენს გადაწყვეტილების მიღებაზე არის ზღერული ხარჯები და ზღერული ხარჯები ყოველთვის მომავალზეა გათვლილი.

> ყველა ხარჯი რაც მნიშვნელოვანია მიწოდების გადაწყვეტილებისთვის, მომავალს მიეკუთვნება

რა თქმა უნდა, ვიდრე გავაკეთებდეთ დასკვნას, რომ ისინი მართლაც არ ახდენენ გაელენას გადაწყვეტილების მიღებაზე, ჩვენ დარწმუნებულები უნდა ვიყოთ იმაში, რომ ხარჯები მართლაც აუნაზღაურებელია. თქვენ, რომ მოტოციკლეტი გეყიდათ და მაშინვე გენანათ ეს, რა დაგიჯდებოდათ მოტოციკლეტის შემდგომი შენახვა? ცხადია, რომ სულაც არა ხართ ვალდებული განაცხადოთ: "მე ეს გავაკეთე და ეს სამუდამოდ ასე იქნება." თქვენ შეგიძლიათ გაყიდოთ მოტოციკლეტი. თუ ამას არ გააკეთებთ, მაშინ გასწვეთ ხარჯს (დაკარგავთ სარგებელს), რომელიც მისი გადაყიდვის ღირებულების ტოლი იქნება. ამგვარად ნამდვილი აუნაზღაურებელი ხარჯები ტოლი იქნება სხვაობისა იმას შორის რაც თქვენ გადაიხადეთ და რაც შეიძლება მიიღოთ გადაყიდვის დროს. თქვენი ხარჯების ამ ნაწილს აღარა აქვს მნიშვნელობა. ეკონომიკური აზროვნების ჩარჩოებში ისინი საერთოდ არ წარმოადგენენ ხარჯებს, ვინაიდან არ არიან დაკავშირებული არჩევანის არცერთ შესაძლებლობასთან.

და მაინც, ჩვენ ვიცით, რომ ადამიანები ყოველთვის არ მსჯელობენ ამგვარად. მრავალ მათგანს, ვინც ასეთი შენაძენი გააკეთა, და შემდეგ ინანა, ურჩევნია დაიტოვოს მოტოციკლეტი, ვიდრე საწყის ფასთან შედარებით ბევრად ნაკლებ ფასში გაყიდოს. მათ შეუძლიათ გაამართლონ საკუთარი საქციელი იმით, რომ თქვან: "მე არ შემიძლია მივცე თავს უფლება ასე ვიზარალო". მაგრამ დანაკარგები სახეზეა. შეცდომა დაშვებულია და სრული დანაკარგები იმ მომენტში წარმოიქმნა, როდესაც შეცდომა დაუშვეს. მაგრამ თუკი ვინმე მიუხედავად ამისა გადაწყვეტს არ გაყიდოს მოტოციკლეტი, ის ალბათ თავს იტყუებს. მრავალი ადამიანი ცდილობს დაარწმუნოს საკუთარი თავი, თითქოს ავტოფარეხში ჟანგმოკიდებულ მოტოციკლეტს იგივე ღირებულება აქვს, რაც იმ ფულს, რომელიც იქნა გადახდილი რათა ის იქ მოეთავსებინათ და მეტი ღირებულება, ვიდრე ის შესაძლებლობები, რომლებსაც კარგავს მფლობელი, ტოვებს რა მას იქ. მაგრამ ერთადერთი დანახარჯები, რომელსაც ამჟამად მნიშვნელობა აქვს, ეს ის შესაძლებლობებია, რომელზედაც უნდა ითქვას უარი, თუ არ გაეყიდით მოტოციკლეტს.

ზღვრული დამატებითი ხარჯები

თუ გაინტერესებთ კავშირი დამატებით ხარჯებსა და ზღერულ ხარჯებს შორის, ეს მართლაც დროული კითხვაა. ყველა ზღერული ხარჯი წარმოადგენს დამატებით ხარჯებს და ყველა დამატებითი ხარჯები ზღერული ხარჯია. დამატებითი ხარჯი და ზღერული ხარჯები ერთიდაიგივე რამაა, მხოლოდ სხვადასხვა კუთხით შეხედვისას. დამატებითი ხარჯები ყურადღებას ამახვილებს გამოუყენებელი შესაძლებლობების სიდიდეზე, ხოლო ზღერული ხარჯები კი ცვლილებებზე მიმდინარე სიტუაციაში, რაც ქმედებებს მოჰყვება. სრული სახელწოდება ნებისმიერი ხარჯისა, რაც მნიშვნელოვანია გადაწყვეტილების მისაღებად, არის ზღერული დამატებითი ხარჯი.

ხარჯების შეღოცვა:
მხოლოდ ქმედებებს შეიძლება ჰქონდეს ხარჯები.
ყველა ხარჯი ვინმეს ხარჯს წარმოადგენს.
ყველა ხარჯი მომავალს ეკუთვნის

ყველა ამგვარი ხარჯი წარმოადგენს ქმედებების ან გადაწყვეტილებების ხარჯს. ყველა მათგანი დაკავშირებულია ინდივიდთან და ყველა მათგანი მომავალში იმყოფება.

განვიხილოთ უბრალო მაგალითი. ამბერ კრომბიმ და მისმა ქმარმა ფიჩმა გადაიხადეს 250 000 დოლარი ნაკეთში და სახლის მშენებლობაში, რომელიც ლამაზი ტბის ნაპირას მდებარეობს. ისინი ვარაუდობენ, რომ იცხოვრებენ რა ახალ კომფორტულ სახლში, რომლიდანაც მშვენიერ ხედი იშლება, მიიღებენ ბევრად მეტ სიამოვნებას ვიდრე 250000 დოლარია. მაგრამ მალე აღმოჩნდა, რომ ტბა გამოსცემს ცუდ სუნს, როდესაც ქარი აღმოსავლეთიდან უბერავს და რასაც ადგილი არ ჰქონდა როდესაც ისინი უძრავი ქონების ყიდვა გაყიდვის აგენტთან ერთად იმყოფებოდნენ აქ. როგორც აღმოჩნდა აქ მეტწილად აღმოსავლეთის ქარი უბერავს. ბოლოსდაბოლოს ემბერი და ფიჩი გადაწყვეტენ გაყიდონ სახლი. მაგრამ, როდესაც მათ მიიღეს ეს გადაწყვეტილება, აღმოჩნდა, რომ სახლის ყიდვის მსურველი მხოლოდ ერთი წყვილი აღმოჩნდა, რომელთაც ქრონიკული სურდო აქვთ და მზად არიან გადაიხადონ 60000 დოლარი. რა მოხდება შემდეგ?

ამბერმა და ფიჩმა უნდა შეადარონ ერთმანეთს ზღვრული მოგება (სიამოვნება) და ზღვრული დამატებითი ხარჯები. მათ უნდა აწონონ ცუდი სუნის გამო ამ სახლში ცხოვრებისგან მიღებული სარგებლის შემცირება, იმ ზღვრულ შესაძლებელ ხარჯთან საპირისპიროდ, რომ გააგრძელონ ამ სახლში ცხოვრება. ეს არის 60 000. თუ ისინი არ მოელიან ზღვრულ (მომავალ) მოგებას, იმაზე მეტს ვიდრე 60 000 დოლარია, მათ უნდა გაყიდონ სახლი.

რა დაემართა დანარჩენ 190 000დოლარს, რომელიც ინვესტირებული იყო? ეს არის დანაკარგები, რაც მათ იზარალეს ჩადეს რა 250000 დოლარი ისეთ რამეში, რაც როგორც შემდგომში აღმოჩნდა, მხოლოდ 60000 დოლარი ღირდა. ისინი ვერ გაექცევიან ამ დანაკარგს, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ განაგრძობენ ცხოვრებას ამ სახლში, ყოველ შემთხვევაში თუკი თავად ამ სახლს აფასებენ იმაზე ნაკლებად, ვიდრე ის წყვილი რომელსაც სურდო აქვს და მზადაა გადაიხადოს ეს თანხა. მათი სიმდიდრე 190000 დოლარით შემცირდა. ჩვენი მოსაზრებით მათი დანაკარგები კიდევ უფრო გაიზრდება იმ შემთხვევაში, თუკი ისინი შეეცდებიან თავი აარიდონ ამას და არ გაყიდიან სახლს.

დავუშვათ რომ კრომბის ოჯახმა გადაიხადა მხოლოდ 75000 დოლარი, ხოლო 175000 აიღო ბანკში სესხად. ვის დააწვება ამ შემთხვევაში ზარალი? სახლის გაყიდვის შემდეგ ბანკი მოითხოვს იპოთეკის დაფარვას: მაგრამ სახლის გაყიდვისას აღებული 60000 დოლარი ახლოსაც არ არის ამ თანხასთან. თუ მათ არ გააჩნიათ სხვა აქტივები, რომელთა საშუალებითაც შეუძლიათ დააკმაყოფილონ ბანკის მოთხოვნა, ბანკს შეუძლია მიიღოს გადაწყვეტილება და აუკრძალოს სახლის გაყიდვა. მაგრამ რა შეუშლის მაშინ კრომბებს ხელს გამოაცხადონ იპოთეკის გადახდის უუნარობა და გადასცენ სახლი ბანკს? რის შემდეგაც ბანკი გაყიდის სახლს, რათა დაიბრუნოს ჩადებული ფული და მიიღებს 60000 დოლარს იმ წყვილისგან, რომლებსაც ყნოსვა დაქვეითებული აქვთ. ამ შემთხვევაში კრომბების წყვილი დაკარგავს 75000 დოლარს, თავის პირვანდელ ინვესტიციას, ხოლო ბანკი დაკარგავს 115000 დოლარს – ეს არის სხვაობა გაცემულ თანხასა და იმ თანხას შორის, რომელსაც ის უკან დაიბრუნებს, გააუქმებს რა გირაოს და გაყიდის რა სახლს.

რა თქმა უნდა, შესაძლებელია სხვა ვარიანტებიც. შეიძლება კრომბებმა გადაწყვიტონ, რომ სახლის და კრედიტუნარიანობის დაკარგვა ძალიან ძვირი უჯდებათ, და მათ არ აღიარონ გადახდის უუნარობა და განაგრძონ ბანკისთვის ფულის გადახდა, მას შემდეგაც კი, რაც დატოვებენ ტბის სანაპიროზე მდებარე სახლს. საესებით შესაძლებელია, რომ კრომბებმა ან ბანკმა შეეცადონ ზარალი იმას გადააბრალონ, ვინც შესაძლოა ცნობილი იქნას ცუდი სუნის გავრცელებაზე პასუხისმგებელად ან იმას, მაგალითად, უძრავი ქონების გაყიდვის აგენტს, ვისაც უნდა გაეფრთხილებინა ისინი, იმ "სურნელების" შესახებ, რომელსაც ეს ტბა აერცელებდა.

თუ პასუხისმგებლობა არ შეიძლება დაეკისროს სხვას, მაშინ სახლის შესყიდვის ზარალი გაწეული იქნა მაშინ, როდესაც ის იყიდეს. მთელი თანხა, გარდა 60000 დოლარისა, არის შეუქცევადი ხარჯი და ზარალი. ამ შემთხვევაში იპოთეკური გადასახადი წარმოადგენს ზღვრულ ხარჯებს სახლის შემდგომი მფლობელობისა, ან თუ კრომბები გაყიდიან სახლს და განაგრძობენ ბანკისთვის ფულის გადახდას, მათი კრედიტუნარიანობისა და სახელის შენარჩუნების ზღვრული დამატებითი ხარჯებია:

$ 75000	განვადებითი გადახდა
+ 175000	ბანკის სესხი
$ 250000	შესყიდვის ფასი
– 60000	გადაყიდვის ფასი
$ 190000	მთლიანი დანაკარგი
– 75000	კრომბების დანაკარგი
$ 115000	ბანკის დანაკარგი

ზღვრული და საშუალო ხარჯები

მნიშვნელოვანია, რომ ერთმანეთში არ აგურიოთ ზღვრული და საშუალო მნიშვნელობის ცნებები. შესაძლოა, თქვენ არც კი აპირებდით, აგრეთვათ საშუალო და ზღვრული მნიშვნელობების ცნებები, მაშინ შემდგომ მსჯელობას შეუძლია გაბნეული აგიბნიოთ. იმედი ვიქონიოთ, რომ ეს არ მოხდება. განსხვავება შეიძლება განხილული იქნას უბრალო მაგალითზე. ქვემოთ ნაჩვენებია სუვენირების ჰიპოთეტიური წარმოების შესაძლო მოცულობები და ხარჯები:

წარმოებული სუვენირების რაოდენობა	სუვენირების წარმოების სრული ხარჯები
42	4200 დოლარი
43	4257 დოლარი
44	4312 დოლარი
45	4365 დოლარი

გაყოფა გვაძლევს საშუალებას დავადგინოთ, რომ 42-ე სუვენირის წარმოების საშუალო ხარჯები (ერთობლივი ხარჯები ერთეულზე გათვლით) უდრის 100 დოლარს. 43-სთვის–99 დოლარს, 44-სთვის–98 და 45-სთვის კი 97 დოლარს. ვიცვარჯიშებთ რა ცოტას გამოკლებაში, მივხვდებით, რომ 43-ე სუვენირის დამზადების ხარჯი შეადგენს არა 99 დოლარს, არამედ 57 დოლარს, ხარჯების ზრდა ან 43 –ე სუვენირის დამზადების დამატებითი ხარჯები წარმოადგენს ზღვრულ ხარჯებს. 44- და 45 სუვენირის ზღვრული ხარჯები შესაბამისად 55 და 53 დოლარს შეადგენენ. ცხადია, რომ ზღვრული ხარჯები შეიძლება საშუალო ხარჯებზე მეტი ან ნაკლები იყოს, ან მნიშვნელოვნად განსხვავდებოდეს მათგან. ასევე ცხადია, რომ მწარმოებლებმა გადაწყვეტილების მიღებისას, უნდა იხელმძღვანელონ ზღვრული ხარჯებით. წარმოება უნდა გაიზარდოს თუ უნდა შემცირდეს? ზღვრული ხარჯები წარმოადგენს მოქმედების შედეგს, ამიტომ ისინი სწორედ მათ უნდა მართონ.

ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ ბიზნესმენებს არ აინტერესებთ საშუალო ხარჯები? თუ ისინი არ მიიღებენ საკმარის ამონაგებს, რათა დაფარონ ხარჯები, მაშინ იზარალებენ. ისინი არ წავლენ რაიმე ქმედებებზე თავისი ნებით, თუკი არ მოელიან საკუთარი ხარჯების სრულ დაფარვას. ამიტომ შესაძლოა, ამოცანა ერთეულ პროდუქციაზე მოსალოდნელი ხარჯებისა და მოსალოდნელი გასაყიდი ფასის შედარებით ტერმინებში წამოაყენონ. მაგრამ მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ ნებისმიერი გადაწყვეტილებისას, მოსალოდნელი ხარჯები სინამდვილეში ზღვრულ ხარჯებს წარმოადგენენ. ვინაიდან უკანასკნელი აუცილებლად არ ნიშნავს პროდუქციის ერთეულზე დამატებით ხარჯებს. ისინი შესაძლოა აღნიშნავდნენ დამატებით ხარჯებს ერთეულების

სერიაზე ან დამატებას ხარჯებზე, რომლებიც მოსალოდნელია მთელი საწარმოო პროცესის შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას. გადაწყვეტილებები ხშირად სწორედ ასეთი "ბორცვული" მეთოდით მიიღება.

მაგალითად, არაერთ გეგმაეს გამაგრილებელი წყლის ფაბრიკის მშენებლობას მხოლოდ ერთი ყუთი წყლის გამოშვების მიზნით. მრავალ წარმოებაში არსებობს ეკონომია მაშტაბებზე, ასე რომ, თუ ბიზნესმენები ვერ ხედავენ პროდუქციის დიდი მოცულობით წარმოების შესაძლებლობებს, ისინი არც არაფერს არ აწარმოებენ. ისინი არ მოეკიდებიან ამ საქმეს. საერთოდ არ ააშენებენ ამ ფაბრიკას. გადაწყვეტილება მთლიანად იმის შესახებ, ააშენონ თუ არ ააშენონ, ააშენონ ამა თუ იმ ზომის ქარხანა, ააშენონ ამგვარად თუ იმგვარად - ეს არის ზღვრული გადაწყვეტილება იმ მომენტისათვის, როდესაც მისი მიღება ხდება. გახსოვდეთ, რომ დამატებები შესაძლოა იყოს მეტად მცირე, მაგრამ ამაეე დროს მეტად დიდიც.

დამოუკიდებლად იმისა, აზროვნებენ თუ არა ბიზნესმენები საშუალო სიდიდის ტერმინებით, მათი გადაწყვეტილებები მართულია მოსალოდნელი ზღვრული ხარჯებით. მომავალში შესაძლოა ყურადღება მიექცეს საშუალო მნიშვნელობებსაც, რათა გაეერკვეთ, რამდენად კარგად ან ცუდად გამოგეიდა ყველაფერი. და შესაძლებელია გავიგოთ რამე მომავალზე, თუკი ჩავთვლით, რომ მომავალი წარსულს წააგავს. მაგრამ ეს უკვე ისტორიაა, (რომლის ცოდნა უდაოდ სასარგებლოა). მაშინ, როდესაც ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღება ხდება აწმყოში. მომავალზე გამიზნებით.

საშუალო ხარჯები: 4200/42=100 4257/43=99
ზღვრული ხარჯები: 4257-4200=57

ზღვრული ხარჯი ეს არის მოქმედებების შედეგი

ხარჯები როგორც გამამართლებელი გარემოება

ეკონომიკური ანალიზისას განსაკუთრებით ადვილია შეცდომა მოუვიდეს მოუმზადებელ ადამიანს, ვინაიდან ხარჯებს ჩვეულებრივ გააჩნია არა მარტო ეკონომიკური არამედ ეთიკური და პოლიტიკური ასპექტები. მრავალ ადამიანს მიაჩნია, რომ გამყიდველებს უფლება აქეთ აანაზღაურონ ხარჯები, არა აქეთ უფლება, დააწესონ ფასები, რომლებიც ბევრად აღემატება გაწეულ ხარჯებს, და ალბათ დანამდვილებით რაღაც უპატიოსნო მიზნებს ისახავენ, თუკი აწესებენ ხარჯებთან შედარებით ბევრად ნაკლებ ფასს. შეხედულებების ასეთმა სისტემამ, რომელშიც ხარჯები დასაბუთების ფუნქციას ასრულებს, ჩვენს კანონებშიც კი შეაღწია. მაგალითად ფასებზე საკანონმდებლო კონტროლი ჩვეულებრივ უშვებს ფასების ზრდას ხარჯების ზრდისას, მაგრამ არ უშვებს ფასების არანაირ ზრდას, თუ ეს არ არის დასაბუთებული ხარჯების ზრდით. საზღვარგარეთული ფირმები, რომლებიც საკუთარ პროდუქციას აშშ-ში ყიდიან, შესაძლოა დასჯილი იქნენ "დემპინგისთვის", თუ სახელმწიფო დაწესებულება დაადგენს, რომ ისინი პროდუქციას ამ ქვეყანაში ხარჯებზე ნაკლებ ფასად ყიდდნენ. ასეთ გარემოებებში, როდესაც ხარჯები გადაწყვეტილებების ორგანიზაციულ რაციონალიზაციად უფრო იქცევა ვიდრე ჭეშმარიტ მიზეზად, ხარჯების მიმართ ყველანაირი მტკიცებულება განსაკუთრებულ შემოწმებას უნდა დაექვემდებაროს.

მოარული წარმოდგენის მიხედვით, ფასები მჭიდროდ უნდა იყოს დაკავშირებული ხარჯებთან, ვინაიდან იგულისხმება, რომ ხარჯები რეალურ და გარდაუვალ ობიექტურობას წარმოადგენს. ბინის ქირის კონტროლის ყველაზე აქტიური მომხრეებიც კი დაგვეთანხმებიან (ყოველ შემთხვევაში პრინციპში), რომ ბინათმფლობელებს უნდა დაერთოთ უფლება მოუმატონ ბინის ფასი, თუ გათბობისთვის საჭირო მაზუთის ფასი იზრდება. ისინი არასდროს არ დაეთანხმებიან იმას, სხვანაირად ისინი არც იქნებოდნენ ბინის ქირაზე კონტროლის მომხრეები რომ ბინათმფლობელებს ნება დაერთოთ ფასების გაზრდა მხოლოდ იმიტომ, რომ ბინაზე მოთხოვნა უფრო სწრაფად იზრდება, ვიდრე მიწოდება. მათი თვალსაზრისით, ასეთი მატება იქნებოდა სპეკულაცია, მოტყუება და ტყვეის გაძრობა, ვინაიდან ეს არ არის დაკავშირებული ხარჯებთან. მაგრამ ქირის

ასეთი ზრდა ისეთია დაკავშირებული ხარჯებთან, როგორც საათობის ფასის ზრდა. როდესაც გასაქირავებელ ბინებზე მოთხოვნა იზრდება, მობინადრეები სთავაზობენ უფრო მაღალ ფასს, ვინაიდან კონკურენციას უწევენ ერთმანეთს არსებულ ფართზე. ამით იზრდება ბინათმფლობლის ხარჯები, რაც დაკავშირებულია ამა თუ იმ დაქირავებლისთვის ბინის მიქირავებასთან. ის თანხა, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა სხვა მობინადრე, ბინათმფლობლისთვის წარმოადგენს ამ ბინაში ამჟამად მცხოვრები ადამიანის იქ ცხოვრების ხარჯს. გეგონებათ, რომ საწვავის შემთხვევაში ეს სხვაგვარადაა, მაგრამ სინამდვილეში ეს ასე არ არის. საბოლოო ჯამში საწვავის ხარჯები ასევე განისაზღვრება ერთმანეთში კონკურირებადი მიმწოდებლების ფასობრივი განაცხადებით, მომწოდებლების წინადადებებთან ურთიერთკავშირში. ხარჯები ყოველთვის მიწოდებისა და მოთხოვნის მოქმედების შედეგს წარმოადგენს. ამ თემას ჩვენ მომდევნო ორ თავში გავაგრძელებთ.

ხარჯები არასდროს არ არიან დამოუკიდებელნი მოთხოვნისგან

ხარჯები და მიწოდება

ისე როგორც მოთხოვნის მრუდები გვიჩვენებენ ზღვრულ ხარჯებს ან ხარჯებს, რისი გაწევისთვისაც მზად არიან ადამიანები, რათა განსაკუთრებული საქონელი მიიღონ, ასე მიწოდების მრუდები გვაჩვენებს ზღვრულ ხარჯებს, რომლებიც დაფარული უნდა იქნას, რათა პოტენციურმა მიმწოდებელმა შეძლოს ხელმისაწვდომი გახადოს განსაკუთრებული საქონელი.

დავუშვათ, რომ სმიტი, რიკარდო, მარქსი და კეინსი არიან ეკონომიკის შესავალი კურსის პოტენციური მასწავლებლები. ყოველ მათგანს სურს იმუშაოს დღეში 8 საათი, იქ სადაც მას მეტ ფულს გადაუხდიან. სტუდენტების აზრით, მათი მომსახურება აბსოლუტურად ურთიერთშენაცვლებადია: ამ ოთხიდან თითოეულის მიერ ჩატარებული ყოველი საათი ერთნაირად ღირებულია სტუდენტებისთვის.

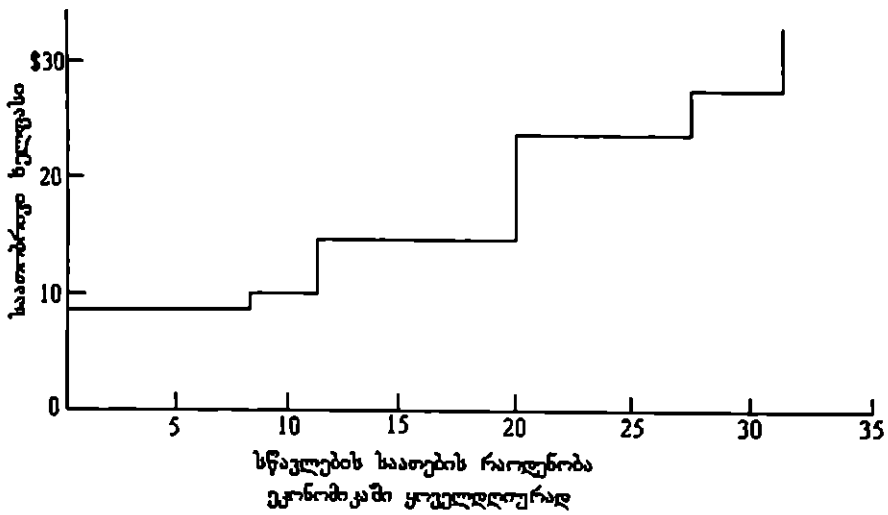
მარქსი მზადაა ასწავლოს დღეში 8 საათი საათში 6 დოლარის ანაზღაურებისას, ვინაიდან მისთვის ამჟამად მის ხელთ არსებული შესაძლებლობებიდან ყველაზე საუკეთესოს, რევოლუციის მომზადებას, საათში 7,99 დოლარი მოაქვს. რიკარდოს შეუძლია 4 საათის განმავლობაში იმუშაოს ფირმაში "მერი ლინჩი", საათში 27,99 დოლარის ანაზღაურებისას: გარდა ამისა მისთვის ფეხსაცმელების გაყიდვას დამატებით საათში 9,99 დოლარი მოაქვს. სმიტისთვის საუკეთესო არჩევანია ადგილობრივ კოლეჯში ზნეობრიობის ფილოსოფიის კურსის წაკითხვა დღეში 8 საათის განმავლობაში, საათში 15,99 დოლარის ანაზღაურებისას. კეინსი მუშაობს დღეში 8 საათს აგროვებს რა შეწირულებებს ადგილობრივი სიმფონიური ორკესტრისათვის და იღებს რა საათში 23,99 დოლარს. ამ გარემოებებში როგორ გამოიყურება სწავლების მიწოდების მრუდი? მოდით დავფიქრდეთ ამაზე.

სწავლება არ იქნება უზრუნველყოფილი მანამ, სანამ ფასი საკმარისია ყველაზე დაბალ ანაზღაურებადი პოტენციური მასწავლებლის დამატებითი ხარჯების დასაფარავად. ეს იქნება მარქსი. როდესაც ფასი 8 დოლარამდე გაიზრდება, მარქსი მზად იქნება შეაჩეროს რევოლუციის მომზადება და დაიწყებს მასწავლებლობას დღეში 8 საათის განმავლობაში. ასე რომ ჩვენ ავაგებთ მიწოდების მრუდს, როგორც ვერტიკალურ ხაზს ნულიდან 8 დოლარამდე. შემდეგ გავაგრძელებთ მას ჰორიზონტალურად 8 საათის სიდიდემდე.

დამატებითი 8 საათიანი სწავლება არ იქნება შეთავაზებული, ვიდრე ფასები იზრდება 10 დოლარამდე საათში. ამ ფასის დროს რიკარდო მიატოვებს სამუშაოს ფეხსაცმლის მაღაზიაში და 4 საათის განმავლობაში შეძლებს ასწავლოს. ჩვენ ამასობაში ვაგრძელებთ მიწოდების მრუდს და ვხაზავთ ვერტიკალურ ხაზს 8 დოლარიდან 10 დოლარამდე. 8 საათის განმავლობაში, ხოლო შემდეგ ვაგრძელებთ ჰორიზონტალურ ხაზს 12 საათის სიდიდემდე.

სმიტი ზნეობრივი ფილოსოფიის სწავლებიდან ეკონომიკის სწავლებას დაუბრუნდება, როდესაც ამისთვის მას 16 დოლარს გადაუხდიან. მიწოდების მრუდის მისი

ნაწილი ეს არის ჰორიზონტალური ხაზი 16 დოლარზე, 12 -სა და 20 საათს შორის მონაკვეთში. კეიენსი მზად იქნება მასწავლებლობისთვის, როდესაც ფასი საათში 24 დოლარამდე გაიზრდება. რიკარდო მზად იქნება ასწავლოს 4 საათით მეტი დროის განმავლობაში, დამატებით იმ 4 საათზე, რომელშიც მას 10 დოლარს უხდიან, თუკი ფასი 24 დოლარამდე გაიზარდა. ჩვენი ვარაუდით, რამდენადაც არ უნდა გაიზარდოს ფასი, 32 საათზე მეტი სწავლება არ იქნება შეთავაზებული. მიწოდების მრუდი შესაბამისად ვერტიკალურ ხაზად იქცევა 32 საათზე. განიხილეთ 3-2 ნახაზი, რათა დარწმუნდეთ, რომ მიხვდით, თუ როგორ იქნა აგებული ეს მრუდი.



ნახ. 3-2 სწავლების მომსახურების მიწოდება

მოყვანილი მაგალითი სწავლების შესახებ მარტივად გვიჩვენებს, თუ რა უდევს საფუძვლად ყველა მიწოდების მრუდს. მიწოდების მრუდები წარმოადგენენ ზღვრული შეუქცევადი ხარჯების მრუდებს პროდუქციის მრავალი რაოდენობის ხელმისაწვდომობის შესაქმნელად.

მიწოდების ფასობრივი ელასტიკურობა

ელასტიკურობის კონცეფცია ყოველმხრივ მნიშვნელოვანია როგორც მიწოდების, ისე მოთხოვნის შემთხვევაში. ფორმალური განსაზღვრება იგივეა. *მიწოდების ფასობრივი ელასტიკურობა ეს არის მიწოდებული რაოდენობის პროცენტული ცვლილების ფარდობა ფასებში პროცენტულ ცვლილებასთან.* მიწოდების შემთხვევაში ფასები და რაოდენობა ერთიდაიმავე მიმართულებით იცვლება, ასახავს რა იმ ფაქტს, რომ მაღალი ფასი უბიძგებს მიმწოდებლებს მიაწოდოს მეტი რაოდენობა. მიწოდება შედარებით ელასტიკურია, თუ პროცენტული ცვლილება მიწოდებულ რაოდენობაში უფრო მეტია ვიდრე ფასებში პროცენტული ცვლილება, და ის შედარებით არაელასტიკურია, თუ პროცენტული ცვლილება მიწოდებულ რაოდენობაში ნაკლებია, ვიდრე ფასებში პროცენტული ცვლილება.

მიწოდების ფასების ელასტიკურობა = % ცვლილება რაოდენობაში / % ცვლილება ფასში

ეს წიგნი საუბრობს არაელასტიკური მოთხოვნის მრუდებს იმავე ოჯახის მიკუთვნებს, რასაც მარტორქას: აუხსნელი ფენომენების ოჯახის. საუბრობს არაელასტიკური მიწოდების მრუდები სხვა შემთხვევაა. მაშინ, როდესაც საქონელზე ფასების ზრდისას, მოთხოვნის შემცირებას დიდი დრო არ სჭირდება, საკმაოდ მნიშვნელოვანი დრო სჭირდება იმას, რომ საქონელზე ფასების გაზრდისას მიწოდებაც გაიზარდოს. საქონლის ფასის მნიშვნელოვანი ზრდა თავდაპირველად არ იწვევს მი-

წოდებული საქონლის რაოდენობის შესაბამის ზრდას. მაშინ როდესაც გარკვეული დროის შემდეგ, პოტენციური მიმწოდებლები მოიძიებენ შესაძლო რესურსებს და შესაბამისად მზად არიან იქნებიან გაზრდილი რაოდენობა უფრო მაღალ ფასად.

თუ დამატებითი რაოდენობა იმ რესურსებისა, რომელიც საჭიროა განსაკუთრებული საქონლის დასამზადებლად, დაუყოვნებლივ შეიძლება იქნას მიღებული არა უფრო მაღალ ფასად, საქონლის მიწოდების მრუდი ახლოს იქნება სრულიად ელასტიკურთან. ამ შემთხვევაში ფასების უმნიშვნელო ზრდა გამოიწვევს გაყიდვისთვის მიწოდებული საქონლის რაოდენობის დიდ ზრდას.

ნახაზზე 3-1 წარმოდგენილი სამხედრო მოხალისეების მიწოდების მრუდი წარმოადგენს შუალედურ შემთხვევას. ფასების ელასტიკურობა იცვლება მრუდის გასწვრივ, 7 დოლარსა და 9 დოლარს შორის 2-იდან 23 დოლარს და 25 დოლარს შორის 1,2 –მდე კლებულობს. (თუ თავად გსურთ შეამოწმოთ ეს ციფრები, გამოთვლების საფუძველად, ორ ფასსა და რაოდენობებს შორის, პროცენტული ცვლილების საშუალო მნიშვნელობები გამოიყენეთ, რომელთა შორის ცვლილება გვხედება).

ერთი წუთით ჩაფიქრდით, რათა დარწმუნებულები იყოთ, რომ გაერკვეთ მიწოდების ფასობრივი ელასტიკურობის კონცეფციაში. როგორც შემდეგ თავებში დავინახავთ, მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების ფარდობითი ელასტიკურობები, ეს არის ის, რაც განსაზღვრავს თუ რა გაელენას მოახდენს გარემოებების ცვლილება, საქონლის გაცვლის რაოდენობაზე და ფასებზე, რომლებზედაც ისინი იცვლება.

მოკლედ გავიმეოროთ

როგორც მოთხოვნის, ისე მიწოდების მრუდები ასახავენ იმას, თუ როგორ აფასებენ ადამიანები ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებას. გასაყიდად მიწოდებული საქონლის რაოდენობა და ის რაოდენობა, რომელზედაც მოთხოვნა არსებობს, დამოკიდებულია იმ არჩევანზე, რომელსაც აკეთებენ ადამიანები მას მერე, რაც შეაფასებენ მათთვის ხელმისაწვდომ შესაძლებლობებს.

მიწოდება დამოკიდებულია ხარჯებზე. მაგრამ მიმწოდებლის ხარჯები- ეს არის ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულება, რომელთა რეალიზაცია ვერ ხერხდება მიწოდების გამო. ხარჯების ეს კონცეფცია, ეკონომიკურ თეორიაში ისეთნაირად ფორმულირდება, რომ გადაწყვეტილების მიღებასთან დაკავშირებული ყველა ხარჯები წარმოადგენენ ალტერნატიულ ღირებულებებს, ანუ იმ ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებას, რომელზედაც საჭირო გახდა უარის თქმა, მოქმედების ამგვარი და არა სხვა სახის შერჩევის გამო.

ალტერნატიული ხარჯები აუცილებლად ზღვრულ ხარჯებს წარმოადგენენ: ეს არის დამატებითი ხარჯები, რაც ქმედებას ან გადაწყვეტილებას ახლავს თან.

მრავალი დავა იმის შესახებ, თუ „რა ღირს" ესა თუ ის ნივთი, შეიძლება გადაწყვეტილი იქნას, თუკი ვაღიარებთ, რომ თავისთავად ნივთს ღირებულება არ გააჩნია, მხოლოდ ქმედებები არის დაკავშირებული შესაძლებლობებზე უარის თქმასთან და ამიტომ მხოლოდ ქმედებებს ახასიათებს ხარჯები.

ხარჯები ყოველთვის წარმოადგენს იმ შესაძლებლობების ღირებულებას, რომელსაც სწირავენ კონკრეტული ადამიანები. იმისათვის, რომ გადაილახოს ალტერნატიულ გადაწყვეტილებებთან დაკავშირებული ხარჯების შესახებ შეხედულებათა მრავალგვარობა, ხშირად საკმარისია მიღწეული იქნას შეთანხმება, თუ ვის ხარჯებზეა კერძოდ საუბარი.

გასულ ხარჯებზე არ შეიძლება გაელენა ჰქონდეს მომდინარე გადაწყვეტილებებს. ეს არის აუნაზღაურებელი ხარჯები და, აქედან გამომდინარე, უმნიშვნელოა გადაწყვეტილებების მიღებისთვის. გადაწყვეტილებების მიღების ყველა ხარჯები მომავალში იმყოფება.

მიწოდების მრუდები გადახრილია ზემოთ მარჯვნისკენ, ვინაიდან აუცილებელია რესურსების მფლობლებს მივაწოდოთ უფრო მაღალი ფასი, რათა დავარწმუნოთ ისინი წინა საქმიანობაზე უარის თქმის შესაძლებლობაში.

მიწოდების ფასობრივი ელასტიკურობა ეს არის მიწოდებული რაოდენობის პროცენტული ცვლილების ფარდობა ფასებში პროცენტულ ცვლილებასთან.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. 1980 წელს ახალი ინგლისის ერთ-ერთმა ცნობილმა კლინიკამ უარყო ამ საავადმყოფოს ექიმების მიერ წამოყენებული წინადადება გულის გადანერგვის ოპერაციების ჩატარების შესახებ. კლინიკის დირექტორს არ მიაჩნდა, რომ მოცემული გადაწყვეტილება " ხარჯების ანალიზზე იყო დაფუძნებული". ის პირიქით თვლიდა, რომ "ასეთი გადაწყვეტილება მნიშვნელოვან წილად შეზღუდულ ფიზიკურ რესურსებთან და მაღალპროფესიონალური პერსონალის ნაკლებობასთან იყო დაკავშირებული. ის აღნიშნავდა, რომ გულის გადანერგვის თითოეული ოპერაციის ჩასატარებლად. იძულებულები იქნებოდნენ უარი ეთქვათ სხვა პაციენტებისათვის, რომლებსაც სჭირდებოდათ ჩვეულებრივი, ნაკლები რესურსების მომთხოვნი და იმ დროისთვის დადებითი წინასწარგანსაზღვრული ეფექტის მომტანი ოპერაცია".

ა) ეთანხმებით თუ არა, რომ ეს გადაწყვეტილება არ ეფუძნებოდა ხარჯების განხილვას?

ბ) რა არის უარის თქმის მნიშვნელოვანი შესაძლებლობა, როდესაც ჰოსპიტალი ასრულებს გადანერგვის ოპერაციებს?

გ) რატომ არ დაიქირავა ჰოსპიტალმა უბრალოდ მეტი ქირურგი და არ შეიძინა მეტი მატერიალური რესურსები, თუკი " ხარჯების განხილვა" არ წარმოადგენდა ჰოსპიტალის მიღებული გადაწყვეტილებების მიზეზს

დ) როგორ ფიქრობთ, რამ უკარნახა ჰოსპიტლის დირექტორს, ემტკიცებინა, რომ გადაწყვეტილება არ ეფუძნებოდა ხარჯების განხილვას?

2. ქვემოთ მოყვანილია ნაწყვეტი ამერიკულ კოლეჯებში 1860 წლამდე გამოყენებული, ფრენსის უელენდის ეკონომიკის სახელმძღვანელოდან:

> "ბუნების ძალების თვისებები და ქმედება ღმერთის მიერაა ბოძებული და ამიტომ არაფერი არ გვიჯდება. მაგალითად, თუ გვსურს წყლის ეარდნის გამოყენება, ჩვენ გვჭირდება მხოლოდ შესაბამისი ნაგებობის და წყლის ბორბლის დაყენება. შემდეგ შეგვიძლია ვისარგებლოთ ეარდნილი წყლით, ისე რომ არ გაეწიოთ დამატებითი ხარჯები. ვინაიდან ჩვენი ხარჯები დაკავშირებულია მხოლოდ აღჭურვილობის ხარჯებთან, რაც საშუალებას იძლევა გამოვიყენოთ ბუნების ძალები, მაშ მხოლოდ ეს ხარჯები მოითხოვს პოლიტიკური ეკონომისტის ყურადღებას".

ა) რა უჯდებოდა მეცხრამეტე საუკუნეში წისქვილის მეპატრონეს წყლის ეარდნის გამოყენება წისქვილის ასამუშაებლად, თუ წყლის კაშხალი მის ტერიტორიაზე იმყოფებოდა?

ბ) რისი ტოლი იქნება მეწისქვილის ხარჯები, თუ წყლის კაშხალი სხვის მიწაზე იქნება?

გ) რა გარემოებების დროს იქნება წყლის ეარდნის წისქვილის ენერგიად გამოყენების ხარჯები ნულის ტოლი?

დ) რატომ არ ეთანხმებიან თანამედროვე ეკონომისტები ფრენსის უელენდის ამ მოსაზრებას და ყურადღებას ამახვილებენ იმაზე, რომ ბუნების ძალების გამოყენება ხარჯებთანაა დაკავშირებული.

3. თაჯ-მაჰალის მაზოლეუმის გარშემო გაზონის ბალახს ხშირად ახალგაზრდა ქალები, პატარა სამზარეულოს დანების მეშვეობით კრეჭენ. გაზონის მოელის ეს მეთოდი ძვირია თუ იაფი?

4. D პუნქტიდან H პუნქტში მისვლა ერთ საათში შეიძლება. ავტობუსით იმავე მარშრუტის გაყოლა ხუთ საათშია შესაძლებელი. თუ აქციაბილეთი 120 დოლარი ღირს, ხოლო ავტობუსის-30, გადაადგილების რომელი მეთოდი იქნება უფრო იაფი ადამიანისთვის, რომელიც საათში 6 დოლარს გამოიმუშაებს? იმისთვის, ვინც საათში 30 დოლარს გამოიმუშაებს?

5. კანონით აკრძალული რომ იყოს მართეის მოწმობების გაცემა 18 წლამდე, როგორ იმოქმედებდა ეს ახალგაზრდების სასკოლო განათლების დამთავრებასთან დაკავშირებულ ხარჯებზე?

6. გაზეთის სათაური გეამცნობს: " შეურაცხყოფისთეის სარჩელების რაოდენობა იზრდება, მაშინ, როდესაც სხვა სასამართლო საქმეები კლებულობს". გამოიყენეთ ზღერული ხარჯების კონცეფცია, რათა ახსნათ, თუ რა ხდება. შეამცირებს თუ არა ის კანონები, რომლებიც მკაცრად ზღუდავს შეურაცხყოფისთეის სარჩელებს, ანდერძის შედგენისთეის ადეოკატების დაქირავების ხარჯებს?

7. როგორ ახსნით ჯარისკაცების დამქირავებელი ოფიცრის გამონათქვამს: "ეკონომიკური დაღმაელობა ჩვენი პრობლემების გადაწყეეტის საუკეთესო საშუალებაა"?

8. ერთ-ერთი მოსაზრება, რომელიც დაქირაებული ჯარის საწინააღმდეგოდ გამოითქმის, იმაში მდგომარეობს, რომ თითქოს ის უარეს მდგომარეობაში აყენებს ღარიბებს, ეინაიდან გააჩნიათ რა უმცირესი ალტერნატიეები სამხედრო სამსახურთან შედარებით, ისინი იქნებიან მოხალისეთა ჯარის ძირითადი ნაწილი.

ა) ეთანხმებით თუ არა ამ ანალიზს ?

ბ) ზოგიერთი კრიტიკოსი ამტკიცებს, რომ თუკი ჯარი მხოლოდ მოხალისეებს დაეყრდნობა, ის იმდენი არაკეალიფიცირებული და უუნარო ხალხით შეივსება, რომლებიც ეერ შეძლებენ რთული შეიარაღების მართეას. IBM –ის ფირმაც მხოლოდ მოხალისეებს ქირაობს, მაგრამ მისი თანამშრომლები ძირითადად არც უუნარონი და არც არაკეალიფიცირებულნი არიან. რა განსხეაებაა ჯარსა და IBM-ს შორის? როგორ აუხსნიდით ამას კრიტიკოსებს?

გ) მოხალისეთა ჯარის საწინააღმდეგოდ გამოთქმული კიდეე ერთი მოსაზრება იმაში მდგომარეობს, რომ ჩეენ არ გეჭირდება " დაქირაებულთა ჯარი". სამხედრო მოსამსახურეთა ხელფასის როგორი დონე გადააქცეეს მათ დაქირაებულებად? ეალდებულები არიან თუ არა ოფიცრები, დარჩნენ ჯარში? რატომ აგრძელებენ ისინი სამსახურს? არიან თუ არა ისინი დაქირაებულები? დაქირაებულია თუ არა თქეენი მასწაელებელი? თქეენი ექიმი? თქეენი მინისტრი?

9. უკანასკნელ წლებში სულ უფრო მეტი ამერიკელი ცდილობს თაეი აარიდოს ნაფიც მსაჯულობას, რითიც სერიოზულ პრობლემებს უქმნის ზოგიერთ სასამართლოს, რომლებიც იძულებულები არიან გადადონ მოსმენა, ეინაიდან არა ჰყაეთ საჭირო რაოდენობის მსაჯულები.

ა) რა ფასი აქეს მოქალაქისთეის მსაჯულად მუშაობას?

ბ) ეისთეის იქნება ეს ფასი დაბალი ან სულაც უარყოფითი? ეისთეის იქნება ეს ფასი მაღალი, შესაძლოა უსაზღეროდ მაღალიც კი?

გ) შეგიძლიათ თუ არა შემოგეთაეაზოთ მოქალაქეებისთეის მსაჯულად სამსახურის საშუალო ხარჯების შემცირების რომელიმე მარტიე სისტემა?

დ) რა შედეგებს იწინასწარმეტყეელებთ, თუკი გადაეალთ მთლიანად ნებაყოფლობით მსაჯულთა სისტემაზე, რომლის დროსაც სასამართლოები გადაუხდიან ყოეელდღიურ ანაზღაურებას, რათა გააჩნდეთ ნაფიც მსაჯულთა ის რაოდენობა, რაც სასამართლოებს სჭირდება?

დ) მრაეალი მოქალაქე, რომელიც კეთილსინდისიერად პასუხობს ნაფიც მსაჯულად გამოძახებას, საყეედურს გამოთქვამს სასამართლოების ოფიციალური წარმომადგენლების მხრიდან მათი შეურცხყოფის გამო, ეინაიდან ისინი არ აფასებენ მათ დროს. მაგალითად, მომაეალი მსაჯულები შეიძლება მთელი დღეები ისხდნენ მოსაცდელში, ისე რომ სასამართლოს დარბაზი თეალითაც ეერ ნახონ. რა უჯდებათ სამართლოს ოფიციალურ პირებს მომაეალი ნაფიცი მსაჯულების შეუარცხყოფა?

10. რომელ შემთხეეაში შეუძლია მრაეალეროეან კორპორაციას, რომელსაც სხვადასხეა ქეეყნაში ერთნაირი ქარხნები აქეს, გადაუხადოს განსხეაებული ხელფასი სხვადასხეა ქეეყნის მუშებს, მაშინაც კი როდესაც მათ კეალიფიკაციის ერთნაირი დონე

აქეთ? მიგაჩნიათ თუ არა ეს უსამართლობად? რატომ არის შესაძლებელი, რომ იმ მუშებმა, რომლებიც მეტს იღებენ, პროტესტი გამოთქვან?

11. უკანასკნელ წლებში კომერციული დანიშნულების შენობების საარენდო ღირებულება სან-ფრანცისკოში მკვეთრად გაიზარდა, რამაც მრავალი კორპორაცია აიძულა ქალაქგარეთ გაეტანა თავისი ოფისები. თუ ფირმას გააჩნია საკუთარი ოფისი სან-ფრანცისკოში, შეუძლია თუ არა მან იგნორირება გაუკეთოს საარენდო ღირებულების ზრდას?

12. პენრიეტა ჯორჯმა 48 წლის წინ შეიძინა დიდი ძველი სახლი 2000 დოლარად. დღეს რომ მან ამ სახლის გაყიდვა გადაწყვიტოს, 200000 დოლარს მიიღებს. როგორ ფიქრობთ, რა უჯდება მას ყოველთვიურად დიდ, ძველ სახლში ცხოვრება?

13. როდესაც პროფესიული ბეისბოლის გუნდი ბავშვთა სახლს 50 უფასო ბილეთს სთავაზობს, რა უჯდება კლუბს ერთი ბილეთი? აქვს თუ არა მნიშვნელობა იმას, კერძოდ რომელ თამაშზე სთავაზობენ უფასო ბილეთებს? რატომ დაუჯდებოდა კლუბს ამ ბილეთების შეთავაზება კოლეჯის სტუდენტებისთვის უფრო ძვირი, ვიდრე საწყალი ობლებისთვის?

14. მოდით, განვიხილოთ ტელერეკლამის საკითხები. რა შედის იმ ხარჯებში, რომელიც 30 წამიან რეკლამას უკეთებს "ფორდის" ტიპის მანქანების გამყიდველ ფირმას " მეგობრული ფრედი"? რითი შეგიძლიათ ახსნათ ის, რომ ერთიდაიგივე სარეკლამო რგოლი ოთხშაბათ დილას 90 დოლარი ღირება, ხოლო მნიშვნელოვანი საფეხბურთო მატჩის წინ 1600 დოლარი? საზოგადოებრივი ორგანიზაციები ადგილობრივ სატელევიზიო სადგურებს ხშირად მიმართავენ თხოვნით, რომ გამოუყონ დრო განცხადებებისთვის. რა უჯდებათ ეს სადგურებს? როგორ ფიქრობთ, შეიძლება თუ არა სადგურების მფლობელთა რელიგიურობით იქნას ახსნილი ის ფაქტი, რომ ისინი უფრო დიდი სიამოვნებით უთმობენ უფასოდ დროს კვირა დილით, ვიდრე სამუშაო დღეებში?

15. რატომ განსხვავდება აშშ-ის სხვადასხვა ქალაქში მანქანების სადგომებზე გაჩერების ფასი? მაგალითად მანჰეტენში სადღეღამისო გაჩერების ფასი 20 დოლარს უდრის. ატლანტაში ის ალბათ 5 დოლარი იქნება. არის თუ არა ეს დაკავშირებული ნიუ-იორკში ავტოსადგომების მფლობელთა სიხარბესთან?

16. თუ თქვენ გაძლევენ ფინალური მატჩის ბილეთს 10 დოლარად, ხოლო შაე ბაზარზე მისი ფასი 100 დოლარია, რა გიჯდებათ ამ თამაშზე წასვლა? რა შემთხვევაში უფრო წახვალთ ამ მატჩზე: როდესაც ვიღაცა მოგცემთ ბილეთს, თუ როდესაც თქვენ თვითონ იყიდით მას 100 დოლარად? როდესაც ვიღაცა მოგცემთ ბილეთს, თუ როდესაც თქვენ თავად მოახერხებთ მის შეძენას 10 დოლარად.

17. ალტერნატიული ხარჯების თვალსაზრისიდან გამომდინარე არ არსებობს სხვაობა ფულის გადახდასა და ფულის მიღების შესაძლებლობაზე უარის თქმას შორის. მიუხედავად ამისა, ეს არ ეხება ჩვენს ინტუიციას. განვიხილოთ მაგალითად შემდეგი შემთხვევები:

ა) დევიდი და ჯონათანი მეგობრები არიან. ჯონათანმა სთხოვა დევიდს ერთი წლით ასესხოს 1000 დოლარი და დევიდმაც ასესხა. სამართლიანი იქნება, რომ დევიდმა მოთხოვოს ჯონათანს ვალის პროცენტის გადახდა, თუ დევიდმა თავად უნდა ისესხოს ფული პროცენტის გადასახდელად? რამდენადმე ნაკლებად სამართლიანი ხომ არ იქნება დევიდისთვის, პროცენტი გადაახდევინოს ჯონათანს, თუკი ის დეპოზიტური სერტიფიკატიდან იღებს პროცენტებს?

ბ) ფრიდრიხმა გამოფენაზე ტერნერის ნახატი შეიძინა. მაგრამ ის დათანხმდა არ წაეღო სახლში, ვიდრე გამოფენა ექვსი თვის განმავლობაში არ დაიხურებოდა. ბოლოსდაბოლოს გამოფენა დაიხურა და როდესაც ფრიდრიხმა სურათი სახლში მიიტანა, ორი რამ აღმოაჩინა: გამოფენაზე გატანამ ისე გაზარდა ტერნერის პრესტიჟი, რომ სურათის ფასი ორჯერ გაიზარდა და მეორე, ის რომ ეს სურათი არცერთი მისი ოთახის კედელზე არ ეტეოდა. ჩარლის ოთახის კედლები უფრო დიდია და მას სურს

შეიძინოს სურათი მეგობრისგან. როგორი იქნება ის სამართლიანი ფასი, რომელიც ფრიდრიხმა კარლს უნდა გამოართვას? რა თანხა გადაიხადა მან თავად ამ სურათში ან რისი ღირებულება შეუძლია მას ამჯერად სურათის ბაზარზე გაყიდვის შემთხვევაში?

18. მრავალი ამერიკელი დღესდღეობით განიცდის დროის უკმარისობას იმაზე მეტად ვიდრე მათი წინაპრები. ეს მით უფრო გასაკვირია, რომ ჩვენი სახლები და სამუშაო ადგილები დროის დამზოგავი უამრავი ნივთითაა საესე, რაც ჩვენს წინაპრებს არ გააჩნდათ. რითი ახსნით ამას? თუ თქვენ არ შეგიძლიათ ამას რაიმე ახსნა მოუძებნოთ, შეეკითხეთ სხვებს, რა მიზეზი აქვს დროის უქონლობას. რა ემართება მოქმედებებში ჩართვის ფასს საქმიანობის ან სიამოვნების შემთხვევაში, როდესაც უეცრად წარმოიშობა მიმზიდველი ალტერნატიული შესაძლებლობები?

19. როდის აქვს აზრი თავის დანებებას?

ა) რამდენ ხანს განაგრძობთ დაკარგული 20 დოლარის მოძებნას, თუ თითოეული თქვენი საათი 5 დოლარად გიღირთ? დაეუშვათ იცით, რომ ის თქვენს ოთახში დაკარგეთ. რაციონალური იქნება თქვენთვის ეძებოთ ის ოთხ საათზე მეტი ხნის განმავლობაში? შეუქცევადი ხარჯებისა და მოსალოდნელი ზღვრული ხარჯების ცნებების გამოყენებით ახსენით, როგორ შეუძლია რაციონალურ პიროვნებას, რომელიც საკუთარი დროის ერთ საათს 5 დოლარად აფასებს, 20 დოლარიანი კუპიურა უსასრულოდ დიდხანს ეძებოს?

ბ) მანჰეტენზე ბინის დამქირაველსა და მეპატრონეს შორის დავის შემთხვევა, რომლის დროსაც მობინადრე 909 დოლარის ღირებულების ფანჯრის გისოსების დამონტაჟებას მოითხოვდა, სასამართლოს 1987 წელს გადაეცა. შვიდი წლის შემდეგ ეს საქმე ჯერ კიდევ არ იყო დასრულებული და ამ დროისთვის მოსამართლეების ჰონორარებმა 1000000 დოლარს მიაღწია. ხომ არ ფიქრობთ, რომ ეს უაზრობაა? რა გარემოებებში შეუძლიათ ადამიანებს, გადაიხადონ სასამართლო გადასახადები 100000 დოლარის ოდენობით, რათა შეცადონ მოიგონ 909 დოლარის ღირებულების დავა?

20. რა დაგიჯდებათ 30 ლექციიდან ერთ-ერთის გაცდენა, რომლებზე დასასწრებად თქვენ 300 დოლარი გადაიხადეთ? რა დაგიჯდებათ ლექციაზე დაწრება?

21. უფრო მონდომებულად სწავლობენ თუ არა ადამიანები იმ კურსებზე, რომლებშიც მათ მეტი ფასი გადაიხადეს?

22. არის თუ არა უფრო გემრიელი შემწვარი სოსისები სტადიონზე, სადაც ისინი ორჯერ მეტი ღირს? შეიძლება თუ არა რომ ისინი უფრო გემრიელი იყოს მხოლოდ იმიტომ, რომ უფრო ძვირია?

23. როგორ ფიქრობთ, იელიან თუ არა ის ადამიანები, რომლებსაც მაინცდამაინც არ მოსწონთ ფილმები ინგმარ ბერგმანის მონაწილეობით, ფილმების ფესტივალზე, როდესაც 10 ფილმზე დასასწრები ბილეთი 5 დოლარი ეღირება? როგორ ფიქრობთ, მრავალი მათგანი, ვისაც მაინცდამაინც არ მოსწონს ინგმარ ბერგმანის ფილმები, იელის ფესტივალზე თუ 10 ფილმზე დასასწრები ბილეთის ფასი 50 დოლარი იქნება? შეუძლია თუ არა თქვენს პასუხს ამ კითხვაზე შეცვალოს წინა, მოხარშული სოსისის შესახებ დასმულ კითხვაზე გაცემული პასუხი.

24. გამოიყენეთ ზღვრული პრინციპების გაგება, რათა დაეხმაროთ პოლ ბეჰრერს გადაწყვეტილების მიღებაში, თუ რა რაოდენობის სასუქი გამოიყენოს მიწის ნაკვეთზე. ჩვენ გავამარტივებთ პრობლემას იმის დაშვებით, რომ ერთადერთი ფასი, რომელიც იცვლება დამატებითი სასუქის შეძენისას, ეს არის სასუქის შეძენის ფასი. ქვემოთ მოცემულია მოსავლის ზრდა სასუქის დამატებისას.

მოხმარებული სასუქის ტომრების რაოდენობა	მოსაჟალი ტონებში
1	12
2	22
3	28
4	32
5	35
6	37

პოლს შეუძლია მის მიერ მოყვანილი მთელი მოსაელის თითოეული ტონა 2 დოლარად გაყიდოს. ერთი ტომარა სასუქი 10 დოლარი ღირს, მაგრამ პოლმა ფასდაკლება მიიღო: ორი ტომარა 18 დოლარად, სამი 24 დოლარად, ოთხი 30 დოლარად, ხუთი 35 დოლარად და ექვსი 42 დოლარად.

ა) რისი ტოლია პოლისთვის ზღვრული სარგებელი დოლარებში სასუქის გამოყენებისას? ან სხვა სიტყვებით რომ ეთქვათ, რამდენი დოლარი ემატება პოლს მოსაელის გაყიდვისას ყოველთვის, როდესაც ის დამატებით ტომარა სასუქს იყენებს?

ბ) რას უდრის დამატებითი ტომარა სასუქის გამოყენების ზღვრული ხარჯი? ანუ სხვა სიტყვებით რომ ეთქვათ, რამდენად იცვლება პოლის ხარჯები ყოველთვის, როდესაც ის სასუქის დამატებით ტომარას იყენებს?

გ) რამდენი ტომარა სასუქი უნდა მოიხმაროს პოლმა, თუ მას სურს მიიღოს რაც შეიძლება მეტი ფული მოსაელის მოყვანისას?

25. ფოტოკოპირების მანქანის დაქირაება თვეში 295 დოლარი ღირს. დაქირაების თანხა ფარაეს რემონტის, ფხვნილის, გამჟღავნების, თვეში 200000 ასლის დამზადების ხარჯს. ბიბლიოთეკა ასევე 20000-ზე ზემოთ ყველა ასლში იხდის ერთ ცენტს ქლუს ერთნახევარი ცენტი ყოველი გამოყენებული ქაღალდისთვის.

ჰარიეტ მარტინს ხვალინდელი ლექციისთვის წასაკითხი აქვს 20 გვერდიანი სტატია ჟურნალში. ის მზადაა სტატიის ასლში 50 ცენტი გადაიხადოს, მაგრამ მან ის ბიბლიოთეკაში უნდა წაიკითხოს, თუ ამაზე მეტის გადახდა გახდა საჭირო.

ა) რა არის ერთი გვერდის უმაღლესი ფასი, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა ჰარიეტი ასლების გადასაღები მანქანის გამოყენებისას?

ბ) რა არის უმდაბლესი ფასი. ერთ გვერდში, რომელზედაც თანახმაა ბიბლიოთეკა? რა დამატებითი ინფორმაცია გჭირდებათ, რათა პასუხი გასცეთ ამ შეკითხვას?

გ) ჰარიეტმა ახლახანს აღმოაჩინა, რომ მას ხვალისთვის მეორე სტატიის წაკითხვაც სჭირდება, რომელიც სავსეა გრაფიკებით. ჰარიეტს ძალიან უნდა, რომ ჰქონდეს ამ სტატიის საკუთარი ასლი და მზადაა გადაიხადოს მასში, რაც არ უნდა დაუჯდეს. რა იქნება ახლა ის უმაღლესი ფასი, რის გადასახდელადაც მზადაა ჰარიეტი, რათა გამოიყენოს ბიბლიოთეკის კუთვნილი გადამღები მანქანა? (პასუხისთვის თქვენ უნდა მოგეწოდოთ საკუთარი გამოცდილებიდან მიღებული ინფორმაცია).

დ) როგორ უნდა იმოქმედოს ყოველთვიურმა 295 დოლარის ოდენობის ქირამ, იმ ფასზე, რომელიც სურს დააკისროს ბიბლიოთეკამ ასლების გადამღები მანქანის გამოყენებლებს?

26. თუ ფირმა რომელშიც მუშაობთ, გიხდით 20 ცენტს ყოველი გაელილი მილისთვის, როდესაც თქვენ საკუთარი მანქანით დადიხართ კომპანიის საქმეებზე, კომპანიის მანქანა უნდა გამოიყენოთ თუ საკუთარი? ქვემოთ ჩამოთელილი ხარჯებიდან რომელი მოახდენს გაელენას თქვენს გადაწყვეტილებაზე?

ა) თქვენი მანქანის შესყიდვის ფასის;

ბ) ლიცენზიის გადასახადისგან განთავისუფლების;

გ) სადაზღვეო პრემიის;

დ) გაიცხვის;

ე) ბენზინის.

27. იმისათვის, რომ გადაწყვიტოს ჩაერთოს თუ არა კოლეჯებს შორის საფეხბურთო ჩემპიონატში, თქვენი უნივერსიტეტი აწარმოებს ამ ღონისძიების ხარჯების შესწავლას. როგორ ფიქრობთ, ბიუჯეტის რომელი სტატიები წარმოადგენს ნამდვილ ხარჯებს?

ა) მოთამაშეების სწავლაზე გამოყოფილი სტიპენდიები;

ბ) სტადიონის გირაოსნობის გადასახადები;

გ) დღის სწავლების სტუდენტებისთვის უფასო ბილეთები;

დ) გუნდის დირექტორის, ადმინისტრატორისა და მწვრთნელის ხელფასები.

28. თაედაცვის სამინისტრო აფორმებს თქვენთან კონტრაქტს შემდეგი პირობით „ხარჯები პლიუს 10 პროცენტი", იმისთვის რომ თქვენ საკუთარ ავტოფარეხში რაკეტები გააკეთოთ. რომელი ხარჯები შეიძლება კანონიერ საფუძველზე შეტანილი იქნას ხარჯებში?

ა) ავტოფარეხის მშენებლობის ხარჯები, ინფლაციისა და ამორტიზაციის გათვალისწინებით;

ბ) ავტომობილის ცვეთა, იმის გათვალისწინებით, რომ ის ქუჩაში დგას, ვინაიდან ავტოფარეხში ადგილი აღარაა;

გ) ავტოფარეხის ოთხი ფუტით დაგრძელების ხარჯები, რათა რაკეტებმა ქუჩაში არ გაყონ თავი და მეზობლის ბავშვებს არ ჰქონდეთ მათი გაშვების შესაძლებლობა;

დ) ადგილობრივ უნივერსიტეტში ლექციათა კურსის საფასური, რომლის მოსმენაც მოგიწიათ, რათა მიგეღოთ რაკეტების ხელოსნის დიპლომი, ამ კონტრაქტის გასაფორმებლად;

ე) მათემატიკის კურსის საფასური, რომელიც თქვენ დიდი ხნის წინ გაიარეთ, მაგრამ რომელიც აუცილებელი აღმოჩნდა, რათა გაგეგელოთ კურსი რაკეტების სპეციალობაში;

ვ) საშუალო სკოლაში სწავლის ხარჯები, ვინაიდან ვერ დაამზადებდით რაკეტებს, წერა-კითხვა რომ არ გცოდნოდათ;

ზ) ტეტანუსის აცრის ხარჯი, რომელიც სამი წლის ასაკში გაგიკეთდათ და რომელმაც იხსნა თქვენი სიცოცხლე, რამაც საშუალება მოგცათ გამხდარიყავით წარმატებული სამხედრო მოიჯარე;

თ) ფსიქოთერაპევტზე გაწეული ხარჯები, რომელიც დაგეხმარათ იმ დეპრესიის დასაძლევად, რისი მიზეზიც გახდა თქვენი შვილების მიერ თქვენდამი, როგორც სამხედრო-საწარმოო კომპლექსისი წარმომადგენლისადმი გამოთქმული უპატივცემლობა.

29. B-2 ტიპის ბომბების დამზადების მომხრეები ამტკიცებენ, რომ კონგრესს ძვირი დაუჯდება ამ ბომბების წარმოების შეჩერება, ვინაიდან უკვე საკმარისად ბევრი თანხებია დახარჯული მის შექმნაზე. შეეცადეთ დაეხმაროთ კონგრესს ამ არგუმენტების გაბათილებაში.

30. თქვენი უფროსი ბრაზიანი ხმით გსაყვედურობთ "მე არ მაინტერესებს რა ისწავლეთ ეკონომიკაში, თუ თქვენ ანგარიშში არ ჩართავთ ჩვენი ფირმის ყველა აუნაზღაურებელ ხარჯებს და რეკომენდაციებს, სამსახურიდან გაგანთავისუფლებთ". აქვს თუ არა კავშირი აუნაზღაურებელ ხარჯებს თქვენს მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებასთან?

31. უნდა მიიღოს მხედველობაში მთავრობამ უკვე გაწეული ხარჯები, ომის გაგრძელების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას? ჩანს ეს ადვილი კითხვა არ არის. საკმაოდ რთულიც კია, თუ მხედველობაში მივიღებთ, რომ მთავრობა დამოკიდებულია საზოგადოების მხარდაჭერაზე.

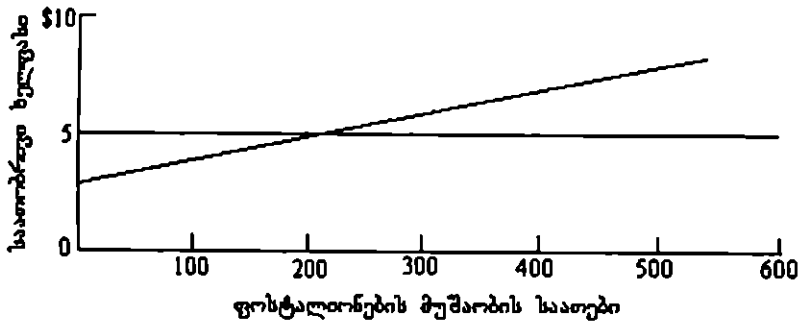
32. ეკონომისტების წესი, რომ "აუნაზღაურებელ ხარჯებს მნიშვნელობა არა აქვს" ეს მხოლოდ სამახსოვრო რამაა. ის გვახსენებს, რომ აუცილებელია გავითვალისწინოთ მხოლოდ ზღვრული ხარჯები, მაგრამ ვერ მიგვითითებს, თუ რომელი ხარჯებია არის ზღვრული. ამისათვის საჭიროა კვალიფიციური მსჯელობა. თქვენ შეგიძლიათ განავითაროთ თქვენი შესაძლებლობები ასეთი დასკვნების გამოსატანად, თუ შეეცდებით ჩამოთვალოთ და შეაფასოთ ზღვრული ხარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია იმასთან,

რომ ზაფხულის პერიოდში დაიტოვოთ (ან არ დაიტოვოთ) კოლეჯში ოთახი. შეეცადეთ გამოთვალოთ მინიმალური გაქირავების თანხა, რომელიც გიბიძგებთ იქითკენ, რომ დაიტოვოთ ოთახი ზაფხულის პერიოდში და შემოდგომაზე ისევ შესახლდეთ იქ.

33. 3-3 ნახაზზე გამოსახული მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს ხელფასის განაკეთებს, რომელიც უნდა გადაიხადოს ფირმამ, რათა ყოველდღიურად შეიძინოს გარკვეული რაოდენობის კაც-საათები კონვერტების დასაწებებლად.

ა) ხელფასის რა განაკეთი უნდა შესთავაზონ ფირმებმა, თუ სურთ კონვერტების დასაწებებლად დაიქირაონ 400 კაც-საათი.

ბ) როგორი იქნება მათი ერთობლივი დანახარჯები კონვერტების დამწებებლების ხელფასებზე?



ნახ. 3-3 ფოსტალიონების მუშაობის მიწოდების გრაფიკი

გ) რისი ტოლი იქნება კონვერტების დამწებებლებისთვის ერთობლივი ალტერნატიული ღირებულება (დახმარება: თითოეული უჯრა შეადგენს 20 დოლარს: 20 საათი გამრავლებული 1 დოლარზე);

დ) რას უდრის მიწოდების ფასობრივი ელასტიკურობა, 4 დოლარსა და 6 დოლარს შორის? 6 დოლარსა და 8 დოლარს შორის.

34. გამოიყენეთ ნახაზი 3-2-ს გრაფიკი და შესატყვისი ტექსტი, რათა პასუხი გასცეთ შემდეგ შეკითხვებს:

ა) აჩვენეთ, როგორ შეიცვლება მიწოდების მრუდი, თუ მერილ ლინჩი რიკარდოს მთელი დღით დაიქირავებს;

ბ) გვიჩვენეთ მრუდის ცვლილება, თუ მარქსს შესთავაზებენ გაზეთის რეპორტიორად მუშაობას, საათში 19,999 დოლარის ანაზღაურებით;

გ) როგორ შეიცვლება მიწოდების მრუდი, თუ საზოგადოება უეცრად უფრო მეტად დაინტერესდება მორალური ფილოსოფიის საკითხების შესწავლით?

თავი 4

მოთხოვნა და მიწოდება: კოოპერაციის პროცესი

სპეციალიზაცია, ღრმა და დეტალური, ეს არის ის, რაც გამოარჩევს ყველა მდიდარ საზოგადოებას, რომელსაც ოდესმე იცნობდა მსოფლიო. როგორც ადამ სმიტი აღნიშნავდა ნაშრომში, რომელშიც მე-18 საუკუნეში დიდი ბრიტანეთის ეკონომიკის აღმავლობის გზებს აშუქებდა:

> "შრომის დანაწილების შედეგად წარმოქმნილი პროდუქციის მრავალსახეობა ქმნის სწორადმმართვაე საზოგადოებას, რომელშიც ზოგადი სიმდიდრე ყველაზე დაბალი რანგის ადამიანამდე ერცელდება."

საზოგადოება მდიდარი ხდება მაშინ, როდესაც მის წევრებს გაცნობიერებული აქვთ სპეციალიზაციის ეფექტურობის საჭიროება.

როგორ ეითარდება სპეციალიზაცია? 1 თავში ეს კითხვა დასმული იყო, როგორც ეკონომიკის ძირითადი კითხვა. დადგა დრო პასუხი გაეცეს მას. მართლაცდა, როგორ ახერხებენ ადამიანები მდიდარ, მაღალი სპეციალიზაციის მქონე ქვეყნებში ჩაატარონ ზუსტად ის ურთიერთშეთანხმებული ქმედებები, რომლებიც ხელს შეუწყობს მოთხოვნილი პროდუქციის შექმნას?

ძირითადი პრობლემა მასიურ უმეცრებაში მდგომარეობს. მთელ მსოფლიოში, არც ერთმა ინდივიდმა არ იცის, როგორ მზადდება ისეთი მარტივი საგანი, როგორიცაა ფანქარი. მრავალმა სპეციალისტმა იცის, რომ ის ხის, გრაფიტის, საშლელისა და მეტალისგან შედგება. მაგრამ მათ არ იციან, თუ როგორ უნდა აწარმოონ ეს შემადგენელი ნაწილები. ამას ისინი აეალებენ სხეა სპეციალისტებს, და არცერთმა მათგანმა არ იცის, თუ როგორ უნდა მოუყაროს თავი ერთად ამ შემადგენელ ნაწილებს.

საბაზრო სისტემები

ბაზრის საოცრებას, როგორც ზოგიერთი მას უწოდებს, ის წარმოადგენს, რომ მილიონობით ადამიანი, რომელიც არც კი იცნობს ერთმანეთს, ახერხებს გააერთიანოს ძალები და გამოუშვას არა მარტო ფანქრები, არამედ საქონლის უთვალაეი, ბეერად უფრო რთული რაოდენობა თანაც ეს ადეილად და მრავალფეროვანი გზების საშუალებით გააკეთოს.

საბაზრო სისტემები ხშირად შეიძლება აეტომატურ, თვითრეგულირებად სისტემებად მოგეეჩეენოს, რაც ისეთ წარმოდგენას ქმნის, რომ ყველაფერი ადამიანის ჩარევის გარეშე ხდება. მაგრამ ეს მცდარი შეხედულებაა. საბაზრო სისტემები მომხმარებლების და მიმწოდებლების მიერ არის შექმნილი, რომლებიც განახორციელებენ მათთვის საინტერესო პროექტებს, ეკონომიას სწეევენ შედარებით დეფიციტზე, რომლის წინაშეც დგებიან და მოლაპარაკებებს ატარებენ იმის შესახებ, თუ რას მიიღებენ გარანტირებულად მათგან, ვისაც სანაცელოდ საჭირო საქონელს მიაწედიან. როდესაც ეკონომისტები გამოიყენებენ ტერმინებს: „მოთხოვნა" და „მიწოდება", ისინი სინამდეილეში დროში გაერცობილ დასკენებს გულისხმობენ.

მოთხოვნისა და მიწოდების პროცესები ეს არის მიმდინარე მოქმედი მოლაპარაკებები - რომლებიც არ საჭიროებს რაიმე შეხვედრებს

შეთანხმებების მიღწევა არ ხდება საკომიტეტო შეხვედრებზე. ეს უფრო მეტად არის მრეალრიცხოვანი წინადადებები ყიდვა-გაყიდვის შესახებ, რასაც ჩვენ, ეცხოვრობთ რა საზოგადოებაში, ყოველდღიურად ვახორციელებთ. ყიდვა-გაყიდვის ასეთი წინადადებები თამაშის განსაზღვრულ წესებს ემყარება კარგად განსაზღვრული საკუთრების წესების ჩათვლით. "გამიკეთებთ თუ არა თქვენ ამას, თუკი მე გადაგიხდით ამით?" ჩვეულებრივ ჩვენ არ გვიწევს ამ შეკითხვის დასმა. დაუპატიჟებლად შევდივართ პიცერიაში, ვთხოვთ ოფიციანტს მოგვიტანოს საშუალო ზომის პიცა ზეთისხილით, წიწაკითა და საშუალოზე მეტი ყველით. ოფიციანტი არ გვეკითხება, თუ რას გაეუკეთებთ ჩვენ მას საპასუხოდ, მაგრამ ჩვეულებრივ იგულისხმება, რომ გადაეუხდით გარკვეულ თანხას.

მე-2 თავში თქვენ გაეცანით მოთხოვნას, მე-3 თავში კი მიწოდების საფუძვლებს. ეს თავი მოთხოვნას და მიწოდებას ერთდროულად წარმოგიდგენთ. ეს ბევრად მეტია, ვიდრე მიწოდების და მოთხოვნის მრუდების გრაფიკებზე მათი გადაკვეთის წერტილის მოძებნა. ჩვენ ამასაც გაეცნობით, ვინაიდან ეს არის ამ ურთიერთკავშირის განხილვის მოხერხებული გზა, მაგრამ თუ გვინდა გავიგოთ, როგორ მოქმედებს კოოპერაცია საბაზრო სისტემებში და რატომ არ მოქმედებს ის ზოგჯერ, ჩვენ უნდა გავერკვეთ იმაში, თუ რა უშლის ხელს ხალხს, რომელიც ერთმანეთს არ იცნობს, თანამშრომლობის განხორციელებაში.

ტრანსაქციური ხარჯები

ის ფაქტი, რომ ადამიანებს სურთ რაღაცის გაკეთება და მზად არიან გადაიხადონ ის, რაც სხვებს უნდათ, არ ნიშნავს, რომ ეს აუცილებლად გაკეთდება. არაფერი არ ამტკიცებს იმ ფაქტს, რომ მოთხოვნა საესებით საკმარისია მიმწოდებლის ხარჯების დასაფარავად. ამის მარტივ მაგალითს წარმოადგენს ის ფაქტი, რომელსაც ყველა ჩვენთაგანი შეხვედრია. ყოველდღიურად მრავალი ასეული ველოსიპედისტი სარგებლობს საველოსიპედო გზით, რათა გადაიაროს ხიდი. ამ გზაზე დაგდებული გატეხილი შუშა ხელს უშლის მოძრაობას. ყოველი მათგანი სიამოვნებით გადაიხდის დოლარს, რათა ეს შუშა მოაშორონ, რაც ჯამში ნიშნავს, რომ ასეული დოლარი იქნება გადახდილი ამ შუშის მოსაშორებლად, რასაც მრავალი ადამიანი ათ დოლარზე ნაკლები გასამრჯელოსთვის გააკეთებდა. მაშინ როდესაც ასეულობით ველოსიპედისტი ყოველდღიურად გადაუვლის ამ გატეხილ შუშას, სანამ დრო და ამინდი არ მოსპობს მას. ამაში მდგომარეობს თანამშრომლობის ნაკლი. რატომ აქვს მას ადგილი?

ამას ადგილი აქვს იმიტომ, რომ ტრანსაქციის საშუალო ხარჯი მაღალია. არ არის საკმარისი, რომ მომხმარებელმა გადაიხადოს ის, რასაც მიმწოდებელი მოითხოვს. ეღაცამ უნდა ჩაატაროს აქტიური ქმედება: მოაგროვოს ფული ველოსიპედისტებისგან და მიაქციოს ყურადღება, რომ შუშები აღებული იქნას გზიდან. ეს ადვილი გასაკეთებელი არ არის. ეს რომ ასე არ იყოს, გზებზე ამდენ დამტვრეულ შუშებს არ შეხვდებოდით. პიროვნებამ, რომელიც ამ საქმეს ხელს მოჰკიდებს, სათითაოდ უნდა გააჩეროს ყველა ველოსიპედისტი, ჩამოსვას, აუხსნას სიტუაცია და საკუთარ პატიოსნებაში დაარწმუნოს. დაარწმუნოს ისინი აგრეთვე, გადაიხადონ ფული. ეს მაშინ, როდესაც მრავალი მათგანი ვერ ხედება, თუ რატომ უნდა გადაიხადოს ფული, როდესაც სხვებიც ისარგებლებენ ამით.

ამ სახის ნაკლოვანებები წარმოადგენს ტრანსაქციური ხარჯის შედეგს: მიმწოდებელსა და მომხმარებელს შორის მოლაპარაკებული კონტრაქტის ფასს.

ტრანსაქციური ხარჯი იძლევა იმის ახსნას, თუ რატომ არ უთმობენ გზას იმათ, ვისაც უფრო ეჩქარება, იმ კომფორტაბელური მანქანების მფლობელები, ვისაც აქვთ კონდიციონერები, სტერეო სისტემები და სულაც არ ეჩქარებათ. ეს იძლევა იმის ახსნასაც, თუ რატომ აბინძურებს გარემოს ის ხალხი, ვინც გულწრფელად განიცდის გარემოს დაბინძურებას. ტრანსაქციური ხარჯების კონცეფცია საშუალებას გვაძლევს აეხსნათ, თუ რატომ მარცხდება დემოკრატიის მომხრეთა უმრავლესობა. ეს კონცეფცია

მეტად მნიშვნელოვანია იმ საზოგადოებისთვის, რომელიც გადადის ბიუროკრატიული და ცენტრალიზებული ბაზიდან, საბაზრო ეკონომიკურ სისტემაზე.

1990-იანი წლების დასაწყისში, საბჭოთა კავშირის ცენტრალიზებული ეკონომიკური სისტემის დანგრევისას, ახალ ამბებში ყოველდღიურად გვესმოდა ქალაქებში ცარიელი მაღაზიების შესახებ. როგორ მოხდა ეს? რატომ არ მიჰქონდათ საჭმელი ქალაქებში, სადაც ასეთი დიდი მოთხოვნა იყო მასზე? ბიუროკრატიული სისტემის კოლაფსს არა აქვს ადეკვატური ახსნა. ხალხს უნდა ჰქონოდა შესაძლებლობა გაეტანა საკვები მინდვრებიდან და მიეცა მშიერი ხალხისთვის ზემოდან მითითების გარეშე. გასაკვირია. მაგრამ მოდით დავფიქრდეთ. ვის ხელში იყო მოსავლის აღება? ვინ იყო ამაზე პასუხისმგებელი? ვის ხელში იყო მოსავლის ასაღები აღჭურვილობა? ვინ იყო პასუხისმგებელი აღჭურვილობის გამოყენებაზე? ვის ხელში იყო საჭმლის ქალაქში გადასაზიდი სატრანსპორტო საშუალებები? როგორ უნდა განაწილებულიყო საკვები, როდესაც ის ქალაქამდე მიაღწევდა? მხოლოდ ის ფაქტი, რომ საკვები მინდვრებიდან მიაღწევდა იმ ქალაქამდე, სადაც ხალხი მშიერი იყო, არაა საკმარისი იმისათვის, რომ მშიერ ხალხს ჰქონოდა საკვები. სწორი იქნებოდა ხალხისთვის თავდაპირველად მიეწოდებინათ შესაბამისი ინფორმაცია და მიეცათ სტიმულები. ტრანსაქციური ხარჯები იძლევა ამ „გაფლანგული“ სიტუაციის ახსნას. სიტყვა „გაფლანგვა“ ჩასმულია ბრჭყალებში, ვინაიდან სრულიადაც არ არის ნათელი, რომ ის, რაც ნამდვილად ხდებოდა, გაფლანგვას წარმოადგენდა. ფლანგვად არ ჩაითვლება ის ქმედება, როდესაც აღპობ საკვებს და არ მიაწვდი მას მომხმარებელს, თუ საკვების მიწოდება აჭარბებს საკვების ფასს. ეს ცხადია. ტრანსაქციური ხარჯები არანაკლებ მნიშვნელოვანია და რეალური, ვიდრე ტრანსპორტირების და მოსავლის აღების ფასი.

საკუთრების უფლება და ინსტიტუტები

ასეთი სიტუაცია ნაკლებად მოსალოდნელია აშშ-ში, სადაც მინდვრები, საკვები, აღჭურვილობა, გზები, საწყობები და საცალო ვაჭრობა კერძო პირების ხელში იმყოფება. საკუთრების უფლების მქონე სისტემაში ხალხს აქვს სტიმულები, რათა განახორციელოს კონტროლი იმაზე, თუ როგორ მოახდინოს საკვების გადანაწილება იმ მხრიდან, სადაც მისი სიჭარბეა, იმ მხარეს, სადაც მის ნაკლებობას განიცდიან. საკუთრების უფლება საშუალებას აძლევს მფლობელებს თავისუფლად გაცვალონ აუცილებელი რესურსები, სწრაფად და ნაკლებ ფასში მიაწოდონ მას, ვისაც ეს სჭირდება.

შევადაროთ სამწუხარო სიტუაცია ყოფილ საბჭოთა კავშირში იმ გზას, როდესაც ყინული, ფიცარი, სამშენებლო მასალა და ყველაფერი სხვა, რაც საჭიროა რეკონსტრუქციისა და კრიტიკულ სიტუაციებში უსაფრთხოებისთვის, დაიძრა ჩარლსტონისაკენ, სამხრეთ კაროლინა, 1989 წელს, ქარიშხალი „ჰიუგოს“ ამოვარდნისას ან 1992 წელს, მაიამიში ქარიშხალი „ენდრიუს“ დროს. მთავარი განსხვავება, ეს არის კარგად შერჩეული სისტემა, რომელიც ნათლად განსაზღვრავს საკუთრების უფლებას აშშ-ში, ხალხისთვის თავისუფალი არჩევანის გაკეთების საშუალების მიცემასთან ერთად. ეს აშშ-ში წლების განმავლობაში იქმნებოდა ინსტიტუტების ფართო ქსელის საშუალებით, რაც განსაზღვრავს ყველა იმ გაცვლითი ოპერაციების დაბალ ტრანსაქციურ ხარჯს, რომელსაც ხალხი ხშირად ან რეგულარულად ახორციელებს (დაკვირვებული მკითხველი მიხვდება, რომ ხალხი ხშირად და რეგულარულად ახორციელებს ტრანსაქციებს, მხოლოდ იმიტომ, რომ ტრანსაქციების ხარჯი დაბალია).

> ზუსტად განსაზღვრული საკუთრების უფლებები
> უფლებების შეცვლის შესაძლებლობა

კვლავ დაფიქრდით იმაზე, თუ რა ადვილია ჩვეულებრივ იმ პიცის შეძენა, რომელიც თქვენ გჭირდებათ, როდესაც გშიათ. მრავალი ტრანსაქცია, რაც იძლევა ამის საშუალებას-პიცერიის აგება, წიწაკის მოყვანა, ზეთისხილის გაზრდა, ძროხების მოწველა და ყველა ამ რეკვიზიტის თავმოყრა, ყველაფერი უნდა იქნას წინასწარ მოლაპარაკებული და გათვლილი. ეს მოლაპარაკებები წარმატებული ინება, ვინაიდან ტრანსაქციური ხარჯები საკმარისად დაბალი იყო და ტრანსაქციური ხარჯები დაბალი იყო, ვინაიდან

ტრანსაქციებს ადგილი აქვთ იმ ინსტიტუტების ძლიერ ქსელში რაც განვითარდა დროთა განმავლობაში, როდესაც ბაზარი მუშაობდა ტრანსაქციური ხარჯების დაგდებაზე, რომელთანაც მას სურდა შეკავშირება. დაფიქრდით სპეციალიზებულ წარმოებებზე, სპეციალიზებულ ცალობით გაყიდვებზე, ყველანაირი მომსახურების სპეციალურ მიმწოდებლებზე, ფინანსური აღრიცხვის, საგზაო მოძრაობის, საბაჟო სამსახურის სხვადასხვა სახის ბიზნესის პრინციპებზე: ბანკებზე, საკრედიტო სააგენტოებზე, მაღალი ორგანიზაციის მქონე საფონდო ბირჟებზე, ყოველდღიური გაზეთების კლასიფიცირებულ ნაწილებზე, სატელეფონო კომპანიების ყვითელ გვერდებზე, ბროკერებისა და მიმწოდებლების სიებზე, რომლებიც შეიძლება შეძენილი იყოს განცხადებებით, ჩვეულებრივი სამართლის წესებზე, ამ წესების გამოყენებაზე, არბიტრაჟის კერძო სისტემებსა და სამოქალაქო სამართლის საკითხებზე. ერები, რომლებიც მოძრაობენ ცენტრალური დაგეგმვის სისტემებიდან თავისუფალი ბაზრის სისტემებისკენ, ხედებიან წინააღმდეგობებს მაღალი ტრანსაქციური ხარჯების სახით, სწორედ იმიტომ, რომ მათ არ გააჩნიათ მრავალი ინსტიტუტი, რაც გადამწყვეტ როლს ასრულებს საბაზრო სისტემების მუშაობისთვის. შეუძლიათ კი ამ ერებს ჩაატარონ ეს გარდაქმნები გრძელვადიანი ჩამოყალიბებული საბაზრო ეკონომიკის გარეშე? შეუძლიათ მათ სწრაფად ჩამოაყალიბონ ინსტიტუტების კომპლექსი, რომელსაც შეუძლია იარსებოს ნელი, ევოლუციური პროცესის პირობებში? შეუძლიათ მათ დაძლიონ მაღალი ტრანსაქციური ხარჯების პრობლემა, მოქალაქეების მოლოდინის დასაკმაყოფილებლად, რომლებიც მოუთმენლად მოელიან საბაზრო სისტემის დანაპირებების ასრულებას? ყოფილი საბჭოთა კავშირის მრავალი ერისთვის ეკონომიკური რეფორმის წარმატება მნიშვნელოვნად არის დამოკიდებული ამ საკითხებზე პასუხის გაცემისგან.

ფულადი ფასების მარეგულირებელი როლი

რატომ ხდება ყველანაირი გაცვლები კომერციულ საზოგადოებაში ფულის მეშვეობით? (ადამ სმიტის გამოთქმით, საზოგადოებაში, რომელსაც ახასიათებს მაღალი სპეციალიზაცია და გაცვლა). რატომ არ სარგებლობს ხალხი ბარტერული სისტემით, ცვლიან რა მათ მიერ ნაწარმოებ პროდუქციას იმაზე, რაც სურთ, რომ გააჩნდეთ? რატომ იყენებენ ისინი შუამავლად ფულს?

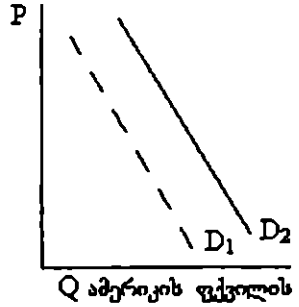
პასუხი იმაში მდგომარეობს, რომ ფული ამცირებს ტრანსაქციურ ხარჯს. ფულის გამოყენების უპირატესობა ბარტერთან შედარებით უზარმაზარია. გაცვლების ფასი ბევრად მეტი იქნებოდა და ჩვენი სიმდიდრე, როგორც შედეგი, ბევრად ნაკლები, ფული რომ არ იყოს პროცესების მომრიგებელი. ბარტერით შემოსაზღვრულ სისტემებში ადამიანებს სჭირდებათ უამრავი დრო, რათა იპოვონ სხვები, ვისაც შეუძლიათ გაუცვალონ საკუთარი პროდუქცია. ვიოლინოს ხელოსანმა უნდა იპოვოს ხილ-ბოსტნეულის გამყიდველი, წებოს მიმწოდებელი, ელექტრობის მწარმოებელი და მრავალი სხვა, რომლებსაც სურთ თავიანთი პროდუქციის ვიოლინოზე გაცვლა. ეს უამრავ დროს მოითხოვს და ვიოლინოს წარმოება ნელ-ნელა დაეცემა. შეიგნებს რა, რომ ყოველი გაცვლა დაკავშირებულია მაღალ ტრანსაქციურ ხარჯთან, ხალხი შეეცდება თვითონვე დაამზადოს ის პროდუქცია, რაც მას სჭირდება. ბარტერზე ორიენტირებულ საზოგადოებაში სპეციალიზაციის დონე დაბლა დაეცემა და ყველა უფრო გაღარიბდება. ფულის გამოყენების უპირატესობის ნათელ მაგალითს წარმოადგენს მისი ზოგიერთი სახეობის ევოლუცია, მრავალ, ყველასთვის ცნობილ საზოგადებაში, როდესაც ამისთვის არახელშემწყობი პირობები არსებობდა. გარდა იმისა რომ ყველა ცდილობს მის გამოყენებას გაცვლისთვის, ფულს გააჩნია კიდევ ერთი უპირატესობა. მისი რაოდენობა შეიძლება იცვლებოდეს ზრდისა და კლების მიმართულებით. ნახევარი ვიოლინო, რომელიც მე გავაკეთე არაფრად გამოადგება მას, ვისაც სურს დაუკრას მასზე, ხოლო ორი ვიოლინო კი მას არაფრად სჭირდება. ამიტომ საზოგადოებაში, რომელშიც ფული არ ფუნქციონირებს, თუ მე სპეციალირებული ვარ ვიოლინოს გაკეთებაზე, უნდა გავცვალო ჩემს მიერ დამზადებული ერთი ვიოლინოს ფასზე სხვა საგნები, რაც მე მჭირდება, და ამიტომ იძულებული ვიქნები შევიძინო იმაზე მეტი ან ნაკლები, ვიდრე მჭირდება. ხოლო, თუ ვიოლინოს ფულზე გავყიდი, შემიძლია ამ ფულიდან მოვიხმარო ზუსტად იმდენი, რაც მჭირდება. შემიძლია, აგრეთვე მოვუმატო ფასი, თუ ვიგრძნობ, რომ მომხმარებელი

მზადაა მეტი გადაიხადოს, ან დაეკლო იმ შემთხვევაში, თუ ვიგრძნობ, რომ სხვანაირად ვერ გაეყიდი. კომერციული საზოგადოების კოორდინაციისთვის მნიშვნელოვანი როლი ეკისრება მცირე რეგულირების შესაძლებლობას. განვიხილოთ გალონი ბენზინის მაგალითი. თუ ჩვენ გვსურს, რომ პარასკევს 5სთ30 წუთზე ავზი სავსე იყოს, ადამიანებმა და მანქანებმა ზუსტად უნდა იცოდნენ, სად, რამდენი, როდის და რა სამუშაოები ჩაატარონ ბურღვის, ამოქაჩვის, ტრანსპორტირების და სხვა მიმართულებით. ამ ჩახლართულ სისტემაში კოორდინატორის როლს ფასები ასრულებს. ხალხმა შეძლო ამ კოორდინაციის მიღწევა, არა იმიტომ რომ ეუყვარვართ ან იციან ბენზინზე ჩვენი მოთხოვნილების შესახებ, არამედ იმიტომ, რომ საკუთარი ინტერესები გააჩნიათ. მათი ძალისხმევა გაერთიანდა იმიტომ, რომ მისი კოორდინირება ხდებოდა ფასებიდან გამომდინარე ცვლადი სიგნალების საშუალებით.

კიდევ ერთხელ ხაზი უნდა გავუსვათ, რომ ჩვენი საზოგადოების ფუნქციონირებისთვის ფასების უზარმაზარი როლი არანაირად არ არის დაკავშირებული ჩვენი მოქალაქეების ხასიათსა თუ მორალთან. რა თქმა უნდა, ადამიანები მხედველობაში იღებენ არა მარტო ფასს: ეს აბსურდი იქნებოდა. მაგრამ ფასების ცვლილებისას ისინი ცვლიან საქციელს, რათა ისარგებლონ ახალი სიტუაციიდან გამომდინარე მოგებით, რაზედაც სიგნალს ახალი ფასები იძლევა. სწორედ ამას მოჰყავს ბაზარი წონასწორობაში და საკუთარი მიზნების მიღწევას, თანამშრომლობად გადააქცევს.

ძირითადი პროცესი

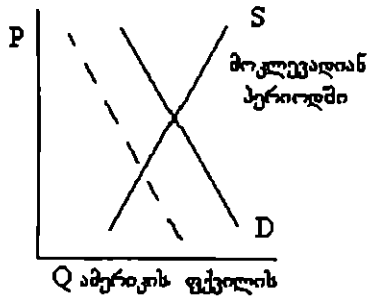
მოთხოვნისა და მიწოდების ანალიზი წარმოადგენს ეკონომისტის ძირითად იარაღს. აზროვნების ეკონომიკური წესის ჩამოყალიბებისას უნდა ისწავლოთ მიწოდებისა და მოთხოვნის განსაზღვრებებით აზროვნება. დასაწყისისთვის მეტად მნიშვნელოვანია გაიაზროთ, რომ გაცვლაზე მოქმედი მნიშვნელოვანი ფაქტორები ჩვეულებრივ შეიძლება ორ კატეგორიად დაიყოს. მოთხოვნაზე მოქმედი ფაქტორები და მიწოდებაზე მოქმედი ფაქტორები. მეორე საფეხურს წარმოადგენს ის, რომ თქვენ მოხერხებულად იგრძნოთ თაკი მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების კომპანიაში.



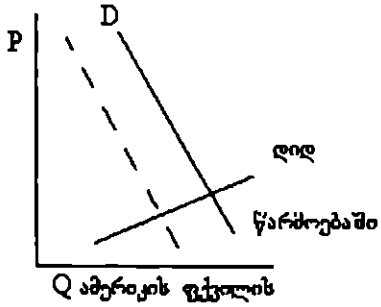
მოდით, დავიწყოთ მარტივი მაგალითიდან. რა დაემართება ხორბლის ფასს და მოსავლის რაოდენობას აშშ-ში, თუკი რუსეთსა და უკრაინაში ხორბლის მოსავალიანობა მნიშვნელოვნად დაეცა? პირველი კითხვა იქნება: იმოქმედებს თუ არა ხორბლის მოუსავლიანობა მოთხოვნასა და მიწოდებაზე აშშ-ში. ვინაიდან ხორბლის მოსავალი აშშ-ში წარმოადგენს შესანიშნავ შემცვლელს ყველგან, რომელიმე ადგილას ხორბლის მოუსავლიანობა იწვევს აშშ-ის ხორბალზე გაზრდილ მოთხოვნილებას. მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება ჩრდილო-აღმოსავლეთისკენ. ეს გამოიწვევს ფასების ზრდას, ვინაიდან მოთხოვნის რაოდენობა იქნება უფრო მაღალი, ვიდრე მიწოდების. მომხმარებლები იძულებულები იქნებიან გადაიხადონ მეტი და მიმწოდებელები ალმოაჩენენ, რომ მათ შეუძლიათ გაყიდონ თითოეული რაოდენობა უფრო მაღალ ფასში. ეს უფრო მაღალი ფასი კვლავ გახდება ხორბლის უფრო მეტი რაოდენობით მიწოდების მიზეზი.

რომელი უფრო მეტად იზრდება? მიწოდების ფასი თუ რაოდენობა? ეს დამოკიდებულია მიწოდების ელასტიკურობაზე. თუ ფასის მცირე ზრდა იწვევს მიწოდების

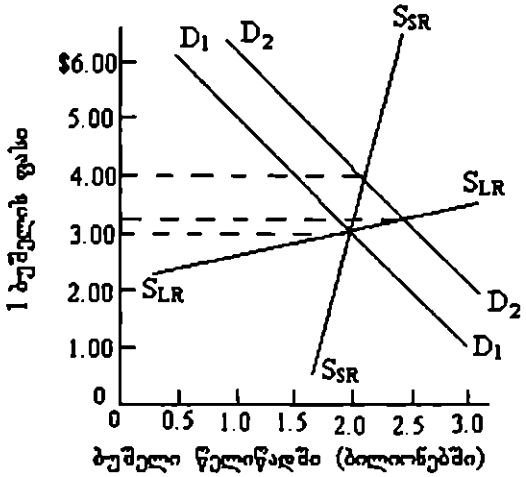
რაოდენობის დიდ პროცენტულ ზრდას, მიწოდება ელასტიკურია. ამ შემთხვევაში მოთხოვნის დიდი ზრდა ხორბლის ფასს მხოლოდ მცირედ გაზრდის, მაშინ, როდესაც გასაყიდად შესაძლებელი ხორბლის რაოდენობა მნიშვნელოვნად გაიზრდება. მეორეს მხრივ, თუ ფასების მეტად დიდი პროცენტული ზრდა იწვევს გაყიდვის რაოდენობის მხოლოდ მცირე მატებას, მიწოდება არაელასტიკურია და მოთხოვნის დიდად გაზრდის შედეგად დადგინდებოდა ბევრად მაღალი ფასი, მაგრამ იმავდროულად ხორბლის შესასყიდი რაოდენობა მხოლოდ ოდნავ გაიზრდებოდა.



ფაქტიურად რა ხდება? ელასტიკურია თუ არაელასტიკური მიწოდების მრუდი აშშ-ში? დაეუბრუნდეთ ჩვენი მსჯელობების საწყის წერტილს. ხორბლის ფასის მოულოდნელი და უეცარი ზრდა თავდაპირველად არ გამოიწვევს გაყიდვისთვის საჭირო რაოდენობის მეტად დიდ ზრდას, ვინაიდან დამატებითი მოსავლის მოსაყვანად რამოდენიმე თვე იქნება საჭირო. ადგილი ექნება გასაყიდი ხორბლის ერთგვარ უეცარ ზრდას, ვინაიდან არსებობს მარაგების მნიშვნელოვანი რაოდენობა მომავალი გაყიდვებისთვის. როდესაც მოთხოვნის მაღალა ზრდა ასწევს მიმდინარე ფასს, ის, ვისაც აქვს მარაგი მომავლისთვის, ამჯობინებს გარკვეული რაოდენობა მაშინვე გაყიდოს. მოკლევადიან პერიოდში მიწოდების მრუდი საკმაოდ არაელასტიკური იქნება.



უფრო გრძელვადიან პერიოდში, ხორბლის მიწოდების მრუდი მეტად ელასტიკურია. უფრო მაღალ მოსალოდნელ ფასებზე ფერმერები მოსავლის მნიშვნელოვანი გაზრდით რეაგირებენ. მივდივართ დასკვნამდე, რომ რუსეთსა და უკრაინაში ხორბლის მოუსავლიანობა თავდაპირველად გამოიწვევს აშშ-ში ხორბლის ფასების ზრდას, მაგრამ დროთა განმავლობაში, როდესაც მიწოდების რაოდენობა გაიზრდება, ფასები თავის ჩვეულებრივ დონეს დაუბრუნდება.



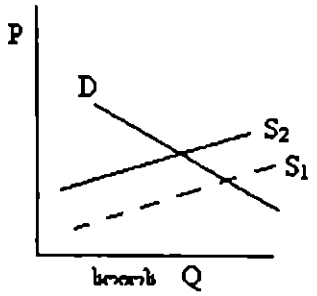
ნახ. 4-1. მიწოდება და მოთხოვნა ფქვილზე

დაეუშვათ, რომ ხორბლის ფასი 3 დოლარია და როგორც მოთხოვნის, ისე მიწოდების რაოდენობა 2 მლრდ ბუშელს შეადგენს. D1 წარმოადგენს ხორბლის მოთხოვნის ჩვეულებრივ მრუდს. მოუსაელიანობა გადაანაცელებს მრუდს D2 წერტილში. ეს არ გამოიწვევს მიწოდების რაოდენობის ცვლილებას. თუ ფასი 3 დოლარი დარჩება, მოთხოვნის რაოდენობა ნახევარი მლრდ ბუშელით მეტი იქნება, ვიდრე მიწოდების რაოდენობა. ამდენად ხორბლის ფასი გაიზრდება. თუკი ეს ასე მოხდა, მიწოდების რაოდენობა გაიზრდება. მოკლევადიან პერიოდში ის მნიშვნელოვნად არ გაიზრდება, ვინაიდან გაჯიდვისთვის მიწოდებული რაოდენობა უკვე მოყვანილი და დაბინაებული მოსაელიდან უნდა განისაზღვროს. მოკლევადიანი პერიოდის მიწოდების მრუდი, რომელიც აღნიშნულია Ssr საკმაოდ არაელასტიური მოჩანს. ფასი იზრდება 4 დოლარამდე, და მოჰყვება წონასწორობაში მიწოდებისა და მოთხოვნის რაოდენობა. მოცემულ დროს ხორბლის მწარმოებლები სხვა კულტურის მიწებს ხორბალს დაუთმობენ და მოიყვანენ მეტ ხორბალს უფრო მაღალი ფასის გამო. გრძელვადიან პერიოდში მიწოდების მრუდი ელასტიკურია, როდესაც გრძელვადიანი მიწოდების მრუდი, რომელიც აღნიშნულია Slr, ამოქმედდება, ფასი, რომელიც მოთხოვნის და მიწოდების რაოდენობას არეგულირებს, 4 დოლარიდან 3,25 დოლარამადე დაიწევს.

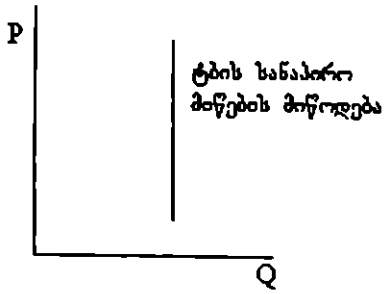
ნახაზი 4-1 მოთხოვნის და მიწოდების მრუდებს ეხება. თუკი ყურადღებით დაუკვირდებით ნახაზს და მის ახსნას, კარგ პრაქტიკას მიიღებთ მოთხოვნის და მიწოდების ანალიზისთვის.

დამატებითი პრაქტიკა

როგორ მოქმედებს ყოველივე ეს სოიოს ფასზე? როდესაც ხორბლის ფასი გაიზრდება, შეცვლიან მომხმარებლები მას სოიოთი? თუ კი ასე მოხდება, მაშინ ეს გაზრდის სოიოზე მოთხოვნის მრუდს და გამოიწვევს მასზე ფასების ზრდას. მოხმარებაში ცვლილება, სამწუხაროდ, ამ შემთხვევაში მნიშვნელოვანი იქნება, მაშინ როდესაც სოიოს ფასზე ეს მნიშვნელოვან გავლენას არ მოახდენს. მაგრამ განსახილველია შეცვლის სხვა ტიპი: წარმოების შეცვლა. როდესაც ფერმერები გადაწყვეტენ გამოიყენონ დამატებითი მიწები ხორბლისთვის, ისინი ამას სხვა კულტურების ხარჯზე გააკეთებენ.

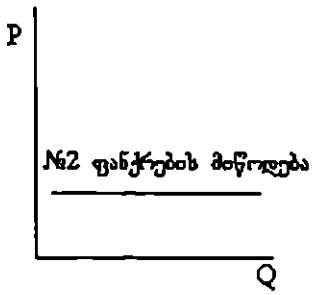


თუკი სოიოს მოსაყვანი მიწა ასევე გამოსადეგია ხორბლის მოსაყვანად, ხორბლის ფასის მოსალოდნელი ზრდა გაზრდის სოიოს მოყვანის ალტერნატიულ ღირებულებას და სოიოს მიწოდების მრუდი ამის შედეგად ჩრილო-აღმოსაელეთისკენ გადაინაცვლებს.



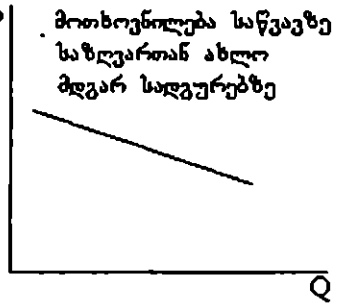
რა დაემართება ტბის ნაპირის მიწებს, თუ მრაველი ოჯახი გადაწყვეტს იქ კოტეჯების შეძენას? რას მოელით თქვენ, ასეთი ადგილების ფასების ზრდას თუ შემცირებას? მოთხოვნის მრუდი გაიზრდება და ჩრდილო-აღმოსაელეთით წაინაცვლებს. მე ვიწინასწარმეტყველებდი ასეთი ადგილების ფასების მნიშვნელოვან ზრდას, ვინაიდან მიწოდების მრუდი მეტად არაელასტიკურია. ჩვეულებრივ ძალინ ძვირია დამატებითი ადგილების შექმნა ტბის ნაპირზე, ასე რომ გასაყიდი მიწების რაოდენობა ძალიან არ გაიზრდება, მათზე ფასების ზრდის შესაბამისად.

როგორ ფიქრობთ, რა გაელენა ექნება ფანქრების ფასზე იმ ტესტების რაოდენობის გაზრდას, რომელთა შესავსებად ფანქარია საჭირო? რამდენად გაიზრდება ფასი თქვენი აზრით? ამ ტესტების ზრდა გამოიწვევს ფანქრების მოთხოვნილების მრუდის ზრდას. მე ვწინასწარმეტყველებ ფანქრების წარმოების დიდ ზრდას მათი ფასის მნიშვნელოვანი ზრდის გარეშე, ვინაიდან ფანქრების დამატებითი რაოდენობა ადვილად შეიძლება მიწოდებული იქნას მათი ზღვრული ფასის მნიშვნელოვანი გაზრდის გარეშე, როდესაც მოთხოვნა იზრდება. მიწოდების მრუდი მეტად ელასტიკურია, რაც ნიშნავს, რომ მოთხოვნის ზრდა უმნიშვნელო გაელენას ახდენს მიწოდების ფასზე.



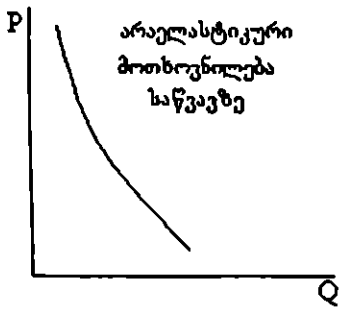
რა გაელენას მოახდენს ბენზინის ფასზე ის, რომ თქვენი შტატის მთავრობა მნიშვნელოვნად გაზრდის მის გაყიდვაზე გადასახადს? ეს შემთხვევა ბევრად უფრო

რთულია. გაყიდვაზე გადასახადის ზრდა, რომელსაც გაღასახადის გადამხდელები მთავრობას მიუბრუნებენ, მათთვის მიყიდული ბენზინის ფასის ზრდას გამოიწვევს. მაგრამ ნუთუ ისეთივე მნიშვნელობით გაიზრდება ფასი ბენზინზე, როგორც მისი ღირებულება? თუ მიმწოდებლები იძულებულები იქნებიან თვითონვე დაფარონ ნაწილობრივ გადასახდების ზრდა? იმის გასაგებად, თუ რა მოხდება, კარგია ქითხვის დასმა, თუ რა გარემოებების დროს იქნებიან მზად მიმწოდებლები გადაიხადონ თავად გადასახადების ნაწილი ვიდრე ის მომხმარებლებს შორის გადაანაწილონ. რა მდგომარეობაში აღმოჩნდებიან ის მიმწოდებელები, რომელთა ბენზინგასამართი სადგურები ახლოს იმყოფება იმ შტატებთან, სადაც გადასახადები არ გაზრდილა. მაგალითად კანზასის შტატის ქალაქ კანზას სიტისთვის კარგი საშუალება იქნება შეიძინოს ბენზინი მისურის შტატის ნაწილში. რა თქმა უნდა ყველა არ მოისურვებს რამოდენიმე ცენტის გულისთვის სხვა ქალაქში წასვლას, მაგრამ გამოჩნდებიან ისინი, ვინც ამას რეგულარულად ან ხშირად გააკეთებს. ამ შემთხვევაში მოთხოვნის მრუდი ელასტიკური იქნება. ბენზინის მიმწოდებელი ბიზნესმენები წაელენ იმაზე რომ გადასახადების ზრდის შესაბამისად, არ მოუმატონ ფასი ბენზინს, რათა არ დაკარგონ მომხმარებლები.



ფასების დაფიქსირების მცდელობა

მომხმარებლისთვის საქონლის ფასს წარმოადგენს მასზე დანახარჯები. შესაბამისად მომხმარებლები ფასების ზრდას უსამართლოდ მიიჩნევენ. მიმწოდებლისთვის ფასი განსაზღვრავს მის შემოსავალს და ფასების დაცემაში ის საშიშროებას ხედავს. ალბათ სწორედ ამიტომ მრავალი ადამიანი ვერ შეიგრძნობს ფასების ცელილების მაკოორდინირებელ როლს და ხშირად აიძულებენ მთავრობას არ დაუშვას ასეთი ცვლილებები. მაგრამ შედეგები მეტად შორსაა სასურველისგან, ვინაიდან ფასების ფიქსაცია სოციალური კორდინაციის მექანიზმის გამოთიშვის ტოლფასია. დავუშვათ, რომ შუა აღმოსავლეთში ომმა მთლიანად მოსპო აშშ-ში ნავთობის მიმწოდებლები. და სხვა მიმწოდებლები არ ჩქარობენ შეავსონ დანაკლისი. ბენზინის მოთხოვნის მრუდი აშშ-ში საკმაოდ არაელასტიკურია, ვინაიდან ბენზინის შემცვლელები არცთუ ისე მიმზიდველია მომხმარებლისთვის. არ გეგონოთ, რომ არ არსებობს შემცვლელები ბენზინისთვის. მაგრამ მაინც არსებობს არჩევანი: საავტომობილო პულში შესვლა; ნაკლები ზომის ავტომობილის შეძენა; სამუშაოსთან ახლოს საცხოვრებლად გადასვლა; ავტობუსით მგზავრობა; ძრავის უფრო ხშირი რეგულირება; უფრო მეტად სახლში ყოფნა. ბენზინზე ფასის მომატებისას, იზრდება მსხვერპლის გაღება მის შესაძენად. ამის შედეგად, მაშინაც კი, თუ ადამიანების მცირე რაოდენობა გადაწყვეტს არ შეამციროს ბენზინის მოხმარება, უმრავლესობა მაინც იპოვის გზას რათა გასწიოს მცირე ეკონომია, ხოლო ზოგიერთები კი წაელენ თავისი ხარჯების მკვეთრ შემცირებაზე. ბენზინზე მოთხოვნა მთლიანად არაელასტიკურიც არაა.



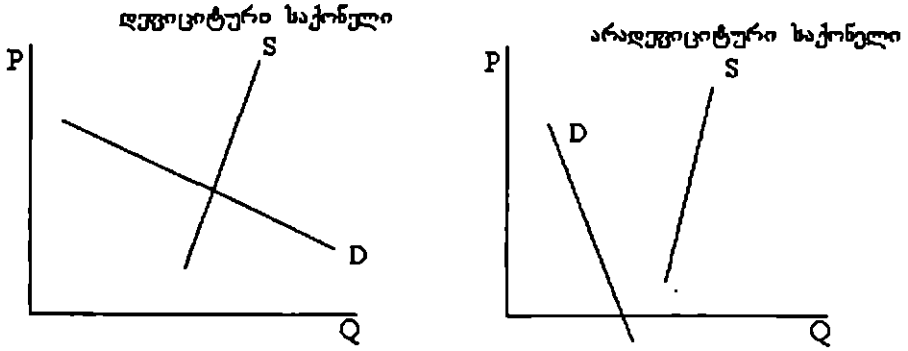
მაგრამ ის შედარებით არაელასტიკურია. ასე რომ ბენზინის ფასი სწრაფად და მნიშვნელოვნად გაიზრდება. ომი გამოიწვევს მიწოდების მრუდის ჩრდილო-დასაელეთისკენ გადაადგილებას და არ იქონიებს არავითარ გავლენას მოთხოვნის მრუდზე. ვინაიდან მოთხოვნის რაოდენობა მეტი იქნება ვიდრე მიწოდების, გამყიდველები მოუმატებენ ფასს, რომელიც მყიდველს ურჩევნია გადაიხადოს, ვიდრე დარჩეს ბენზინის გარეშე. ფასი გაიზრდება იმ დონემდე, რომელიც გაათანაბრებს მოთხოვნის და მიწოდების რაოდენობას. ეკონომისტები ამ ფასებს ხშირად გათანაბრებულ ფასს უწოდებენ. უკეთესი, უფრო ზუსტი ტერმინი არის ბაზრით საბოლოოდ დადგენილი ფასი. ეს არის ფასი, რომელიც აწყობს ყველა მომხმარებელს მოთხოვნილი რაოდენობის შესასყიდად და ის ფასი, რომელიც აწყობს გამყიდველს იმ რაოდენობის გასაყიდად, რომელიც მას სურს.

რას მიაღწევს ფასების მომატება? ერთი რამ, რასაც ის ნამდვილად აკეთებს არის ის, რომ ფული მემანქანეებიდან გადაედინება ბენზინის მწარმოებლებისა და გამყიდველების ჯიბეებში. ვიდრე მემანქანეები ბევრად მეტია, ვიდრე ბენზინის მიმწოდებლები, ეს სტიმულს აძლევს უკმაყოფილო მიმოთქმას. კანონმდებლებმა შეუძლიათ მიმართონ ფასების კონტროლს- შეზღუდონ ნავთობის ინდუსტრია, რათა როგორც ისინი იტყვიან, არ ისარგებლონ კრიზისით. დაკანონებული ზღვრული ფასების მომხრეები არასდროს გაუსვამენ ამას ხაზს, შესაძლოა იმიტომ, რომ ისინი რეალიზაციას ვერ შესძლებენ, ვინაიდან ფასების გაყინვით მთავრობა სოციალური სისტემის კოორდინაციის ძირითად ჯაჭვს გაწყვეტს. იმისთვის რომ გაიგოთ, რას ნიშნავს ეს, განვიხილოთ ურთიერთკავშირი იშვიათობას, ნორმირებასა და კონკურენციას შორის.

იშვიათობიდან კონკურენციისკენ

არავინ ბრაზობს თერმომეტრზე, როდესაც ის დაბალ ტემპერატურას აჩვენებს და არ ცდილობს სახლის გათბობას ციე ამინდში იმით, რომ მიიტანოს ანთებული სანთელი თერმომეტრთან. აი, მაღალ ფასებს იშვიათ პროდუქტებზე კი ხშირად ლანძღავენ და ისე იქცევიან, თითქოს იშვიათობის დაძლევა ფასებზე კონტროლის დაწესების საშუალებით. მიიღწევა. მაგრამ ეს მიდგომა არასწორია.

იშვიათობა ეს არის სასურველსა და არსებულს შორის, ან მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის შეფარდება. თუ რომელიმე საზოგადოებაში ყველას ეშინია გველების, მაშინ ისინი ხშირად არ შეგეხვდება, მაგრამ არც იშვიათი იქნება. თუ მეორე საზოგადოებაში გველებს საკვებად იყენებენ, მაშინ ისინი საკმაოდ ხშირად შეგეხვდება, მაგრამ ამავე დროს შესაძლოა იშვიათობას წარმოადგენდნენ. პროდუქტი იშვიათობას წარმოადგენს, თუ ხალხს არა აქვს მისი იმ რაოდენობით შეძენის საშუალება, როგორსაც მოისურვებდნენ, იმის გარეშე, რომ ამის გამო უარი არა თქვან სხვა ფასეულობაზე.



როგორც მე-2 თაეიდან ჩანს, აქედან გამომდინარეობს ის, რომ თუ პროდუქტი იშვიათობას წარმოადგენს, გეიხდება მისი განაწილება ანუ ნორმირება, სხეა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საჭიროა გარკეული კრიტერიუმების შემუშაეება პრეტენდენტების შესარჩეად და იმის განსაზღერა, თუ ეის რამდენი შეხედება. კრიტერიუმად შეიძლება გამოდგეს ასაკი, დარწმუნების ნიჭი, საზოგადოებრივი პატივისცემა, გადახდისთვის მზადყოფნა, მოხერხებულობა და უამრავი სხეა. ჩეენი საზოგადოებისთვის დამახასათებელია იშვიათი პროდუქტების განაწილება ფულის გადახდის შესაძლებლობის მიხედვით. ზოგჯერ შერჩეისთვის სხეა კრიტერიუმებიც გამოიყენება.

მაგალითად, ჰარვარდის უნივერსიტეტში ყოველწლიურად უფრო მეტი განცხადება შედის, ვიდრე ის რაოდენობა, რომელსაც მიიღებენ პირეელ კურსზე, ასე რომ ჰარვარდმა უნდა გაანაწილოს ეს იშვიათი ადგილები. შერჩეეა წარმოებს სკოლის ნიშნების, საკონტროლო ნაშრომების, რეკომენდაციების და სხეა კრიტერიუმების მიხედვით.

აშშ-ის პრეზიდენტობა ნებისმიერ დროს შეუძლია მხოლოდ ერთ ადამიანს. ვინაიდან ამ თანამდებობის დაკაეების მსურველები ბეერად მეტია, ამიტომ შემუშაებულია შერჩეის რთული სისტემა ყრილობებისა და არჩეენების სახით. თუმცა მთლად ნათელი არაა, თუ რაში მდგომარეობს კრიტერიუმები, მაგრამ სისტემა, მიუხედაეად ამისა მუშაობს. ოთხ წელიწადში ერთხელ მხოლოდ ერთი კანდიდატი აღწეეს სასურეელ შედეგს.

ჯო კოლეჯი ყეელაზე პოპულარული ბიჭია სტუდენტურ ქალაქში და ყეელა ახალგაზრდა ქალი ცდილობს მიიპყროს მისი ყურადღება. ამიტომ მას უხდება ყურადღების გადანაწილება თაყვანისმცემლებს შორის. ისარგებლებს ის სილამაზის, ჭკუის, განათლების, სიკეთისა თუ რომელიმე სხეა კრიტერიუმით, მას ასე თუ ისე მოუწეეს არჩეევანის გაკეთება. მაგრამ არეჩეევანის მეორე მხარეს წარმოადგენს კონკურენცია. როგორც კი ჰარეარდის უნივერსიტეტი გამოაცხადებს მიღებას, პოტენციური პირეელკურსელები დაიწყებენ შეჯიბრს, რათა შეესაბამებოდნენ კრიტერიუმებს. ოპტიმისტები არჩეენების დაწყებამდე დიდი ხნით ადრე იწყებენ პრეზიდენტად არჩეის კრიტერიუმების შესწაელას და ბრძოლას. თუკი ჯო კოლეჯის თაყვანისმცემლები გადაწყეტენ, რომ მისი არჩეევანის მთავარ კრიტერიუმს სილამაზე წარმოადგენს, ისინი შეეცდებიან შეეჯიბრონ ერთმანეთს სილამაზეში.

იშვიათობა იწეევს ნორმირების აუცილებლობას

ნორმირება (როგორც დისკრიმინაციული კრიტერიუმი) კონკურენციას სასიცოცხლოდ აუცილებელს ხდის

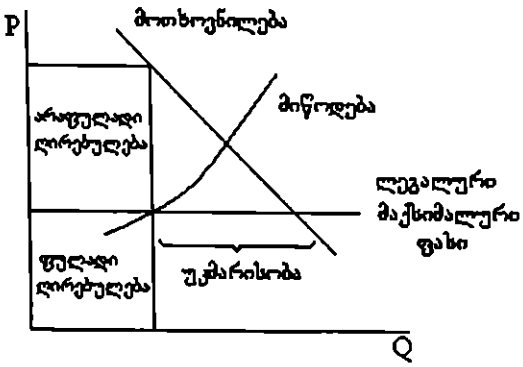
ცხადია, რომ კონკურენცია არ არის დამახასიათებელი მხოლოდ კაპიტალისტური საზოგადოებისათვის ან საზოგადოებისთვის, რომელშიც გამოიყენება ფული. ეს არის ფუნდამენტური მნიშენელობის დასკენა: კონკურენცია არის იშვიათობის შედეგი და მისგან განთავისუფლება, მხოლოდ იშვიათობის მოშორებითაა შესაძლებელი. იქ სადაც ადგილი აქვს იშვიათობას, უნდა მოხდეს განაწილება. განაწილება ეს არის შერჩევის განთავსება ზოგიერთი კრიტერიუმის შესაბამისად. კონკურენცია ეს არის უბრალოდ

ის, რასაც ადგილი აქვს მაშინ, როდესაც ადამიანები ცდილობენ უკეთესად შეეთავსონ გამოყენებულ კრიტერიუმს.

რა თქმა უნდა, ბევრია დამოკიდებული იმაზე, თუ კერძოდ რომელი კრიტერიუმი გამოიყენება. თუკი საზოგადებაში განაწილება ხორციელდება ფულის გადახდის მიხედვით, მაშინ ადამიანები შეეცდებიან იშოვონ მეტი ფული. თუ კრიტერიუმად ფიზიკური ძალა გამოიყენება, მაშინ საზოგადოების წევრები შეეცდებიან კულტურიზმით გატაცებას. ხოლო თუკი კოლეჯები და ინსტიტუტები შერჩევას ნიშნების მიხედვით გააკეთებენ, მოსწავლეები იბრძოლებენ კარგი ნიშნებისთვის. მათ შეეძლოთ ებრძოლათ კარგი ნიშნებისთვის სხვა კრიტერიუმებიდან გამომდინარეც (მაგალითად, კლასში საუკეთესოს სტატუსი; მასწავლებლების მხრიდან შექება ან საკუთარი მანქანით სიარული), მაგრამ უცნაურია, რომ კოლეჯები საყეედურს გამოთქვამენ იმის გამო, რომ ზოგიერთი მოსწავლისათვის შეფასებები თვითმიზნადაა ქცეული, თუკი მათი საკუთარი მიდგომაც უწყობს ხელს იმას, რომ ნიშნები თვითმიზნად გადაიქცეს.

კონკურენცია ფიქსირებული ფასების დროს

რა მოხდება, როდესაც რომელიმე პროდუქტი, მაგალითად ისეთი, როგორიც ბენზინია, უფრო იშვიათი გახდება, ხოლო მის ფასს არ ექნება გაზრდის შესაძლებლობა? ჩვენ აუცილებლად დავინახავთ, რომ ფულადი დანახარჯები მის შესაძენად გაიზრდება, ვინაიდან ბენზინი იშვიათობა გახდება და ამიტომ აუცილებლად მოხდება მისი ნორმირება. თუ კანონი ხელს უშლის განაწილების ისეთი მექანიზმის ფუნქციონირებას, როგორიცაა ფულადი ფასი, მაშინ აუცილებლობისდა მიხედვით გამოყენებული იქნება სხვა - თავისთავად წარმოქმნილი ან მოგონილი კრიტერიუმები და მექანიზმები. ბენზინის პოტენციური მყიდველები შეეცდებიან გამოავლინონ მყიდველების შერჩევის ახალი კრიტერიუმები. და ამის საფუძველზე დაიწყებენ ერთმანეთთან კონკურირებას. მათ შორის კონკურენცია გაზრდის საერთო ხარჯებს- ფულადს პლუს არაფულადი, და გაზრდის მათ მანამდე, სანამ მოთხოვნის სიდიდე არ გაუტოლდება მიწოდების სიდიდეს.



საუკეთესო მაგალითად ალბათ ბენზინზე რიგები გამოდგება. როდესაც ადამიანებს ეშინით, რომ ისინი ვერ შეძლებენ იმდენი ბენზინის ყიდვას, რაც სურთ რომ შეიძინონ 1 დოლარად ერთ გალონში, ისინი შეეცდებიან ადრიანად მივიდნენ სადგურში, ვიდრე მარაგი არ გაყიდულა. მაგრამ ეს იდეა სხვებსაც გაუჩნდებათ . ასე რომ, რიგები უფრო ადრიანად წარმოიშვება და მათი სიგრძე მოიმატებს. რიგში ლოდინი ეს უდავოდ დანახარჯია. მათი გაზრდისას მოქმედებაში შევა მოთხოვნილების კანონი; მომხმარებლები ნაკლებს დადიან მანქანით, როდესაც საესე ავზში იხდიან 20 დოლარს პლუს რიგში დგომის ხარჯები, ვიდრე როდესაც ეს მათ უბრალოდ 20 დოლარი უჯდებათ.

ზოგიერთი მძღოლი შეეცდება აღმოაჩინოს ბენზინი სადმე მახლობელ ოლქში და არ დადგეს რიგში. მათი დამატებითი ხარჯები ეს არის ბენზინის და დროის დანაკარგები, რაც მოძებნისთვის დასჭირდათ. სხვები გარიგებაზე წვალენ მისცემენ ხელზე ბენზინის ჩამსხმელს უფრო მეტს: დათანხმდებიან ჩაატარონ ტექნიკური შემოწმება ამ სადგურზე: უშოვნიან ბილეთებს თეატრში მის მფლობელს და სხვა. კონკურენციის ყველა ეს

ფორმა ზრდის ბენზინის შეძენის ხარჯს. ხარჯები მანამდე გაიზრდება, სანამ ბოლოსდაბოლოს მოთხოვნის სიდიდე არ გაუტოლდება მიწოდების სიდიდეს. ადამიანებს შორის კონკურენცია, რომელთა ჯამური მოთხოვნილება პროდუქტის შეძენაზე ვერ კმაყოფილდება სრულად ფასების არსებული სიდიდის დროს, მიგვიყვანს მისი შეძენის ხარჯების ზრდამდე. ჩვეულებრივ ასეთ სიტუაციებში იზრდება ფულადი ფასი. როდესაც პროდუქტის შეძენასთან დაკავშირებული ხარჯების სხვა კომპონენტები იზრდება, შეიძლება დარწმუნებულები ვიყოთ, რომ ფულადი ფასის შეკავება შემცირებულ დონეზე, რომელიმე საზოგადოებრივი ძალის (მაგალითად, კანონმდებლური შეზღუდვით) მიერ ხდება. ხოლო როდესაც ეს ხდება, ანუ პროდუქტის განაწილების მთავარ მეთოდებად იქცევა გაზრდილი რიგები, მოძებნაზე დახარჯული დროის გაზრდა და სხვა სპეციალური კომბინაციები - ჩვენ საქმე გვაქვს მოცემული პროდუქტის დეფიციტთან.

დეფიციტის ეკონომიკური გაგება ფოკუსირებულია ფულად ფასზე. დეფიციტები არსებობს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ფულად ფასს არ შეუძლია კონკურირებად მყიდველებს შორის თავისი იშვიათი პროდუქტის განაწილების ფუნქციის შესრულება. რეალურად ცხოვრებაში დეფიციტს ვაწყდებით მაშინ, როდესაც აღმოვაჩენთ, რომ საქონლის შესაძენად გაწეული არაფულადი ხარჯების ზრდას აქვს ადგილი, რათა მოვახდინოთ იშვიათი პროდუქციის ნორმირებული განაწილება.

დეფიციტი აუცილებელია; უკმარისობისგან თავდაცვა ფასების აწევით შეიძლება

მიმწოდებლის როლი განაწილებაში

ჩვეულებრივ არ გვიკვირს პროდუქტის ფასის მომატება, როდესაც ეს პროდუქტი იშვიათი ხდება, იმიტომ რომ პრაქტიკულად ყოველთვის მიმწოდებლები დაინტერესებულები არიან ფულადი ფასის მომატებაში და არა პროდუქტის შესაძენად ხარჯების რომელიმე სხვა კომპონენტის ზრდით. ბოლოსდაბოლოს რა მოგებას ხედავს ბენზინის გასამართი სადგურის მფლობელი იმაში, რომ ხალხი 30 წუთი რიგში დგას? არაფერს, და კიდევ უფრო ნაკლებს, როდესაც ნახევარსაათიანი ლოდინის შემდეგ ისინი ნაკლებ სასიამოვნო სუბიექტებად გადაიქცევიან. მაგრამ ერთი გალონი ბენზინის ფასის 20 ცენტით მომატება, ბენზინგასამართი სადგურის მეპატრონეს თითოეულ გალონზე 20 ცენტის მოგებას აძლევს. არაფულადი დანახარჯების ზრდას მოჰყვება, ის რასაც ეკონომისტები ფუჭ დანახარჯებს უწოდებენ. ეს არის მომხმარებლის დანახარჯები, რომელსაც არ მოაქვს მოგება მიმწოდებლისთვის. ამის შესანიშნავ მაგალითს წარმოადგენს რიგში ლოდინის შემთხვევა.

ფუჭი დანახარჯები მჭიდროდაა დაკავშირებული ტრანსაქციურ ხარჯებთან. რომ არ არსებობდეს ტრანსაქციური ხარჯები, მომხმარებლები არასდროს დადგებოდნენ რიგში. ამის ნაცვლად ისინი დათანხმდებოდნენ იმ სისტემაზე, რომელიც ყიდვის პრიორიტეტს ისე გადაანაწილებდა, რომ არავის დასჭირდებოდა რიგში დგომა. სინამდვილეში ასეთი შეთანხმებების მიღწევის და ცხოვრებაში გატარების ფასი ბევრად მაღალია, ვიდრე მოცდის ფასი, რასაც მიმართავენ ბენზინის მყიდველები რიგში დგომისას. მაგრამ ისინი ამას აკეთებენ მხოლოდ იქ, სადაც ფასების კონტროლი გამორიცხავს ფუჭი ხარჯებისგან განთავისუფლების სწრაფ და ადვილ გზას: ფულადი ფასის ზრდას.

თუკი მიმწოდებლებს შეუძლიათ მოგება ნახონ ფუჭი ხარჯებიდან, ისინი მოისურვებენ ამის გაკეთებას ყოველთვის როდესაც, მიმწოდებლებს შეუძლიათ მათ მიერ მიწოდებული პროდუქტის ფასის ზრდა. მათ ხელთაა ასეთი გარდაქმნის მარტივი საშუალება. მიაქციეთ ყურადღება, რამდენად მარტივი და მოხერხებული საშუალებაა ეს. ყოველი ადამიანი აფასებს ფულს, ვინაიდან ეს აძლევს პროდუქტების უზარმაზარი ერთობლიობის მართვის საშუალებას. ყველა მიჩვეულია გადაიხადოს ფული პროდუქტში. ჩვეულებრივ გამყიდველი წარმოადგენს მესაკუთრეს ან მისი ნდობით აღჭურვილ პირს, რომელსაც აქვს უფლება, შეცვალოს ფულადი ნიშნები. ფულადი ფასის ზემოთ ან ქვემოთ მოძრაობა, იმ მიზნით, რომ ნაპოვნი იქნას მისი ისეთი დონე, რომლის

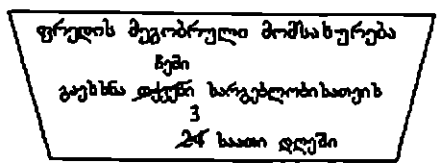
დროსაც მომხმარებლის მიერ პროდუქციის შეძენაზე გაწეული ხარჯი დიდი ხარისხით გარდაიქმნება მომწოდებლების მოგებაში, საკმაოდ ადვილია.

ყველაფერი ეს იძლევა იმის ახსნას, თუ რატომ წარმოადგენს ფულადი ფასის ცვლილება ჩვეულებრივ რეაქციას პროდუქტის შედარებით იშვიათობის ცვლილებაზე და რატომ ხედავენ ეკონომისტები ფულადი ფასის ცვლილებაში საზოგადოებაში კოორდინაციის უზრუნველყოფის პირველხარისხოვან საშუალებას. ეჭვგარეშეა, რომ არსებობს ისეთი პროდუქტები, რომელთა განაწილება შეუძლებელია ცვლადი ფულადი ფასის საშუალებით და სხვა პროდუქტებიც, რომელთა განაწილება, როგორც ამაში უმრავლესობა დაგეთანხმდება, არ შეიძლება განაწილებულ იქნას ასეთი გზით.[1] მაგრამ აუცილებელია აღინიშნოს, რომ იქ სადაც საზოგადოებრივი კოორდინაციის ასეთი მექანიზმი არ შეიძლება გამოყენებულ იქნას, ბევრად უფრო რთულია ფართომასშტაბიანი თანამშრომლობის მიღწევა.

სწორი და არასწორი გზები

როგორი იქნება მიმწოდებლების რეაქცია, თუ კანონი აუკრძალავს მათ ფასების მომატებას საკუთარ პროდუქციაზე აშკარა დეფიციტის სიტუაციის დროს? ალბათ ისინი შეეცდებიან იპოვონ სხვა გზა ამ სიტუაციიდან სარგებლის მისაღებად. ბენზინის გამყიდველებს შეუძლიათ შეამცირონ თავიანთი ხარჯები კლიენტების მომსახურებაზე, შეამცირებენ რა ყოველდღიურ სამუშაო საათებს და უქმე დღეებში საერთოდ არ იმუშავებენ. თუკი შეიძლება მათთვის გამოყოფილი ბენზინის 20 საათში გაყიდვა, რატომ იმუშაებენ ისინი 120 საათს კვირაში? დეფიციტზე ასეთი რეაქცია გაზრდის მომხმარებლის მიერ ბენზინის შეძენის ხარჯებს: მათ მოუწევთ უქმე დღეებში მოგზაურობაზე უარის თქმა ან შემცირება: ისინი თავს უსუსურებად იგრძნობენ, ეინაიდან ვერ იშოვიან საწვავს: მათ ასევე მოუწევთ დამატებითი ხარჯების გაღება, რაც დაკავშირებული იქნება მოძებნასთან, შეწუხებასთან და შესაძლოა, სიცოცხლის რისკთანაც კი (ბენზინის არასწორი შენახვისა და ჩასხმის დროს)

ჩვენ მნიშვნელოვნად ვართ დამოკიდებული ფულადი ფასის ცვლილებასთან ჩვენს რთულ ურთიერთდაკავშირებულ საზოგადოებასა და ეკონომიკაში ეფექტური ურთიერთთანამშრომლობის მისაღწევად. როდესაც ფასები არ მეტყველებენ შედარებითი იშვიათობის რაოდენობის ცვლილებაზე, მომხმარებლები და მიმწოდებლები იღებენ არასწორ სიგნალებს. ისინი ვერ პოულობენ საშუალებას, უკეთესად შეეთავსონ ერთმანეთს, ეინაიდან არა აქვთ მათი მოძებნის სტიმულები. მეტად მნიშვნელოვანია, რომ ადამიანები იღებდნენ ასეთ სტიმულებს, ეინაიდან არსებობს ურთიერთშეთანხმების მრავალი სხვადასხვა გზა, რომელიც შეუძლებელია, იწინასწარმეტყველოს რომელიმე ცენტრალურმა ორგანომ, მაგრამ რომლის ერთობლიეი შედეგი განსაზღვრავს სხვაობას კოორდინაციასა და ქაოსს შორის. სწორედ ცვლადი ფასები მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებისას უზრუნველყოფს ასეთ სტიმულებს.



[1] ძნელი იქნებოდა კვარტლის ყველა მაცხოვრებლისათვის გამოგვეყო ქუჩის განათების ზუსტი რაოდენობა, რომელსაც ისინი გადაიხდიდნენ. ჩვენ სხვადასხვა უშვერი სიტყვებით მოვიხსენიებთ მათ, ვინც თავის კეთილგანწყობას მხოლოდ ფულადი ფასის მიხედვით ანაწილებს

არსებობს თუ არა უკეთესი სისტემა

ვამბობთ რა, რომ ფულადი ფასი ასრულებს აღნიშნულ ფუნქციას, ჩვენ არ ვამტკიცებთ, რომ ისინი ამას იდეალურად ასრულებენ. რა თქმა უნდა მომდევნო თავებში ჩვენ განვიხილავთ სოციალური კოორდინაციის არა მარტო მიღწევებს, არამედ საზღვრებსაც, ფასების სისტემის საშუალებით. ჩვენ დავსვამთ საკითხს იმის შესახებ, თუ რა პირობებში ასახავენ ფასები უარესად ადამიანების უპირატესობებს და აღმოვაჩენთ, რომ ფასების სისტემის იდეალურ ფუნქციონირებას ხელს უშლის ცოდნის არასაკმარისობა, საბაზრო ძალაუფლება, ფარული შეთანხმებები საკუთრების უფლებების შესახებ, შეუთანხმებლობა და არათანასწორუფლებიანობა. მაგრამ ჩვენ არ უარვყოფთ მექანიკის პირველ კანონს (რომელიც ამტკიცებს, რომ მოძრაობაში მყოფი სხეულები ცდილობენ განაგრძონ მოძრაობა), მხოლოდ იმიტომ რომ რეალურ სამყაროში ადგილი აქვს ხახუნს. მსგავსი შეცდომა იქნებოდა ის, რომ თვალი დაგვეხუჭა ფასების სისტემის უპირატესობაზე მხოლოდ იმიტომ, რომ ის ვერ უზრუნველყოფს იდეალურ კოორდინაციას.

იშვიათი პროდუქტების განაწილების სისტემა ფულადი ფასის მეშვეობით, რა თქმა უნდა, მიმართავს ამ პროდუქტს მათზე, ვინც მზადაა გადაიხადოს. აქედან გამომდინარე, როდესაც განაწილებას ფასები მართავს, ღარიბები როგორც წესი, იმაზე ნაკლებს მიიღებენ, ვიდრე მდიდრები. სწორედ ამაში მდგომარეობს სიტყვების: "მდიდარი" და "ღარიბი" ეკონომიკური აზრი. მაგრამ არც ეს არის საბოლოოდ ასე. ფასების განაწილებისას მხედველობაში მიიღება ადამიანებს შორის არსებული სხვა მრავალი განსხვავებები. - განსხვავებები, რომელთა გათვალისწინებაც განაწილების ნებისმიერი სხვა ფორმის დროს მეტად ძნელია.

დავუშვათ, გადავწყვიტეთ ბენზინის განაწილება სპეციალური ტალონების საშუალებით. როგორ გასცემს სახელმწიფო ამ ტალონებს? უსამართლობა იქნებოდა, ერთნაირი რაოდენობით გაეცათ ეს ტალონები მარტოხელაზე და შვიდი სულისგან შემდგარ ოჯახზე. მაგრამ ასევე უსამართლობა იქნება, რომ ერთ ოჯახს შვიდჯერ მეტი ტალონი შეხვდეს. უსამართლობა იქნებოდა გაგვეცა ერთნაირი რაოდენობის ტალონები მათზე ვისაც ჰყავს ავტომობილი და ვინც მხოლოდ სარგებლობს მით. (ეს აიძულებდა ადამიანებს სახლთან ჰყოლოდათ დანგრეული ავტომობილები) მჭიდროდ დასახლებული ქალაქებისა და გარეუბნების მოსახლეობა უფრო ხშირად სარგებლობს საზოგადოებრივი ტრანსპორტით და საკუთარი მანქანით მოკლე მანძილებს გადის. სამართლიანობა მოითხოვს, რომ ისინი ნაკლები რაოდენობის ტალონებს იღებდნენ, ხოლო ნაკლებად დასახლებული რაიონების მკვიდრნი კი მეტს. მაგრამ ნიუ-იორკის ზოგიერთი მაცხოვრებელი რეგულარულად უფრო შორ მანძილებზე მოგზაურობს ვიდრე ის, ვინც ცხოვრობს კოლორადოს შტატის ქალაქ სილვერტონში. სამართლიანი იქნება თუ არა სისტემა, რომელიც იგნორირებას უკეთებს ინდივიდუალურ გარემოებებს? როგორ შეიძლება სამართლიანად განაწილდეს ტალონები დასავლეთ ტეხასში მოგზაურ გამსაღებელ აგენტსა და პატარა ქალაქში მაცხოვრებელ მოხუც ქალს შორის, რომელიც მანქანით მხოლოდ ეკლესიაში თუ დადის? განა ერთნაირი რაოდენობის ტალონებს უნდა იღებდეს, ის ვისაც არ უყვარს საჭესთან ჯდომა და ისიც, ვისაც ეს ძალიან მოსწონს?

რა ეუყოთ იმ ფირმებს, რომლებიც ბენზინს გამოიყენებენ? განაწილების ადექვატურმა სისტემამ მხედველობაში უნდა მიიღოს, რომ დიზელის საწვავი და ბენზინი ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ ერთსადაიმავე ნავთობსა და ერთსადაიმავე ნავთობგადამამუშავებელ სიმძლავრეებზე. თუ ტაქსომოტორული კომპანიების ფერმერებს, კომერციულ თვეზმჭერ ფლოტილიებს, ავტოგადაზიდვებით დაკავებულ ფირმებს - ჩვენ ჩამოვთვალეთ საქმიანი საწარმოების რამოდენიმე სახესხვაობა, ვინც გამოიყენებს დიზელის საწვავს, მიეცემა ყველაფერი რაც მათთვის აუცილებელია, აღმოჩნდება, რომ მათ სჭირდებათ ბევრად მეტი, ვიდრე ამას ვინმე წარმოიდგენდა. თუ ამ მიმართებაში ჩვენ შევქმნით სახელმწიფო დაწესებულებას და დავავალებთ გამოუყოს გარკვეული რაოდენობა ყოველ ფირმას, რა კრიტერიუმებით ისარგებლებს ის? წარსული მოხმარება? ალბათ. მაგრამ შეიძლება კი, რომ წარსული მოხმარება რესურსების დღევანდელი განაწილების სწორ ორიენტირს წარმოადგენდეს ეკონომიკაში, სადაც უწყვეტად წარმოიქმნება ახალი ფირმები და კვდება ძველი, სადაც ერთი წარმოებები იზ-

რდება, სხვები კი წყვეტენ მუშობას, სადაც განუწყვეტლივ იცვლება ტექნოლოგია და მოთხოვნა?

ამ დაწესებულებას შეეძლო ყველაზე ნაკლებად ეზრუნა თავისი გადაწყვეტილებების უსამართლობაზე. ვინაიდან ფირმები საქონელს აწვდიან არა მარტო საბოლოო მომხმარებლებს, არამედ სხვა ფირმებსაც, ამიტომ დროზე შეუმჩნეველი და შეუსწორებელი შეცდომები დომინოს ეფექტს გამოიწვევს. ალბათ რესურსების არასწორ განთავსებას მთელი დარგის დახურვამდე შეუძლია მიგვიყვანოს, შეუშლის რა ხელს უნებურად ერთი შეხედვით უმნიშვნელო, და მეორე მხრივ კი შეუცვლელი რესურსის წარმოებას ან ტრანსპორტირებას. ფირმებს შორის დიზელის საწვავის თვითნებური განაწილებისას შეუძლებელი იქნებოდა თანამედროვე განვითარებულ ეკონომიკაში რთული ურთიერთკავშირების შენარჩუნება.

ინფლაცია და ბინის ქირის კონტროლი

საზოგადოების მიერ ფასების საშუალებით განაწილებისადმი ცუდი დამოკიდებულება ძლიერდება ინფლაციის პერიოდში, ვინაიდან ადამიანები შეცდომით აიგივებენ ერთმანეთთან ფასების ზრდასა და ცხოვრების დონის დაცემას. მრავალ ჩვენგანს უჭირს იმის გაგება, რომ ჩვენი ფულადი შემოსავლები იზრდება იმ პროდუქტების ფასის ზრდასთან ერთად, რომელსაც ვყიდულობთ. როდესაც გარკვეულ პროდუქტზე დანახარჯები ჩვენი თვიური შემოსავლის საგრძნობ ნაწილს შეადგენს, მაშინ განსაკუთრებით მგრძნობიარები ვხდებით მასზე ფასების ზრდის მიმართ. ამასთან ერთად ფასი ხშირად არ იცვლება, მაგრამ თუ შეიცვალა დიდად იცვლება და მაშინ უფრო მეტად ვბრაზობთ ამ ცვლილებების გამო. ხოლო საზოგადოებრივი უკმაყოფილება ნაყოფიერ ნიადაგს ქმნის ფასების მოძრაობაში საკანონმდებლო ჩარევისთვის.

ყველაზე საუკეთესო მაგალითს წარმოადგენს ბინის ქირაზე კონტროლის დაწესება შემთხვევა. ინფლაციის დროს ფასები კვებასა და ჩასაცმელზე ნელ-ნელა იწევს ზემოთ და ამიტომ მათ ჩვეულებრივ ყურადღებას არ აქცევენ. ბინის ქირა კი დიდი ხნის მანძილზე უცვლელი რჩება და ერთბაშად მკვეთრად მატულობს. ბინის ქირა 450 დოლარიდან 525 დოლარამდე იზრდება, საგრძნობ სიცარიელეს ქმნის ჩვენს ბიუჯეტში და გაუმართლებლად დიდი გვეჩვენება, მაშინაც კი, როდესაც იმავე პერიოდში ჩვენს მიერ შეძენილი სხვა პროდუქტების ფასი 50%-ით გაიზარდა. ამგვარ შემთხვევებში ადამიანები განტვირთვის ვაცს ეძებენ და ბინათმფლობელები (თვით ეს სიტყვა იწვევს აღშფოთებას) ამ როლისთვის საუკეთესო კანდიდატებად ითვლებიან.

ბინის გადასახადის მაგალითში თავისებური ბოროტი ირონია იმალება და ეს ირონია ბევრად ამძიმებს პრობლემას. ვინაიდან ბინის გადასახადის განაკვეთები „ხისტია“ და როგორც წესი ჩამორჩება სხვა ფასების ზრდას, ამიტომ სწრაფი ინფლაციის დროს ბინის ქირის საშუალო რეალური დონე ეცემა.

როდესაც პროდუქტის რეალური ან ინფლაციაზე მისადაგებული ფასი სხვა პროდუქტის ფასამდე ეცემა, ამ პროდუქტზე რაოდენობრივი მოთხოვნა იზრდება და ადგილი აქვს დეფიციტს. საცხოვრებლების ბაზარზე დეფიციტი გამოიხატება ვაკანსიების დონის შემცირებაში: ბინების მხოლოდ მცირე რაოდენობა ქირავდება იმ ხალხზე, ვისაც ბინა არა აქვს. ვაკანტური ბინების რაოდენობის ეს შემცირება გახდა ბინის ქირის კონტროლის სასარგებლოდ მეტყველი კიდევ ერთი არგუმენტი.

„ჩვენ არ შეგვიძლია დაეუშვათ ბინის ქირის ზრდა, როდესაც ვაკანტური ბინების წილი 1 პროცენტზე ნაკლებია“ ან კიდევ უკეთესი: „ჩვენ უნდა დავაწესოთ კონტროლი ბინის ქირაზე მანამდე, სანამ ვაკანტური ბინების წილი არ მიაღწევს მისაღებ 3 პროცენტიან დონეს“. ვინაიდან ვაკანტური ბინების დაბალი წილი წარმოადგენს ბინის დაბალი ქირის შედეგს, ეს არგუმენტი შეგნებულად თუ შეუგნებლად ბინის ქირის მუდმივი კონტროლის სასარგებლოდ მეტყველებს. მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ ფასების მომატების ამ სპეციალურმა აკრძალვამ სწორედ ის მიმწოდებლები გამოჰყო, რომელთა ფასები უკვე ისედაც ეელარ ეწევა ინფლაციის ტემპს.

როდესაც კანონი ან ჩვეული ბინის ქირის ფასს უფრო დაბალ დონეზე აჩერებს, ვიდრე ის დონე, რომელიც აწონასწორებს მოთხოვნასა და მიწოდებას, მაშინ გამოჩნდება რაციონირების სხვა მეთოდები. ბინის მეპატრონეებს შეუძლიათ არჩევანი გააკეთონ

ასაკის, სექსუალური მიდრეკილების, პირადი ჩვევების, ოჯახის სიდიდის, სარეკომენდაციო წერილების, შინაური ცხოველების, რაიონში ცხოვრების ხანგრძლივობის და შიდა განაწესის დაცვის მიხედვით. ის ბედნიერი, ვინც ცხოვრობდა ბინაში ბინის ქირაზე კონტროლის დაწესების პერიოდამდე, შეცდებიან, რაც შეიძლება დიდი ხნით დაიკავონ, რაც შეიძლება დიდი ფართობი, ხოლო განთავისუფლებისას ის მეგობარს გადასცენ ან თავად ქვედამქირაეებლებად იქცნენ. ბინის მფლობელები შეამცირებენ მომსახურების ხარისხს, ვინაიდან იციან, რომ არსებობს ბინაში შესვლის მსურველთა გრძელი სია, თუკი რომელიმე დამქირაებელი უკმაყოფილებას გამოთქვამს.

ყოველივე ეს იწვევს იმის აუცილებლობას, რომ შეიქმნას ძვირადღირებული დამკვირვებელი ადმინისტრაციული კომისიები და დამატებითი კარონები, რომლებიც ბინის მეპატრონეებს უკრძალავს გარკვეული ზომების გამოყენებას. ამის გრძელვადიანი შედეგი არსებული შენობების ნგრევისდა მიხედვით ბინის მეპატრონეთა საბოლოო მოსპობა და მათი კონდომინიუმებად გადაქცევა იქნება, იმისდა შესაბამისად, რომ შეწყდება იჯარაში გადასაცემი ახალი სახლების მშენებლობა. მაგრამ ბინათმფლობელობის ყველაზე აშკარა მოწინააღმდეგემაც კი უნდა აღიაროს, რომ ძნელია ბინის დაქირავება, როდესაც მას არავინ აქირავებს.

ფასების კონტროლი ქმნის დეფიციტს

გასაქირავებელი სახლების დეფიციტი წარმოიშობა როგორც ვაკანსიების დაბალი პროცენტი

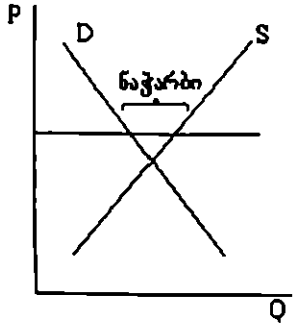
ვაკანსიების დაბალ პროცენტს არ შეუძლია "მოაგვაროს" ბინის ქირის კონტროლი

იშვიათობა და ნაჭარბი

ბევრი ხმარობს სიტყვას "ნაჭარბი", გულისხმობს რა, რომ განსაზღვრული პროდუქტი არ წარმოადგენს იშვიათობას. მაგრამ ამას დიდი აზრი არა აქვს. ნაჭარბის პრაქტიკული აზრი ეს არის მიწოდების რაოდენობა, რომელიც აჭარბებს მოთხოვნის რაოდენობას, რომელიც ყოველთვის ნიშნავს გარკვეულ ფასს.

ამერიკის სამედიცინო ასოციაცია დიდი ხანია გამოთქვამს წუხილს ექიმების მოჭარბების გამო. თუ არ შეეაჩერეთ მათი მომზადება, ამბობს ის, მალე აღმოეჩნდებით ამ სპეციალისტების ჭარბი რაოდენობის წინაშე. მაგრამ არ არსებობს ექიმების ზუსტი რაოდენობა, რომელიც საჭიროა რომელიმე მოსახლეობისთვის. როდესაც ამა თუ იმ პროფესიის პირები ლაპარაკობენ აუცილებელ რაოდენობაზე, ისინი თითქმის ყოველთვის გულისხმობენ მოთხოვნას მოცემული ფასის პირობებში. რა თქმა უნდა ისინი ამჯობინებენ არ იფიქრონ თავიანთი მომსახურების ფასის არაეითარ შემცირებაზე.

ბოლო წლებში მასწავლებლების სიჭარბე, ყოველ შემთხვევაში თეითონ მასწავლებლებისთვის, ასევე პრობლემად გადაიქცა. სკოლის საბჭოებისა და ადგილობრივი გადამხდელების თვალსაზრისით, აქ უფრო სასიკეთო შესაძლებლობები იშლება. უფრო დაბალი განაკვეთების შემთხვევაში სასკოლო ოლქები მზად არიან დაიქირაეთ მასწავლებელთა მეტი რაოდენობა. გარდა ამისა, ისინი, ვინც ასწავლიან, უფრო დაბალი ხელფასის პირობებში გადაწყვეტენ კარიერა სხვა სფეროში გააკეთონ. თუ ხელფასების შემცირება არ მოხერხდა-პროფკავშირებთან მოლაპარაკებების ან იმის გამო, რომ არ იქნება მართებული ნაკლები გადაეუხადოთ მათ, ვისაც ჩვენი შვილების სულსა და გულს ვანდობთ, მაშინ მოიძებნება სხვა საშუალებები მიწოდებისა და მოთხოვნის დასაბალანსებლად. ხელფასის მომატება, რომელიც ჩამორჩება ინფლაციის ტემპს, ამცირებს რეალურ ხელფასს. სასკოლო საბჭოებს შეუძლიათ ასევე გააფართოონ მასწავლებლების მოვალეობების სფერო, შეამცირებენ რა ერთეული გამოშვებული პროდუქციის ღირებულებას უცვლელი ხელფასის პირობებში მეტი პროდუქციის მიღების გზით.



თუკი ეს ზომები არ აღმოჩნდება საკმარისი იმისათვის, რომ დაბალანსებული იქნას მიწოდებისა და მოთხოვნის სიდიდეები, მაშინ მასწავლებლების დეფიციტური ვაკანსიების განაწილებისას სხვა კრიტერიუმების გამოყენება მოგვეხდება (მასწავლებლების სიჭარბე იმავდროულად მასწავლებელთა ვაკანსიების დეფიციტს ნიშნავს). განაწილების თვალნათელ და ფართოდ გამოყენებულ კრიტერიუმს წარმოადგენს ასაკი. ეს კრიტერიუმი მოსწონთ დიდი სტაჟის მქონე მასწავლებლებს, მაგრამ არ ეჩვენებათ მომხიბვლელად ახალგაზრდა და მომავალ მასწავლებელებს. და რა თქმა უნდა, არ უწყობს ხელს იმ სიტუაციის შექმნას, რომ მათ, ვისაც ყველაზე მეტად სურს მასწავლებლობა, მისცეს შანსი შეაღწიოს კლასის კარები.

მიმწოდებლები, რომლებიც გულგრილნი არიან ფასის მიმართ

როდესაც რომელიმე პროდუქტი უფრო იშვიათი ხდება, მყიდველებს შორის კონკურენცია, როგორც წესი, იწვევს მისი ფასის ზრდას. ჩვეულებრივ მიმწოდებლებს უხარიათ მყიდველებთან თანამშრომლობა ამ მიზნის მისაღწევად, ვინაიდან მათ აწყობთ მაღალი ფასები. მაგრამ რასთან გვექნება საქმე, როდესაც რომელიმე პროდუქტი უფრო იშვიათი ხდება, ხოლო ის, ვინც მიაწოდებს მას, არაფერს იგებს ფასის მომატებისგან?

ამის კარგ მაგალითად გამოდგება ქვეყნის ყველაზე მეტად დატვირთულ აეროპორტებში დასაჯდომი ადგილების რიცხვი. ავიაციის ფედერალური სამმართველოს პროგნოზებით, უახლოეს პერიოდში აშშ-ის 50 აეროპორტი დიდი პრობლემების წინაშე აღმოჩნდება. რატომ ხდება ეს?

მოთხოვნილების ზრდა, სწრაფი და დიდი ზრდაც კი, აუცილებლად არაა დეფიციტის მიზეზი. ამის კარგი მაგალითია პერსონალური კომპიუტერების დეფიციტის არარსებობა. როდესაც ადამიანების მეტ რიცხვს სურს გაფრენა, ავიაკომპანიები სთავაზობენ მეტ რეისებს. თუ საჭიროა, ისინი ქირაობენ მეტ ხალხს და ყიდულობენ მეტ თვითმფრინავებს. რა თქმა უნდა, მათ უწევთ მეტი ხარჯის გაწევა, მაგრამ ავიაკომპანიები სიამოვნებით მიდიან ამ ხარჯებზე, ვინაიდან მიაჩნიათ, რომ დამატებითი შემოსავალი გადაფარავს დამატებით ხარჯებს.

აეროპორტებში ვიწრო ადგილები წარმოიქმნება, ვინაიდან თვითონ აეროპორტები და მათი გარემომცველი სივრცე კერძო საკუთრებაში არ იმყოფება, და ამიტომ, მისი გამოყენების ფასი არ წარმოადგენს მოგების მიღების საშუალებას. დამატებითი მგზავრები, რომლებიც მენეჯერების გულს სიხარულით ავსებენ, მხოლოდ თავის ტკივილს იწვევენ აეროპორტის ხელმძღვანელობაში, ვინაიდან აეროპორტის და მისი გარემომცველი სივრცის "მეპატრონეები" ვერ ზრდიან ფასს, როდესაც მათ მიერ მიწოდებული პროდუქტი უფრო იშვიათი ხდება.

თქვენი საკუთარი აეროპორტი

დაეუშვათ, რომ თქვენ ხართ ვაშინგტონის, კოლუმბიის ოლქი, აეროპორტის, ქვეყნის ერთერთი ყველაზე უფრო გადატვირთული აეროპორტის მეპატრონე. და შეგიძლიათ მისი მართვა ისე, როგორც თავად მიგაჩნიათ საჭირო. "გადატვირთულობა" წამსვე გაქრებოდა, გარდაიქმნებოდა სიმძლავრეების სრულად ამოქმედებაში. (სწუხან კი თეატრების მფლობელები გადატვირთულობაზე, როდესაც ყველა ბილეთი გაყიდულია?) სხვადასხვა ავიახაზები მაინც ეცდებიან რეისების უმრავლესობა სწორედ ამ აეროპორტისკენ მიმართონ, ვინაიდან ის დედაქალაქიდან რამოდენიმე წუთის სავალზე იმყოფება, რაც აწყობს ვაშინგტონში ჩამავალ მგზავრებს. მაგრამ თქვენ ფულის მოყვარული არამზადა ხართ და აიძულებთ გაიღონ სოლიდური თანხები, ვინაიდან გსურთ დასაჯდომი ტარიფებიდან მაქსიმალური მოგების მიღება. კონკურენციის შედეგად ფასი გაიზრდებოდა იმ დონემდე, რომელიც ასახავს ალტერნატიულ ღირებულებას პირველი დაუმაყოფილებელი მომხმარებლისთვის. თქვენ უამრავ ფულს გააკეთებდით. მაგრამ ამაედროულად (თქვენის წყალობით) არსებული დასაჯდომი ადგილები იმათ დაეთმობათ, ვინც მათ სხვებზე მეტად აფასებს. თუკი ვიმსჯელებთ მათი მზადყოფნის მიხედვით გადაიხადონ ბაზრის გამაწონასწორებელი დასაჯდომი ტარიფები.

ხომ არ დაზარალდებიან თქვენი მერკანტილური ქმედებების გამო მგზავრები? დიდი ალბათობა იქნება იმისა, რომ ეროვნულ აეროპორტში ახალი წესების შემოღებისას ავიაკომპანიები რამდენადმე გაზრდიან ბილეთის ფასს. მაგრამ დასაჯდომად ეს იშვიათი ადგილი იმ მგზავრებს ერგებათ, რომელთათვის ქალაქის ცენტრში დაჯდომა ბევრად მიმზიდველია, ვიდრე ვირჯინიაში განლაგებული დალასის აეროპორტიდან მგზავრობა.

სინამდვილეში, თუ ეროვნულ აეროპორტში ჩასელის მსურველი მგზავრები გადაიხდიან მეტ ფულს, ამით მოიგებენ სხვა მგზავრები. ავიაკომპანიები უფრო მეტ რეისებს გაუშვებდნენ თავისუფალი ასაფრენი ზოლების მქონე დალასის აეროპორტში. ამიტომ მრავალი მგზავრი, რომელიც არ აპირებდა ვაშიგტონში ჩასვლას ან ვისაც აუცილებლად სჭირდება იქ გადაჯდომა სხვა რეისზე, ისარგებლებდნენ დალასის უფრო მოსახერხებელი და უსაფრთხო აეროპორტით.

უფრო მეტიც, თუკი არსებობს თქვენი აეროპორტის გამტარუნარიანობის გაზრდის საშუალება, თქვენ ამას ძალიან საფუძვლიანად განიხილავთ. და თუკი გაფართოების ხარჯები იმ ღირებულებაზე ნაკლები აღმოჩნდება, რაც ავიაკომპანიების დასაჯდომად გადახდისთვის (საბოლოო ჯამში კი მგზავრების) მზადყოფნით იზომება, თქვენ დაუყოვნებლივ განახორციელებთ ასეთ გაფართოებას. თქვენ არ მოიქცევით ისე, როგორც იქცევა ავიაციის ფედერალური სამმართველო, რომელიც ყვირის კრიზისზე, მაგრამ აცხადებს ავიასადისპეტჩერო მოწყობილობის მოდერნიზაციის პროგრამას, რომელიც ათწლეულზეა გათვალისწინებული.

რეისების დაგვიანება, ავარიული სიტუაციები და საჰაერო სივრცის დეფიციტის სხვა ნიშნები შეიძლება უშუალოდ დავუკავშიროთ საჰაერო სივრცეზე საკუთრების ჩვენს სისტემას. არსებული კანონები პრაქტიკულად არ იძლევა იმის საშუალებას, რომ ის შეიძინონ მათ, ვინც ყველაზე მეტად აფასებს, და გვერდზე გასწიონ ისინი, ვინც მზად არაა გადაიხადოს ასეთიე მაღალი ფასი. პროპელერიან და ექსმგზავრიან პატარა თვითმფრინავს ნებას რთავენ დაჯდეს ვაშიგტონის ეროვნულ აეროპორტში ან ჩიკაგოს ო'ჰეირის აეროპორტში, აჩერებენ რა ფართოფიუზელაჟიან თვითმფრინავს 600 მგზავრით, ვინაიდან თამაშის წესები არ აძლევს 600 მგზავრს იმის საშულებას, რომ ვაჭრობის გზით შეედავოს 6 მგზავრს მათთვის საჭირო დასაჯდომი ბილიკის გამო. თუმცა მოთხოვნა და მიწოდება ამ შემთხვევაშიც მოქმედებს, მათ ურთიერთთანამშრომლობამდე არ მიეყვანართ.

ფასები, კომიტეტები და დიქტატორები

ეკონომიკის ცენტრალური პრობლემა ადამიანებს შორის ისეთი თანამშრომლობის უზრუნველყოფაში მდგომარეობს, რომლის დროსაც გამოიყენებენ რა იმას, რაც ხელთა

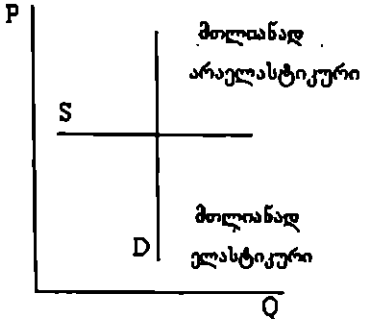
აქვთ, მიიღებენ რაც სურთ. ერთმანეთთან უცნობი, დიდი რაოდენობის ადამიანების ეფექტური თანამშრომლობისთვის აუცილებელია, რომ გაცვლის პირობები იყოს ნათელი, უბრალო და სტანდარტიზებული.

ფულადი ფასები წარმოადგენს გამარტივების, სტანდარტიზაციის და ახსნის მეტად ეფექტურ საშუალებას. ... ოდესმე თუ გაუკვირვებიხართ იმას, თუ რატომ აღწევენ ასეთ მცირე შედეგებს კომისიები, მაშინ როდესაც ამ კომისიის წევრები უამრავ დროსა და ენერგიას ხარჯავენ? ეს იმიტომ ხდება, რომ კომისიები წარმოადგენს ცუდ საშუალებას არსებული შესაძლებლობების გამარტივების, სტანდარტიზაციისა და ახსნისათვის. თუკი კომისია მაინც მოახერხებს ამ ამოცანების გადასაწყვეტი პროცედურების შემუშავებას, ის აღარ ჰგავს კომისიას, უფრო კოოპერატიულ საწარმოს წარმოადგენს.

რა თქმა უნდა, არსებობს იმ სამუშაოების შესრულების კიდევ ერთი მეთოდი, რასაც კომისიები ასრულებენ: შეიძლება ნება დავრთოთ ერთ ადამიანს, მიიღოს ყველა გადაწყვეტილება. დიქტატორები საქმეებს სწრაფად აგვარებენ. დიდ საზოგადოებაში გადაწყვეტილებების მიღების დიქტატორულ მეთოდებს შეუძლიათ შეასრულონ ფასთა სისტემის გამარტივების, სტანდარტიზაციისა და ახსნის მრავალი ფუნქცია.

მეორე მხარეს ის წარმოადგენს, რომ ფასების სისტემა საშუალებას იძლევა მივიდეთ საზოგადოებრივ თანამშრომლობასთან დიქტატორების არარსებობის დროს. ეს აშკარა უპირატესობაა მათთვის, ვისაც ისინი არ უყვარს.

კიდევ უფრო მეტი წინააღმდეგობა დიქტატორებისთვის ის არის, რომ მათ არ შეუძლიათ უხელმძღვანელონ იმ ცოდნას, რომელიც გაბნეულია იმ ხალხში, ვისაც სურთ რომ უმბრძანებლონ. ფასთა სისტემა ყურადღებას აქცევს და კოორდინირებას უკეთებს არა მარტო სურვილებს, არამედ მიმწოდებლებისა და მომხმარებლების ცოდნას. თუ მოთხოვნის მრუდი მეტად არაელასტიკური იქნებოდა, იმდენად, რომ ადამიანები მოთხოვდნენ ყველაფერს ზუსტად განსაზღვრული რაოდენობით და მიწოდების მრუდი მეტად ელასტიკური, ვინაიდან ხელმისაწვდომი ალტერნატიული ღირებულება ფიქსირებულია ტექნოლოგიებით და მუდმივია, მთელი ცოდნაც კი ვერ შეძლებდა თანამედროვე ეკონომიკის განვითარებას. მეწარმეები მზად უნდა იყვნენ, აწარმოონ ყველაფრის განსაზღვრული რაოდენობა, რაც კი ადამიანებს სჭირდებათ, თითოეული ნივთის განსაზღვრული ფასით.



მაგრამ ჭეშმარიტება იმაშია, რომ მიწოდების მრუდები მთლიანად ელასტიკური არაა, ტექნოლოგიით დადგენილი წარმოების ფასის შესაბამისად და მოთხოვნის მრუდები წმინდად არაელასტიკური არაა მოთხოვნის რაოდენობის მიხედვით. ჩვენ ეცხოვრობთ მეტად განსხვავებული დონის, ინტერესების, მნიშვნელობებისა და უპირატესობების მსოფლიოში: სადაც რესურსებს მრავალი პოტენციური გამოყენება აქვს და ალტერნატიული ღირებულებები უსასრულოდ იცვლება. სადაც მიმდინარე ცვლილებები და მუდმივი აღმოჩენები ყოველდღიური ცხოვრების დამახასიათებელია. ყოფილი საბჭოთა კავშირის ცენტრალური დაგეგმვის სისტემის კოლაფსმა დაგვანახა ის, რასაც ეკონომიკური თეორია დიდი ხნით ადრე ეარაუდობდა. დიქტატორებმა, რაგინდ კეთილი განზრახვები არ გააჩნდეთ, არ იციან, თუ როგორ უხელმძღვანელონ კომერციული საზოგადოების ყოველდღიურ ბიზნეს-საქმიანობას.

მოკლედ გავიმეოროთ

გადაწყვეტილებების კოორდინაცია საზოგადოებაში, რომელიც შრომის მაღალი დანაწილებით ხასიათდება, მეტად რთულ საკითხს წარმოადგენს, რომელიც მოითხოვს მილიონობით ყოველდღიური შეთანხმებების, მოლაპარაკებების გადახედვასა და კონტროლს.

ეფექტური საბაზრო ეკონომიკა წარმოქმნის მრავალ ინსტიტუტს, რომლებიც ცდილობენ შეამცირონ ტრანსაქციური ხარჯები, რომლებიც წარმოადგენენ საკონტრაქტო შეთანხმებების მიღწევის ხარჯებს, ან მიმწოდებელსა და მომხმარებელს შორის ტრანსაქციურ შეთანხმებებს.

ფასების სისტემა, რომელიც სწრაფად რეაგირებს მოთხოვნისა და მიწოდების პირობების ცვლილებაზე, მაღალი სპეციალიზაციის ხარისხის მქონე ეკონომიკურ სისტემებში ადამიანთა საქციელის კოორდინაციის სასიცოცხლოდ აუცილებელ მექანიზმს წარმოადგენს.

მოთხოვნა და მიწოდება ეს არის ურთიერთქმედების პროცესი, რომლის დროსაც ხდება ფარდობითი ფასების განსაზღვრა. ეს არის ურთიერთშეგუებისა და კოორდინაციის პროცესი.

ფარდობითი ფასების ცვლილება ქმნის საქციელის ცვლილების სტიმულებს: გამოიყენონ რა ნაკლები, აწარმოონ მეტი - ფასების ზრდისას და გამოიყენონ რა მეტი, აწარმოონ ნაკლები - ფასების დაცემისას.

იშვიათობა ეს არის არსებულსა და სასურველს შორის, ანუ მიწოდებასა და მოთხოვნას შორის ფარდობა. პროდუქტი აღარ წარმოადგენს იშვიათობას, როდესაც ადამიანებს შეუძლიათ მიიღონ ის ნებისმიერი რაოდენობით, ყოველგვარი ხარჯების გარეშე.

იშვიათი პროდუქტები საჭიროა ასე თუ ისე გადანაწილდეს. განაწილება გულისხმობს შერჩევის კრიტერიუმების გამოყენებას, რომლებიც განსაზღვრავენ, თუ ვის რამდენი შეხედება. კონკურენცია ეს არის მისწრაფება, რაც შეიძლება კარგად დაკმაყოფილდეს იშვიათი პროდუქტებისადმი მიდგომის კრიტერიუმები.

როდესაც პროდუქტი იშვიათობად იქცევა, ხოლო მისი ფასის გაზრდა შეუძლებელია, წარმოიქმნება დეფიციტი. მოთხოვნის სიდიდე გადამეტებული ფასის შემთხვევაში აჭარბებს მიწოდების სიდიდეს.

სიჭარბე ეს არის სიტუაცია, როდესაც მიწოდების სიდიდე აჭარბებს მოთხოვნის სიდიდეს ზედმეტი ფასის დროს. თუკი ნაჭარბის ფასი საკმაოდ მაღალ დონეზე დაფიქსირდა, წარმოიქმნება ნებისმიერი პროდუქტის გადაჭარბებული მიწოდება, როგორი იშვიათიც არ უნდა იყოს ის.

თუ კონკურენციას არ შეუძლია ფასების მომატება, ის გაზრდის შეძენის ხარჯების სხვა კომპონენტებს. ეს ხარჯები ხშირ შემთხვევაში მკვდრად შობილია: ფულადი გადასახადებისგან განსხვავებით, მყიდველების ასეთ ხარჯებს არ მოაქვთ მოგება მიმწოდებლებისთვის.

დეფიციტი საშუალებას აძლევს გამყიდველებს ფულადი ფასების ზრდის საშუალებით, ამგვარი ფუჭი დანახარჯები საკუთარ სარგებლად გადააქციონ.

როდესაც მიმწოდებლები ვერაფერს ვერ იგებენ უფრო მაღალი ფასებიდან, შეიძლება იმის გამო რომ იშვიათი რესურსები არ იმყოფება კერძო საკუთრებაში, ფულადი ფასები ნაკლებ მგრძნობიარე გახდება იშვიათობის ცვალებადი პირობების მიმართ და უფრო ძნელი გახდება თანამშრომლობა იშვიათი რესურსების გამოყენებაში.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. აი, კარგი შეკითხვა, მიწოდებისა და მოთხოვნის, როგორც კოორდინაციის პროცესის შესახებ, რომელზედაც თქვენ შეიძლება დაფიქრდეთ: ყოველწლიურად მილ-

იონობით ამერიკელი იცელის საცხოვრებელ ადგილს, ამასთან მრავალი მათგანი შორ მანძილებზე და უცნობ რაიონებში გადადის. როგორ პოულობენ ისინი ახალ საცხოვრებელ ადგილებს?

ა) ვინ ზრუნავს იმაზე, რომ პრაქტიკულად ყველა ადამიანმა ან ოჯახმა, რომელიც ამ შტატში გადადის საცხოვრებლად, იპოვოს ის ხალხი, ვინც მზადაა მიაქირაოს ბინა ან სახლი, რომელიც მათ გემოვნებასა და გარემოებებს შეეთავსება?

ბ) ვინ ადევნებს თვალყურს იმას, რომ იმ შტატებში, რომლებიც განსაკუთრებით სწრაფად იზრდება, ახალი მშენებლობები უზრუნველყოფდნენ საცხოვრებელი ფონდის ზრდას ისეთი სისწრაფით, რომელიც მოსახლეობის ზრდას შეესაბამება?

გ) ჩამოთვალეთ იმ ინსტიტუტებიდან ზოგიერთები, რომლებიც ამცირებენ დაბალ ტრანსაქციურ ხარჯებს იმ ამერიკელებისთვის, ვინც უნდა გაყიდოს ან იყიდოს სახლი იმ მიზნით, რომ სხვა ქალაქში გადავიდეს.

დ) წლების განმავლობაში, როდესაც მთელი ქვეყნის სახლები ჩინეთის კომუნისტური მთავრობის ხელში იყო, ის ნებას რთავდა დიდი ქალაქის მაცხოვრებლებს გაეცვალათ ბინები. რატომ იქნებოდა გაცვლის ტრანსაქციური ხარჯი ბევრად მეტი, ვიდრე კერძო საკუთრების სისტემაში, სადაც გაცვლის ფასი წარმოადგენს ეაჭრობის მარეგულირებელს, მილიონობით ადამიანს შორის, რომლებსაც გადასვლა სურს?

2. რუსეთის წითელი ჯვრის თავმჯდომარემ, რომელიც მას ხელმძღვანელობდა 1990 წელს, გამოაცხადა, რომ ის საკვები, რომელიც დასავლეთის მიერ დახმარების სახით იგზავნებოდა, მოპარული იქნა. "რუსი ქურდები ყველაზე უფრო გამოცდილები არიან მსოფლიოში" თქვა მან. რუსეთისთვის დახმარების კომისიის დირექტორმა გააგზავნა დახმარება ცენტრალიზებული სისტემით, რათა დარწმუნებული ყოფილიყო განაწილების სისწორეში. როგორ ფიქრობთ, რომელი საკვები მიაღწეედა უფრო სწრაფად და გაუფუჭებლად მშიერი ხალხის პირამდე, ის რომელსაც მთავრობა და საზოგადოებები ანაწილებდნენ, თუ ის, რომელიც მოპარული იქნა? რატომ?

3. 1990 წელს შეიარღებული აჯანყების შედეგად სომალი განთავისუფლდა დიქტატორისგან, რომელიც დიდი ხნის მანძილზე მართავდა ქვეყანას. სოფლის მეურნეობა, ეაჭრობა და სოციალური ინსტიტუტები დაინგრა, რამაც გამოიწვია მასიური შიმშილის საშიშროება.

ა) რა იქნებოდა დასავლეთის ქვეყნებისათვის ყველაზე მოკლე და ეფექტური გზა შიმშილის საშიშროების თავიდან ასაცილებლად?

ბ) ზოგიერთი დამხმარე ორგანიზაცია ურჩევდა დასავლეთის ქვეყნებიდან მიღებული ხორბალი თვითმფრინავებიდან დიდი რაოდენობით ჩაეყარათ სანაპირო ზოლის გასწერივ. როგორ ფიქრობთ, რა მოხდებოდა, ეს რეკომენდაცია რომ გაეთვალისწინებინათ?

გ) როგორ ფიქრობთ, რა მოხდებოდა, ხორბლის გაგზავნის ნაცვლად დასავლეთის ქვეყნებს ვერტმფრენებით რომ გაევრცელებინათ ერთდოლარიანი და ხუთდოლარიანი ბანკნოტები მთელს ქვეყანაში? გამოყენებული იქნებოდა თუ არა ეს ბანკნოტები ევროპიდან ხორბლის შემოსატანად?

დ) რომელი პროცესის დახმარებით ერცელდება კოკაინი დიდი რაოდენობით, სამხრეთ ამერიკის მთებიდან ამერიკის ქალაქებში, მიუხედავად მთავრობის დიდი მცდელობისა არ დაუშვას ეს?

4. თუ თქვენ გსურთ დაეხმაროთ იმ რაიონის მკვიდრთ, რომელიც ბუნების დამანგრეველი ძალების ქვეშ აღმოჩნდა, რომელი ნივთები უნდა გაუგზავნოთ? არის თუ არა პასუხი დამოკიდებული იმაზე, ბუნების როგორ კატასტროფას ჰქონდა ადგილი?

5. თუ ფულის დიდი რაოდენობის სურვილი წარმოადგენს ეგოისტურობისა და მატერიალისტურობის დამოკიდებულების მაჩვენებელს, როგორც მრავალ ადამიანს მიაჩნია, რატომ ცდილობენ ეკლესიები და სხვა საქველმოქმედო ორგანიზაციები, იქონიონ ის დიდი რაოდენობით?

6. 1988 წლის ზაფხულში აშშ-ში რეკორდული გვალვა იყო. მომდევნო წლებში სასოფლო-სამეურნეო კულტურების ფართი გაიზარდა ისე, როგორც არ გაზრდილა

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ. რამ აიძულა ფერმერები ასეთი ზომებისთვის მიემართათ გვალვის შემდეგ?

7. მრავალ ადამიანს სწამს, რომ თუ საწვავის კრიზისს კვლავ ექნება ადგილი, შუა აღმოსავლეთში ან რომელიმე სხვა ადგილას ომის გამო, ბენზინი მთავრობის მიერ განაწილებული იქნება საჭიროების კრიტერიუმის მიხედვით. როგორ ვარაუდობთ, რის მიხედვით განსაზღვრავენ საჭიროებებს?

7. შეაფასეთ ბენზინის ნორმირების შემდეგი სისტემები მათი სამართლიანობისდა მიხედვით:

ა) ისინი, ვისი სანომრო ნიშნებიც კენტ რიცხვზე მთავრდება, ყიდულობენ ბენზინს კენტ რიცხვებში; ხოლო ვისი ნომრებიც ლუწ ციფრზე- ლუწ რიცხვებში.

ბ) ადამიანებმა უნდა აირჩიონ კვირაში ერთი დღე, როდესაც ისინი ავტომობილებს არ გამოიყენებენ. მანქანებზე დაწერილი იქნება ციფრი 1-დან 7-მდე, ხოლო პოლიცია დააკავებს მათ, ვინც ამ წესებს არ დაემორჩილება.

გ) ვერავინ ვერ შეიძენს ბენზინს კვირა დღეს.

9. მეორე მსოფლიო ომის დროს კვების მრავალ პროდუქტსე და ტანსაცმლის ზოგიერთ სახეობაზე კანონმდებლობით დადგენილი იქნა ზღვრული ფასები. ამან შემდეგში გამოიწვია განაწილების წიგნაკების გავრცელება ქვეყნის ყველა მოქალაქე'სე. ნებისმიერი ნივთის შესაძენად გარდა ფულისა საჭირო იყო წიგნაკში აღნიშვნა.

ა) რამდენად კარგად ცელიდა წიგნაკებით განაწილების სისტემა ფულადი ფასით განაწილების სიტემას?

ბ) რატომ ამჯობინებდნენ იშვიათი პროდუქტის ფასის ზრდის განაწილების საწიგნაკო სისტემას, მისი ფულადი ფასის ზრდას?

10. მრავალი კოლეჯი და ინსტიტუტი რეგულარულად უარს ეუბნება პოპულარული კურსების განაწილებაზე მოთხოვნის რაოდენობის შესაბამისად.

ა) რატომ ხდება სისტემატურად ასე სპეციალურ კურსებთან დაკავშირებით? რატომ ვერ ხედება სკოლების ადმინისტრაცია იმას, რომ მოთხოვნის რაოდენობა მეტია ვიდრე მიწოდების და არ ზრდის ამ კურსების ფასს ან რაოდენობას?

ბ) როგორ გარდაქმნით თქვენ შემდეგ წინადადებას ამ პრობლემის გადასაჭრელად: ყოველი სტუდენტი შესელისას იღებს 1000 კრედიტს, რაც შეიძლება გამოყენებული იქნას სპეციალური კურსების შესაძენად. როდესაც ხდება რეგისტრაცია, სტუდენტი აღნიშნავს, თუ ამ კრედიტების რა რაოდენობის გადახდას აპირებს ის თითოეულ კურსსა თუ იმ სექციაში, სადაც ცდილობს რეგისტრაცია გაიაროს. კომპიუტერი შემდეგში აღნიშნავს უმაღლეს შემთავაზებლებს, კლასზე გამოყოფილი ლიმიტის ზემოთ და გამოითელის სტუდენტების რაოდენობიდან შეთავაზებების რაოდენობას. როგორ შეედრება განაწილების ასეთი სისტემა ალტერნატივებს?

გ) რატომ წარმოაჩენს უკეთესად აღებული კურსის ფასს, უკანასკნელი დაშვებული სტუდენტის წინადადება, ვიდრე სტუდენტების საკუთარი წინადადებები?

დ) თუკი ასეთ სისტემას შემოიღებენ სკოლაში, თქვენ მხარს დაუჭერთ თუ წინააღმდეგი იქნებით იმისა, რომ სტუდენტებს ნება დაერთოთ, კრედიტები ერთმანეთს მიყიდონ (ნაღდ ფულზე)?

ე) დავუშვათ, რომ იშვიათი კურსების განაწილებას რეგისტრაციის სისტემა იმისდა მიხედვით ახდენს, თუ ვინ უფრო ადრე მივა და დაიკავებს ადგილს რიგში, რისთვისაც სტუდენტები დილით ადრე უნდა ადგნენ. სტუდენტი მზადაა გადაუხადოს ამხანაგს 20 დოლარი იმაში, რომ ის რიგში ადგილს დაუკავებს და 10 საათიან კურს აიღებს, მაგრამ მკაცრ პროტესტს გამოთქვამს იმ შემთხვევაში, თუ მას ამახანაგი დამატებით 15 დოლარს მოთხოვს 10 საათიანი კურსის აღებაში. თუმცა ეს მას საშუალებას აძლევს, ისეთივე წარმატებით აარიდოს თავი რიგს, როგორც მაშინ, თუ 20 დოლარს გადაიხდიდა. თუ თქვენ ასეთი აშკარა საწინააღმდეგო რეაქცია მართებულად მიგაჩნიათ, მაშინ რითი ახსნიდით წინააღმდეგობას?

11. მრავალ საქალაქო ავტომაგისტრალზე არ ხდება ფასის ამოღება პიკის საათების დროს? როგორ ხდება შეზღუდული სიერცის ნორმირება?

12. მრავალ საუნივერსიტეტო ქალაქში მანქანების გასაჩერებელი ადგილი ფაქტიურად ნულოვან ფასად იყიდება მაშინ, როდესაც გასაჩერებელი ადგილების რაოდენობა შეზღუდულია.

ა) როგორ ხდება შეზღუდული სიერცის განაწილება? ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ გაჩერებების განაწილება შეუძლებელია?

ბ) როგორ ხდება იშვიათი გაჩერებების განაწილების რაციონირება გაჩერების გადასახადით?

გ) თუკი კოლეჯები ყველა სტუდენტს 200 დოლარს ართმევენ მანაქანის გასაჩერებლად, არის თუ არა ეს რაციონირების საშუალება?

დ) დავუშვათ, რომ კოლეჯმა გაანაწილა მანქანის გასაჩერებელი ადგილები საერთო საცხოერებლების გასწერივ. როგორ შეიძლება ეს ეფექტურად იქნას გამოყენებული გასაჩერებელი ადგილების შეზღუდული რაოდენობის რაციონირებისათვის? იქონიეთ მხედველობაში, რომ ზოგიერთ გასაჩერებელ ადგილზე უფრო მეტი მოთხოვნაა, ვიდრე სხვაზე.

13. თუ კიბორჩხალების გაყიდვის ზღერული ფასი ერთ გირვანქაში 1 დოლარს აღწევს, რას ფიქრობთ, როგორ განაწილდებოდა იშვიათი კიბორჩხალები? სად შეგეძლებოდათ წასელა მათ მისართმეად?

14 იცავს თუ არა ფასების კონტროლი მდიდრებს იმისგან, რომ მოიხმარონ მეტი ვიდრე ღარიბებმა?

ნუთუ იმის ერთ-ერთ მიზეზს, რომლითაც ადგილობრიეი ხელისუფლება ზოგჯერ კონტროლს ამყარებს ბინის ქირაზე, წარმოადგენს ის განზრახვა, რომ ხელი შეუშალონ ფასებს, რაციონირება გაუკეთონ საცხოერებელი ფართის შეზღუდულ რაოდენობას? მიაღწევს თუ არა ეს კონტროლი დასახულ მიზანს? როგორ მოხდა, რომ ნიუ-იორკის კონტროლს დაქვემდებარებულ ბინებში საკმაოდ მდიდარი ხალხი ცხოერობს?

15. იყიდდა თუ არა ყველა ერთნაირი ხარისხის მანქანას, შემოსავლების განაწილება აბსოლუტურად ტოლი რომ იყოს? ვის საწინააღმდეგო დისკრიმინაციას აწარმოებენ საავტომობილო ფასები? განა შემოსავლების ერთნაირი განაწილებისას, ყველა ოჯახი ერთნაირი სიდიდის და ხარისხის ბინას შეიძენდა ან იქირაეებდა? ვის საწინააღმდეგო დისკრიმინაციას ახორციელებს ბინის ქირა?

16. როდესაც გარემოს დაცვის ფედერალურმა დაღგენილებამ უფრო მკაცრად შეზღუდა ნიუ-იორკში მანქანების გასაჩერებელი ადგილები, გაიზარდა ავტოფარეხებში გაჩერების ფასებიც. რატომ? ნიუ-იორკის მომხმარებელთა საზოგადოების სამმართველოს უფროსმა მოუწოდა ბოლო მოეღოთ გამდიდრების მოყვარული ავტოფარეხების მფლობელებისთვის. რასთან გვექნებოდა საქმე, კანონს რომ იძულებულეყო ავტოფარეხებში გაჩერების ფასის დაკლება?

17. შესაძლებელია თუ არა ჯანმრთელობის დაცვის სისტემის გატარება ნორმირების გარეშე? 1948 წელს დიდი ბრიტანეთის ყველა ოჯახმა მიიღო დადგენილება იმის შესახებ, რომ ჯანმრთელობის დაცვის ახალი სისტემა "უზრუნველყოფს ყოველგვარი სამედიცინო, სტომატოლოგიური და საექთანო მომსახურებით ყველას, მდიდარსა და ღარიბს, მამაკაცს, ქალსა თუ ბავშვს. ყველას შეუძლია მიიღოს ის ან მისი ნაწილი მაინც. არ არსებობს საზღერები გარდა სპეციალური შემთხვეებისა".

ა) ჯანმრთელობის დაცვის ეს მოწინავე სისტემა, რომელმაც 1998 წელს 50 წლისთავი აღნიშნა, დაფუძნებულია იმ დაშვებაზე, რომ ჯანმრთელობის დაცვა, რომლის მოთხოვნის ფასი ნულოვანია, მშვენიერია. ეს დაშვება უარყოფილი იქნა ბრიტანეთსა და ყველა იმ ქვეყანაში, რომელმაც იგივე სისტემები შემოიღო ჯანმრთელობის დაცვისა და ამით დეფიციტი შექმნა ჯანმრთელობის დაცვის მომსახურებაზე. როგორ გამოიჩენს თავს ასეთ შემთხვევაში დეფიციტი?

ბ) თუ ჯანმრთელობის დაცვა ყველასათვის შესაძლებელია ნულოვან ფასად და ამ ფასად მოთხოვნილების რაოდენობა აჭარბებს მიწოდების რაოდენობას, როგორ შეიძლება, რომ ნორმირებული იქნას ჯანმრთელობის დაცვა?

გ) ნორმირების რომელ სისტემას შესთავაზებდით თქვენ?

18. ამჟამად აშშ-ში ბევრად მრავალ წყვილს სურს ბავშვის აყვანა, ვიდრე ამ ბავშვების რაოდენობაა. მისცემდით თუ არა თქვენ ბავშვს იმ მშობლებს, რომლებიც ყველაზე უფრო მეტად მოითხოვენ ამას? რა შედეგებს გამოიწვევდა ეს? რა კრიტერიუმების მიხედვით ხდება მშობლების შერჩევა?

19. ფედერალური სამართალი მკაცრად კრძალავს ადამიანის ორგანოების გაყიდვას ტრანსპლატაციისთვის. ადამიანებს უხდებათ დიდი ხნის ლოდინი, ვიდრე მათთვის გამოსადეგი ორგანოები გამოჩნდება. ცხადია, რომ შესაძლებელია მეტი ორგანოების მიღება თუ ფინანსურად დაშვებული იქნება დონორების გამოყენება. მომხრე ხართ თუ არა ასეთი დაშვების? რა შედეგებს გამოიწვევს ეს?

20. თუ მშობლებს აქვთ ერთი ტელევიზორი და სამი ბავშვი ჰყავთ, უნდა მისცენ თუ არა მათ უფლება ამოირჩიოს პროგრამა მას, ვინც ყველაზე მეტ თანხას გადაიხდის? დაეუშვათ ისინი არჩევანის უფლებას ყველაზე მეტის გადამხდელს მისცემენ და თანხას დანარჩენ ორს გაუნაწილებენ. შეცელის თუ არა ეს თქვენს პასუხს? თუ მშობლებისთვის უმჯობესია ამ იშვიათი პროდუქტის განაწილება სამართლიანობისა და წესრიგის შესახებ თავიანთი შეხედულებების მიხედვით მოახდინონ, უკეთესი ხომ არ იქნება, ენერგეტიკის სამინისტროსთვის გაანაწილოს იშვიათი ენერგეტიკული რესურსები კონკურენტუნარიან მოქალაქეებს შორის სამართლიანობისა და წესრიგის შესახებ თავისი შეხედულებისდა მიხედვით? რაში იქნება განსხვავება?

21. დაეუშვათ თავდაცვის სამინისტრომ გადაწყვიტა სამხედრო ბაზის დახურვა სანაპირო ზოლზე და სურს მიწა კერძო მფლობელებს გადასცეს. ეს მიწა მდებარეობს მჭიდროდ დასახლებული რაიონის ახლოს და მასზე განლაგებული ნაკეთებიდან მშვენიერი სანახაობა იშლება.

ა) თუკი ნაკეთები ლატარიის მიხედვით განაწილდება, ვინ ააშენებს იქ სახლებს?

ბ) ცხადია, რომ ზოგიერთი ნაკეთი უკეთესი იქნება. თუ ნაკეთების განაწილება ლატარიის მიხედვით მოხდა, აშენდება თუ არა უფრო მდიდრული სახლები საუკეთესო მონაკვეთებზე?

გ) პასუხობდით რა წინა შეკითხვებზე, ეარაუდობდით თუ არა, რომ სახელმწიფო არ აწესებს არავითარ შეზღუდვებს სახლების გადაყიდვაზე? რაში იქნებოდა სხვაობა, თუ ლატარიის კანონები კონფისკაციის ან დაჯარიმების მუქარის ქვეშ აკრძალავდა მოგებული ნაკეთების გაყიდვას შეძენიდან ხუთი წლის განმავლობაში.

დ) ნაკეთების როგორი განაწილებაა უფრო სამართლიანი: ლატარიით თუ გადახდისთვის მზადყოფნის მიხედვით?

22. ფედერალური ტელერადიოგადამცემი კომიტეტისთვის აუცილებელია რაღაცნაირად გაანაწილოს გადაცემების უფლების ლიცენზიების შეზღუდული რაოდენობა მცირესიმძლავრიან სატელევიზიო სადგურებზე. სულ შემოსულია 5000 განცხადება. დაეხმარეთ კომიტეტს სწორი გადაწყვეტილების მიღებაში, მიუთითებთ რა შემდეგი სისტემების დადებითსა და უარყოფით მხარეებს. ლიცენზიები გაიცემა:

ა) ყველაზე მაღალფასიანი განცხადებების მიხედვით.

ბ) პრეტენდენტების კვალიფიკაციის მიხედვით.

გ) ლატარიის მიხედვით.

დ) ლატარიის მიხედვით, რომელიც მეტ შანსს აძლევს იმ ხალხს, ვინც ყველაზე ცუდად არის წარმოდგენილი ტელეგადაცემებში, მხოლოდ იმ პირობით, რომ ლატარიის მონაწილეები საკმარისად კვალიფიცირებულები არიან.

23. იუტას შტატი ყოველწლიურად ყიდის 27 ლიცენზიას ბიზონებზე სანადიროდ, ტერიტორიის 1500 კვ მილზე. გადასახადი შტატის მაცხოვრებლებისთვის 200 დოლარს,

ხოლო სხვებისთვის 1000 დოლარს შეადგენს. ვინაიდან შტატი ყოველწლიურად 1000-ზე მეტ შეკვეთას იღებს, ის ატარებს მსურველებს შორის ლატარიას.

ა) როგორ ფიქრობთ, რატომ არ აძლევს იუტას შტატი ლიცენზიას მას ვინც ყველაზე მაღალ ფასიან განაცხადს გააკეთებს?

ბ) როგორ მიგაჩნიათ, უნდა დაერთოს თუ არა ლიცენზიის მიმღებს უფლება, მიყიდოს ის ვინმეს?

გ) ლატარიის შემდეგ ლიცენზიების თავისუფალი გაყიდვა რა შედეგებამდე მიგვიყვანს?

24. თუ ნოემბერში ინდაურების მიწოდება უეცრად მცირე აღმოჩნდა. გამოიწვევს თუ არა ეს დეფიციტს? რატომ კი და რატომ არა?

25. დასავლეთის შტატებში ზაფხულში მოგზაურობის დროს, თქვენ უფრო ხშირად წააწყდებით კემპინგებში გასაჩერებელი ადგილების დეფიციტს, ვიდრე მოტელებში ოთახებზე? რატომ?

26. ეკონომისტი ჩარლზ ლეიი წერდა: „შესაძლოა, ენერგეტიკულ სექტორში ფასებზე ორიენტირებული გადაწყვეტილებების ერთ-ერთი უპირატესობა იმაში მდგომარეობს, რომ ადამიანებმა უკვე იციან, როგორ გადაწყვიტონ პრობლემები ფასების საშუალებით. არსებობს წარსულთან უწყვეტი კავშირი და შესაძლოა ბიუროკრატიული გადაწყვეტილებების ძირითადი ნაკლი იმაში მდგომარეობს, რომ მათ არ გააჩნიათ ასეთი უწყვეტობა და ამის ნაცვლად აიძულებენ ადამიანებს ისწავლონ და გაიგონ საქციელის ახალი ნორმები. ჩვენ კოლოსალურად არ ვაფასებთ იმის სირთულეს, რაც ჩვენთვის ჩვეულებრივია. ბენზინის განაწილება და გაყიდვა საკმაოდ ტრივიალური ამოცანა იყო მანამდე, სანამდე სახელმწიფომ არ შეეცადა თავად გადაეწყვიტა ეს 1973 და 1979 წელს.“

ა) შეიძლება თუ არა ამან ახსნას ის წინააღმდეგობები, რაც წინა შეკითხვებში იყო? იძლევა თუ არა ეს იმის ახსნას, თუ რატომ ვახდენთ ზოგიერთი პროდუქტის ნორმირებას ფასების მიხედვით ყოველგვარი მერყეობის გარეშე, მაგრამ უარს ვამბობთ სხვა იშვიათი პროდუქტის ნორმირებაზე ფასის მიხედვით? არსებობს თუ არა ამ ორი განსხვავებული მიდგომის რაიმე ადეკვატური ახსნა?

ბ) როგორ ხდება რთული სისტემები ჩვეულებრივი? ვის შემოაქვს ისინი? რატომ ცდილობს ზოგიერთი, შემოიტანოს ახალი და რთული სისტემა იმისათვის, რომ შეცვალოს უკვე ცნობილი, მაგრამ ნაკლებად ეფექტური?

გ) არავინ მოინდომებს ბენზინგასამართი სადგურის გახსნას, ვიდრე მანქანის მფლობელებისა და მძღოლების დიდი რაოდენობა არ იქნება. მაგრამ ცოტა თუ იყიდის ავტომობილს, თუ არ იქნება შესაძლებელი ბენზინგასამართი სადგურებით სარგებლობა. ადვილია იფიქრო ასეთ დილემაზე, მაგრამ საკვირველად ძნელია იპოვო რეალური სიტყვებით გამოხატული მაგალითი. როგორ ხდება კვერცხისა და ქათმის დილემის გადაწყვეტა პრაქტიკაში? რატომ ყიდულობს ხალხი ტელევიზორებს მანამდე, სანამ სატელევიზიო სადგურები ექნებათ და რატომ შენდება სატელევიზიო სადგურები მანამდე, ვიდრე ადამიანები ტელევიზორს შეიძენენ?

27. რატომ იყენებენ რესტორნები ფასთა წარმოქმნის სხვადასხვა მეთოდებს, სხვადასხვა პროდუქტსა და მომსახურეობაზე? მაგალითად ქალაქის ხელსაწყოებში ფასს არ ახდევინებენ და ნებას რთავენ კლიენტებს ისარგებლონ მათი შეუზღუდავი რაოდენობით. სასმელებზე თანხას იღებენ, მხოლოდ დამატებით ულუფაზე თანხა ან მცირდება ან სულაც უფასოდ მიეწოდებათ. რაც შეეხება სხვა პროდუქტებს, ყველა ერთეულზე კლიენტები იხდიან დადგენილ ფასს. თუ თქვენი პასუხი იმაში მდგომარეობს, რომ ხელსაწყოები ძვირი არ ღირს, მაშინ რატომ არ აძლევენ მაღაზიები უფლებას მყიდველებს, უფასოდ მიიღონ ისინი. რატომ იღებენ კაფეში კარაქის ულუფისთ თანხას, მაშინ როდესაც რესტორნებში კარაქის დამატებითი ულუფა, კლინეტის მოთხოვნის შემთხვევაში, მათ უფასოდ მიეწოდებათ.

28. ამ სახელმძღვანელოში ამტკიცებენ, რომ ფასების წარმოქმნის სისტემა საზოგადოებაში თანამშრომლობას ძირითადად არსებული შესაძლებლობებიდან არჩევანის გაკეთების გამარტივების გზით უზრუნველყოფს. მეორე სისტემა, რომელიც ამას ასევე ეფექტურად აკეთებს, არის შუქნიშანი. სამართლიანია თუ არა შუქნიშანი? ითვალისწინებს თუ არა ის მასთან მისული მძღოლები გარემოებებს? მიანიჭებდით თუ არა უპირატესობას საგზაო მოძრაობის კონტროლის ისეთ სისტემას, რომელიც ნებას დართავს გაიაროს წითელ შუქზე იმ მძღოლმა, რომელსაც უფრო სასწრაფო საქმე აქეს?

თავი 5

მიწოდება და მოთხოვნა: პრობლემები და განცხადებები

„ძველი ისტორიის წიგნში წავაწყდი არქაულ და ტრივიალურ შეხედულებას: შუა საუკუნეებში ადამიანებს მიაჩნდათ, რომ საგნების ფასს განსაზღვრავს არა მიწოდება და მოთხოვნა, არამედ ნედლეულისა და შრომის ღირებულება და მათ გააჩნდათ კანონები, რომლებიც ამ ფასებს განსაზღვრავდა. რაოდენ აბსურდული შეხედულებაა ეკონომიკაზე, რომელიც ფუნქციონირებს მხოლოდ ფასების მიხედვით.“

გაზეთის გამომცემლისადმი მიწერილი ეს სარკასტული წერილი ასახავს უცნაურ და ირონიულ, მაგრამ, სამწუხაროდ, მიღებულ შეხედულებას, რომ ეკონომია სიძუნწეს იწვევს. ის ასევე ასახავს მიღებულ შეხედულებას, რომ წარმოების ფასი რამდენადმე დამოუკიდებელია მიწოდებისა და მოთხოვნის პროცესზე. ეს წერილი შეიცავს მთავარ მცდარ შეხედულებას, რომლის შესწორებას ამ თავში შევეცდებით.

განსაზღვრავს თუ არა ფასს ხარჯები?

როდესაც გამყიდველები ატყობინებენ საზოგადოებას ფასების მომატების შესახებ, მათ უყვართ იმის აღნიშვნა, რომ ფასების ზრდა ხარჯების ზრდითაა გამოწვეული. საქმიან პრესაში ხშირად იბეჭდება ასეთი სახის განცხადებები. თითქმის ყოველთვის მას თან ერთვის განცხადებები იმის შესახებ, თუ როგორ სწუხან მიმწოდებლები, რომ ხარჯების ზრდამ აიძულა ისინი მოემატებინათ ფასები. ჩვეულებრივ არცერთი გამყიდველი არ სწუხს იმაზე, რომ ფასების ზრდა გამოიწვია მოთხოვნის ზრდამ. მაგრამ ფასები ყოველთვის მოთხოვნაზეა დამოკიდებული.

მიწის ნაკვეთების შემთხვევა ამის შესანიშნავ დამადასტურებელ მაგალითს წარმოადგენს. მიწის ფასი და აქედან გამომდინარე ყველაფრის ფასი, შედის ხარჯებში. რა ღირს მიწა? კარგად დაფიქრდით. საგნებს ხარჯი არ გააჩნიათ. მიწა კი საგანია. ხარჯი შეიძლება ჰქონდეს მხოლოდ ქმედებას. იმდენად, რამდენადაც მიწას თავისთავად არ გააჩნია ხარჯი. მიწის გამოყენება შეიცავს ხარჯს მათთვის, ვისაც სურს მისი გამოყენება. რა არის ეს ხარჯი? ეს არის შესაძლებლობების გამომყენებლების მიერ გაღებული ფასი, რომელსაც ისინი გაიღებენ იმ მიზნით, რომ მიწა მათი არჩევანის მიხედვით გამოიყენონ. თუ გამომყენებლები თავად არიან მიწის მფლობებლები, მათთვის მიწის გამოყენების ხარჯი ნებისმიერი განსაკუთრებული გზით, იქნება იმ დაკარგული შესაძლებლობების ზომა, რომ მიწა ნებისმიერი სხვა გზით გამოიყენონ. დაუშვათ რომ მიწა სახლის სამხრეთით მდებარეობს. მფლობელი აშენებს ბაღს მიმდებარე ნაკვეთზე, ამას აკეთებს იმის გამო, რომ მეტ სარგებელს მოელის ბაღიდან ვიდრე მანამდე ჰქონდა. თუ ის ცხოვრობს სოფელში ან პატარა ქალაქში, მომავალში მისი გამოყენება მას გაცილებით ნაკლები დაუჯდება ვიდრე მაშინ, დიდ ქალაქში ან მის გარეუბანში რომ ცხოვრობდეს. მრავალი ადამიანისთვის მაღალი ფასი მიწაზე იმას ნიშნავს, რომ მისი ღირებულება იმდენად მაღალია დიდ ქალაქებში, რომ მისი ბაღად გამოყენება არ ღირს. მაღალი ფასი მიწაზე და აქედან გამომდინარე მებაღეობის მაღალი ხარჯი წარმოადგენს მოთხოვნის შედეგს. მოთხოვნის, რომელიც წარმოქმნილია იმ შესაძლებელი გამოყენებით, რასაც მოელის მისი გამომყენებელი.

როდესაც მიწა სხვისი საკუთრებაა და ვინმეს სურს მისი გამოყენება, მან უნდა იყიდოს ან იქირაოს ის. ფასი ან ქირის განაკვეთი ჩვეულებრივ იმის მაჩვენებელია,

რის გადასახდელადაც არიან მზად სხვა მფლობელები ან გამომყენებლები. მოკლედ, მიწაზე მოთხოვნილება განსაზღვრავს მისი გამოყენების ხარჯს.

თუ თქვენ საწინააღმდეგო არგუმენტები გაქვთ, მაშინ უნდა შეძლოთ უპასუხოთ შემდეგ შეკითხვას: არის თუ არა ერთი აკრი მიწის ფასი უფრო მაღალი კონექტიკუტში, მასაჩუსეტში და როდაილენდზე, ვიდრე აიოვაში, ილინოისსა და ინდიანაში? ხედავთ თუ არა, რომ ფასი ბევრად მაღალია ახალი ინგლისის შტატებში ვიდრე შუა დასავლეთში? ფაქტია, რომ აიოვას, ილინოისსა და ინდიანას შტატებს გააჩნიათ ბევრად მეტი ნაყოფიერი ნიადაგი, ბევრად მეტი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქცია მოდის, დოლარებში გაზომილი, რაც მხედველობაში არ მიიღება. მიწაზე მოთხოვნილება არასასოფლო-სამეურნეო დანიშნულებისთვის იმდენად მაღალია ახალი ინგლისის სამ შტატში, რომ ის მიუღწეველია მდიდარი ფერმერებისთვის, გარდა იმ გამონაკლისი შემთხვევებისა, როდესაც ფერმერები მიწების ფერმებად გამოყენებისგან დიდ მოგებას მოელიან. აკრების რაოდენობა, რომელიც გამოყოფილია ფერმერებისთვის კონექტიკუტში, მასაჩუსეტსსა და როდაილენდში მეტად მცირეა იმასთან შედარებით, რაც აიოვაში, ილინოისსა და ინდიანაშია. და ეს არ არის მხოლოდ ერთეული და იშვიათი, რაც ნაყოფიერებითაა განსაზღვრული. ჩიკაგოს მიმდებარე მიწებიც მეტად ნაყოფიერია, ან შესაძლოა ეს ასეც ყოფილიყო, ადამიანებს რომ არ გადაეწყვიტათ მათი სხვაგვარად გამოყენება და მთლიანად უარი არ ეთქვათ მათი ფერმებად გამოყენებაზე.

განვიხილოთ მაგალითად ის ფერმერი, რომლის მიწის ნაკვეთი დიდი ქალაქის მახლობლად მდებარეობს. ქალაქის მიმდებარე ადგილების ზრდასთან ერთად, სამშენებლო ფირმები სთავაზობენ ნაკვეთის გაყიდვას, რომელიც სამჯერ თუ მეტად მაღალია მისი, როგორც სასოფლო-სამეურნეო მიწის ფასზე. თუ ფერმერს სურს, განაგრძოს ფერმერობა და უარს იტყვის გაყიდვაზე, რაც ნაკლებ სავარაუდოა, ის დაიწყებს ჩივილს იმის გამო, რომ მიწის ფასი იზრდება. სწორედ ასეთი ჩივილი ისმის ხშირად იმ ფერმერების მხრიდან, ვინც დიდი ქალაქების მახლობლად ქირაობს მიწას. ცხადია, რომ მიწის მფლობელი, გასაგები მიზეზების გამო, მოისურვებს მიწის მიყიდვას სამშენებლო ფირმებისთვის, თუ მიწის მოიჯარე არ გადაიხდის მასში სამჯერ მეტ ფასს. რა თქმა უნდა შეიძლება გექონდეს გარკვეული სიმპათიები იმ ფერმერის მიმართ, რომელსაც აღარ აქვს მოსავლის მოყვანის საშუალება, ქალაქის ზრდის გამო. მაგრამ მნიშვნელოვანია გავიგოთ, თუ რატომ ითხოვენ მისგან გაზრდილ საიჯარო ფასს: სწორედ მიწაზე მოთხოვნილების გაზრდის გამო.

თუ მიწის ღირებულების შეფასება მასზე გადასახადის განსაზღვრისათვის დაფუძნებულია " მის საუკეთესო და ყველაზე მომგებიან გამოყენებაზე". მაშინ იმ ნაკვეთის მფლობელს, რომელიც მოისურვებს ფერმერად დარჩენას, შეუძლია სრულიად საფუძვლიანად დაიჩიოლოს იმის გამო, რომ მას არ შეუძლია მისცეს თავის ისეთი ფუფუნების უფლება, რომ არ გაყიდოს მიწა. ასეთ სიტუაციაში ის ვალდებულია გადაიხადოს გადასახადები, რომელიც დამყარებულია არა იმაზე, თუ როგორ გამოიყენებს მიწას თავად ფერმერი, არამედ იმაზე, თუ როგორ გამოიყენებდა მას ის მყიდველი, რომელიც ყველაზე მეტ ფასს სთავაზობდა ამ ნაკვეთში.

> განსაზღვრება, რომელიც დაფუძნებულია "საუკეთესო და ყველაზე მომგებიან გამოყენებაზე," ეფუძნება ალტერნატიულ ხარჯებს.

დავუშვათ, რომ ფერმერი ფლობს იმ მიწას, რომელსაც ის ამუშავებს და რომ ადგილობრივი ხელისუფლება არ ზრდის მიწის შეფასებით ღირებულებას, ვინაიდან სურს ის სასოფლო-სამეურნეო საქმიანობისთვის შეინახოს, თუმცა მშენებლები ბევრად მაღალ ფასს სთავაზობენ. წარმატებული იქნება თუ არა ასეთი პოლიტიკა?

როდესაც ფერმერი განაგრძობს მიწის გამოყენებას სასოფლო სამეურნეო საქმიანობისთვის, მისი ხარჯები იმ ალტერნატიული შესაძლებლობებით განისაზღვრება, რომელზედაც ის უარს ამბობს. უარს ამბობს რა გაყიდვაზე, ის კარგავს იმ შემოსავალს, რომელიც შეეძლო მიეღო, თუკი მოახდენდა გაყიდვიდან ამოღებული ფულის ინვესტირებას. თუ ფერმერობას მისთვის წელიწადში 40 000 დოლარის სუფთა მოგება მოაქვს, მაშინ ის ყოველწლიურად ბევრად მეტ თანხას დაკარგავს, უარს იტყვის რა გაყიდოს მიწა 1,2 მილიონ დოლარად, ვინაიდან 1,2 მილიონი დოლარს შეუძლია ბევრად

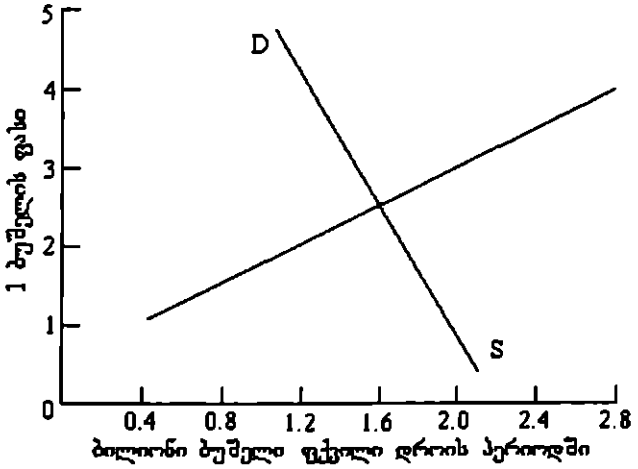
უფრო მეტი მოგების მოტანა წელიწადში, ვიდრე 40 000 დოლარია, თუკი ამ თანხას ყოველგვარი რისკის გარეშე სახელმწიფო ობლიგაციებში ჩადებს.

რა შეიძლება ეთქვას ფერმერს იმ ვარიანტის შესახებ, რომ ისევ ფერმერად დარჩეს? ხომ არ დაკარგავს ის შესაძლებლობას იცხოვროს უბრალო, სამართლიანი, კმაყოფილების მომტანი ცხოვრებით? ალბათ არა. თუ მას მართლაც სურს ფერმერობა, შეუძლია იყიდოს მიწის ნაკვეთი სხვა ადგილას, სადაც გარეუბნების მხრიდან ნაკლები კონკურენციაა. თუ ის ამჯობინებს არ გააკეთოს ეს, ესე იგი ის დიდად არ აფასებს ფერმერულ ცხოვრებას. ნებისმიერ შემთხვევაში, როგორც კი სამშენებლო ფირმები უმატებენ ფასებს მიწის ნაკვეთებზე, მას სწრაფად ეზრდება ფერმერობასთან დაკავშირებული ხარჯები. ესე იგი ის ალბათ აღარ იმუშაებს მიწაზე და ამგვარად ხელს შეუწყობს მიწის მიწოდების გარეუბნების გასაზრდელად.

საკვების ფასი და ფერმების ხარჯები

ამავე დროს, რა თქმა უნდა, ის ამცირებს იმ მიწების რაოდენობას, რომელზედაც უნდა მოიყვანონ საკვები. ეს წარმოადგენს საკვების ფასის შესაძლოა, არცთუ ისე შესამჩნევი ზრდის მიზეზს. ის, ვინც სწუხს, რომ გარეუბნების ზრდა ამდენ ფერმერულ მიწებს იკავებს, რაც იწვევს იმ საკვების ფასის ზრდას, რომლითაც ვიკვებებით, არ იცნობს კარგად საქმეს. ჩიკაგოს შემოგარენებმა დიდი გზა გაიარეს მანამდე, სანამ მათ მნიშვნელოვანი როლი ითამაშეს ილინოისში 20 მილიონი აკრი სასოფლო სამეურნეო მიწების გამოყენებაში.

იმდენად, რამდენადაც მიწაზე ადგილობრივი თუ კომერციული მოთხოვნა იწვევს სოიოს და სიმინდის ფასის ზრდას, ის მიწოდების მრუდს ჩრდილო-დასავლეთისკენ გადააადგილებს. თუ ეს გახდება სიმინდსა და სოიოზე ფასის ზრდის მიზეზი, მაშინ შესაძლოა, ამ კულტურების უკან დასაბრუნებლად ბრძოლა გახდეს საჭირო. უფრო მაღალი ფასი ამ კულტურებზე გამოიწვევს ფერმერობის გაგრძელების ალტერნატიული ღირებულების ზრდას და ამდენად გარკვეულად ნაკლები მიწების გადაკეთებას ადგილობრივი და კომერციული გამოყენებისთვის. ის, თუ რა მოხდება, დამოკიდებულია ზღვრულ ხარჯებსა და ზღვრულ სარგებელზე: დამატებითი სიმინდის და სოიოს ღირებულება იმავე მიწის ფართობზე სახლების ღირებულების წინააღმდეგ. მიწოდებისა და მოთხოვნის პროცესი წარმოადგენს ზღვრული მისადაგების გრძელვადიან პროცესს. ამის გამო ყველა ბედნიერი ერთ გახდება. ის ფერმერი, რომელიც ქირაობს მიწას, მოთხოვნისა და მიწოდების ამ პროცესის უბედური მონაწილე იქნება. ამ საუკუნის უმეტეს და მე-19 საუკუნის დასასრულის დიდი ნაწილის განმავლობაში ფერმერები, როგორც ჯგუფი, დიდ საყვედურს გამოთქვამდნენ მიწოდებისა და განაწილების პროცესის გამო, რაც აწუხებდათ მათ. თქვენ გაგიკვირდებათ, მაგრამ დიდი ხნის მანძილზე სოფლის მეურნეობა აშშ-ში წინ უსწრებდა წარმოებას. ამერიკელი ფერმერების ყოველი ახალი თაობა ბევრად მეტს იღებდა თითოეული აკრი მიწიდან, ვიდრე წინა თაობის ფერმერები. ტექნიკის, მექანიზაციის, თესლების გაუმჯობესებამ და ძირითადად ახალი ტექნოლოგიების გამოყენებამ შეამცირა საკვების წარმოების ზღვრული ხარჯები ანუ მიწოდებისა და მოთხოვნის ენაზე რომ გადავიყვანოთ, ფერმერული წარმოების მიწოდების მრუდი სამხრეთ-აღმოსავლეთით გადააადგილეს. შედეგი კი იყო ფერმერული ფასის დაკლება უმრავლეს სხვა პროდუქტების ფასებთან შეფარდებაში და დიდი პოლიტიკური ზეწოლის შედეგად მთავრობის მხრიდან დახმარება. მოვიდა დრო პრაქტიკულად ვაგოთ მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები, გამოვიყენებთ რა ეკონომისტების საყვარელ მაგალითს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მიწოდებისა და მოთხოვნის შესახებ.



ნახ. 5-1. ფქვილის ჰიპოთეტიური მოთხოვნისა და მიწოდების გრაფიკი

ნახაზი 5-1 წარმოგვიდგენს ხორბლის მოთხოვნის ჰიპოთეტიურ მრუდს, რომელიც აღნიშნულია D- თი და აშშ-ი ყველა ფერმერის მიერ წარმოებული ხორბლის კომბინირებულ ხარჯების მრუდს, რომელიც აღნიშნულია S-ით. ხორბლის ფასი იმოძრაებს ერთ ბუშელზე 2,5 დოლარის საზღვრებში, ვინაიდან ნებისმიერი უფრო მაღალი ფასის დროს მიწოდების რაოდენობა მეტი იქნება, ვიდრე მოთხოვნის რაოდენობა და ნებისმიერი უფრო ნაკლები ფასის დროს მოთხოვნის რაოდენობა უფრო მეტი იქნება, ვიდრე მიწოდების რაოდენობა. 2,5 დოლარზე მეტი ფასის დროს შესაბამისად, ფერმერები ვერ შეძლებენ, გაყიდონ ხორბლის ის რაოდენობა, რომელიც სურთ, და იძულებულები იქნებიან დაუკლონ ფასი. 2,5 დოლარზე ნაკლები ფასის შემთხვევაში ხორბლის შემსყიდველები ვერ შეძლებენ შეისყიდონ იმდენი, რაც სურთ და მზად იქნებიან, გადაიხადონ მეტი. ასე რომ, ფასი იმოძრავებს წინასწარი ფასის ანუ ბაზრის მიერ განსაზღვრული 2,5 დოლარის საზღვრებში.

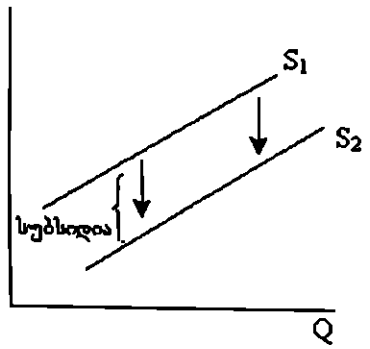
რასთან გვექნებოდა საქმე, ფერმერებს საჩივრით რომ მიემართათ ამერიკის პრეზიდენტისა და კონგრესისთვის დაბალი ფასის გამო და ფერმერებისა და მთლიანად აშშ-ის მოსახლეობის ჯანმრთელობის დაცვის ინტერესებიდან გამომდინარე, მთავრობას დაეჭირა მხარი იმისთვის, რომ ხორბლის ფასი 3,75 დოლარი გამხდარიყო. ფედერალური მთავრობა ამის მსგავსად მოქმედებს ათწლეულობის განმავლობაში. ის აკეთებს ამას სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის შესყიდვისას. ამ შემთხვევაში მან შეიძლება თავადვე შეისყიდოს ხორბალი 3,75 დოლარად, რომელიც არ გაიყიდა ამ ზღვრულ ფასში. მთავრობის მიერ შესყიდული ხორბალი მიდის საცავებში გარეთ გასატანად და გასაყიდად, თეორიულად მაშინ, როდესაც ფასები გაიზრდება. მაგრამ პირიქით ხდება, მთავრობის მიერ შესყიდული ხორბალი შეიძლება გაიტანონ უცხო ქვეყნებში საჩუქრად ან გასაყიდად, როდესაც ეს დიდ გაელენას არ მოახდენს აშშ-ში ხორბლის მოთხოვნის ზრდაზე.

მიეყვეთ გრაფიკის ანალიზს. როდესაც მთავრობა გადაუხდის მათ განსაზღვრულ ფასს, ფერმერები მოისურვებენ გაყიდონ ხორბალი არანაკლებ 3,75 დოლარად ერთ ბუშელში. შესაბამისად, ის ვისაც სურს ხორბლის ყიდვა, უნდა გადაიხადოს 3, 75 დოლარი ბუშელში. ამ ფასად მოთხოვნის რაოდენობა მხოლოდ 1,35 მლრდ. ბუშელი იქნება. მაგრამ ფერმერები, რომლებიც მოელიან 3, 75 დოლარს ბუშელში, ვარაუდობენ 2.6 მლრდ ბუშელი ხორბლის მოსავალს. მთავრობამ უნდა შეწყვიტოს დამატებითი 1, 25 მლრდ ბუშელის შეძენა.

ხორბლის შენახვა მეტად ძვირია. უფრო ხშირად ეს პროგრამა შეიძლება გახდეს ხორბლის ისეთი პროდუქტის ფასის ზრდის მიზეზი, როგორიცაა პური. არსებობს თუ არა უკეთესი გზა დაყინებული ხორბლის მწარმოებლების დაშოშმინებისათვის? დაეუშვათ, რომ მთავრობამ ფასების საშუალებით მოქმედების ნაცვლად, დახმარების დირექტივა გამოსცა. კონგრესს შეუძლია გამოუცხადოს ხორბლის მწარმოებელ ფერმერებს, რომ გაყიდონ სასოფლო სამეურნეო პროდუქცია იმ ფასში, რასაც მათ მისცემენ

ღია ბაზარზე და დაემორჩილონ გაყიდვების კანონს, რის შედეგადაც მთავრობა გადაუხდის მათ 1,25 დოლარს ყოველ გაყიდულ ბუშელში. (სხვაობა წმინდა საბაზრო ფასსა და "სამართლიან" ფასს შორის). რა მოხდება ამ შემთხვევაში?

1,25 დოლარის სუბსიდია, ხორბლის ერთ ბუშელში, ეფექტურად დასწევს ხორბლის მოყვანის ზღვრულ ხარჯებს. ეს შეიძლება ვაჩვენოთ მიწოდების მრუდის დაწევით გრაფიკზე, დავწევთ რა მას ვერტიკალურად 1, 25 დოლარით. მიწოდების ეს ახალი მრუდი გადაკვეთს მოთხოვნის მრუდს 1,5 დოლარის ფასთან და 1,8 მლრდ. ბუშელის რაოდენობასთან. თუ ყველაფერი ისე იქნება, როგორც გრაფიკზეა ნაჩვენები, ხორბლის მწარმოებელმა ფერმერებმა უნდა შეწყვიტონ გაყიდვა. 1,8 მლრდ ბუშელით და წაიღონ სახლში ერთ ბუშელში 2, 75 დოლარი, წმინდა საბაზრო ფასს დამატებული სუბსიდია. ისინი ბევრად უკეთეს მდგომარეობაში იქნებიან, ვიდრე სამთავრობო ჩარევამდე, მაგრამ არა იმდენად კარგად, როგორც იქნებოდნენ ფასების სისტემის დახმარების შემთხვევაში. ეს კერძო შედეგი, რა თქმა უნდა, რამდენადმე დამოკიდებულია იმ სუბიექტურ შეფასებებზე, რომლებზე დაყრდნობითაც იქნება აგებული მრუდები.



მიწოდების რაოდენობა თუ მიწოდება: ცერა თითის წესი

მაგრამ პრაქტიკაში ყველაფერი ისე უნაკლოდ არაა, როგორც გრაფიკზე. მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები ასახავენ იმ ადამიანების რაოდენობას, რომლებსაც სურთ შესყიდვა ან გაყიდვა, რათა გადაიხადონ ან მიიღონ განსაზღვრული ფასი. ამიტომ ეს დიდ განსხვავებას ქმნის მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდებს შორის.

მომხმარებლები, რომლებიც ბაზარზე შედიან, მოელიან რომ გადაიხდიან ფულის განსაზღვრულ რაოდენობას, განსაზღვრული რაოდენობის საქონელში. ეს რაოდენობა შესაძლოა შეიცვალოს, თუ ბაზარზე შესვლისას აღმოაჩინეს, რომ ფასი ის არ არის, რასაც მოელოდნენ. მათ შეუძლიათ ამის გაკეთება. ასე რომ მოთხოვნის მრუდზე აღნიშნული მოთხოვნის რაოდენობა ყოველი კერძო ფასის შემთხვევაში ახლოს იქნება რეალური შესყიდვების რაოდენობასთან, თუ ფასი მისაღებია.

მიმწოდებლების მხრიდან სიტუაცია განსხვავებულია, მიმწოდებელს არ შეუძლია უეცრად გაზარდოს მიწოდების რაოდენობა, თუ ბაზარზე შესვლისას ის აღმოაჩენს, რომ გაყიდვის ფასი აღემატება იმ ფასს, რომელსაც ის ეარაუდობდა. მიწოდების პროცესი მოითხოვს გარკვეულ დროს, რამოდენიმე თვიდან ერთ წლამდე მაინც, როგორც ხორბლის მიწოდების მაგალითში იყო. მათ არა აქვთ იმის საშუალებაც კი, რომ შეამცირონ მიწოდება, როდესაც უკვე შესულები არიან ბაზარზე და აღმოაჩენენ, რომ ფასი გაცილებით ნაკლებია იმასთან შედარებით, რასაც ისინი მოელოდნენ. მათ შეუძლიათ არ გაყიდონ თავისი პროდუქციის ნაწილი. მაგრამ რას მოიგებენ ამით? ეს მათ ხარჯებს გაზრდის, ვინაიდან გააჩნიათ ფინანსური ვალდებულებები და შენახვაც საკმაოდ ძვირი ჯდება.

აქედან გამომდინარეობს დასკვნა, რომ ფასებს იმდენად არ განსაზღვრავს მოთხოვნა (მრუდი) და მიწოდება (მრუდი), როგორც მოთხოვნის მრუდი და მიწოდების რაოდენობა. მიწოდების რაოდენობა, რა თქმა უნდა, დამოკიდებულია მიწოდების მრუდზე. მაგრამ მსოფლიოში, რომელიც ხასიათდება ცვლილებებით, წარმოების შესახებ

გადაწყვეტილებები დაფუძნებულია მოლოდინებზე, რომლებიც ხშირ შემთხვევაში მცდარია. ფასებს მიწოდების რეალურ რაოდენობასთან ერთად მოთხოვნის მრუდი განსაზღვრავს.

კიდევ ერთხელ განვიხილოთ 5-1 ნახაზი. თუ მოსაელის დათესვის დროისთვის ფერმერებს გააჩნიათ ზუსტი ინფორმაცია, რომელიც გრაფიკზეა წარმოდგენილი; თუ ისინი ამ სიტუაციას დაწერილებით გაანალიზებენ და აქედან გამომდინარე საეარაუდო წმინდა საბაზრო ფასი 1,5 დოლარი იქნება; და თუ ამინდი და ყეელაფერი სხვა, რაც მათ კონტროლქვეშ არ არის, ისე იქნება როგორც ისინი მოელიან, მაშინ წმინდა საბაზრო ფასი შესაძლოა იყოს 1, 5 დოლარი. ხორბლის მომყვანი ფერმერები მოელიან ერთ ბუშელში 2,75 დოლარის აღებას (1,5 დოლარს დამატებული დახმარება- 1,25 დოლარი) ამიტომ აპირებენ 1,8 მლრდ ბუშელი ხორბლის მიწოდებას. ეს რაოდენობა მოთხოვნილი უნდა იყოს 1,5 დოლარად. ასე რომ, წმინდა საბაზრო ფასი 1,5 დოლარი იქნება. წონასწორობაა!

მაგრამ აქ ძალიან ბევრი "თუ" გეხედება. უფრო ადვილი ხომ არ არის იმის დაშვება, რომ მრაეალი ფერმერი რომელიც მოელის დაპირებულ დახმარებას, გაზრდის საწყის ფასს 2,5 დოლარამდე? ხომ არ იქნება მათთვის უკეთესი, მიიღონ მეტი მოგება ამ გზით, ვიდრე 2, 75 დოლარად გაყიდვისას? ხომ არ შეძლებენ ისინი შესაბამისად 1,8 მლრდ ბუშელზე მეტის გაყიდვას? შეხედეთ გრაფიკს და მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ თუ ხორბლის მომყვანი ფერმერები დათესავენ და მოიყვანენ ხორბალს, მოსალოდნელ 3 დოლარად, ხორბლის ფასი 0.5 დოლარამდე დაეცემა. ეს არის სწორედ მრუდების დახაზვის შედეგი. ისინი დახაზული უნდა იყოს იმისთვის, რომ გაკეთდეს ორი მნიშვნელოვანი დასკვნა:

1) მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთის წერტილი ეს არის იმ ადამიანებს შორის გადაკვეთის წერტილი, რომლებსაც გადაწყვეტილებები თავისი მოლოდინებიდან გამომდინარე გამოაქვთ და ვისი მოლოდინებიც ხშირად მცდარია.

2) ვინაიდან მიმწოდებლებს არ შეუძლიათ ისე სწრაფად და ხარჯების გარეშე გაუკეთონ კორექტირება თავიანთ საქციელს, როგორც მომხმარებლებს, როდესაც მათი მოლოდინი მცდარია, სასარგებლო იქნებოდა გვეფიქრა ფასებზე, როგორც მოთხოვნისა და მიწოდების რაოდენობის ერთობლიობით უფრო განსაზღვრულზე, ვიდრე მიწოდებით.

მეორე დასკვნა მდგომარეობს მეტად პრაქტიკულ, ცერა თითის წესში, რომელიც ხშირ შემთხვევაში საშუალებას გაძლევთ, უფრო ნათლად გაიაზროთ და წარმოიდგინოთ ბაზრის მუშაობის მიზეზები.

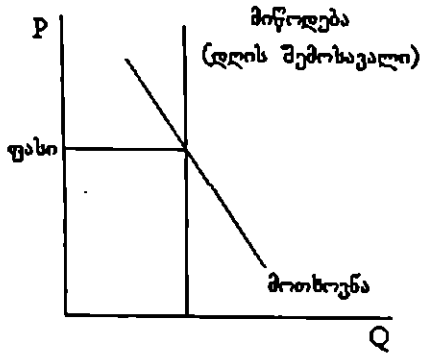
კიდევ ერთხელ ფასებისა და ხარჯების შესახებ

როდესაც პროფესიული საფეხბურთო გუნდების მენეჯერები ზაფხულობით აცხადებენ ბილეთების ფასის მომატების შესახებ, ამას იმით ხსნიან, რომ მოიმატა მიმდინარე ხარჯებმა, განსაკუთრებით კი მოთამაშეთა ხელფასებმა. მაგრამ რატომ იღებენ მოთამაშეები ასეთ მაღალ ხელფასებს? მიზეზი არ შეიძლება ის იყოს, რომ მათ მეტად საშიში და რთული სამუშაო აქვთ, ვინაიდან ის ასეთიეე საშიში და რთული იყო იმ პერიოდშიც, როდესაც ისინი სეზონზე მხოლოდ რამოდენიმე ასეულ დოლარს იღებდნენ. ფეხბურთელები ასეთ ძვირადღირებულ რესურსად გადააქცია მოთხოვნამ, მრაეალი ადამიანის მზადყოფნამ გადაიხადოს დიდი ფული სანახაობაში. ევროპული ფეხბურთის (სოკერის) მოთამაშე ფეხბურთელები აშშ-ში გაცილებით ნაკლებს იღებენ არა იმიტომ, რომ ნაკლებს მუშაობენ, არამედ იმიტომ, რომ ამ ქვეყანაში ევროპული ფეხბურთი იმდენად პოპულარული არ არის.

ყველა ამ მაგალითში ვცდილობდით დაგვემტკიცებინა, რომ ისეთი საწარმოო რესურსების ფასები, როგორიცაა შრომა ან მიწა, მოთხოვნის მიხედვით განისაზღვრება. სწორედ ამას გულისხმობენ, როდესაც მათ ალტერნატიულ ღირებულებას უწოდებენ. შეიძლება ასევე დაეამტკიცოთ, რომ სამომხმარებლო პროდუქტის ფასები სინამდვილეში წარმოადგენს ალტერნატიულ ღირებულებას, რომლითაც იზომება პროდუქტის ღირებულება მისი ალტერნატიული გამოყენებისას.

განვიხილოთ კიბორჩხალების ბაზრის მაგალითი. რაც არ უნდა სამწუხარო იყოს, ბაზარზე ისე ცოტა რაოდენობის კიბორჩხალა ხედება, რომ ეს არ არის საკმარისი. უფრო მაღალი ფასები სტიმულს აძლევს კიბორჩხალების დამჭერებს და ბაზარზე მიწოდება იზრდება. მაგრამ უკანასკნელ წლებში მოთხოვნა გაცილებით მეტად გაიზარდა, ვიდრე მიწოდება და შესაბამისად ფასებიც მკვეთრად გაიზარდა.

უფრო მაღალი ფასი შეიძლება განვიხილოთ, როგორც იმ რესურსების ალტერნატიული ღირებულება, რომლებიც ამოქმედებული იქნა კიბორჩხალებზე მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად. მაგრამ კონკრეტულ მოცემულ დღეს, როდესაც ყველა კიბორჩხალა ბაზარზე შემოსულია, ისე რომ, ამ დღის განმავლობაში მიწოდება აბსოლუტურად დაფიქსირებულია, ფასი შეიძლება განხილული იქნას, როგორც იმ პოტენციური მყიდველის ალტერნატიული ღირებულება, რომელმაც მაღალი ფასის გამო ხელი აიღო კიბორჩხალის შეძენაზე. შეაფასეთ ეს შემდეგნაირად: არსებობს კიბორჩხალების გამოყენების მრავალი ალტერნატიული ხერხი, ყოველ შემთხვევაში არა ნაკლები, ვიდრე მათი მირთმევის პოტენციური მოყვარული. რა თქმა უნდა, გარკვეული თვალსაზრისით კიბორჩხალები ყოველთვის ერთიდაიმავე მიზნით გამოიყენება, მაგრამ როდესაც კიბორჩხალებს ერთი გურმანი მიირთმევს, მეორეს შეიძლება საკვები აღარ შეხვდეს. სინამდვილეში კიბორჩხალების მოყვარულები კონკურენციას უწევენ ერთმანეთს შეზღუდული მიწოდების გამო.



მოთხოვნა კიბორჩხალებზე განსაზღვრავს მისი სახლში წაღების ხარჯს (ფასს)

ფასი, რომელიც აწონასწორებს ბაზარს ანუ აწონასწორებს მიწოდებისა და მოთხოვნის რაოდენობას, ეს ის ფასია, რომელიც არწმუნებს კიბორჩხალების მოყვარულს იმედგაცრუებული მყიდველებიდან ყველაზე მოურიგებელ ინდივიდს, სახლში კამბალას ფილეთი ან ორაგულით დაბრუნდეს. ასე რომ, ბაზრის გამაწონასწორებელი ფასი გამოსახავს ალტერნატიულ ღირებულებას სწორედ ამ ადამიანისთვის.

საინტერესოა, ყავის მოყვარულთა რა ნაწილს შეუძლია იმის გააზრება, რომ როდესაც ბრაზილიაში ყინვების გამო ფასი ზემოთ იწევს, ის ძველებურად ხარჯებზეა დაფუძნებული? მაგრამ ამ ახალ გაზრდილ ფასს განსაზღვრავს არა ყავის მოყვანის ხარჯები, არამედ ყავის ალტერნატიული ღირებულება, იმ მოყვარულებისთვის, ვისი დარწმუნებაც არის აუცილებელი (ფასების მომატების საშუალებით), მისცენ სასურველი კოფეინი მათ, ვინც კიდევ უფრო ნაკლებადაა მზად უარი თქვას მასზე და ამიტომ თანახმაა მეტი გადაიხადოს. ფასი განსაზღვრულია მოთხოვნის მიხედვით, მიწოდების იმ შეზღუდულ რაოდენობასთან ერთად, რომელიც მიწოდებულია.

ხარჯები და მესაკუთრეობა

ნებისმიერს, ეისაც კი ჯარში უმსახურია, შეუძლია, რამოდენიმე საშინელი ისტორია მოგვიყვეს იმის შესახებ, თუ რამდენად არაეფექტურად გამოიყენება იქ პირადი შემადგენლობა. მაღალკვალიფიციური ბუღალტერი იძულებულია შეელებოს ყაზარმა, მაშინ, როდესაც ანგარიშგება დავალებული აქვს ადამიანს, რომელმაც თითებზე თელა ძლიეს იცის. შესაძლოა ეს ცოტათი გადაჭარბებული იყოს, მაგრამ მიუხედავად ამისა, არსებობს იმის თქმის საფუძველი, რომ როგორც წესი, სამხედრო სამსახურში პირად შემადგენლობას ბევრად უფრო უყაირათოდ ეპყრობიან, ვიდრე სამოქალაქო სამსახურში.

რატომ? იმიტომ, რომ სამოქალაქო სამსახურში სამუშაოს მიმცემნი ჩვეულებრივ იძულებულები არიან თავიანთ მოსამსახურეებს გადაუხადონ ალტერნატიული ღირებულების საფასური. თუ თქვენ ბუღალტერს ბუღალტრის ხელფასი უნდა გადაუხადოთ, ის არ შეელებაეს ყაზარმას, იმ შემთხვევაში, თუ თქვენ დაინტერესებული ხართ თქვენი წარმოების მომგებიანობაში. მეორეს მხრივ, რაში მდგომარეობს იმ ზემდეგის ხარჯი, რომელიც აიძულებს მაღალ კვალიფიცირებულ ჯარისკაცს, შეასრულოს არაკვალიფიცირებული სამუშაო? თუ ზემდეგს რაღაც ფარული თუ ცხადი მიზეზის გამო არ_მოსწონს ახალგაზრდა, მაშინ წვევამდელის სხვა, მისთვის შესაფერის სამუშაოზე გადაჯანა, ზემდეგისთვის ალტერნატიული – ხელქვეითის დამცირების- შესაძლებლობის დაკარგვას ნიშნავს. ყველა მომჭირნეობს: მაგრამ სხვადასხვა მიზნებისთვის.

ზემოთ განხილული ანალიზიდან ორი დასკვნა გამომდინარეობს: პირველი, იმ შემთხვევაში, როდესაც მომხმარებლებს არ უხდებათ რესურსების ალტერნატიული ღირებულების ანუ მათი საუკეთესო ალტერნატიული გამოყენების ღირებულების გადახდა, რესურსები ჩვეულებრივ მოუფიქრებლად და უყაირათოდ გამოიყენება. მეორეც, მომხმარებლებს უხდებათ რესურსების ალტერნატიული ღირებულების გადახდა, მაშინ როდესაც ეს რესურსები აშკარად და განსაზღვრულად ვიღაცას ეკუთვნის. ჯარში გაწვეული პირი არ წარმოადგენს "თავისი შრომის მეპატრონეს", ვინაიდან კანონმა მას წაართვა უფლება გადაწყვიტოს, თუ ვის, სად და რა პირობებით უნდა ემსახუროს. ამიტომ, როდესაც მას "ძია სემი" დაუძახებს, მას არ შეუძლია მოითხოვოს თავისი ალტერნატიული ღირებულების საფასური, როგორც ამას ექნებოდა ადგილი იმ შემთხვევაში, როდესაც ის კომპანია " იუნაიტედ სოუპჩიპს"-ს დასჭირდებოდა.

რა თქმა უნდა, იგივე ითქმის ყველა სხვა რესურსებზეც. თუკი რესურსი არავის არ ეკუთვნის, მაშინ ვერავინ დაიჩემებს იმას, რომ ამ რესურსის პოტენციურმა გამომყენებლებმა გადაიხადონ იმ ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულება, რაზედაც უარის თქმაა საჭირო. სხვადასხვა სიტუაციისას კიდევ არაერთხელ მოგვიწევს იმაში დარწმუნება რომ, როდესაც რესურსები არ არის საკმარისად შეფასებული, ისინი იშვიათად გამოიყენება მოფიქრებულად და ყაირათიანად. დაბალი ხარჯების შემთხვევაში რესურსების ეკონომიის სტიმულები სუსტად მოქმედებს.

ყოველივე ეს სრულად შეესაბამება სოციალისტურ საზოგადოებას, რომელშიც რესურსების განაწილება სამთავრობო დაგეგმვით ხდება. ეკონომიკის დაგეგმვისთვის ყოფილ საბჭოთა კავშირში ლიუბნადან მირგოროდამდე რკინიგზის მშენებლობის ხარჯი იყო იმის ღირებულება, თუ რა შეიძლებოდა გაკეთებულიყო ამ რესურსებით სხვა შემთხვევაში. მაგრამ თუ მთავრობის ოფიციოზებს შესწევთ ძალა მიიღონ მნიშვნელოვანი რესურსები კონკურენციის გარეშე, როგორ დაადგენენ ისინი რესურსების ალტერნატიული გამოყენების ღირებულებას? გაიხსენეთ ცნობილი მუშები, რომლებსაც შეეძლოთ ეელოსიპედის თელის მანას შეცვლა ისე, რომ თავდაყირა იდგნენ და უსტვენდნენ სიმღერას. თუკი არ იქნებოდა ცირკის მეპატრონე, რომელიც მზად იქნებოდა კონკურენცია გაეწია ამ მუშების მიერ გაწეულ მომსახურებაში, როგორ დაადგენდნენ ოდესმე ცენტრალური დამგეგმავები, რომ ისინი ძალიან ბევრს უხდიდნენ ეელოსიპედების მწარმოებლებს?

განსხვავებული ეკონომიკური სისტემებისთვის გამორჩეულ მახასიათებელს წარმოადგენს ის გზა, რომლის მეშვეობითაც ის ადგენს ალტერნატიული ქმედებების ღირებულებას. იქ სადაც რესურსები კერძო მფლობელობაში იმყოფება, წარმოიშობა კონკურენცია და დგინდება ის ფასები, რომლებიც უახლოვდება ალტერნატიულ ღირებულებას რესურსების მფლობელისთვის. იქ, სადაც რესურსებს აშკარად გამოსახული მეპატრონე არა ჰყავთ, ამ პროცესის მართვა შეუძლებელია. რასთან გვაქვს საქმე? ვინ

განსაზღვრაეს ამ რკინიგზის ხაზის ფარდობით ღირებულებას, ან იმას რომ ხომ არ აჯობებდა რკინიგზის ლიანდაგისთვის საჭირო ფოლადით სატვირთო მანქანები დამზადებულიყო, ან ტრანსპორტირების გაუმჯობესების ნაცვლად ტრანსპორტით გადასატანი საქონელი გაუმჯობესებულიყო, ან უკეთესი ხომ არ იქნებოდა, უფრო მეტი და უკეთესი სამომხმარებლო საქონლის ნაცვლად, დამატებითი დასვენება? იმ ინფორმაციის არარსებობის შემთხვევაში, რომელსაც მოთხოვნის და მიწოდების პროცესი წარმოშობს, ეკონომიკის დამგეგმავები თითქმის იძულებულები არიან საკუთარი და თვითნებური შეფასება მისცენ მათ წინაშე არსებულ ალტერნატივებს.

ალტერნატიული ღირებულების, ზღერული მოგებისა და ასევე ზღერული ხარჯების შეფასების ზოგიერთი მეთოდები უნდა გამოიყენებოდეს ეკონომიკურ სისტემებში, გადაწყვეტილებების მიმღებები ბრმად რომ არ მოქმედებდნენ. მოთხოვნა და მიწოდება, ანუ მყიდველებისა და გამყიდველების კონკურენციის საბაზრო პროცესი ასეთ მაჩვენებლებს, ხელმისწვდომ რესურსებზე ფასების მაჩვენებლების განთავსებით ქმნის. ყველგან, სადაც კი თამაშის წესები ნათლად არ განსაზღვრავენ ადამიანების მიერ სპეციფიური რესურსების კონტროლისა და გაცვლის წესებს, მოთხოვნისა და მიწოდების პროცესი ვერ გამოიმუშავებს დეფიციტის რეალისტურ მაჩვენებლებს, რათა წარმართოს განაწილება და კოორდინირება გაუკეთოს მოქმედებებს.

ხარჯები და გადატვირთულობა

ახალი ცოდნა ძველ შეხედულებებს აქარწყლებს. ეს ასეა, თუ წარსული შეხედულებები არ ახშობს ახალ ცოდნას. თუ თქვენ არ ეთანხმებით წინა სექციებში მოყვანილ არგუმენტებს, უფრო ნათლად უნდა გაიაზროთ და მეტი ყურადღება მიაქციოთ ჩვენს მიერ ადრე განხილულ საგზაო მოძრაობის მაგალითს.

1 თავში, მას შემდეგ, რაც საგზაო მოძრაობის მაგალითი გამოყენებული გვქონდა სოციალური კოოპერირების ასახსნელად, ჩვენ გამოვიტანეთ დასკვნა, რომელსაც თქვენ უკვე იცნობთ. ქალაქში მოძრაობა ყოველთვის არ არის მკაცრად კოორდინირებული პროცესი. მოძრაობის გადატვირთულობა დაკავშირებულია მაღალ კრიმინალურ დონესა და სასკოლო პრობლემებთან, იმ სოციალურ პრობლემებთან, რომელთა კორექტირება მთავრობას ზოგჯერ უჭირს. ირონია იმაში მდგომარეობს, რომ ზოგჯერ მთავრობა თავად არის ამ პრობლემების მიზეზი.

მოსახლეობის ზრდა არ წარმოადგენს საგზაო საცობების წარმოქმნის ძირითად მიზეზს

საგზაო მოძრაობის გადატვირთულობა, ძირითადად ქალაქის ცენტრებში, მხოლოდ მოსახლეობის ზრდით არ არის გამოწვეული, ვინაიდან საგზაო მოძრაობა ზოგჯერ იმ ქალაქებშიც არის გადატვირთული, სადაც მოსახლეობის კლება შეიმჩნევა. პრობლემა ადამიანების მიერ კი არა, არამედ იმ ხალხის მიერაა შექმნილი, ვინც ავტომობილისტების უკან იმყოფება. ამერიკელებს უნდათ მანქანების მართვა, უნდათ მართონ მანქანები დიდ ქალაქებსა და გარეუბნებში. უფრო სწრაფად და უფრო ხშირად. მანქანის კერძო მფლობელს სურს სწრაფად, კომფორტაბელურად, უსაფრთხოდ იმოძრაოს, არა მარტო სამსახურსა და სახლს შორის, არამედ სახლსა და მაღაზიას, ბაზრობის, ფეხბურთის მოედნის, კინოთეატრის, რესტორნის, ამხანაგის სახლის და საერთოდ ყველა მიმართულებით, სადაც კი შეიძლება ვიზიტით მივიდეს.

მოძრაობის გადატვირთულობის მიზეზს უფრო მეტად სიმდიდრე წარმოადგენს, ვიდრე მოსახლეობის ზრდა. მაგრამ რატომ ხდება ეს? გადატვირთულობა გარადაუვალი რამ არაა. პერსონალურ კომპიუტერებზე მოთხოვნა უკანასკნელ წლებში ბევრად მეტად გაიზარდა, ვიდრე მოთხოვნა იმ გარემოზე სადაც ჩვენმა ავტომობილებმა უნდა იმოძრაონ. კომპიუტერების მაღაზიებში არ არის დიდი სიები მათ შესაძენად, მაგრამ გზებზე რიგები ჩვენს ქალაქებსა და გარეუბნებში არცთუ იშვიათი მოვლენაა. ესე იგი პერსონალური კომპიუტერების მიწოდება გაიზარდა ისე სწრაფად, (ან შესაძლოა უფრო სწრაფადაც კი) ვიდრე მოთხოვნა. რატომ არ გაიზარდა გზების რაოდენობა ისევე სწრაფად, როგორც მათზე მოთხოვნა?

რატომაა რომ მიწოდების რაოდენობა ზოგ შემთხვევაში თანხვდება მოთხოვნის სიდიდეს და ზოგ შემთხვევაში კი არა?

ორი ყველაზე უფრო მისაღები პასუხი რადიკალურად განსხვავებულია ერთმანეთისგან. ერთნი ამბობენ, რომ ჩვენთან არ შენდება გზების საკმარისი რაოდენობა. მეორენი ამტკიცებენ, რომ გზების რაოდენობა საკმარისია, მაგრამ არ არსებობს საზოგადოებრივი ტრანსპორტის ადეკვატური სისტემა. არ შეიძლება, რომ ორივე პასუხი სწორი იყოს. სადაა ჭეშმარიტება?

არაეინ იცის! რა თქმა უნდა მრავალი ადამიანი დარწმუნებულია, რომ იცის და ხმამაღლაც გამოთქვამს მოსაზრებას უფრო მეტი ტრანსპორტის ან გზების მოთხოვნის შესახებ. მაგრამ საიდან უნდა იცოდნენ მათ ეს? საიდან უნდა იცოდნენ საკმარისი გზები გვაქვს თუ არა? სად იღებენ ისინი ინფორმაციას? საიდან უნდა გაიგონ გზების დეფიციტია თუ პირიქით ზედმეტი რაოდენობა?

არ არის ძნელი ხორბლის მოსავლის დეფიციტისა და სიჭარბის განსაზღვრა. 1990 წლებში მოუსავლიანობის გამო ხორბლის ფასი ერთ ბუშელში 4 დოლარიდან 6 დოლარამდე გაიზარდა. ეს მომატებული ფასი დეფიციტის მაჩვენებელი იყო. ის ასევე დეფიციტის მოსპობის საშუალებას წარმოადგენდა. მაღალმა ფასმა შეამცირა მოხმარება და დიდი სტიმული მისცა წარმოებას. ხორბლის ფასი სწრაფად დაეცა ბუშელში 3 დოლარამდე. ფასების მკვეთრი დაცემა, ერთის მხრივ, ნამატის საფუძველს, ხოლო მეორეს მხრივ ნამატის ანაზღაურების საშუალებას წარმოადგენს. ამიტომ მეტად მტკივნეული საშუალებაა ფერმერთა უმრავლესობისთვის.

რა ემართება გზების ფასს, ანუ მათი სარგებლობის ფასს? ზოგიერთი გამონაკლისის გარდა გზების გარემომცველ გარემოს აშშ-ში ფასი არ გააჩნია, ეინაიდან ის კერძო არ არის. ამიტომ მფლობელს არ შეუძლია ფასის მიხედვით იმსჯელოს იმის შესახებ, თუ ადამიანების რა რაოდენობა მოძრაობს გზებზე სხვადასხვა საზღვრებში და რის გადასახდელად არიან ისინი მზად მიწოდების გასაწრდელად. მფლობელმა იცის მხოლოდ არაფულადი დანახარჯების ზრდის შესახებ. ეს გაზრდილი დანახარჯები წარმოადგენს დეფიციტის დამამტკიცებელ საბუთს. მაგრამ დეფიციტი თავად არ არის იმის დამამტკიცებელი, რომ ჩვენ ახალი გზების მშენებლობა დაეიწყოთ.

რას იწინასწარმეტყველებდით თქვენ, რომელიმე სხვა პროდუქტი ნულოვან ფასად რომ მიეწოდებოდეს? მაგალითად, კინოს ბილეთები? დაეუშვათ გადავწყვიტეთ, რომ კინო კულტურული თვალსაზრისით იმდენად გადამწყვეტი მნიშვნელობისაა, რომ ყველას უნდა გააჩნდეს მისი ნახვის საშუალება, მიუხედავად მისი შემოსავლისა. ასე რომ მთავრობას ეაიძულებინა ნება დართოს ყველას, ვისაც სურს, უფასოდ ისარგებლოს კინოთეატრებით. მე ვიწინასწარმეტყველებ თეატრების გადატვირთულობის დიდ პრობლემას.

კინოში წასელა საშინელ გამოცდად გადაიქცეოდა. ჯერ ერთი ყოველთვის მოგიწევდათ დიდ რიგში ჩადგომა. მეორეც, თქვენ არ გექნებოდათ საშუალება გეპოვნათ ორი ადგილი ერთად, თუკი ერთი საათით ადრე არ მიხვიდოდით სეანსზე. როდესაც კინო დაიწყებოდა, თქვენ არ გექნებოდათ მისი მოსმენის საშუალება. ხალხი ილაპარაკებდა, ირბენდა გარშემო, იჩხუბებდა. ყველა კინოთეატრი საესე იქნებოდა მოზარდებით, რომელთა უმრავლესობა დაინტერესებული იქნებოდა არა ფილმის ნახვით, არამედ ერთმანეთთან ურთიერთობაში, უმრავლესობა მეტად ახალგაზრდა იქნებოდა. პატარა ბავშვების დიდი ჯგუფები, პროფესიონალ ძიძებთან ერთად, რეგულარულად იქნებოდნენ კინოთეატრებში. ისინი აუტანელ ხმაურს შექმნიდნენ. უფროსებიც მეტ დროს პოპკორნისთვის გარეთ სიარულში გაატარებდნენ და არ ისხდებოდნენ თავიანთ ადგილებზე. და ბოლოს, როდესაც ისინი თავიანთ ადგილებზე დასხდებოდნენ ეს კიდევ უფრო უარესი იქნებოდა, ვიდრე ის, როდესაც ისინი გარეთ დარბოდნენ, ეინაიდან მრავალი მათგანი ინტენსიურად იჭორაობდა. ადამიანების უმრავლესობა, რომლებიც ამ მიზნებით იელის კინოთეატრში, არ არის განსაკუთრებულად დაინტერესებული ფილმით და ეს აუტანელ მოელენად გადაიქცევა, მათთვის, ვისაც სურს ფილმის ნახვა. ადამიანებმა დიდი ბრძოლა უნდა გადაიტანონ კინოთეატრებში და ზოგიერთი იქ სწორედ ამ სანახაობისთვის იელის.

რატომ არ შეუძლია მოსახლეობის ზრდამ გამოიწვიოს თეატრებში გადაჭედილობა.

როდესაც პროდუქტის ფასი ნულის ტოლია, ადამიანები მას გამოიყენებენ ისე, თითქოს მისი ფასი ნულზე უფრო ნაკლებია. ისინი უფრთხილდებიან ნივთის გამოყენებას, სანამ მისი ზღვრული ფასი ნულს მიახლოვდება, ვინაიდან მათთვის ამის გაკეთების ზღვრული ფასი ნულის ტოლია. სწორედ ამასთან გვაქვს საქმე წყალთან ურთიერთობის დროს. ამავე დროს ჩვენ ვამბობთ, რომ წყალი წარმოადგენს სიცოცხლისათვის აუცილებელ პროდუქტს, მსოფლიოში ყველაზე საჭიროს და ა.შ. და ა. შ. ვიცით, რომ წყლის ზღვრული ფასი ჩვენთვის მეტად უმნიშვნელოა და ამიტომ განვაგრძობთ წყლის გამოყენებას ისე, თითქოს მას ფასი არ გააჩნდეს. ეს არ ქმნის დამატებით პრობლემებს იქ, სადაც წყლის დამატებითი რაოდენობა შეიძლება მიწოდებული იქნას უმნიშვნელო ფასად. მაგრამ ეს ქმნის სერიოზულ პრობლემებს ჩვენს გზებზე.

გამოიწვევს თუ არა კინოთეატრებში ჩვენს მიერ აღწერილი სიტუაცია ვინმეს შეშფოთებას და წარმოშობს თუ არა იმ აზრს, რომ საჭიროა მეტი კინოთეატრის მშენებლობა? თუ მეტი ყურადღება იქნება გამოთქმული იმის მიმართ, რომ გაუმჯობესდეს ტელევიზიის მუშაობა, რათა ხალხი კინოთეატრებიდან გამოიყვანოთ, ვინაიდან კინოთატრები ისედაც საკმარისი გვაქვს? ჩვენ რეალურად არ შეიძლება ვიცოდეთ კინოთეატრების დიდი რაოდენობა გვაქვს თუ მცირე, ვინაიდან არ გაგვაჩნია ინფორმაციის ზუსტი წყარო ამის შესახებ. ასევე არ გაგვაჩნია საკმარისი ინფორმაცია სამანქანო გზების რაოდენობის შესახებ.

გეთაყვა, მეტი, სანამ ის უფასოა

გადატვირთულობა დეფიციტის განმსაზღვრელი მეორე სიტყვაა. ნებისმიერ პროდუქტზე იარსებებს დეფიციტი, თუ ფასი საკმაოდ დაბალი იქნება. ისინი, ვისაც სურს მეტი რაოდენობის გზების მშენებლობა, რათა ბოლო მოეღოს გადატვირთულობას, ამბობენ, რომ უნდა აშენდეს გზების ის რაოდენობა, რაც ხალხს სურს ნულოვან ფასად. ეს ახლოსაა აბსურდთან. დამატებითი გზების ზღვრული ხარჯები არ არის ნულის ტოლი, ხოლო ქალაქის რაიონებში ის საკმაოდ მაღალია. რატომ უნდა გაეიღოთ დიდი დამატებითი ხარჯები იმისთვის, რომ მიეიღოთ მცირე დამატებითი სარგებელი? თქვენ ამბობთ რომ მოგება პატარა არ იქნება? მაგრამ როგორ შეიძლება ეს განესაზღვროთ ბაზრის გარეშე? მომხმარებლის მზადყოფნა გადახდისთვის აჩვენებს კერძო მწარმოებელს რომელი ხარჯების შემცირება გამოიწვევს მომხმარებლისთვის მეტ მოგებას. მემანქანეების მზადყოფნა ატეხონ აურზაური და ჩხუბი გზებზე საცობების გამო, არაფერს ეუბნება კანონმდებლებს იმის შესახებ, თუ რა ხარჯების გაღება იქნება საჭირო ქალაქებსა და გარეუბნებში გზების გაყვანისთვის.

საგზაო საცობები = გზების დეფიციტს. შესაძლოა ნებისმიერ საგანზე დეფიციტი შეგვექმნას, თუ მათზე საკმაოდ დაბალ ფასებს დავაწესებთ.

ძვირი და ნამდვილად გასაუმჯობესებელი საზოგადოებრივი ტრანსპორტის დამცველებიც არ იძლევიან უკეთეს რჩევებს. ქვემოთ მოყვანილია ნაწყვეტი გაზეთიდან, რომელშიც ახსნილია, თუ რატომ არ უნდა მოველოდეთ კერძო კაპიტალისგან საზოგადოებრივ ტრანსპორტში სახსრების დაბანდებას?

იმის მიზეზი, რომ კერძო კაპიტალი არ ქმნის და არ მართავს საზოგადოებრივ ტრანსპორტს იმაში მდგომარეობს, რომ ამას მათთვის ფული არ მოაქვს. საზოგადოებრივი სააგენტოებისთვის საზოგადოებრივი ტრანსპორტის შექმნისა და მართვის მიზეზი ის არის, რომ ისინი ითხოვენ სუბსიდიებს – გადასახადების საშუალებით იმ მომსახურების მისაწოდებლად, რომელიც საზოგადოებას სჭირდება.

უცნაური არგუმენტია. თუ საზოგადოებას სჭირდება და სურს მომსახურება, რატომ არ შეიძლება ამით ფულის გაკეთება? თუ მისი დაფინანსება გადასახადების ამოღებიდან უფრო ხდება, ვიდრე მომხმარებელთა შენატანებით, საიდან უნდა იცოდნენ საზოგადოებრივმა სააგენტოებმა, თუ რა რაოდენობით უნდა შექმნან და ამოქმედონ ტრანსპორტი?

საბუთი, რომელიც გაგეაჩნია აშკარად ამტკიცებს ამას: ახალი პროექტების სიძვირე, რომლის განსახორციელებლად საზოგადოებრივი ტრანსპორტის გაუმჯობესების დამცველები თავად არ აპირებენ ფულის გადახდას. ეკონომიკის ენაზე რომ ვთქვათ, ზღვრული სარგებელი გაზომილი გამოყენებისთვის გადახდის მსადყოფნით, ბევრად ნაკლებია საზოგადოებრივი ტრანსპორტის შექმნის და ამოქმედების ზღვრულ ხარჯებთან შედარებით. როდესაც ქალაქებში ფედერალური მთავრობიდან მიღებული დიდი სუბსიდიების ხარჯზე ხდება სარკინიგზო სისტემის აგება, უმრავლესობა უარს ამბობს ავტობუსებით სარგებლობაზე. ელექტროტრანსპორტიდან მიღებული მოგება ალბათ არ შეესაბამება ავტობუსების სისტემების დანაკარგებს. იმ მემანქანეებს, რომლებიც ამის მოხრეები არიან, მიაჩნიათ, რომ ეს შეამცირებს გზებზე გადატვირთულობას, ამიტომ ცდილობენ დაარწმუნონ სხვები არ ისარგებლონ მანქანებით და ისარგებლონ მატარებლებით. ამერიკელები შორს თუ ახლო მანძილებზე, სახლიდან სამსახურამდე და ნებისმიერ სხვა ადგილამდე მისაღწევად, უპირატესობას კერძო ავტომობილით მგზავრობას ანიჭებენ.

მხარი დაუჭირეთ მატარებლით უბილეთო მგზავრობის მოყვარულთა შეპასუხებას: "ეს პრივილიგირებული სიტემაა მხოლოდ იმიტომ, რომ მთავრობა ჩვეულებრივ აფინანსებს ავტომობილისტებს და არ იღებს მათგან მოლიან გადასახადს. გადატვირთულ ადგილებზე მოძრაობისთვის." ავტომობილისტების ლობის სტანდარტული პასუხი, რომ მანქანის მფლობელები იხდიან გადასახადს ბენზინზე, საკმაოდ მცდარია. ავტომობილისტები დიდ გამონაბოლქვებს გამოჰყოფენ განსაკუთრებით ქალაქებში. ეს ის ხარჯია, რასაც ისინი სხვა ადამიანებზე აერცელებენ და რისი დაფარვაც გადასახადით არ შეიძლება შეფასდეს. ამ საკითხს ჩვენ მე-13 თავში დავუბრუნდებით. პრინციპული მოსაზრება, რომელიც აქ გამოითქმება იმაში მდგომარეობს, რომ ბევრად მეტი დამატებითი გზები შენდება დიდი ქალაქების შიგნით და მათ გარშემო, ვიდრე სოფლების მიდამოებში. ის, ვისაც სურს რომ იმოძრაოს დიდი ქალაქის გადატვირთულ გზებზე, ბევრად დიდ მოთხოვნას წარმოქმნის. ბენზინზე გადასახადის შემოსავლიდან, ვიდრე ისინი, ვისაც სურს ფერმიდან მაღაზიამდე გადატვირთულ გზაზე მოძრაობა. ეს არის ზღვრული ფასი, ამ კერძო შემთხვევაში, დამატებითი ხარჯი, მაგრამ ეს არ არის საშუალო ფასი.

> როგორია მოცემულ დროს და მოცემულ ადგილას დამატებითი გზტკეცილების ზღვრული ხარჯები და ზღვრული მოგება?

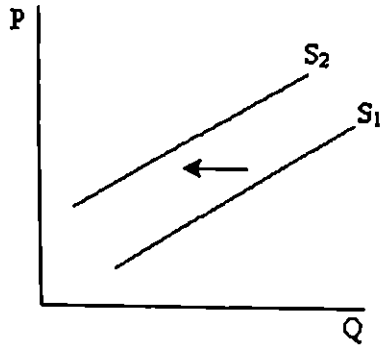
საკითხავია, თუკი ქალაქის მძღოლები მზად იქნებიან გადაიხადონ ფასი, რათა გადატვირთულობა ნაკლები იყოს, შემცირდება ის? უნდა ვიფიქროთ, რომ არა, თუკი ჩვენ ვფიქრობთ გზების აშენებას ისე, რომ მათი სარგებლობის უფლება ნულის ტოლი იყოს. მაგრამ თუ ჩვენ ჩავატარებთ ტესტს გადახდისადმი მსადყოფნის შესახებ, სწრაფად აღმოვაჩენთ, რომ იმ ქუჩებისადა გზების რაოდენობა, რომელიც ამერიკელებს სურთ, რომ ჰქონდეთ, გაცილებით ნაკლებია იმასთან შედარებით, ვიდრე ისინი აცხადებდნენ. როდესაც ფასი იზრდება, მოთხოვნის რაოდენობა მცირდება. ადამიანები გამოიყენებენ მანქანებს მხოლოდ მაშინ, როდესაც არ არსებობს ამ პროდუქტის კარგი შემცველელი, ამგვარად ათავისუფლებენ გზას ერთმანეთისთვის. ყველას შეეძლო მატერიალური მოგება ენახა (მიუხედავად იმისა, რომ ისინი იბუზღუნებენ მაღალი გადასახადის გამო) ვინაიდან გზები თავისუფალი იქნებოდა დიდი შესაძლებლობების მქონე გამომყენებლებისთვის და არ დაზიანდებოდა იმათ მიერ, ვისაც დაბალი ზღვრული შესაძლებლობები აქვს.

მანამდე, სანამ მთავრობა წარმოადგენს გზების მესაკუთრეს და პოლიტიკური ზეწოლის გამო საშუალებას აძლევს ისინი ნულოვან ფასად გამოიყენონ, ჩვენ ყოველთვის გვექნება გადატვირთულობა. ეს პრობლემა არ მოისპობა არც მაშინ, თუ ავაშენებთ ახალ მეტროებსა და რკინიგზებს. ამის ნათელ დამამტკიცებელ საბუთს წარმოადგენს ის, რომ სადაც კი სცადეს ამის გაკეთება არსად არაფერ გამოვიდა. საგზაო მოძრაობა იზრდება და საზოგადოებრივი ტრანსპორტი მნიშვნელოვნად ვერ ცვლის ამ სურათს. ამიტომაა, რომ განვაგრძობთ ქალაქის გადატვირთული ადგილების უფასო გაცემას.

სამედიცინო მომსახურების მზარდი ხარჯები

ეხელმძღვანელობთ რა ასეთი შეხედულებით ხარჯებსა და გადაწყვეტილებებზე, შეეცადოთ გაერკვეთ სამედიცინო ხარჯების ზრდის შესახებ დაწყებულ დავაში და იმაში, თუ როგორ შევაჩეროთ ეს ზრდა. დასაწყისისთვის განვიხილოთ ექიმების ანაზღაურების საკითხი.

ხშირად ამტკიცებენ, რომ ექიმები დიდ თანხებს იმიტომ იღებენ, რომ აინაზღაურონ სწავლის ხარჯები. სწორია ეს? ასეთი მსჯელობიდან გამომდინარეობს, რომ ის უფიცები, რომლებიც ერთი წლით გეიან ამთავრებენ ინსტიტუტებს, მოითხოვენ უფრო მეტ ხელფასს, ვიდრე გენიოსები, რომლებიც მთელ კურსს ხვეებზე სწრაფად გაივლიან. არ სჩანს, რომ ეს ასე იყოს. ამ მსჯელობიდან ისიც გამომდინარეობს, რომ ის ექიმები, რომლებიც სრულ სტიპენდიას იღებდნენ სწავლისას, ფასების ნაკლებ პრეისკურანტს მოითხოვენ, ვიდრე ისინი, ვინც თავად იხდიდა სწავლის ქირას. არც ეს შეხედულება დასტურდება. დაუშვათ სამედიცინო ინსტიტუტის კურსდამთავრებულმა გაიგო, რომ ორი წლის სიცოცხლე დარჩა. ნუთუ გაზრდის ის თავის ჰონორარს ისე, რომ ამ ორ წელიწადში ამოიღოს სწავლის ხარჯი? ასეთი მსჯელობა უაზროდ გვეჩვენება. პრაქტიკოსი ექიმისთვის სამედიცინო განათლებაზე გაწეული ხარჯები მთლიანად წარსულს ბარდება და შესაბამისად არ მოქმედებს მომდინარე გადაწყვეტილებებზე.

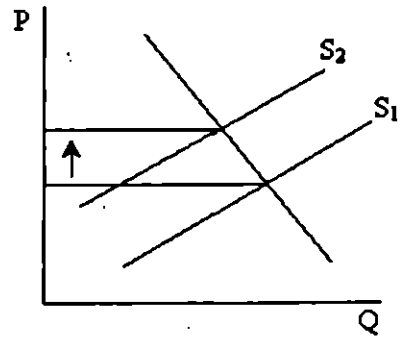


სამედიცინო განათლების მისაღებად საჭირო დიდი თანხა ამცირებს ექიმების მომსახურეობას
(გადაადგილებს გრაფიკს მარცხნივ)

ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ სამედიცინო განათლების ხარჯები არ მოქმედებს ექიმების ანაზღაურებაზე? პასუხი იმაში მდგომარეობს, რომ მოქმედებს, თუმცა ირიბი გზით: იგი გაელენას ახდენს ექიმების მიერ მომსახურების მიწოდებაზე. მრავალი წლის გულმოდგინე შრომის პერსპექტივა ბევრს აშინებს, რომ კარიერის დაწყებითი კურსები მედიცინაში. ექიმის მომავალი სამუშაოს მიმზიდველობა მცირდება იმის გამო, რომ ამ წლებში უარი უნდა თქვან გასამრჯელოზე და ისესხონ ფული სწავლისა და ცხოვრებისათვის. ასე რომ, სამედიცინო განათლების მიღების მომავალი ხარჯები ზღუდავს იმ პირთა რაოდენობას, ვინც მომავალში საექიმო მომსახურებას შესთავაზებს ხალხს. (რა თქმა უნდა, ეს შეზღუდვა სხვების მიერ იქნება შეგსებული: ყველას ვისაც სურს სამედიცინო განათლების მიღება, არ შეუძლია განახორციელოს ეს). საბოლოო ჯამში ეს მოქმედებს ფასებზე, რომელსაც ითხოვენ ექიმები. მაგრამ იმისთვის, რომ გაეერკვეთ, თუ როგორ ხდება ეს, წინ უნდა წაეწიოთ ჩვენს ანალიზში.

ჰონორარი, რომელსაც ექიმი ადგენს პაციენტების მიღებაზე, დაკავშირებულია ხარჯებთან, მაგრამ სინამდვილეში ეს არის ხარჯები პაციენტების მიღებაზე. რა არის ექიმ ჰიპოკრატეს მიერ პაციენტ ანა რექსის მიღების ხარჯი? რა ალტერნატიულ შესაძლებლობაზე უნდა თქვას ექიმმა ჰიპოკრატემ ამისთვის უარი. ეს ალბათ იქნება ის შესაძლებლობა, რომ დახმარება გაუწიოს სხვა პაციენტს. რითი განისაზღვრება ასეთი შესაძლებლობის ღირებულება ექიმისთვის? ის განისაზღვრება იმ ჰონორარით, რომელიც მზადაა გადაიხადოს მეორე პაციენტმა.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ადამიანები იხდიან ექიმების შეზღუდული დროის ღირებულებას სამედიცინო მომსახურებაზე მათი მოთხოვნის მიხედვით. ეს მოთხოვნა ურთიერთქმედებს ექიმების მომსახურების მიწოდებასთან, რის შედეგადაც ხდება ექიმთან ვიზიტის ფასის ანუ იმ ფასის დადგენა, რომელსაც ექიმი კონსულტაციაში ითხოვს. რაც უფრო მაღალი ჰონორარის მიღება შეუძლია ექიმ ჰიპოკრატეს სხვა პაციენტებისგან, მით უფრო მაღალი იქნება ანას კონსულტაციის ფასი.



სამედიცინო მომსახურების შემცირებისას მწარმოებლები წევენ ფასებს

მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ ეს სიდიდე დადგენილია არა დროის იმ მონაკვეთის ღირებულების მიხედვით, რაც ექიმმა ინსტიტუტში გაატარა, არამედ პაციენტებისთვის მისი დროის ღირებულების მიხედვით. ეს მეტად მნიშვნელოვანი მომენტია. თუ იზრდება ექიმების მომსახურებაზე მოთხოვნა, მაგრამ ამ მომსახურების მიწოდება არ იზრდება, მაშინ პაციენტები შეეცდებიან რა ერომანეთს გადაუსწრონ, უბრალოდ ასწევენ სამედიცინო მომსახურების ხარჯებს. მოკლედ რომ ვთქვათ, ჩვენ თვითონ განვსაზღვრავთ საექიმო მომსახურების ღირებულებას, მასთან რიგში ჩაწერისას.

ექიმები არ არიან ვალდებულნი ასწიონ თავიანთი ფასები, როდესაც მოთხოვნა მიწოდებაზე სწრაფად იზრდება და მრავალი მათგანი არ აკეთებს ამას. ამის ნაცვლად ისინი ნებას აძლევენ გაიზარდოს ხარჯების სხვა ელემენტები. "მე ვერ მიგიღებთ თქვენ ხუთშაბათამდე"ან "თუ გნებავთ შეგიძლიათ მოხვიდეთ კლინიკაში და მოიცადოთ, მაგრამ შესაძლოა ექიმმა ვერ მიგიღოთ". რაც უფრო ნაკლებად გაიზრდება ფასები, მით უფრო მეტად გაიზრდება რიგში დგომის ხარჯები. ამის შედეგად ის ვინც მზად იყო მეტი ფული გადაეხადა, დაუთმობს სამედიცინო მომსახურების ნაწილს მათ, ვინც მზადაა საათობით იცადოს რიგში და იკითხოს ძველი ჟურნალები.

უკანასკნელ წლებში ექიმების მომსახურებაზე მოთხოვნის ზრდის მრავალი მიზეზი წარმოიშვა. ადამიანები უფრო დიდხანს ცოცხლობენ, ხოლო ხანდაზმულებს მეტი პრობლემები აქვთ; ჩვენ ექიმების მეტი იმედი გვაქვს და ამიტომ, ხშირად მივდივართ კონსულტაციებზე, და სულ უფრო ხშირად არ მოვთხოვებათ კონსულტაციის მსურველებს, გადაიხადონ ამ ვიზიტის ზღვრული ხარჯი. უკანასკნელი მიზეზი ერთობ მნიშვნელოვანია, ვინაიდან შეიცავს მედიცინის მზარდი ღირებულების პრობლემის გადაწყვეტის (რომელიც სინამდვილეში სულაც არაა მისი გადაწყვეტა) ერთ-ერთის პოპულარული მეთოდის მიმართ გაფრთხილებას.

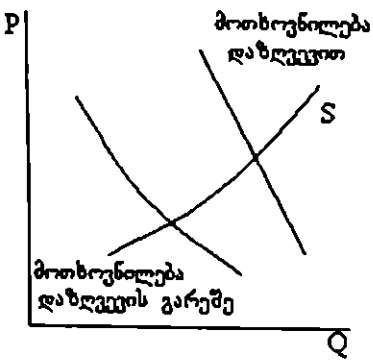
ხარჯები და დაზღვევა

სამედიცინო დაზღვევის ნებისმიერი სისტემა, რომელიც ექიმების მომსახურებას ანაზღაურებს, ამცირებს პაციენტების ხარჯებს და ამით ზრდის იმ მომსახურების რაოდენობას, რომლის შეძენაც სურს ხალხს. ასეთი მსჯელობისთვის არა აქვს იმას მნიშვნელობა, დაზღვევის სისტემა სახელმწიფოა, მთლიანად გადასახადებითაა დაფინანსებული თუ კერძო, რომლის დროსაც გადასახადებს ისინი იხდიან, ვინც სარგებლობენ ამ დაზღვევით. მანამდე ვიდრე, პაციენტის გადაწყვეტილებას, ვიზიტით ეწვიოს

ექიმს, დიდი გაელენა არა აქვს იმ თანხაზე, რომელიც მან დაზღვევაში უნდა გადაიხადოს, მისთვის ამ ვიზიტის ფასი ნულის ტოლია. თუ დაზღვეულთა გარკვეული რაოდენობა უფრო ხშირად დაიწყებს ექიმთან სიარულს, მაშინ მათ მოუწევთ შენატანების (ანუ გადასახადების) გაზრდა. მაგრამ სადაზღვეო პოლისების მფლობლებს (ანუ გადასახადების გადამხდელებს) ამ დამატებითი გადასახადების გადახდა იმისგან დამოუკიდებლად მოუწევთ, წაელენ ისინი ექიმთან თუ სახლში დარჩებიან, რათა დაისვენონ და ჩაი დალიონ. დამატებითი ხარჯები დაუბრუნებელ ხარჯებს წარმოადგენენ და ამიტომ არ შეიძლება გავლენა იქონიონ გადაწყვეტილებაზე.

პაციენტისათვის ექიმთან ვიზიტის ზღვრული ფულადი ხარჯი ნულის ტოლია, როდესაც დაზღვევა იხდის შესატან პონორარს.

ამაში მდგომარეობს დაზღვევის, "როგორც მედიცინის ღირებულების პრობლემის გადამწყვეტის" მთავარი ნაკლი. თუ უფრო მაღალ ხარჯებზე რეაგირებას იმით მოვახდენთ, რომ გავზრდით სადაზღვევო გადასახადებს, ამით ხელს შევუწყობთ მომსახურების რაოდენობის შეზღუდვას. მაგრამ ეს მიგვიყვანს მოთხოვნილების ზრდასთან, ასწევს ხარჯებს და აუცილებელს გახდის დაზღვევის დამატებით გაძვირებას. მოქალაქეები დაიწყებენ გამოკითხვას, თუ რატომ არ კეთდება არაფერი მედიცინის ღირებულების შესამცირებლად. ჩვენ ალბათ ვერაფერს ვერ მივაღწევთ, სანამ ჩვენივე გადაწყვეტილებების გამო, ხელს ვუწყობთ მის გაძვირებას, ვზრდით რა მოთხოვნას სამედიცინო მომსახურებაზე უფრო მეტად, ვიდრე იზრდება მისი მიწოდება.



საავადმყოფოში მკურნალობის ხარჯები

კითხვა იმის შესახებ, თუ ვინ იხდის, ასევე არსებითია, როდესაც საქმე ეხება სამედიცინო მომსახურების ღირებულების ზრდის კიდევ უფრო მნიშვნელოვან ელემენტს საავადმყოფოში მკურნალობას. ისეთი სისტემის დროს, როდესაც პაციენტები ერთნაირ თანხას იხდიან ამბულატორიულ მკურნალობასა და საავადმყოფოში მკურნალობაში, ისინი რა თქმა უნდა საავადმყოფოს ამოირჩევენ. ჩვეულებრივ საავადმყოფოში უკეთესი მოელაა და იქ უფრო ადვილია ყური ადევნო პაციენტის გამოჯანმრთელებას. და ბოლოს, დაზღვევა ხშირ შემთხვევაში სრულად იხდის საავადმყოფოში მკურნალობის ხარჯებს, მაშინ, როდესაც ამბოლატორიული მკურნალობის მხოლოდ ნაწილს ფარავს. ეს უბრალოდ პირდაპირი მიწვევაა საავადმყოფოების შეზღუდულ მომსახურებაზე მოთხოვნილების გაზრდისა და არაა რთული იმის წინასწარმეტყველება, რომ ეს პალატებზე ფასის ზრდასთან მიგვიყვანს.

დაეუშვათ, რომ რომელიმე საავადმყოფომ მიაშენა ფრთა 200 საწოლზე და შეიძინა რთული ლაბორატორიული მოწყობილობის დიდი რაოდენობა. მას შემდეგ, რაც ეს გადაწყვეტილება მიღებულია, მასთან დაკავშირებული ხარჯები შეუქცევადია. მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ისინი ადმინისტრაციისთვის გამოუსადეგარია. თუკი სახელმწიფო და კერძო სადაზღვევო კომპანიები თანხმა არიან აუნაზღაურონ საავადმყოფოს პაციენტების მომსახურების ხარჯები და თუკი საავადმყოფოები თავად იღებენ გადაწყვეტილებას, თუ რა შეიტანონ თავის ხარჯებში, ისინი აუცილებლად შეიტანენ

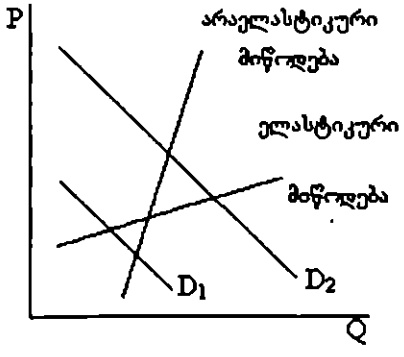
შეუქცევადი ხარჯების ყოველ დოლარს. შეუქცევადი ხარჯები განაწილებული იქნება ყოველ პაციენტზე, ნებისმიერი ფორმულით, რომელიც საშუალებას მისცემს საავადმყოფოს, რაც შეიძლება სწრაფად აანაზღაუროს ეს ხარჯები იმათთან კონფლიქტების გარეშე, ვინც უნდა გადაიხადოს.

ვისთვისაა იგი ხარჯები? ვისთვისაა იგი მოგება? უმჯობესი იქნება, სწორედ ასე დაისვას საკითხი ხარჯებისა და მოგების შესახებ, თუ გვსურს, გავარკვიოთ, რატომ ტარდება ესა თუ ის პოლიტიკა: როდესაც ყველაზე თანამედროვე სამედიცინო აღჭურვილობიდან, სარგებელს ძირითადად სამედიცინო პერსონალი იღებს; როდესაც სამედიცინო პერსონალის უკმაყოფილებამ შეიძლება უსიამოვნება მოუტანოს ადმინისტრაციას; როდესაც მოწყობილობის შეძენის ხარჯებს მთლიანად და წინააღმდეგობების გარეშე თაეის თავზე მთაერობა, სადაზღვეო კომპანიები ან ქველმოქმედებები იღებენ, მაშინ საავადმყოფოს ადმინისტრაცია შეიძენს ძვირადღირებულ აპარატურას, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მას იშვიათად გამოიყენებს, და ადგილი ექნება საავადმყოფოში მომსახურების ფასების უეცარ ზრდას.

უკანასკნელ წლებში ის მომხმარებლები, ვინც იხდიან სადაზღვეო შენატანს, ფასების კონტროლის მიზნით ცდილობენ ხელი მოახდინონ დამზღვევებზე, ხოლო დამზღვევები მოუწოდებენ ექიმებს, შეამცირონ სამედიცინო დახმარების ხარჯები. სადაზღვეო კომპანიები ცდილობენ აგრეთვე, გადაუხადონ ფიქსირებული თანხა გარკვეულ მომსახურებაზე, იმის ნაცვლად, რომ უბრალოდ დაფარონ ყველა ის ხარჯი, რომელიც თითქოს გააჩნიათ საავადმყოფოებს. ამის შედეგად ადმინისტრაციებს ხარჯების კონტროლისთვის მეტი საფუძველი გააჩნდათ და ეკონომიის გაკეთების ძალისხმევამ პაციენტებამდეც მიაღწია. ხარჯების ყოველგვარი ზრდის გარეშე გარანტირებული სამედიცინო დახმარების პრობლემის გადაწყვეტა მრავალი ხნის მანძილზე მზადდებოდა. ამ სფეროში გარკვევის ძირითადი აზრი მდგომარეობს იმაში, რომ მივხედეთ: მოთხოვნა განსაზღვრავს ხარჯებს. სამედიცინო მომსახურების რაციონირების ზოგიერთი მეთოდის გამოყენება აუცილებელი იქნება, ვინაიდან პაციენტებისთვის ნულოვანი ფასის პირობებში მოთხოვნის რაოდენობა ბევრად დიდი იქნება, ვიდრე ის რაოდენობა, რომლის მიწოდებაც შესაძლებელია.

ელასტიკურობა და ფასების ცვლილება

უკანასკნელ წლებში ამერიკელები ბევრად მეტ ყურადღებას უთმობენ ჯანმრთელობაზე დიეტის გაელენას. ამან გამოიწვია გაზრდილი მოთხოვნილება ქათმებსა და ზღვის პროდუქტებზე და შეამცირა მოთხოვნა ხორცზე. ვინაიდან მოთხოვნა განსაზღვრავს ფასს, შეგვიძლია თუ არა ვიეარაუდოთ უფრო მაღალი ფასი ქათამსა და თევზზე, ხოლო ნაკლები ფასი ხორცზე?



შესაძლოა, რომ არც კი. როდესაც პროდუქტზე მოთხოვნა იზრდება ან მცირდება, ფასზე გაელენა დამოკიდებულია მიწოდების ელასტიკურობაზე. რამდენად ელასტიკურია ქათმების, ზღვის პროდუქტებისა და ხორცის მიწოდება? პასუხი დამოკიდებული უნდა იყოს უპირველეს ყოვლისა განსახილველი პერიოდის წინა პერიოდის ანალიზის

შედეგებზე. მეტად ხანმოკლე პერიოდის განმავლობაში მიწოდების მრუდები უკიდურესად არაელასტიკურია, ვინაიდან მიწოდება ან მისი შეჩერება გარკვეულ დროს მოითხოვს. რაც უფრო დიდი დრო აქვთ მიმწოდებლებს, მით უფრო დიდი იქნება ცვლილება მიწოდებულ რაოდენობაში. ერთობ კარგი წესია. ფაქტიურად ეს იმას ნიშნავს, რომ რამდენადაც მიწოდების მრუდები მეტად არაელასტიურია მოკლე პერიოდში, იმდენად ელასტიკურები არიან ისინი გრძელვადიან პერიოდებში. მიმწოდებლებს შეუძლიათ მოძებნონ მრავალი გზა რესურსების გადაადგილებისთვის, თუნდაც ფასებში შედარებით უმნიშვნელო ცვლილებების საპასუხოდ.

ამერიკელების ჭამის ჩვევებში ცვლილებები მეტად ნელა მიმდინარეობს, რაც იმას ნიშნავს, რომ მიმწოდებლებს საკმაო დრო აქვთ სარეგულირებლად. ასე რომ, ხორცის ფასი უცრად არ დაეცემა და ქათმების ფასიც ერთბაშად არ გაიზრდება. რესურსები, ხორცის წარმოებიდან ქათმების წარმოებაში გადაინაცვლებს.

ზღვის პროდუქტების შემთხვევაში საქმე სხვაგვარადაა. ზღვის პროდუქტებზე გაზრდილი მოთხოვნილება გამოიწვევს ამ პროდუქციის წარმოების ბიზნესში მეტი რესურსების ჩადების აუცილებლობას, მაგრამ ეს პროცესი გაზრდის ზღვრულ ხარჯებს. ძირითადი პრობლემა აქ იმაში მდგომარეობს, რომ ზღვის პროდუქცია არ შეიძლება წარმოებული იყოს მხოლოდ კერძო რესურსების ხარჯზე, ისე ადვილად, როგორც ეს ქათმების შემთხვევაში იყო. როდესაც თევზჭერის ზონა ჩვეულებრივ საერთო ქონებაა და ამდენად არავის კერძო ქონებას არ წარმოადგენს, ყველა შეეცდება, დაიჭიროს სხვაზე მეტი პროდუქტი. გადაჭარბებული ძალისხმევა მრავალ შემთხვევაში შეამცირებს ნადავლს ამ ზონაში, ასე რომ, თევზმჭერებს უფრო დიდი ხნის განმავლობაში მოუწევთ ნადავლის ძიება აღჭურვილობაზე გაზრდილი ხარჯებით და პორტში ბევრად ნაკლები ნადავლით დაბრუნდებიან. ამის შედეგია რეალურად არაელასტიკური მიწოდების მრუდი, ანუ ზღვის საკვებზე მოთხოვნის გაზრდა, ზღვის პროდუქციის ფასის მნიშვნელოვანი ზრდის მიზეზია.

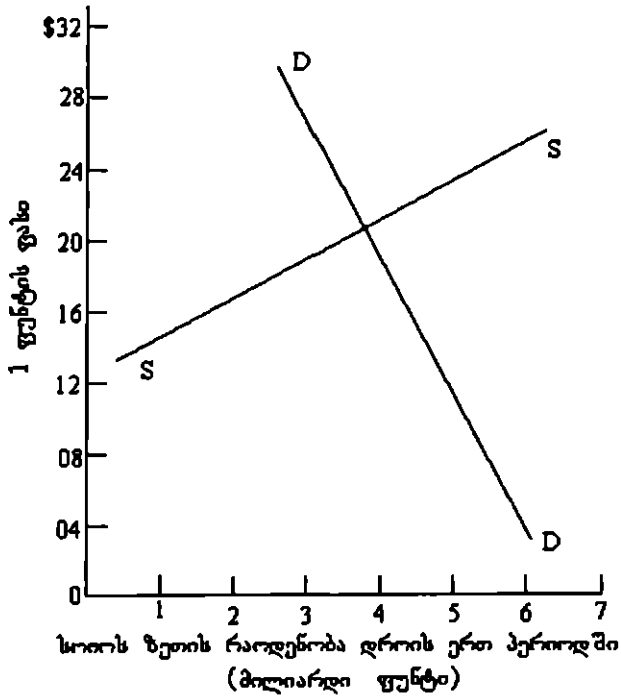
მოთხოვნის ელასტიკურობა ასეთივე სახის ცვლილებებს განიცდის, როდესაც საწყისი ცვლილებები მიწოდების მხარეზე მიმდინარეობს. 1970 -იან წლებში აშშ-ისთვის მიწოდებული ნავთობის დაახლოებით 15 პროცენტიანმა შემცირებამ, რაც OPEC (ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების გაერთიანება) ქმედებით იყო გამოწვეული, ბენზინის ფასი თითქმის ორჯერ გაზარდა, ვინაიდან ნავთობზე მოთხოვნილება მეტად არაელასტიკურია. როგორც მიწოდების შემთხვევაში დროს ცვლილებები შეაქვს. გარკვეული დროის განმავლობაში ნავთობისა და მისი პროდუქტების მომხმარებლებმა იპოვეს შემცვლელები და გადაუმუშავებელი ნავთობისა და მისი პროდუქტების ფასი ისევ დაეცა. მოთხოვნა, გრძელვადიან პერიოდში ბევრად უფრო ელასტიკურია, ვიდრე მოკლევადიან პერიოდში. რა თქმა უნდა, ნავთობის ფასის შესაბამისი დაცემის მიზეზს მაღალ ფასებზე მიმწოდებლის გრძელვადიანი საპასუხო რეაქციაც განსაზღვრავდა.

ვინ იხდის გადასახადებს

რა ეფექტს უნდა მოველოდეთ სიგარეტებზე გადასახადების ზრდის შემთხვევაში? სიგარეტზე მოთხოვნის ელასტიკურობა მეტად მნიშვნელოვან განსახილველ საკითხს წარმოადგენს. მრავალმა დაკვირვებამ გვაჩვენა, რომ მოთხოვნა საკმაოდ არაელასტიკურია მიმდინარე ფასების საზღვრებში, ასე რომ, გაზრდილი გადასახადები უფრო გაზრდის მოგებას, ვიდრე გააუმჯობესებს ამერიკელების ჯანმრთელობას. მაგრამ ზრდადი გადასახადები გამოიწვევს სიგარეტის ფასის ზრდას, რაც საბოლოო ჯამში იმ მწველელთა ბიუჯეტისთვის გახდება საგრძნობი, რომლებსაც სურთ, უფრო მგრძნობიარე იყვნენ ხარჯების დამატებითი ზრდის მიმართ. გადასახადების საკმაო მაღალ დონეზე, მოთხოვნა მთლიანად ელასტიური ხდება. როდესაც ამას აქვს ადგილი, დამატებითი გადასახადების ზრდა შეამცირებს გადასახადებისგან მიღებულ მოგებას. ორი მიზანი: მოწევის აკრძალვა და მოგების გაზრდა სიგარეტების გადასახადების სტიმულირებით, მთლად აზრიანი არ უნდა იყოს.

არსებობს თუ არა ძირითადი პრინციპები, რომლებიც საშუალებას მოგვცემს ეიწინასწარმეტყველოთ, თუ როგორ მოქმედებს შესყიდვის ან გაყიდვის გადასახადები ფასზე? აქვს თუ არა მნიშვნელობა იმას, ვის აკისრებს მთავრობა გადასახადების

გადახდას: მიმწოდებელსა თუ მომხმარებელს? ნახაზი 5-2 გაძლეეთ დამატებითი მუშაობის შესაძლებლობას მოთხოვნის და მიწოდების მრუდებთან, გადასახადების განსაზღვრის ძირითადი ლოგიკის, ანუ იმის წარმოდგენით, თუ ვინ იხდის გადასახადს? ეკონომისტებს უყვართ სასოფლო სამეურნეო მაგალითების მოყვანა ასეთი ანალიზისთვის, ვინაიდან არსებობს ტიპიური, დიდი რაოდენობის განსხვავებული მიმწოდებელი და მომხმარებელი, ასე რომ სტრატეგიული გამოთელები არ ცელის სურათს (სტრატეგიულ გამოთელებს და ყველაფერს, რაც მასთანაა დაკავშირებული მე-8 თავში გაეცნობით).



ნახ. 5-2 მიწოდება და მოთხოვნა სოიოს ზეთზე

ნახაზი 5-2 წარმოგვიდგენს სოიოს ზეთის მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებს. წმინდა საბაზრო ფასი, როგორც ხედავთ ერთგირვანქაში 0.20 დოლარს უდრის. შემდეგში მთავრობა მოითხოვს გამყიდველებიდან, რომ მან გადაიხადოს 5 ცენტი თითოეული გაყიდული გირვანქიდან. რა დაემართება ამის შედეგად ფასს?

პირველ ნაბიჯს წარმოადგენს იმის ჩვენება, თუ რა გაელენას მოახდენს გადასახადი მიწოდების მრუდზე. ვინაიდან სოიოს ზეთის გაყიდვის ზღვრული დასაშვები ფასი 5 ცენტით მაღალია, ჩვენ მიწოდების მრუდს მთელი მისი სიგრძის გასწვრივ ვერტიკალურად ზემოთ, 5 ცენტით გადავაადგილებთ. ეს არის იმის საწინააღმდეგო პროცედურა, რასაც ვაკეთებდით იმისთვის, რომ გვეჩვენებინა სუბსიდიების გაელენა ხორბლის მომყვანებზე.

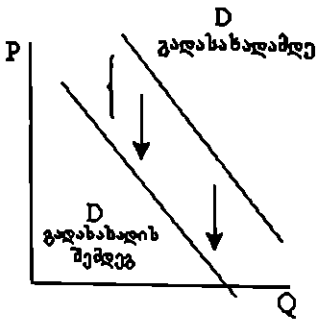
სად მოხდება მიწოდების ამ ახალი და მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთა? ვინაიდან მოთხოვნილი და მიწოდებული რაოდენობები ახლა ერთ ფუნტში 24 ცენტის ფასის ექვივალენტურია, ეს მოხდება ახალი წმინდა საბაზრო ფასის ან თანაფარდობითი ფასის დროს. ზეთის გაყიდვის და ყიდვის რაოდენობა დროის განსაზღვრულ პერიოდში 4 მლრდ გირვანქიდან 3,5 მლრდ. გირვანქამდე დაეცემა.

ვინ გადაიხდის გადასახადს? მომხმარებლებმა ამჟერად 20 ცენტის ნაცვლად 24 ცენტი უნდა გადაიხადონ ერთ გირვანქაში და მიმწოდებლებმა თითოეულ გირვანქაში 20 ცენტის ნაცვლად, წმინდად 19 ცენტი უნდა აიღონ. ასე რომ, მომხმარებელმა უნდა გადაიხადოს გადასახადის 80 პროცენტი და დანარჩენ 20 პროცენტს კი მიმწოდებელი იხდის. მიუხედავად იმისა, რომ გადასახადი მიმწოდებლისგან უნდა ყოფილიყო ამოღე-

ბული ადმინისტრაციული მოსაზრებებით გაყიდვის გადასახადები ყოველთვის მიმწოდებლებს უნდა ეკისრებოდეთ. გადასახადების ამოღება და შეგროვება მომხმარებლიდან ბევრად უფრო რთული იქნებოდა, პრაქტიკულად მთავრობას რომ გადაეწყვიტა მომხმარებლისთვის დაეკისრებინა გადასახადების გადახდა. მხოლოდ პრაქტიკისთვის, ვნახოთ, რა მოხდება, თუ მთავრობა მოითხოვს სოიოს ზეთის მყიდველებიდან, გადაიხადონ 5 ცენტი თითოეულ გირვანქაში.

ამ შემთხვევაში ჩვენ დავინახავთ, რომ გადასახადების გამო მოთხოვნის მრუდი ვერტიკალურად დაბლა დაიწევს. დაფიქრდით, თუ რატომ მოხდა ეს? მოთხოვნის მრუდი წარმოგვიდგენს მომხმარებელთა რაოდენობას, რომელსაც შესყიდვა სხვადასხვა ფასად სურს. თუ გადასახადები მოითხოვს მათგან 5 ცენტით მეტი გადაიხადონ ერთ გირვანქაში, ისინი ნებისმიერი რაოდენობის ზეთის შესყიდვას მხოლოდ 5 ცენტით ნაკლებ ფასად მოინდომებენ, როგორც ეს გადასახადის დაწესებამდე უნდა ყოფილიყო. ამიტომ მოთხოვნის მრუდი მთელი რაოდენობისთვის, 5 ცენტით დაბლა დაიწევს.

ახალი, გადასახადებთან მისადაგებული მოთხოვნის მრუდი მიწოდების მრუდს 19 ცენტის ფასის ადგილზე გადაკვეთს. ეს იქნება ახალი, წმინდა საბაზრო ფასი. მიმწოდებლები თითოეულ გირვანქაში მიიღებენ წმინდა შემოსავალს 19 ცენტს, ისევე როგორც მაშინ, როდესაც გადასახადის გადახდა თავად მათ ეკალებოდათ, მომხმარებლები გადაიხდიან ერთ გირვანქაში 24 ცენტს, ანუ ისევ იმდენს, როგორც მაშინ, როდესაც გადასახადს მთავრობას მიმწოდებლები უხდიდნენ. ისევ და ისევ, მომხმარებლები გადასახადების - 80, ხოლო მიმწოდებლები 20 პროცენტს გადაიხდიან.



რატომ რჩება გადასახადები ყოველთვის 80 პროცენტი 20-ის საწინააღმდეგოდ. მიწოდებისა და მოთხოვნის ფარდობითი ელასტიკურობა განსაზღვრავს გამოშვებას. 3,5 მლრდ. და 4 მლრდ ერთეულ9 რაოდენობას შორის მოთხოვნის ფასის ელასტიკურობა 0, 73 ტოლია, შედარებით არაელასტიკურია მოთხოვნა მაშინ, როდესაც მიწოდების ფასის ელასტიურობა 2,6 ტოლია, ანუ მიწოდება შედარებით ელასტიკურია. რამდენადაც უფრო ნაკლებად ელასტიკური და მგრძნობიარე არიან გამყიდველები და მყიდველები გადასახადებით გამოწვეული ფასების ცვლილების მიმართ, იმდენად მეტ გადასახადს იხდიან ისინი.

ყოველივე ამის შემდეგ შესაძლოა, გაგიჩნდეთ კითხვა, მაშ, ვინ იხდის საბოლოო ჯამში იმ გადასახადებს, რომელსაც ფედერალური ან შტატების მთავრობა აკისრებს კორპორაციების შემოსავლებზე? თუ თქვენ შეგიძლიათ, რომ გადასახადების განხილული მაგალითის საფუძველზე ამ კითხვას სრულად და ნათლად უპასუხოთ, მაშინ მეტი გცოდნიათ, ვიდრე ამ წიგნის ავტორს. შეუძლებელია კორპორაციებმა გადაიხადონ გადასახადები, როგორც ამას ადგილი აქვს სიგარეტის ან ზეთის გადასახადების გადახდის დროს. გადასახადებს საბოლოო ჯამში ხალხი იხდის. საბოლოოდ ვინ იხდის იმ გადასახადებს, რომლებსაც მთავრობა კორპორაციების შემოსავალს აკისრებს? იწვევს თუ არა გადასახადების ზრდა იმ პროდუქტის ფასის ზრდას, რომელსაც ეს კორპორაციები ყიდის? იწვევს თუ არა ეს ხალხის გაღარიბებას და კორპორაციების გამდიდრებას? ამცირებს თუ არა ეს კორპორაციების მფლობელთა შემოსავალს? ტრანსაქციები, რომლებიც საბოლოო ჯამში აყალიბებს კორპორაციების მოგე-

ბას, იმდენად მრავალი და სხვადასხვაგვარია, რომ არავინ ფიქრობს იმის შესახებ, თუ ვინ იხდის მთლიანობაში კორპორაციების შემოსავლებზე გადასახადს. ეს შესაძლოა გადასახადების გაუქმების ან მათი შენარჩუნების კარგ პოლიტიკურ მიზეზად მოგვეჩვენოს.

მოკლედ გავიმეოროთ

მცდარი იქნება იმის დაშვება, რომ ჩვენ გვაქვს არჩევანის გაკეთების საშუალება ხარჯებზე დაფუძნებულ ფასებსა და მათი როგორც მიწოდებითა და მოთხოვნით განსაზღვრულ შეფასებას შორის, ვინაიდან მოთხოვნა და მიწოდება განსაზღვრავს ყველა ხარჯს.

ცელის რა ფარდობით ხარჯებს, მდგომარეობის ცელილებების საპასუხოდ, მოთხოვნისა და მიწოდების პროცესი აყალიბებს ფასებს, რომლებიც ასახავენ პროდუქტის ფარდობით დეფიციტს და გვიჩვენებენ, თუ როგორ შეიძლება მათი უფრო ეკონომიურად გამოყენება.

ფასები, რომლებიც ასახავენ ფარდობითი დეფიციტების ცელილებას, კოორდინაციას უკეთებენ ადამიანების ქმედებებს კომერციულ საზოგადოებაში.

ცერა თითის წესი იმაში მდგომარეობს, რომ არავითარი ქმედება არ შეცელის პროდუქციის ფასს, სანამ იგი გაელენას არ მოახდენს პროდუქციის მოთხოვნაზე (მრუდზე) ან მიწოდების მოცულობაზე.

ეიდრე რესურსები მთლიანად კერძო საკუთრებაში არ არის ან არ არსებობს თამაშის ნათელი წესები, რომლებიც მათ გამოყენებას განსაზღვრავს, კომერციულ საზოგადოებაში კოორდინირებული მოქმედება უფრო გართულებულია.

მიწოდებაში ცელილებებს უფრო მეტი გაელენის მოხდენა შეუძლიათ პროდუქტის ფასზე, როდესაც მასზე მოთხოვნა არაელასტიკურია, და მეტად იმოქმედებენ გაცელის რაოდენობის ცელილებაზე, როდესაც მოთხოვნა ელასტიკურია. ანალოგიურად, მოთხოვნის ცელილებას მეტი გავლენის მოხდენა შეუძლია ფასებზე, როდესაც მიწოდება არაელასტიკურია და მეტად იმოქმედებს გაცელის რაოდენობაზე, როდესაც მიწოდება ელასტიკურია.

მოთხოვნის მრუდს და განსაკუთრებით მიწოდების მრუდს მით უფრო მეტი ელასტიურობის ტენდენცია გააჩნიათ, რაც უფრო დიდი დრო აქვს ხალხს იმისათვის, რომ რეაგირება მოახდინოს ფასების ცელილებაზე.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. რა კავშირია ფასებსა და ხარჯებს შორის? გააანალიზეთ შემდეგი ოთხი შემთხვევა და გაეცით ამ კითხვას პასუხი.

ა) თევზსაჭერი სეინრების მშენებლობა და აღჭურვა მეტად დიდ ფულს მოითხოვს. სწორედ ამიტომ არის ძვირი მათი შეძენა. რა ურთიერთკავშირია სეინრების ფასსა და მთლიანად აღჭურვილი თევზსაჭერი სეინრის ხარჯებს შორის?

ბ) გადაიხდიან თუ არა მეტ ფასს მაღაზიებში იმ რაიონების მაცხოვრებლები, სადაც ფასები მომატებულია რაიონში არსებული კრიმინალური მდგომარეობის ხარჯების დასაფარავად. რა კავშირია მაღაზიებში ფასებსა და საშიშ რაიონებში უსაფრთხოების ხარჯებს შორის?

გ) აძლევს თუ არა აშშ-ის მთავრობა ზედმეტ დახმარებას იმ ფერმერებს, რომლებსაც გარკვეული სახის მოსავალი მოჰყავთ ვინაიდან ის უფრო ძვირი ჯდება? თუ პირიქით, განსაზღვრული სასოფლო-სამეურნეო კულტურების მოყვანის ხარჯები იმიტომ არის უფრო მაღალი, რომ მთავრობა ზედმეტ დახმარებას სთავაზობს ფერმერებს?

დ) ხელით დამზადებული ხის ფლამინგოები 150 დოლარი ღირს. რატომაა ისინი ასე ძვირი? იმიტომ, რომ ხელითაა დამზადებული? თუ პირიქით, ადამიანები ხარჯავენ ბევრ დროს მათ დამზადებაზე, ვინაიდან ისინი ძვირია? დამოკიდებულია თუ არა საგნის ღირებულება იმაზე, რომ ადამიანებმა იციან, როგორ იყო ის დამზადებული? რა შემთხვევაში იქნებოდა ფლამინგო უფრო ძვირი, მაშინ როდესაც ადამიანებს ეცოდინე-

ბოდათ, რომ ის პაპმა იოანე მეცამეტემ დაამზადა, თუ მაშინ, როდესაც ის თქვენი გაკეთებული ჰგონიათ?

2. გარკვეულ რეგიონში ქარიშხალმა ჩაამტერია უამრავი შუშა და ეს გახდა მეშუშეებზე გაზრდილი მოთხოვნილების მიზეზი. თუკი მეშუშეები გაზრდიან საათობრივ ანაზღაურებას, სახლის მეპატრონეებს ფანჯრების რემონტის ფასი გაეზრდებათ. მაგრამ გამოიწვია თუ არა ქარიშხალმა მეშუშეების ხარჯების გაზრდა ფანჯრების ჩასასმელად? თუ პირიქით ის მეშუშეები, ვინც ასწია თავისი მომსახურების ფასი, ამ სიტუაციიდან არასამართლიან მოგებას იღებს? შესაძლოა, შემდეგი კითხვები დაგეხმაროთ ამ საკითხის გამოკვლევაში.

ა) რატომ შეუძლიათ მეშუშეებს ფასების გაზრდა?

ბ) ვინ აიძულებს მათ გაზარდონ ფასები?

გ) რა საშუალებით შეუძლიათ მეშუშეებს, გამოსცადონ ზღვრული შესაძლო გაზრდილი ხარჯები?

დ) რატომ არ მოინდომებენ მეშუშეები მაინცდამაინც ფასების მომატებას?

ე) როგორ შეუძლიათ მეშუშეებს ფასების მომატება იმის გარეშე, რომ მცხოვრებლების გულისწყრომა არ გამოიწვიონ?

ვ) რა გზით იქნება უფრო შესაძლებელი გაზრდილი ფასების შემთხვევაში საზოგადოების მომსახურება უფრო მეტი მეშუშის მიერ?

3. მობილური სახლების მეპატრონეების უმრავლესობას სახლები კერძო საკუთრებაში აქვთ, მაგრამ ის მიწა, რომელზედაც სახლია განლაგებული, იჯარით აქვთ აღებული. უკანასკნელ ხანებში ზოგიერთმა მუნიციპალიტეტმა დაიწყო საზღვრების დადგენა საიჯარო თანხის ზრდაზე, რომელსაც მობილური სახლების პატრონები ითხოვენ თავიანთ ნაკვეთებში. საიჯარო გადასახადის ასეთი კონტროლის აუცილებლობის ერთ-ერთ საბუთად ის მოჰყავთ, რომ ზონალური რეგულირება, რაც მობილური სახლების პარკების საწინააღმდეგოა, ურთულებს მობილური სახლების მეპატრონეებს ახალ ნაკვეთებზე გადასვლას, როდესაც ძველი ნაკვეთის საიჯარო გადასახადი მკვეთრად იზრდება.

ა) რის მიხედვით განისაზღვრება ის საიჯარო თანხა, რომლის მოთხოვნაც შეუძლია მობილური სახლების პარკის მეპატრონეს?

ბ) რა ხარჯებთანაა დაკავშირებული ეს თანხა და საერთოდ, თუ არის დაკავშირებული ხარჯებთან?

გ) როგორ შეუძლია ზონალურ დაპროექტებას, რომელიც მობილური სახლების პარკების საწინააღმდეგოა, გავლენა მოახდინოს იმ საიჯარო თანხაზე, რომლის ამოღებაც შეუძლიათ პარკების მეპატრონეებს?

დ) დაეთანხმებით თუ არა მობილური სახლების პარკის მეპატრონეს, რომელიც საიჯარო თანხის მნიშვნელოვანი მომატებისას აღშფოთებას გამოთქვამს და ამბობს: "ჩემი სახლი ღირებულებას მატებს ამ ჯუჯყიან მოედანს".

4. საიჯარო გადასახადზე კონტროლის დაწესებით ცდილობენ საიჯარო ფასის ზრდის შეჩერებას მეპატრონეთა ხარჯების ზრდის ზომის შესაბამისად. შეეცადეთ ამ თავში მოყვანილი მეთოდების გამოყენების საშუალებით გადაწყვიტოთ შემდეგი საკითხები:

ა) როგორია სახლის მეპატრონის ხარჯები, რომელმაც თქვენ ბინა 500 დოლარად მოგაქირაათ, მაშინ როდესაც სხვები მზად იყვნენ ის 600 დოლარად დაექირაებინათ?

ბ) როგორ იმოქმედებს საიჯარო გადასახადზე კონტროლის დაწესების დადგენილება სახლის მეპატრონის ხარჯებზე, იმ შემთხვევაში, თუ ის ბინას ცარიელს დატოვებს ან თავად გამოიყენებს, ან ნებას დართავს ნათესავს უფასოდ იცხოვროს იქ?

გ) როგორ ფიქრობთ, ხარჯების რომელ კონცეფციას ეყრდნობიან საიჯარო თანხის კონტროლის მომხრეები, როდესაც ლაპარაკობენ მაქსიმალური საიჯარო თანხისა და სახლის მეპატრონეთა ხარჯების ურთიერთკავშირის შესახებ?

დ) იპოთეკური გადასახადები ასახავენ სახლის შესყიდვის ხარჯებს და ამდენად შესაძლებელია, რომ შეიცავდნენ დაკანონებულ ხარჯებს, როდესაც სახლის მეპატრონ-

ეები მოქმედებენ იჯარის ამოღების კონტროლის კანონქვეშ, რაც ქირის ზრდას იწვევს. რა განსაზღვრავს პოტენციური სახლის მეპატრონის მიერ სახლის შესყიდვის ხარჯებს?

ე) საწვაეის ხარჯი, რომელიც სახლების გასათბობადაა საჭირო, ყოველთვის შედის კანონიერ ხარჯში, როდესაც სახლის მეპატრონეები ზრდიან საიჯარო თანხას. რა განსაზღვრავს საწვაეის ფასს?

ვ) დაეუშვათ, სახლის მაპატრონემ დაიქირავა მანქანების ფარეხი სახლის ახლოს და თაეის მდგმურებს შესაძლებლობას აძლევს ისარგებლონ სადგომით. თუ იმ რაიონში მანქანების გაჩერებაზე მოთხოვნა გაიზარდა, მაპატრონე ალბათ მეტ ფასს მოითხოვს. რატომ წავა უფრო დიდ დათმობებზე, იჯარის დაწესებაზე კონტროლის კომისია, მანქანის გასაჩერებელი ადგილის ფასის ზრდის მიმართ, ვიდრე იმაზე, რომ გაიზარდოს ბინის ქირა.

5. სიეტლის მუნიციპალიტეტს გააჩნია პატარა ნაესადგომი და მისადგომებს აქირაეებს ნაეების მფლობელებზე. როდესაც მუნიციპალიტეტის მესვეურებმა მიიღეს გადაწყვეტილება საიჯარო თანხის ისეთ დონეზე გაყინვის შესახებ, რომელიც 5%-იან მოგებას მოიტანდა გადაიარაღების ხარჯებზე, მათ განაცხადეს, რომ ამისათვის საჭირო იქნება უახლოესი სამი წლის მანძილზე ნაესადგომებით სარგებლობის თანხის ორჯერ გაზრდა.

ა) რა კაეშირში არის ერთმანეთთან ნაესადგომების გადაიარაღების და მათი გაქირაეების ხარჯები?

ბ) აღჭურვილობის ყველაზე მნიშვნელოვან ნაწილს წარმოადგენს ოკეანის წყალი, ყურეში პიჯეტ- საუნდი, სადაც აშენებულია გემთმისადგომი (თუ თქვენ ამტკიცებთ რომ არ არის მისი შეყვანა აუცილებელი, ვინაიდან ოკეანე წარმოადგენს ბუნების უფასო საჩუქარს, დაბრუნდით უკან და შეამოწმეთ თქვენი პასუხები მესამე თაეის მეორე კითხვაზე).

გ) იმ მომენტისთვის, როდესაც მუნიციპალიტეტის წარმომადგენლებმა გამოაცხადეს თაეიანთი გადაწყვეტილება ფასების მომატების შესახებ, მუნიციპალიტეტის თანამშრომლები ნაესადგომში ადგილის მისაღები რიგის სიდიდეს 17- 20 წლით ეარაუდობდნენ. რა კაეშირი აქეს ამას ნაესადგომების გაქირაეების ხარჯებთან?

6. ექიმები, რომლებმაც დიდი სესხები აიღეს თაეიანთი სამედიცინო განათლების დასაფინანსებლად, ხშირად პრაქტიკას დიდი დანაკლისებით იწყებენ, რაც მათ უნდა აინაზღაურონ.

ა) როგორ ფიქრობთ, რა განსხვაეება იქნება იმ ფასებს შორის, რომელსაც სამი დამწყები ექიმი დააწესებს თაეის მომსახურებაზე, თუ ერთმა მათგანმა თაეისი სწაელა ვალის აღებით დააფინანსა და ახლა 15 წლის განმაელობაში ყოველწლიურად 9,600 დოლარი უნდა გადაიხადოს; მეორე მთლიანად მშობლებმა დააფინანსეს, ხოლო მესამე, მთელი სწაელის მანძილზე, სახელმწიფო სტიპენდიას იღებდა.

ბ) შეაფასეთ სამედიცინო სკოლის მენეჯერის მიერ გამოთქმული არგუმენტი იმის შესახებ, რომ სახელმწიფო შეძლებდა სამედიცინო განათლების გაიაფებას, თუკი მთლიანად დაფარაედა მათი სწაელის ხარჯს, გაათაეისუფლებდა რა ამით აუცილებლობისგან, თაეად დაეფარათ განათლების ხარჯები (დამატებული პროცენტი) ჰონორარების გაზრდის გზით.

გ) წინა არგუმენტის აეტორი ამტკიცებს, რომ „მე და თქვენ" უნდა დაეფაროთ ექიმის მიერ აღებული ვალის ხარჯები, ვინაიდან მისი ხარჯები წარმოადგენს „საქმის წაყვანის კანონიერ ხარჯებს". რა მნიშვნელობა აქეს იმას, წარმოადგენს თუ არა ესა თუ ის ხარჯები საქმის წაყვანის კანონიერ ხარჯებს? დაეუშვათ, რომ ადგილობრივმა მაფიამ მოითხოვა რაიონში პრაქტიკის მქონე ყველა ექიმიდან 5000 დოლარი მათი უსაფრთხოებისთვის. იქნებოდა ეს ხარჯები „საქმის წაყვანის კანონიერი ხარჯები"? იმოქმედებდა თუ არა ეს ექიმების ჰონორარებზე?

7. შაბათობით თქვენ ყიდულობთ საყვარელი სასმელის შვიდ ბოთლს მთელი კვირისთვის და იხდით 1 დოლარს ბოთლში. გუშინ მაღაზიაში მისვლისას აღმოჩნდა, რომ იქ არის ფასდაკლება (მხოლოდ ერთი დღით) და თოთოეული ბოთლი 50 ცენტად იყიდება. ახლა კვირა საღამოა. მეზობელი გთხოვთ, რომ მიყიდოთ მას ოთხი

ბოთლი, რომელიც თქვენ ხელზე გაქვთ. რომელი ფასი იქნება სამართლიანი, რომ გამოართვათ?

8. დანიელ კაინემანმა, ჯეკ ნეჩმა და რიჩარდ თაილერმა ჩაატარეს გამოკვლევა ადამიანების მიმართ ბაზრის ტრანსაქციების სამართლიანობის შესახებ . ერთ-ერთი თავი, "სამართლიანობა, როგორც მოგების ამოღების შეზღუდვა: ბაზარზე უფლება," წარმოგვიდგენს საზოგადოების შეხედულებების შესწავლის შედეგებს, რათა გვაჩვენოს სამართლიანობის წესები, რომელსაც იყენებს ხალხი ფირმების მოქმედებების გარდასაქმნელად. მოცემული გვაქვს ჰიპოთეტიური სიტუაცია:

მაღაზიას გააჩნია მიწის თხილის კარაქის რამოდენიმე თეის მარაგი თაროებსა და საწყობში. მესაკუთრემ შეიტყო, რომ კარაქის შესყიდვის საბითუმო ფასმა მოიმატა და მან დაუყოვნებლივ მოუმატა საცალო ფასი.

147 გამოკითხული რესპონდენტების მხოლოდ 21 პროცენტის აზრით, ეს ქმედება მისაღები, იყო 79 პროცენტი კი ფიქრობს, რომ ეს უსამართლობაა.

ა) მიწის თხილის კარაქის საბითუმო ფასი საწყობში არის შეუქცევადი ხარჯი. იქნებოდა კი მართებული ფასების შესახებ გადაწყვეტილება იმ გამყიდველისთვის, რომელიც იზიარებს ფასების მიმართ სამართლიანობის შესახებ უმრავლესობის შეხედულებას.

ბ) რა აზრის იქნება ამის თაობაზე ის გამყიდველი, რომელიც იზიარებს უმცირესობის შეხედულებას, მაგრამ ამავე დროს იცის, თუ რას იტყვიან მასზე მომხმარებლები, თუ ის მოუმატებს ფასს „ძველ", ადრე შესყიდულ პროდუქციას.

გ) ეკონომიკური აზროვნების წესი ჩვეულებრივ არ განასხვავებს ერთმანეთისგან გადახდილი ფულის ჯამსა და არმიღებული ფულის ჯამს. ორივე ხარჯებში შედის. საზოგადოების უმრავლესობა განასხვავებს მათ. ვინაიდან მას სწამს, რომ გამყიდველებს შეუძლიათ ასწიონ ფასები, რათა დაფარონ უფრო მაღალი საბითუმო ხარჯები. მაგრამ არ შეუძლიათ, გააკეთონ ეს ასე უბრალოდ, ვინაიდან მომხმარებლები თანახმა არიან გადაიხადონ უფრო მაღალი ფასი. იზიარებთ თუ არა თქვენ პოპულარულ განსაზღვრებას, თუ ფიქრობთ, რომ ეს უბრალოდ იმის შედეგია, რომ მათ ვერ გაიგეს, რაში მდგომარეობს პრობლემის არსი?

9. დაეუშვათ, რომ თქვენ გაქვთ მაღაზია და ამუშავებთ მას. დილით, როდესაც სამუშაოდ ემზადებოდით, რადიოთი მოისმინეთ განცხადება, რომ მიწის თხილის კარაქის ფასი გაიზარდა, ვინაიდან გაიზარდა მიწის თხილის ფასი. თქვენ გახსოვთ რომ მხოლოდ გუშინ მიიღეთ არახისის კარაქის ახალი პარტია, ფაქტიურად ორი თეის მარაგი და გადაწყვეტილი გაქვთ, რომ არ მოუმატოთ ფასი. სამსახურში მისელისას დაგირეკათ თქვენმა ძველმა მეგობარმა, ეკონომისტმა, რომელმაც იცის თქვენი სიტუაციის შესახებ და სურს გაგაფრთხილოთ, რომ თქვენი სოციალური მოვალეობაა გაზარდოთ მიწის თხილის კარაქზე ფასი მაშინვე, როგორც კი გახსნით მაღაზიას. რა არგუმენტს გამოიყენებს ის? რატომ იქნება თქვენი სოციალური მოვალეობა მიწის თხილის კარაქის ფასის მომატება?

10. ეკონომისტი ტერი ანდერსონის მონაცემების მიხედვით, კალიფორნიის შტატის იმპერიული საირიგაციო რაიონის ფერმერებმა წყლის ერთ აკროფუტში მხოლოდ 6,5 დოლარი უნდა გადაიხადონ, თუმცა გადასახადების გადამხდელებს ეს 300 დოლარი უჯდებათ.

ა) რომელ ციფრს დაეყრდნობიან: 6,5-ს თუ 300-ს, იმპერიული ველის ფერმერები, როდესაც გადაწყვეტენ მორწყვის გაზრდას ან შემცირებას?

ბ) მეტყველებს თუ არა ეს ციფრები იმაზე, რომ სინამდვილეში აზრი არა აქვს იმპერიულ ველში საირიგაციო სამუშაოების ჩატარებას?

გ) რატომ გადაიხდის ვინმე 300 დოლარს, რათა მიაწოდოს აკრო-ფუტი წყალი მომხმარებელს, რომელიც ამას მხოლოდ 6,5 დოლარად აფასებს?

11. 5-3 ნახაზზე წარმოდგენილი გრაფიკი გვიჩვენებს მე-3 თავში (ნახაზი3-2) გამოყენებულ მრუდს, რომელიც წარმოგვიდგენს ალტერნატიულ ღირებულებაზე დაფუძნებულ მიწოდების მრუდს. ამასთან ერთად მოცემულია მოთხოვნის მრუდი, რო-

მელიც გვიჩვენებს, თუ სწავლების რა რაოდენობის საათებს შეიძენენ სტუდენტები სხვადასხვა ფასის შემთხვევაში.

ა) რა დაუჯდებათ სტუდენტებს ეკონომიკური მეცნიერებების შესწავლის ერთი საათი? რამდენ საათს იყიდიან ისინი?

ბ) სწავლების ალტერნატიული ღირებულება მარქსისთვის 7,99 დოლარს უდრის- ამ თანხას მიიღებდა ის რევოლუციის მომზადებაში. თუ თქვენ იცით ამ ფაქტის შესახებ და სთხოვთ მას, რომ გამეცადინოთ 10 დოლარად საათში, ის გიპასუხებთ, რომ უნდა გადაიხადოთ საათში 16 დოლარი. მართალი იქნება თუ არა ის? თუ იგი ცდილობს თქვენს ექსპლუატაციას?

გ) თუ მერილ ლინჩი შესთავაზებს რიკარდოს იმუშაოს მთელი სამუშაო დღე, საათში 27,99 დოლარად, მაშინ ის აღარ მოისურვებს ასწავლოს დღეში 4 საათი 10 დოლარად საათში. როგორ აისახება ეს მასწავლებლობის ფასზე?

დ) თუ მასწავლებელთა მომსახურებაზე მოთხოვნა ორჯერ გაიზრდება (ანუ ყოველი მოცემული ფასის დროს, მოთხოვნა ორჯერ მეტი იქნება საათებზე), რა დაემართება მასწავლებელთა მიერ მომსახურებას და საათების რაოდენობას?

ე) თუ მოთხოვნა გასამმაგდა? როგორი იქნება მასწავლებლობის ფასი და საათების რაოდენობა?



ნახ. 5-3 პიპოთეტიური მოთხოვნისა და მიწოდების გრაფიკები ეკონომიკის სწავლებაზე

12. რა დაგიჯდებოდათ თქვენი ძველი ოცნების ასრულება პატარა საკუთარი სათხილამურო კურორტის შეძენის შესახებ?

- მიწის შეძენა	- 200 000 დოლარი
- საბაგირო გზის შეძენა	- 100 000 დოლარი
- მთაზე სახლის შეძენა	- 20 000 დოლარი
- საბაგიროზე მუშაობა	- 50 დოლარი საათში

თქვენ გეგმაეთ, რომ იმუშაებთ კვირაში 50 საათს, წელიწადში 20 კვირას. ამგვარად მიმდინარე ხარჯები წელიწადში შეადგენს 50 000 დოლარს. თქვენ შეგიძლიათ ისესხოთ 320 000 დოლარი 20 წლის განვადებით. სესხზე თქვენი ყოველწლიური გადასახადები (ვალის თანხა, რომელსაც ერიცხება პროცენტი) 43 000 დოლარი დაგიჯდებათ.

ა) ბილეთების გაყიდვიდან როგორ მინიმალურ მოგებას უნდა მოელოდეთ, რათა გარისკოთ 320 000 დოლარის დაბანდება?

ბ) დაეუშვათ, რომ პირველ წელიწადს შემოსავალმა 60 000 შეადგინა. უნდა დახუროთ საქმე?

გ) დროდადრო თქვენ შეგიძლიათ 600 დოლარი აიღოთ, თუ საბაგიროს 8 საათის განმავლობაში ამუშაებთ სამუშაო დღეებში (რეულებრიე ის ამ დროს დაკეტილია) საგანგებოდ დაკეეთილი (ჩარტერული) ჯგუფებისთვის. ეს დაფარავს თქვენს მიმდინარე ხარჯებს, 400 დოლარს დღეში. მაგრამ ეინაიდან მიმდინარე ხარჯები შეადგენს თქვენი სრული ხარჯების მხოლოდ 54%-ს, თქვენ დაგჭირდებათ 750 დოლარის შემოსაეალი, აზრი რომ ჰქონდეს საბაგიროს გახსნას. თუ არ დაგჭირდებათ?

დ) თუ თქვენ მეორე წელიწადს დახარჯეთ 10 000 დოლარი რეკლამაზე, რის შედეგადაც თქვენი სრული შემოსაეალი 75.000 დოლარამდე გაიზარდა, სწორი იქნებოდა თუ არა თქვენი გადაწყეტილება რეკლამის თაობის შესახებ?

ე) რა უნდა იმოქმედოთ იმ შემთხვეეაში, თუ რამოდენიმე წლის შემდეგ აღმოჩნდება, რომ თქვენი ფინანსური შედეგები არ შეიძლება იყოს უკეოესი, ეიდრე მეორე წელიწადს იყო? უნდა დახუროთ საქმე? თუ თქვენ გადაწყეტთ, რომ არ შეგიძლიათ მისცეთ ნება დახარჯოთ 28 000 დოლარი წელიწადში სათხილამურო კურორტზე, რის გაკეთებას შეძლებთ? დაეუშეათ, რომ როდესაც თქვენ გასაყიდად გაგაქეთ მთელი ეს აელადიდება, ყეელაზე მეტი, რასაც გთავაზობენ. ეს 100 000 დოლარია. გიღირთ კი გაყიდეა?

ვ) თუ თქვენ თაეი გაკოტრებულად გამოაცხადეთ და კრედიტორი კონფისკაციას უპირებს თქვენს ქონებას, რას უზამს ის მას? რა აჯობებს, კონფისკაცია გაუკეთოს თქვენს ქონებას კრედიტორმა, თუ უმჯობესია გაგიგრძელოთ სესხის ვადა, რათა შეამციროო მასზე გადასახადები იმ სიდიდემდე, რომლის გადახდას თქვენ ადეილად შეძლებდით ყოეელწლიური შემოსაელიდან?

13. აივი კოლეჯს აქვს კომპიუტერული ცენტრი აღჭურვილობითა და შტატით, რათა გასცეს პასუხი შეკითხვებს და დახმარება გასწიოს. დაფინანსებას ეს ცენტრი იღებს სხვადასხვა დეპარტამენტებიდან, რომელთა ფაკულტეტების თანამშრომლები, სტუდენტები სარგებლობენ ამ მომსახურებით. ეკონომიკის დეპარტამენტმა ბიუჯეტის მკაცრი შეკვეცის გამო, გადაწყვიტა შეწყვიტოს კომპიუტერული ცენტრის დახმარება. ცენტრის დირექტორმა ამის თაობაზე გააკეთა განცხადება: "ეინაიდან მკაცრი საბიუჯეტო პრობლემების გამო ეკონომიკის ფაკულტეტმა შეწყვიტა წეერობა კომპიუტერულ ცენტრში, შესაბამისად ფაკულტეტი, თანამშრომლები და სტუდენტები ეერ ისარგებლებენ ჩეენი მომსახურებით".

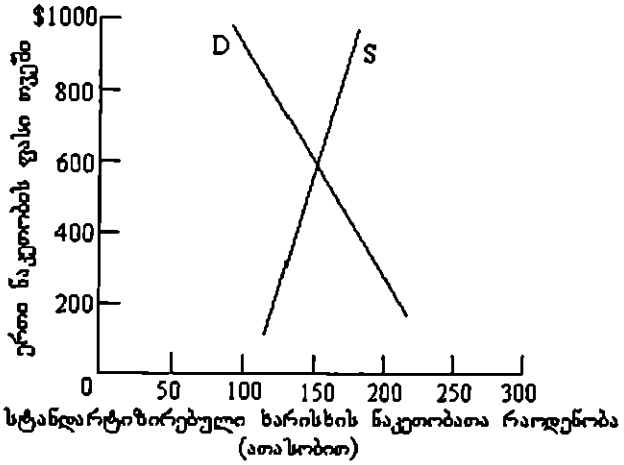
ა) შეამცირებს თუ არა კომპიტერული ცენტრი თაეის ხარჯებს იმითი, რომ უარს იტყეის ეკონომიკის დეპარტამენტის მომსახურებაზე?

ბ) ეკონომიკის ფაკულტეტისთვის მომსახურების შეწყეეტის შედეგად რომელი ხარჯები დაიწეეს დაბლა?

გ) იქნება თუ არა ეს აივი კოლეჯის ინტერესებში, რომ კომპიუტერულმა ცენტრმა ნება დართოს ეკონომიკის დეპარტამენტის წარმომადგენლებს, გამოიყენოს მათი შესაძლებლობები, როდესაც სხეა არაეინ იყენებს მას?

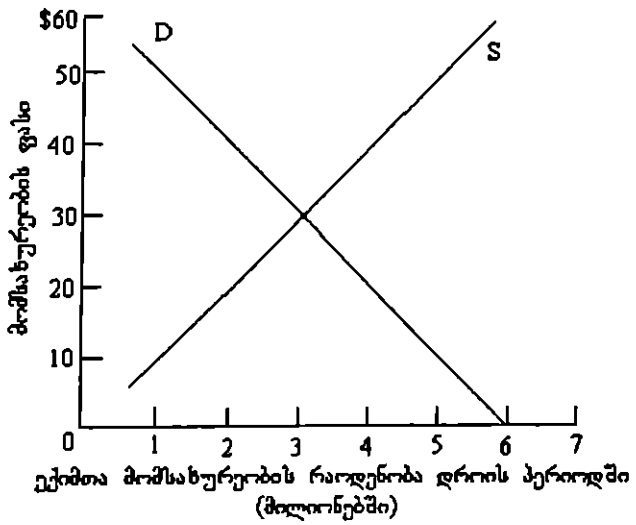
დ) რომელი საჭირო ინფორმაციის გამო ამჯობინებს კოლეჯის ადმინისტრაცია, რომ კომპიუტერული ცენტრი დეპარტამენტებმა დააფინანსონ, და არა ცენტრალურმა ბიუჯეტმა?

14. სახელმძღვანელოში მოცემული იყო შეხედულება, რომ როდესაც ადამიანებს არ უწეეთ რაიმეს გადახდა ისეთ საჭირო რესურსზე, როგორიცაა საავტომობილო გზების ქსელი, ისინი განაგრძობენ მის გამოყენებას, სანამ ღირებულება ნულის ტოლია. ამ დასკენამდე ხშირად მიდის ის ხალხიც კი, ეისაც გათაეისებული არა აქვს ზღერული აზროენების მეთოდი, როგორც მცდარი მეთოდი. რატომ ირჩეევს ხალხი იმოქმედოს იმ გზით, რომ ამ ქმედებების - მათთეის არსებული ღირებულება- ნულის ტოლი იყოს? მათი გაოცება იზრდება, როდესაც იგებენ, რომ ეს არის ზღერული ღირებულება და ის მეტად განსხეაედება სრული ან საშუალო ღირებულებისგან. დაეუშეათ, თქვენ გიყვართ შოკოლადის ნამცხვარი. დილის ათი საათია, თქვენ საკმაოდ მშიერი ხართ და მოეიდა ადამიანი, რომელსაც ნაყიდი აქვს ეს ნამცხვარი. თქვენ არ ხართ მზად გადაიხადოთ 3 დოლარზე მეტი თითო ნამცხვარში და არ გსურთ შეჭამოთ 4 ცალზე მეტი ნებისმიერ გარემოებაში. (ჩვენ გამოერიცხაეთ იმის შესაძლებლობას, რომ ნამცხვარი შემდგომი ჭამისთეის იყოს შენახული). ქვემოთ მოცემულია თქვენი მოთხოვნილების სკალა:



ნახ. 5-4 ჰიპოთეტიური მოთხოვნისა და მიწოდების გრაფიკი გასაქირაებელი საცხოვრებელი ადგილისთვის

ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა
3 დოლარი	1
1,5 დოლარი	2
0,4 დოლარი	3
0,1 დოლარი	4
0,0 დოლარი	4



ნახ. 5-5 ექიმთა მომსახურეობის მოთხოვნა და მიწოდება

ა) რამდენს შეჭამთ, თუ ფასი ნულის ტოლი იქნება?
ბ) დოლარებში გაზომილ რა საერთო ღირებულებას შეიძენთ ამით?
გ) რა იქნება თქვენთვის დამზადების საშუალო ღირებულება დოლარებში?
დ) რა იქნება თქვენთვის დამზადების ზღვრული ღირებულება დოლარებში იმ წერტილში, როდესაც თქვენ შეწყვეტთ ჭამას?

15. 5-4 ნახაზზე გამოსახულ გრაფიკზე მოცემულია საცხოვრებელ ფართზე მოთხოვნა და მიწოდება რომელიღაც გამოგონებულ ქალაქში. ბაზრის გამაწონასწორებელი ბინის ქირა 600 დოლარს უდრის. შემდეგში ადგილი აქვს ორ მოვლენას: 1) ინფლაციის შედეგად ფულის მსყიდველობითი დონე ერთი მესამედით ეცემა. 2) მუნიციპალიტეტი და მთავრობა მკვეთრად ამცირებს გადასახადს უძრავ ქონებაზე, ასე რომ ბინის მესაკუთრეთა შემოსავალი ერთი მესამედით იზრდება.

ა) რას ფიქრობთ, როგორ იმოქმედებს ეს ორი მოვლენა გასაქირავებელი ბინების მიწოდებასა და მოთხოვნაზე? რა დაემართება ბინის ქირას? გააკეთეთ განსხვავებები მოკლევადიან და გრძელვადიან გავლენებს შორის?

ბ) თუ საკუთრებაზე გადასახადის შემცირება მხოლოდ საცხოვრებელ საკუთრებას შეეხება, რაზე იქონიებს ეს გავლენას?

გ) თუ ამ მოვლენების შედეგად მოკლევადიან პერიოდში გაიზრდება ბინის ქირა და ამის საპასუხოდ მუნიციპალიტეტი შემოიღებს კონტროლს ბინის ქირაზე, როგორი იქნება ამის გრძელვადიანი შედეგები?

16. ნახაზზე 5-5 წარმოდგენილია სამედიცინო მომსახურების მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები. წმინდა საბაზრო ფასი არის 30 დოლარი.

ა) რა მდებარეობისკენ გადაიხრება მოთხოვნის მრუდი, თუ მთავრობა დათანხმდება გადაიხადოს საწყისი გადასახადი რა მოუვა ამის შედეგად წმინდა საბაზრო ფასს? (დახმარება: რა რაოდენობას მოითხოვს ხალხი ნულოვან ფასად?)

ბ) რა დაემართება მოთხოვნის მრუდს და წმინდა საბაზრო ფასს, თუ მთავრობა თავისთავზე აიღებს გადასახადების ნახევარს? (დახმარება: როდესაც დახმარება 30 დოლარია, რა იქნება მომხმარებლის გადასახადი? რა რაოდენობის შეძენას მოისურვებენ ისინი ამ ფასად?)

გ) რა მოუვა წმინდა საბაზრო ფასს, თუ მთავრობა გადაიხდის გადასახადის 80 პროცენტს?

17. აზროვნების ეკონომიკური წესის შესწავლა ნიშნავს მოთხოვნისა და მიწოდების ტერმინებით სარგებლობას. ქვემოთ მოცემულია დამატებითი კითხვები საეარჯიშოდ. თქვენი პასუხები ნაკლებ მნიშვნელოვანია იმ მიზეზებთან შედარებით, რომლებთანაც უნდა მიხვიდეთ პასუხის გაცემისას. თითოეული შემთხვევისთვის შეგიძლიათ ააგოთ მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდი. შემდეგ დასვით კითხვა ყოველი აღწერილი შემთხვევისთვის, როგორ იმოქმედებს ეს მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდზე, რომელი ადგილისკენ წაინაცვლებს მრუდები და რა გავლენას იქონიებს ეს ფასსა და გაცვლის რაოდენობაზე. არ დაკმაყოფილდეთ მხოლოდ იმ პასუხით, რომ ფასი მოიმატებს ან მოიკლებს. ფასის ან რაოდენობაში როგორ ცვლილებას უნდა ველოდოთ, დიდს თუ პატარას? თქვენ შეგიძლიათ გამოიყენოთ საკუთარი გამოცდილებიდან ინფორმაცია. ყოველთვის იქონიეთ მხედველობაში, რომ პასუხი ხშირად დამოკიდებულია დროის მონაკვეთზე, რომელიც საჭიროა შემთხვევის დასარეგულირებლად. როგორ ზემოქმედებას ვარაუდობთ მოკლევადიან თუ გრძელვადიანს?

ა) დაუშვათ, რომ მეცნიერებმა დაადგინეს, თითქოს სოიოს ჭამა იწვევს კიბოსა და გულის დაავადებებს

(1) რა მოუვა სოიოს ფასს?

(2) რა მოუვა სხვა მარცვლოვან კულტურის ფასს (რომელიც შეიძლება დაითესოს სოიოს ადგილას)?

ბ) რა გავლენას მოახდენს შემდეგი მოვლენები შიდა წარმოების ბამბის ბაზარზე?

(1) ნეილონის გამოგონება,

(2) ბამბის მანქანის გამოგონება,

(3) თესლის დაღუპვა,

(4) ბამბის უცხოელი მწარმოებლების მიერ დიდი მოსავალის მიღება.

გ) დაუშვათ, რომ ყველა შტატმა მიიღო კანონი საავტომობილო ავარიების შემდეგ ზარალის არასავალდებულო ანაზღაურების შესახებ, ისე რომ შეუძლებელია სარჩელის აღძრა ინციდენტის შემდეგ.

(1) რა გავლენას იქონიებს ეს მოსამართლეთა შემოსავლებზე?

(2) თუ მხოლოდ ერთი შტატი შემოიღებს ამ კანონს, როგორ გაელენას იქონიებს ეს მოსამართლეთა შემოსავალზე ამ შტატში? უფრო მაღალი იქნება თუ არა გაელენა, ვიდრე წინა შემთხვევაში?

დ) დაეუშვათ, რომ სტომატოლოგმა ჰიგიენისტებმა მოუწოდეს ყველას დღეში სამჯერ გაიხეხონ კბილები. რა გაელენას მოახდენს ეს კბილის პასტის ფასზე?

ე) თუ ხუთჯერ მეტი ხორბალია საჭირო იმ მსხვილფეხა საქონლის გამოსაკვებად, რომლითაც დიეტა უნდა ჩაუტარდეთ პიროვნებებს, ვიდრე იმ ადამიანების დასაპურებლად, რომლებიც უშუალოდ ხორბლით იკვებებიან, ხომ არ წარმოადგენენ ისინი, ვინც ხორცით იკვებება, მსოფლიოში ღარიბი ხალხის შიმშილის მიზეზს?

ვ) აქ რამდენადმე სხვა სახის კითხვებია მოცემული, რომლებზეც თქვენ შეიძლება არ გაგაჩნდეთ პასუხი საკუთარი გამოცდილებიდან გამომდინარე. დაეუშვათ აღმოაჩინეთ, რომ მომხმარებლები 20 ჯერ მეტს ყიდულობენ, ვიდრე 10 წლის წინ. ფასები დღეს უფრო მაღალი იქნება თუ 10 წლის წინათ? რა მოსაზრებებიდან გამომდინარე ფიქრობთ, რომ უფრო მაღალი უნდა იყოს? რა გარემოებების დროს იქნება უფრო დაბალი?

ზ) რა ეფექტს იქონიებს ბინების ფასზე რეგიონში რამოდენიმე ახალი საქმის დამწყების გამოჩენა?

თ) თუ ქალაქის მერია მოსთხოვს სახლის მეპატრონეებს რომ გააკეთონ მანქანების ქუჩის გარე გასაჩერებელი თითოეული აპარტამენტისთვის, რომელსაც ისინი აქირაებენ, როგორ იმოქმედებს ეს ბინის ფასზე და გაქირაებული ბინების რაოდენობაზე?

ი) თუ ქალაქის მერია არ მოითხოვს გასაჩერებელ გარემოს, მაგრამ მოითხოვს ქუჩაში გასაჩერებელი ადგილებით უზრუნველყოფას, რა გაელენას იქონიებს ეს ბინების ფასზე და გაქირაებული ბინების რაოდენობაზე?

კ) რა გაელენას მოახდენს ბენზინის ფასზე, თუ ავტომობილის დამამზადებლები ორჯერ გაზრდიან ერთი გალონი ბენზინით გაელის მანძილს.

თავი 6

ეფექტურობა, გაცვლა და შედარებითი უპირატესობა

რა აზრის ხართ შემდეგი გამონათქვამის შესახებ ამერიკელების ყველაზე საყვარელ სატრანსპორტო სისტემაზე.

> ეჭვგარეშეა, რომ პირადი ავტომობილი წარმოადგენს ყველაზე არაეფექტურ, ძვირ, გარემოს დამაბინძურებელ და საგზაო მოძრაობის გადატვირთვის გამომწვევ გადაადგილების საშუალებას, რომელიც კი ადამიანს შეუქმნია. სატრანსპორტო სისტემა, რომელსაც თავის მომსახურებაში გააჩნია ბენზინით გამართული, ჰაერის დამაბინძურებელი 3000 გირვანქიანი სატრანსპორტო საშუალება, იმისათვის რომ 150 გირვანქიანი ადამიანი ა წერტილიდან ბ წერტილში გადაიყვანოს, ნამდვილად არაეფექტურ სისტემას წარმოადგენს.

დაეთანხმებით, რომ ამ შეხედულების ავტორი მართალია, როდესაც ის ამბობს, რომ პირადი ავტომობილი აზიანებს გარემოს, ქმნის საგზაო მოძრაობის გადატვირთვასდა მართლაც მეტად ძვირი საშუალებაა. არის თუ არა ის არაეფექტური სისტემა? თუ პირადი მანქანა მართლაც "ეჭვგარეშედ არაეფექტურია", რატომ ირჩევს მას 150 გირვანქიანი ამერიკელების უმრავლესობა, არა მარტო ა-დან ბ, არამედ მრავალ სხვა წერტილში გადაადგილების საშუალებად.

ეფექტურობა და შეფასებები

ეფექტურობა არსებითად შეფასებით კატეგორიას წარმოადგენს. ის ყოველთვის შედეგის ღირებულების და ხარჯების ღირებულების ფარდობასთანაა დაკავშირებული. ეფექტურობაში, რა თქმა უნდა, ყოველთვის იქნება ობიექტურობის კომპონენტი. ჩვენი სიმპათიები და ანტიპათიები არ განსაზღვრავს გირვანქა სათბობის პოტენციურ თბოუნარიანობას. მაგრამ ფიზიკური პარამეტრები თავისთავად ვერასდროს შეძლებენ ეფექტურობის განსაზღვრას. ამგვარად, ტექნოლოგიური ეფექტურობის კონცეფცია უაზრობას წარმოადგენს.

ლექსიკონებში ეფექტურობა განსაზღვრულია როგორც მანქანის მერ შესრულებული სამუშაოს ფარდობა მის მიერ მოხმარებულ ენერგიასთან. ეს ობიექტურად გამოიყურება. მაგრამ ეს განსაზღვრება ვერ უძლებს კრიტიკას, ვინაიდან განმარტება – "შესრულებული სამუშაო", დამოკიდებულია იმაზე, თუ რას მოელის ადამიანი შესრულებული სამუშაოსგან. ორთქლის ძრავა ნაკლებეფექტურია, თუ დიზელის ლოკომოტივი? ინჟინრებმა მრავალი წლის წინ გადაწყვიტეს, რომ ეს მართლაც ასეა და შესაბამისად ორთქლის ძრავები სადიზელო ლოკომოტივებით შეცვალეს, გამოიყენეს რა საწვავად ნავთობი. მაგრამ ეს მათ იმიტომ გააკეთეს, რომ ორთქლის ძრავებში ენერგიის უმეტესი ნაწილი ტყუილად იხარჯება. უფრო ზუსტად, დაკარგული ენერგია მაინც მუშაობს. ის უბრალოდ არ ასრულებს სასარგებლო სამუშაოს. ეს იმას ნიშნავს, რომ მას მოძრაობაში არ მოჰყავს მანქანა. ან ის არ ასრულებს იმ სამუშაოს, რომელსაც მისგან მოელის ადამიანი.

აქედან გამომდინარეობს, რომ ნებისმიერი პროცესის ეფექტურობა შეიძლება შეიცვალოს შეფასებების კრიტერიუმის ცვლილებებისას. ნავთობის ღირებულების ზრდამ ქვანახშირის ღირებულებასთან შედარებით, თუ ის საკმაოდ დიდია, თავისთავად შეუძლია ისე შეცვალოს ყველაფერი, რომ ქვანახშირზე მომუშავე ორთქლმავალი

ლოკომოტივზე უფრო ეფექტური აღმოჩნდეს. აქედან გამომდინარეობს, რომ ეს ფარდობითი ეფექტურობები, ქვანახშირისა და ნაეთობის მიწოდებასა და მოთხოვნაზე, და აქედან გამომდინარე ისეთ ფაქტორებზეა დამოკიდებული, როგორიცაა, მოსახლეობის სატრანსპორტო ჩვევები, პოლიტიკური სიტუაცია ნაეთობმწარმოებელ ქვეყნებში და დამოკიდებულება იმის მიმართ, თუ რა გაელენას მოხდენს გარემოზე ნახშირის ღია წესით მოპოვება. შესაძლოა, თქვენ ახლად არ მოგსელიათ ის, რომ ძველი ორთქლმაელის ფარდობით ეფექტურობაზე გაველენა იქონია პროფკავშირების "გაერთიანებული მაღაროელები"-ის ძალისხმევამ.

გამოსასველის ენერგია / შესასველის ენერგიაზე = 1

"შეჩერდით!" - ისმის ხმა ბოლო მერხიდან - "ხომ არ გეჩვენებათ, რომ თქვენ სულ სხვა რამეზე ლაპარაკობთ და არა ეფექტურობაზე? მე ეჭვი არ მეპარება, რომ რკინიგზას ერთი ტონა-კილომეტრი ტვირთის გადატანა ლოკომოტივით ბევრად იაფი უჯდება, ვიდრე ორთქლმაელით. მაგრამ ეს სულაც არ ნიშნავს მეტ ეფექტურობას. თუ ქვანახშირი საკმაოდ იაფი გახდება, ზოგიერთი რკინიგზები შესაძლოა ისევ ძველ ორთქლმაელებს დაუბრუნდნენ. მაგრამ ეს მოხდება მხოლოდ იმიტომ, რომ ორთქლმაელი უფრო იაფი გახდება და არა იმიტომ, რომ უფრო ეფექტური იქნება."

მაგრამ რკინიგზის მეპატრონეთა აზრით, უფრო "იაფი" ნიშნავს უფრო ეფექტურსაც. ვინაიდან მათთვის საინტერესო ღირებულებას ფულადი ღირებულება წარმოადგენს. წმინდა ტექნოლოგიური ეფექტურობის ილუსია მძიმედ კვდება, მაგრამ ის იმსახურებს იმას, რომ სიკვდილამდე მიიყვანონ. არ არსებობს იმდენად ეფექტური ისეთი მანქანა, ისეთი პროცესი, ისეთი მოწყობილობა, რომელიც არ შეიძლება არაეფექტური გაეხადოთ (ან პირიქით ისეთი არაეფექტური, რომ ეფექტური არ გაეხადოთ) ფასეულობათა შესაბამისი ცვლილებების დახმარებით.

გამოსასველის ღირებულება / შესასველის ღირებულებაზე წარმოადგენს ეფექტურობის გაზომვის ერთადერთ გზას.

აზრთა სხვადასხვაობანი ღირებულებათა შესახებ

ის ფაქტი, რომ ამერიკელები მცირე მანძილებზე გადასაადგილებლად პირად მანქანებს ირჩევენ, იმაზე მეტყველებს, რომ მათ სწორედ პირადი მანქანები მიაჩნიათ მოძრაობისთვის ყველაზე ეფექტურ საშუალებად. იმ პიროვნებისთვის, ვინც მისთვის მისაღებ ფასეულობას ფლობს, ნებისმიერი რამ შეიძლება ეფექტური აღმოჩნდეს. ამერიკელების უმრავლესობა დიდად აფასებს დამოუკიდებლობას, კომფორტს, უსაფრთხოებას, დროს, როდესაც პირადი ავტობობილით მგზავრობას ამჯობინებს. ა წერტილიდან ბ წერტილში მისასველელად. მრავალი მათგანი ასევე რაკლებად აფასებს იმ ფულს, რომლის დახარჯვასაც ამჯობინებს ამ სარგებლისთვის. ყველა ამ ადამიანისთვის პირადი მანქანის ეფექტურობა ბევრად დიდია, მოგზაურობის უმეტესი წილისთვის, ვიდრე ავტობუსით, მატარებლით ან საავტომობილო პულით სარგებლობის ეფექტურობა.

ზოგიერთისთვის, ვისაც უყვარს პეიზაჟით დატკბობა, შესაძლოა, მანქანით მოგზაურობა უფრო ეფექტურია, ვიდრე თვითმფრინავით. ვისთვისაც დრო დიდ ფასეულობას წარმოადგენს, მანქანით მგზავრობა არაეფექტურია. ვისაც არ უყვარს ბაროკოს ხანის მუსიკა, რეპეტიციები, შესაძლოა, არაეფექტურად და უაზროდ მიაჩნდეს. და ზოგიერთს შესაძლოა მიაჩნია, რომ რემბრანდტმა უბრალოდ დრო დახარჯა, ნაცვლად იმისა, რომ სამღებრო სამუშაოები შეესრულებინა.

ჩვენი შეხედულებები ეფექტურობასა და არაეფექტურობაზე, განისაზღვრება იმის მიხედვით, თუ რას ვაფასებთ. აქედან გამომდინარეობს, რომ სხვადასხვა პროექტების ეფექტურობის შესახებ უთანხმოებები ჩვეულებრივ ამა თუ იმ პროდუქტის ფარდობითი ღირებულების ან ამა თუ იმ "ანტიპროდუქტის" ფარდობითი ზიანის შესახებ უთანხმოებებს წარმოადგენს. ამის გათვითცნობიერება დავას არ გადაწყვეტს. მაგრამ თუკი

არ შეგეიძლია თეით საგნის გააზრება, მით უფრო რთული იქნება სადავო საკითხის გადაწყვეტა.

საკითხი იმაში კი არ მდგომარეობს, თუ რა არის სინამდვილეში მართლაც ეფექტური, არამედ იმაში, თუ ვის აქვს უფლება მიიღოს გარკვეული გადაწყვეტილება საძილე ტომრიდან გამოძრომა იმისათვის რომ მთაზე აცოცდე, ერთობ არაეფექტური საქციელია იმისთვის, ვისაც გადაწყვეტილი აქვს საღამოს შეძერეს საძილე ტომარაში და უბრალოდ ცდილობს იპოვოს ყველაზე მოკლე გზა ამ ორ წერტილს შორის. ალპინიზმის მოყვარულები, რა თქმა უნდა, ამას არ ეთანხმებიან. მაგრამ ეს არ იწვევს საზოგადოებრივ კონფლიქტებს, ვინაიდან ყველა ჩვენგანი ეთანხმება იმას, რომ ადამიანს უნდა ჰქონდეს უფლება, თავად გადაწყვიტოს, რა უფრო ფასეულია მისთვის: აზიდოს თავისი სხეული მთის მწვერვალზე თუ მთელი შვებულების მანძილზე ლოგინში ანებიერებინოს. როდესაც ჩვენ არ ვეთანხმებით იმას, თუ ვის რა უფლებები გააჩნია, ვიწყებთ დისკუსიას იმის შესახებ: „მართლაც ეფექტურია" თუ არა ტყის სრული გაკაფვა ან ქვანახშირის ღია წესით ამოღება ან „წარმოუდგენლად არაეფექტურია" თუ არა კერძო მანქანის გამოყენება.

მცდარი კითხვა: რომელი გზაა ყველაზე ეფექტური ევერესტზე ასასვლელად?

მითი მატერიალური სიმდიდრის შესახებ

ხაზს ვუსვამთ რა შეფასებათა ძირითად როლს ეფექტურობის ნებისმიერ მაჩვენებელში, ჩვენ უარვყოფთ აგრეთვე საერთო მოსაზრებას, რომ ეკონომიკას ყოველთვის აქვს საქმე მატერიალურ სამყაროსთან: მატერიალურ სიმდიდრესთან, მატერიალურ კეთილდღეობასთან ან მატერიალურ მიზნებთან. ეს ასე არ არის და სიტყვა მატერიალურს სინამდვილეში არა აქვს აზრი, ისეთ სიტყვებთან მიმართებაში, როგორიცაა სიმდიდრე ან კეთილდღეობა.

რისგან შედგება სიმდიდრე? რა შეადგენს თქვენს სიმდიდრეს? ბევრს მიაჩნია, რომ ეკონომიკური სისტემა აწარმოებს ისეთ მატერიალურ სიმდიდრეს, როგორიცაა: ავტომობილი, სახლი, კალათბურთის ბურთები, სიმინდის ბურბუშელა და კალმები. მაგრამ ყოველი ეს ნივთი სიმდიდრეს წარმოადგენს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ის ხელმისაწვდომია მისთვის, ვინც მას აფასებს. დამატებითი წყალი წარმოადგენს დამატებით სიმდიდრეს იმ ფერმერისთვის, რომლისთვისაც ის აუცილებელია მოსარწყავად, მაგრამ არ წარმოადგენს სიმდიდრეს იმ ფერმერისთვის, რომლის მიწები მისისიპის ადიდებამ დაფარა. მაცივარი სიმდიდრეა ამერიკელი დიასახლისისთვის, მაგრამ არა ესკიმოსისთვის. ის ყუთი, რომლითაც მაცივარი მოიტანეს, დიასახლისისთვის ნაგავია, მაგრამ მისი შვილისთვის, რომელიც მასში სათამაშო სახლს ხედავს - დიდი სიმდიდრე.

ეკონომიკური ზრდა საგნების წარმოების ზრდით კი არ გამოიხატება, არამედ სიმდიდრის ზრდით. სიმდიდრე კი არის ის, რასაც ადამიანები აფასებენ. მატერიალურ საგნებს, რა თქმა უნდა, შეუძლიათ თავისი წვლილი შეიტანონ სიმდიდრეში, და გარკვეული თვალსაზრისით ისინი კრიტიკულად მნიშვნელოვანია სიმდიდრის წარმოებისთვის (ისეთ არამატერიალურ პროდუქტებს, როგორიცაა სიყვარული და სულის სიმშვიდე, კაცმა რომ თქვას, გააჩნიათ გარკვეული არამატერიალური განხორციელება). ამავე დროს, არ არსებობს კავშირი სიმდიდრის ზრდასა და მატერიალური საგნების წონის, მოცულობისა და რაოდენობის ზრდას შორის. სიმდიდრის გაიგივება მატერიალურ საგნებთან ხღურბლიდანვე უნდა იქნას უარყოფილი. მას აზრი არა აქვს. გარდა ამისა, ის ხელს უშლის ეკონომიკური ცხოვრების მრავალი მხარის გააზრებას. ამის საუკეთესო მაგალითს ვაჭრობა ან გაცვლა წარმოადგენს.

ვაჭრობა ძმნის სიმდიდრეს

დასაელეთ სამყაროში ვაჭრობას ძველთაგანვე საეჭვო რეპუტაცია აქვს. შესაძლოა, ეს იმის შედეგია, რომ ხალხში ფესვი აქვს გადგმული იმ მოსაზრებას, რომ სინამდვილეში უბრალო გაცვლით მოგება შეუძლებელია. სოფლის მეურნეობა და მრეწველობა მართლაც მწარმოებლურად ითვლება. იგულისხმება, რომ ისინი მართლაც თითქოს რაღაცა ახალს, დამატებითს ქმნიან. ვაჭრობა კი მხოლოდ ცვლის ერთ ნივთს მეორეზე. აქედან გამომდინარეობს, რომ ადამიანი რომელიც ვაჭრობით ირჩენს თავს, საზოგადოებას რაღაც გადასახადს აკისრებს. ფერმერის ან ხელოსნის ხელფასი ან სხვა მოგება მიიღება, ასე ეთქვათ მათი ძალისხმევის რეალური პროდუქტიდან. მათ უფლება აქვთ მიღებულ შემოსავალზე. ისინი იმკიან იმას, რაც დათესეს. ამავე დროს ვაჭრები, ერთი შეხედვით იმკიან იმას, რაც არ დაუთესიათ. თითქოსდა მათი მოღვაწეობა არაფერს ქმნის, მაგრამ მათი ძალისხმევა ჯილდოდება. ამიტომ ვაჭრობა, როგორც ზოგიერთი თვლის, საზოგადოებისთვის ხარჯი, ანუ არაეფექტურობის სინონიმია.

აზროვნების ასეთი სვლა ღრმად მგრძნობიარე სიმებს ეხება მრავალი მათგანის სულებში, ვისაც ძველი უნდობლობა გააჩნია ვაჭრების მიმართ, რაც შუამავლებისადმი უნდობლობითაა გამოწვეული. ყველა ცდილობს, გვერდი აუაროს შუამავალს-ვაჭრობის ფართო გზაზე ამ დაკანონებულ ყაჩაღს, რომელსაც მიცემული აქვს უფლება, პროცენტები წაართვას ყველა სულელსა და ხელმოცარულს, ვინც კი გზაზე შეხვდება.

რაგინდ ძველი და ღრმად ფესვგადგმული არ უნდა იყოს ვაჭრობის არამწარმოებლობისადმი ასეთი შეხედულება, ის აბსოლუტურად მცდარია. არ არსებობს სიტყვა მწარმოებლურობის განმსაზღვრელი სიტყვებიდან არც ერთი, რომელიც შეიძლება მიესადაგებოდეს სოფლის მეურნეობას და წარმოებას და არ მიესადაგოს ვაჭრობას. გაცვლა მწარმოებლურია! ის მწარმოებლურია, ვინაიდან ხელს უწყობს რესურსების გამოყენების მეტ ეფექტურობას.

ბევრს ფატალური შეცდომა მსჯელობის დასაწყისშივე მოსვლია, იმ დაშვების შედეგად, რომ ნებაყოფლობითი გაცვლა ყოველთვის თანასწორი ფასეულობების გაცვლაა. სწორედ საწინააღმდეგო გაცვლაა სწორი: თანასწორი გაცვლა არასდროს არ შეიძლება იყოს ნებაყოფლობითი გაცვლა. ეს რომ ასე არ იყოს, არავითარ გაცვლას არ ექნებოდა ადგილი. ინფორმირებული და ნებაყოფლობითი გაცვლისას ორივე მონაწილე იგებს, აძლევენ რა ნაკლები ფასეულობის მქონე საგანს, მეტი ფასეულობის მქონე საგანში. თუ ჯეკი თავის საკალათბურთო ბურთს უცვლის ჯიმს ბეისბოლის ხელთათმანში, ეს იმას ნიშნავს, რომ ჯიმი მეტად აფასებს ბურთს ხოლო ჯეკი ხელთათმანს. ორივე მხარისთვის გაცვლა არაეკვივალენტურია. სწორედ ეს წარმოადგენს მისი მწარმოებლურობის წყაროს. ახლა ჯეკსაც და ჯიმსაც მეტი სიმდიდრე გააჩნიათ, ვიდრე ადრე. გაცვლა მწარმოებლური იყო, ვინაიდან მან ორივე მონაწილის სიმდიდრის ზრდა გამოიწვია„სულაც არა“,-ისმის ბოლო მერხიდან მოკამათის ხმა-“სიმდიდრის არავითარ ზრდას ადგილი არა ჰქონია. ჯიმი და ჯეკი თავს მდიდრებად გრძობენ, ეს მართალია, მათ გუნება-განწყობა უკეთესი აქვთ და ასე შემდეგ, მაგრამ გაცვლამ სინამდვილეში არაფერი არ შექმნა. ძველებურად არსებობს მხოლოდ ერთი ხელთათმანი და ერთი ბურთი“. მაგრამ სინამდვილეში, ბურთის და ხელთათმანის მწარმოებლებმაც არაფერი არ შექმნეს, მათ უბრალოდ ყველა საწყისი მასალა უფრო ფასეულ კომბინაციებად გააერთიანეს. პრინციპში განა ეს იგივე არაა, რაც ვაჭრობისას ხდება? ვაჭრობის მიმართ სკეპტიკური დამოკიდებულება, ჩვენს მატერიალურ ფეტიშიზმზე მეტყველებს, რომელიც ასე ახასიათებს ხმას ბოლო მერხიდან. ცხადია, რომ როგორც ჯეკი, ისე ჯიმი მეტ სიმდიდრეს ფლობენ გაცვლის შემდეგ.

გაიხსენეთ, როგორ გექონდა განსაზღვრულია აქამდე ეფექტურობა: ის იზომება ერთი ფასეულობის ფარდობით მეორის მიმართ და არა გარკვეული ფიზიკური სიდიდეების ფარდობით. ჯიმსა და ჯეკს შორის გაცვლა შეიძლება წარმოიდგინოთ როგორც წარმოების აქტი. ჯეკმა გამოიყენა კალათბურთის ბურთი რესურსის სახით და შედეგად მიიღო ბეისბოლის ხელთათმანი. ჯიმისთვის ხელთათმანი წარმოადგენდა ხარჯს, ხოლო ბურთი შედეგს. საწარმოო პროცესის (გაცვლის) შედეგი იმაში მდგომარეობდა, რომ მზა პროდუქტის ღირებულება ორივე მონაწილისთვის აჭარბებდა ხარ-

ჯ̈ების ღირებულებას. მეტი არაფერი არაა საჭირო იმისთვის, რომ საქმიანობა მწარმოებლურად განისაზღვროს. გაცვლამ გაზარდა რეალური მზა პროდუქტი.

ჯეკისთვის: ხელთათმანების ფასეულობა/ბურთის ფასეულობაზე > ერთზე
ჯიმისთვის: ბურთის ფასეულობა/ხელთათმანების ფასეულობაზე < ერთზე

საკუთრების უფლებები და ეფექტურობა

ჯეკის და ჯიმის შემთხვევა მარტივი და პირდაპირია. კალათბურთის ბურთისა და ბეისბოლის ხელთათმანის გაცვლა, მათი რესურსების ეფექტური გადანაცვლება იყო. ეს ადვილი შემთხვევაა, ვინაიდან მასში მხოლოდ ორნი მონაწილეობდნენ და მიაღწიეს შეთანხმებას. სხვა შემთხვევები უფრო რთულია.

დაეუშვათ, რომ ჯინს საკუთრებაში აქვს შენობა, რომლის შეძენა და შემდეგ ფირმისთვის გამოყენება სურს ჯილს. ეფექტური იქნება ეს ცვლილება? ჯინი ასე არ ფიქრობს და სწორედ ამიტომ განაგრძობს ბინების გაქირაებას. მაგრამ ჯილს მიაჩნია, რომ ამ შენობის ოფისად გამოყენება უფრო მეტ მოგებას მოიტანს. რომლის არგუმენტები გაიმარჯვებს?

ალბათ არც ერთის? ჯილმა უნდა გადაწყვიტოს, თუ რა ფასეულობას უნდა მოელოდოს შენობის ოფისად გადაკეთების შემთხვევაში მისი მფლობელი. ხოლო ჯინმა უნდა გადაწყვიტოს, რა ფასეულობას წარმოადგენს შენობა მისთვის, ვინც მისი მფლობელია და აქირაებს ბინებს. ორივემ უნდა გამოთვალოს საკუთარი შეფასებების მისაღები დომინატორი, ფულის სახით, ასევე არაფულადი შესაძლო შემოსავალი, რაც შესაძლოა შეიყვანონ გამოთვლებში. ჯინმა შესაძლოა დიდად შეაფასოს ძველი დაქირაებლები. მაგრამ გადაწყვეტილების მისაღებად, მას შეუძლია შეიყვანოს ფულადი ფასეულობები ამ არაფულად შემოსავალში. თუ ჯილის შეფასება უფრო მაღალია, ჯინი მიყიდის მას სახლს და იქ ოფისი გაქვთდება. თუ ჯინის შეფასებაა უფრო მაღალი და ის ჯილის მიერ შეთავაზებულ ფასს არ დაეთანხმება, სახლი დარჩება აპარტამენტებად.

როდესაც საკუთრების უფლებები ნათლად არის განსაზღვრული, ადამიანები არ იწყებენ იმის მტკიცებას, თუ რა არის უფრო ეფექტური; მფლობელები იღებენ გადაწყვეტილებას და ისინი, ვინც არ დათანხმდებიან, შეუძლიათ გახდნენ ახალი მეპატრონეები თავის შეხედულებებზე უარის თქმისა და საკმარისი ფულის მეშვეობით.

მოდით, დავასრულოთ ამბავი. რა დაემართებათ ჯინის მდგმურებს? დაეუშვათ, რომ ჯინი პირადად არ იცნობს თავის მდგმურებს და აქედან გამომდინარე, მათ შესახებ იმისდა მიხედვით მსჯელობს, თუ ვინ როგორი გადამხდელია. რა უნდა იცოდნენ მათ, თუ სურთ განაგრძონ ბინების დაქირაება? უნდა გადაუხადონ ჯინს საკმარისად მეტი ქირა, რათა ის უფრო ფასეული გახადონ როგორც ბინა და არა ოფისი. თუ მათ არ შეუძლიათ ეს? მათ არ შეუძლიათ ამის ჩვენება იმ გზით, რაც სათვალავში მიიღება, რომ სახლი უფრო ფასეულია, როდესაც ისევ ძველებურად გამოიყენება.

თუ თქვენ ეს მერკანტილობად და უგულობად გეჩვენებათ, ცოტა ხნით დაფიქრდით, ვიდრე საბოლოო დასკვნას გააკეთებდეთ. ეს არის გზა, რომლითაც ვანაწილებთ რესურსებს ჩვენს საზოგადოებაში. ჩვენ ნებას ერთაეთ მფლობელებს მიიღონ გადაწყვეტილებები და მოვითხოვთ მათგან, ვინც არ ეთანხმება საკუთრების უფლების მქონეთ, შეიძინონ საკუთრების უფლება, თუ სურთ, აჯობონ მფლობელების გადაწყვეტილებებს. რესურსების გადანაცვლების ეს სისტემა მთავარი სისტემაა, რომლის გამოყენება ურჩევნია ადამიანების უმრავლესობას, ვინაიდან ის დაბლა სწევს ტრანსაქციურ ხარჯებს. ეს წარმოადგენს დაუსრულებელი და ბუნდოვანი საკომიტეტო შეხვედრების შემცვლელ, ნათელ და სწრაფ გზას.

იქონიეთ მხედველობაში, რომ, რა თქმა უნდა, ყველა გაცვლას ადგილი აქვს მიწის კანონების ჩარჩოებსა და თამაშის სხვა წესების გათვალისწინებით. ქალაქების უმეტესობას გააჩნია ზონალური დაპროექტების კანონები, მაგალითად ისეთები, რომლებიც არ ითვალისწინებს კერძო მფლობელთა შეხედულებებს. უფრო მეტიც, საზოგადოების

წევრები ხშირად პოლიტიკურ პროცესებს მიმართავენ, რათა შეცვალონ თამაშის წესები, იმ მიზნით, რომ მათი აზრით უკეთესი გამოსავალი იპოვონ. ამას ძირითადად ადგილი აქვს რეალური გარდაქმნების შემთხვევებში. ყველა დონის მთავრობებს, სხვადასხვა მიზეზის გამო, მრავალი კანონი გააჩნია იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა გამოიყენონ მეპატრონეებმა თავისი შენობები ან მიწები. მაგალითად, ისინი ან მთლიანად კრძალავენ გარდაქმნებს ერთი მფლობელიდან მეორეზე გადაცემისას ან ითხოვენ ამისთვის დიდ გადასახადს. ასეთი საკანონმდებლო აქტები ქმნიან ახალ საკუთრების უფლებებს, ვინაიდან ისინი კრძალავენ ან ზღუდავენ სხვებს. ამით ისინი ცელიან რესურსების განაწილებას.

აი, ამის საინტერესო მაგალითი. ნიუ- იორკის მშენებლებმა ააშენეს 31 სართულიანი ოფისი მანჰეტენზე პატარა სახლის გარშემო, ვინაიდან ერთმა დამქირაევებელმა უარი განაცხადა გადასვლაზე. მან გაიგო ბინის მფლობელთა და დამქირაევებელთა კანონებიდან, რომ მეპატრონეს არ ჰქონდა მდგმურების გამოსახლების უფლება, თუ ის შენობას ყიდდა სხვა დანიშნულებისთვის. მშენებლები სთავაზობდნენ მას სხვა აპარტამენტებს და 650 000 დოლარს მაგრამ ის არ დათანხმდა. ამიტომ ეს სახლი ვერ დაანგრიეს. მდგმურს გააჩნდა საკუთრების უფლება, რომელიც განსაზღვრული იყო დამქირაევებლებისა და მესაკუთრეთა კანონში; მან გამოსცადა ის და თავის ქმედებით ანვენა, რომ ის ნაკლებად აფასებდა სამი კვარტლით ქვემოთ და ბანკში 650 000 დოლარით ახალ ადგილას ცხოვრებას, ვიდრე თავის ძველ ოთხსართულიანში და 650 000 დოლარის გარეშე.

რაც არ უნდა უწოდოთ ამ შედეგებს, არ შეიძლება მას არაეფექტური დაარქვათ. თუ გსურთ, შეგიძლიათ გააკრიტიკოთ ბინის მფლობელთა და დამქირაევებელთა ეს კანონი, რომლითაც დაკანონებულია მდგმურების საკუთრების უფლება. მაგრამ ეს უფრო მეტ არგუმნტებს მოითხოვს, ვიდრე არაეფექტურობის დაბრალება. ეს ჩვენგან მოითხოვს, როგორც მინიმუმი მხედველობაში მივიღოთ სამართლიანობის საკითხები და ვილაპარაკოთ იმ კანონების გრძელვადიან შედეგებზე, რომლებიც ცელის მესაკუთრეთა საკუთრების უფლებებს.

ეფექტურობა და საბარეო ვაჭრობა

საზოგადოებრივ აზროვნებაში დამკვიდრებულია საკმაოდ პოპულარული წარმოდგენა იმის შესახებ, რომ ზოგიერთ ქვეყანას შეუძლია ნაკლები დანახარჯებით აწარმოოს თითქმის ყველაფერი. თუკი ხელფასები მექსიკასა და იტალიაში უფრო დაბალია, ვიდრე აშშ-ში, განა არ შეუძლიათ მექსიკელ და იტალიელ მეწარმეებს ყველაფერი პრაქტიკულად უფრო იაფად აწარმოონ, ვიდრე ამერიკელებმა? რანაირად უნდა გაუწიოს კონკურენცია აშშ-მა იმ ქვეყნებს, რომლის კვალიფიცირებული მუშებიც კი მიჩვეულები არიან ისეთ ხელფასებს, რომლებიც ამერიკის კანონმდებლობით დადგენილ მინიმალურ ხელფასებზედაც კი ნაკლებია? მექსიკასა და იტალიაში წააწყდებით იმას, რომ მუშები ჩივიან, რომ ვერ უწევენ კონკურენციას ამერიკულ ტექნოლოგიებს, რომლის ხარჯებიც მასიური წარმოების გამო ბევრად ნაკლებია. შესაძლოა, ამან დაგაეჭვოთ ზემოთ მოყვანილი არგუმენტების სისწორეში.

ამ არგუმენტების ძირითადი ნაკლი იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი არ ითვალისწინებენ ალტერნატიულ ღირებულებას. ლოგიკურად შეუძლებელია, რომ ერთი ქვეყანა ყველაფრის წარმოებაში უფრო ეფექტური იყოს, ვიდრე სხვა. ეს მაშინვე ცხადი გახდება, როგორც კი გაიხსენებთ, რომ ეფექტურობა იანგარიშება როგორც წარმოებულის ფარდობა იმასთან, რაც არ იქნა წარმოებული. ნებისმიერი პროდუქტის წარმოების რეალური ხარჯები ეს არის ის ფასეულობა, რაზედაც უარი ითქვა ამ წარმოებისთვის. დოლარებში, იენებში, პესოებსა და ფრანკებში (ან უბრალოდ სამუშაო საათებში) გამოთველები უბრალოდ მალავენ რეალურ საწარმოო ხარჯებს.

დაეუშვათ, რომ იაპონია და აშშ აწარმოებენ მხოლოდ სამ პროდუქტს: ხორბალს, ქსოვილს და რადიომიმღებებს. დაეუშვათ აგრეთვე, რომ კონკურენციამ ორივე ქვეყანაში ფასები იმ დონემდე მიიყვანა, რომლებიც თითოეული საქონლის ალტერნატიულ ღირებულებას ასახავს. ამის შედეგი შემდეგია:

ერთეული პროდუქტის ფასი
(ტოლი რაოდენობისა და ხარისხის დროს)

	აშშ	იაპონია
ხორბალი	30 დოლ.	3.000 იენი
ქსოვილი	20 დოლ.	1.500 იენი
რადიომიმღები	50 დოლ.	4.500 იენი

რომელი ქვეყანაა უფრო ეფექტური მწარმოებელი, რომლის ხარჯებიც უფრო ნაკლებია? ვიდრე ამ კითხვას პასუხს გაეცემდეთ, უნდა მოეძებნოთ ხარჯების შედარების საშუალება. გაზომვის რა ერთეულებია ჩვენთვის ხელმისაწვდომი?

დოლარები და იენები ნამდვილად არ გამოგვადგება. ნამდვილად აბსურდული იქნება ის არგუმენტი, რომ აშშ სამივე სახეობის საქონლის წარმოებაში უფრო ეფექტურია უბრალოდ იმიტომ, რომ ფასები დოლარებში უფრო ნაკლებია ვიდრე იენებში. ეს ასე იქნებოდა მხოლოდ იმ შეთხვევაში, იენსა და დოლარს ერთნაირი ღირებულება რომ გააჩნდეს. შემდგომში, იმ თავში, სადაც განვიხილავთ საერთაშორისო ვაჭრობის საკითხებს, შემოგთავაზებთ ეროვნული ვალუტების ფარდობითი ფასების დადგენის საკითხს. ახლა საკმარისია ითქვას, რომ ეს გზა ჩიხში შეგვიყვანს, ვინაიდან ვალუტის გაცვლითი კურსები მხოლოდ ვალუტის ღირებულებას ასახავს და არაფერს ამბობს წარმოების ხარჯებზე.

ზოგიერთი მოისურვებს, რომ ფარდობითი ხარჯების საბოლოო ზომად ამ საქონლის დამზადებაზე დახარჯული სამუშაო დრო გამოიყენოს. ამისთვის დაგვჭირდებოდა ჯერ გვეპოვნა სხვადასხვა ეფექტურობისა და კვალიფიკაციის შრომის საერთო მნიშვნელი, და მოგვენახა ისეთი ხარჯების, როგორიცაა: აღჭურვილობა და მიწა, სამუშაო საათებში გადაყვანის საშუალება. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ამ ამოცანას გადავწყვეტდით, უნდა გაგვეკეთებინა მეტად საეჭვო დაშვება იმის შესახებ, რომ იაპონიაში ერთი საათის მუშაობა იმდენადვე ფასეულია, როგორც აშშ-ში. მაგრამ ასეა კი? მუშაობისა და დასვენებისადმი დამოკიდებულება, კულტურით განისაზღვრება და არავითარი საფუძველი არ არსებობს იმის დაშვებისა, რომ ერთი სამუშაო საათის ფასეულობა ორივე ქვეყანაში ერთნაირია.

მაშ, როგორ უნდა გადავწყვიტოთ, თუ რომელი ქვეყანა აწარმოებს ამ საქონელს ნაკლები ხარჯებით? პასუხი შემდეგია: არავითარი საშუალება არ არსებობს ამის განსაზღვრისათვის. ყველაფერი, რისი გაკეთებაც შეგვიძლია, ეს არის ის, რომ განვსაზღვროთ, თუ რომელი ქვეყანა წარმოადგენს განსაზღვრული საქონლის უფრო ეფექტურ მწარმოებელს სხვა პროდუქტთან ან პროდუქტებთან შეფარდებით. ამაში მდგომარეობს ფარდობითი უპირატესობის აზრი.

არ არსებობს ხარჯების აბსოლუტური საზომი

მაგალითად ავიღოთ რადიომიმღებები. ფასების ფარდობა გვიჩვენებს, რომ რადიომიმღებების ერთეულის ფასი ხორბლის 1.2/3 ერთეულის ან ქსოვილის 2.1/2 ერთეულის ფასის ტოლია. ეს ღირებულება ასეთია, იმიტომ რომ სწორედ ასეთი რაოდენობის სხვა საქონლის წარმოებაზეა საჭირო უარის თქმა ერთი ერთეული რადიომიმღების წარმოებისთვის. იაპონიაში რადიომიმღებების ერთი ერთეული, ხორბლის 1.1/2და ქსოვილის 3 ერთეულის ტოლია. იაპონიამ უარი უნდა თქვას ხორბლისა და ქსოვილის ამ რაოდენობის წარმოებაზე, რათა აწარმოოს რადიომიმღებების დამატებითი რაოდენობა. აქედან გამომდინარეობს, რომ იაპონია რადიომიმღებების ხორბალთან შედარებით, უფრო ეფექტური მწარმოებელია ვიდრე აშშ, მაგრამ ნაკლებად ეფექტური ქსოვილის მიმართ.

რომელი ქვეყანაა ქსოვილის ყველაზე უფრო ეფექტური მწარმოებელი? თუ თქვენ მიხვდით მსჯელობის გეზს, აუცილებლად იკითხავთ: რის მიმართ? ქსოვილის ერთეული ხორბლის ერთეულის 2/3 და რადიომიმღებების 2/5 ღირს აშშ-ში., ხოლო იაპონიაში ხორბლის 1/2 ერთეული და რადიომიმღებების 1/3 ერთეული იაპონიაში. ამგვარად იაპონია უფრო ეფექტური მწარმოებელია (ვინაიდან ხარჯები ნაკლებია) ქსოვილის, როგორც ხორბლის, ისე რადიომიმღებების მიმართ.

აშშ, თავის მხრივ, ნაკლები ხარჯებით აწარმოებს ხორბალს ქსოვილთან შედარებით: ქსოვილის ერთნახევარ ერთეულსია საჭირო უარის თქმა ერთეული ხორბლის წარმოე-

ბისათვის, მაშინ როდესაც იაპონიაში საჭიროა ქსოვილის ორი ერთეულის გამოშვებაზე თავის შეკავება, აშშ-ს ასევე ნაკლები ხარჯები აქვს ხორბლის წარმოებაში რადიომიმღებებთან შედარებით: რადიომიმღებების 3/5 ერთეული შეადგენს ამერიკული ხორბლის ერთი ერთეულის წარმოების ხარჯს, ხოლო იაპონიის ხარჯები- რადიომიმღებების 2/3 ერთეულს.

აშშ-ში რადიოს 1 ერთეული ღირს იმდენივე, რაც: ხორბლის 1 2/3 ერთეული ან ქსოვილის 2 1/2 ერთეული იაპონიაში რადიოს 1 ერთეული ღირს იმდენივე, რაც: ხორბლის 1 1/2 ერთეული ან ქსოვილის 3 ერთეული

ამ წილადებში მთავარი აზრი არ გამოგეპაროთ. ქვეყანას შეუძლია გახდეს X პროდუქტის არაეფექტური მწარმოებელი, უბრალოდ იმიტომ, რომ ის რაღაც Y პროდუქტის ზღაპრულად მწარმოებელი ხდება. თუ იაპონია იწყებს რადიომიმღებებისა და ტელევიზორების წარმოებას უფრო ნაკლები ხარჯებით, ვიდრე ამერიკელი მწარმოებლები, ეს იმას არ ნიშნავს, რომ ამერიკელმა მწარმოებლებმა მას რაიმეში დაუთმეს. ეს ასევეა წარმატებით შესაძლოა იმის ნიშანი იყოს, რომ აშშ-ში სწრაფად იზრდება მწარმოებლურობა სხვა დარგებში.

ტრანსაქციური ხარჯები და ეფექტურობა

„მოიცადეთ ერთი წუთით"- ისმის კელავ ის ხმა, ადრე რომ გვესმოდა- „აშშ-ის ფერმერებს ნამდვილად შეუძლიათ აწარმოონ ბრინჯი უფრო ნაკლები შესაძლო ხარჯებით, ვიდრე ამას იაპონელი ფერმერები აკეთებენ. მაგრამ იაპონელები ამჯობინებენ თავისივე წარმოებული ბრინჯით მომარაგებას, ვიდრე აშშ-დან მის შეტანას. ეფექტურობის შესახებ თქვენი კონცეფცია არ გამოდგება საერთაშორისო ვაჭრობისთვის".

ზოგიერთ იაპონელს, ბევრს, მაგრამ ყველას არა, სწამს, რომ უცხოურ ბრინჯს არა აქვს ისეთი გემო, როგორც იაპონურს. სწორედ ამიტომ ამჯობინებენ იაპონელი მომხმარებლები შინწარმოებულ ბრინჯს. ამ არგუმენტიდან გამომდინარე, იაპონიიის მთავრობა არ აწარმოებს ბრინჯის იმპორტს. თუ იაპონელ ხალხს ნამდვილად არ სურს უცხოური ბრინჯის ჭამა, მთავრობა არ შემოიტანს მას: ბაზარი შექმნის სამუშაოს. იაპონელი ფერმერები ხშირად კონტრარგუმენტად იყენებენ იმას, რომ ბრინჯი წარმოადგენს იაპონური კულტურის სიმბოლოს, როგორც ბრძოლა სუმო, და ამდენად არ საჭიროებს გარედან დახმარებას. შესაძლოა ისინი მართლები არიან. როგორ შეიძლება ფულადი ფასეულობა წარმოადგენდეს ეროვნულ სიმბოლოს?

უტყუარ ფაქტს წარმოადგენს ის, რომ იაპონელი მომხმარებლები ძალიან ბევრს იხდიან საჭმელში, ვინაიდან ფერმერები და მათი მხარდამჭერები მოითხოვენ მთავრობისგან, რომ არ შეიტანონ ქვეყანაში საკვები სხვა ქვეყნებიდან. ცხადია, რომ საკვების თავისუფალი შეტანა იაპონიაში ყოველწლიურად იაპონელ მომხმარებლებს იმდენ ფულს დააზოგინებდა, რომ მათ შეეძლებოდათ ამით ფერმერებს დახმარებოდნენ გასულიყვნენ პენსიაზე, მათი მიმდინარე შემოსავლის დონეზე და ამით ფერმერები უკეთესად იქნებოდნენ, ვიდრე არიან მკაცრი სავაჭრო სისტემის პირობებში.

ანალოგიურად, ამერიკელი ავტომოყვარულები იხდიან მეტ ფულს ამერიკული წარმოების მანქანებში, ვინაიდან ავტომობილების მწარმოებლებმა მოითხოვეს მთავრობიდან იაპონური მანქანების შემოტანის შეზღუდვა. ზოგიერთი გამოთვლა გვიჩვენებს, რომ აშშ-ის მთავრობის მიერ ავტომობილების იმპორტის შეზღუდვამ თითოეულ სამუშაო ადგილზე 250000 დოლარის გადახდა გამოიწვია მყიდველების მხრიდან. ეს ძალიან დიდი თანხაა ერთი სამუშაო ადგილის დასაცავად. საკმარისი იყო, ამ თანხის ნახევარი მისცემოდათ საავტომობილო სფეროში მომუშავე მუშებს, რათა დათანხმებოდნენ იაპონური მანქანების იმპორტს და სამუშაო სხვა წარმოებებში მოეძებნათ.

ნიშნავს თუ არა ყოველივე ეს იმას, რომ ეფექტური იქნებოდა აგვეკრძალა ეს შეზღუდვები საგარეო ვაჭრობაში? არა, თუ მხედველობაში მივიღებთ ტრანსაქციურ ხარ-

ჯებს. რაც ჩვენ ნამდვილად გაგვაჩნია, ეს არის კოოპერატიული დანაკარგები. ხშირად ხდება ისე, რომ ისინი, ვინც სარგებელში რჩებიან სახელმწიფოს მიერ გატარებული გარკვეული პოლიტიკის შედეგად იგებენ უფრო ნაკლებს, ვიდრე ის დანაკარგები, რომელთაც დაზარალებულთა ჯგუფები განიცდიან. მიმზიდველი იქნებოდა, რომ ასეთ პოლიტიკას "არაეფექტური" ეწოდოთ და ეთქვათ, რომ ეფექტურობა შესაძლოა გაიზარდოს თუ მიიღწევა ის, რომ ისინი, ვინც შეთავაზებული პოლიტიკის მონეტარული გადასახადების ხარჯებს უხდის სარგებლის მიმღებებს, რათა დაარწმუნონ ისინი, დათმონ პოლიტიკა. მაგრამ ვიდრე ჩვენ ვერ ვიპოვით გადასახადების აქტიური მოგროვებისა და გადარიცხვის გზებს, პოლიტიკა არ შეიცვლება. სწორედ ეს არის იმის მიზეზი, რომ ცვლილებების მოსალოდნელი ზღვრული ხარჯები, როდესაც მასში ტრანსაქციურ ხარჯებს ერთვით, ბევრად დიდია ვიდრე ცვლილებებისგან მოსალოდნელი ზღვრული მოგება. ეს რომ ასე არ იყოს, ცვლილებებს ადგილი ექნებოდა. ვაჭრობის შეზღუდვის ასეთი არაეფექტურობის არსებობა გვიჩვენებს, რომ არავინ იცის, თუ როგორ აიცილოს ის თავიდან, რაც შესაძლოა დაბალი დანახარჯებით.

ტრანსაქციური ხარჯები ხშირად იცავს ადამიანებს ორმხრივი სასარგებლო გაცვლებისგან

ტრანსაქციური ხარჯები წარმოადგენს რეალურ, მეტად მნიშვნელოვან დაბრკოლებას დამატებითი სიმდიდრის შექმნაში, ისევე როგორც ხარჯების სხვა სახეები. როდესაც გვსურს პოლიტიკური შეხედულებების ეფექტურობის შეცვლა, იმის საშუალებით, რომ შეეადაროთ მისი მოგების ღირებულება ხარჯების ღირებულებას, რეალიზმი მოითხოვს, რომ ტრანსაქციური ხარჯები მთლიანად იქნას გათვალისწინებული.

შედარებითი უპირატესობის განსაზღვრა

დაეუშვათ, რომ დეკანმა ეკონომიკის დეპარტამენტის უფროსად დანიშნა პროფესორი კლანკი, მაშინ როდესაც პროფესორ სველტსაც სურდა ეს თანამდებობა და ის ბევრად სჯობს კლანკს, როგორც მასწავლებელი, მკვლევარი, და, შესაძლოა, როგორც ადმინისტრატორიც კი. შეუძლია დეკანს დაიცვას თავისი გადაწყვეტილება, როდესაც სველტი მიმართავს შემდეგი სიტყვებით: " როგორ დაუშვით, რომ კლანკი იყოს დეპარტამენტის უფროსი?" დეკანმა უნდა აუხსნას, რომ სველტი არის ისეთი კარგი მასწავლებელი და მკვლევარი, რომ კოლეჯს არ ჰქონდა უფლება, ნება დაერთო მისთვის დაეხარჯა დრო ადმინისტრაციულ საქმიანობაზე. ამისი ალტერნატიული ხარჯი მეტად მაღალია. კლანკს შეუძლია მთელი დილა ფანქრების მოძიებაში გაატაროს, მაგრამ თუ სტუდენტებს ეჯავრებათ მისი მეცადინეობები ან ის არასდროს არაფერს ფასეულს არ გამოაქვეყნებს, მის მიერ ფანქრების შესყიდვაზე დახარჯული მთელი დღის ხარჯი კოლეჯისთვის ნულის ტოლი იქნება. ვინაიდან კლანკი არის უფრო ცუდი მასწავლებელი, მკვლევარი და ადმინისტრატორი ვიდრე სველტი, ის იმდენად უარესია მასწავლებლობისთვის და გამოკვლევებისთვის სველტთან შედარებით, რომ მას აქვს შეფარდებითი უპირატესობა, როგორც ადმინისტრაციულ მუშაკს. შესაძლებელია ნებისმიერს გააჩნდეს შეფარდებითი უპირატესობა სხვებზე აბსოლუტურად ნებისმიერ საქმიანობაში, მხოლოდ იმის მეშვეობით, რომ სხვა დანარჩენში უფრო უარესი იყოს.

ეკონომისტების გარდა არავინ ატარებს იაპონიასა და აშშ-ში ხორბლის, ქსოვილისა და რადიომიმღებების წარმოების რაოდენობების შედარებებს და ეკონომისტებიც ამას მხოლოდ იმ შემთხვევაში აკეთებენ, როდესაც სტუდენტებს უნდა აუხსნან შედარებითი უპირატესობის ლოგიკა. რეალურ სამყაროში ადამიანები ცდილობენ, რეალიზება გაუკეთონ თავიანთ შედარებით უპირატესობებს, უბრალოდ იმით, რომ ამოირჩიონ ის ვარიანტი, რომელიც ყველაზე მიმზიდველად ეჩვენებათ. დეკანი ნიშნავს კლანკს, ჯონი თამაშობს ფეხბურთს უკეთ ვიდრე ბეისბოლს, ამერიკელები ყიდულობენ აზიაში გაკეთებულ მაისურებს და აზიელები ყიდულობენ ხორბალს ამერიკიდან, ვინაიდან ყველა შემთხვევაში, მათი აზრით, ეს არის სასურველის მიღების ყველაზე კარგი საშუალება. ყველა ამ გადაწყვეტილებაში საბაზო ინფორმაციას ფარდობითი ფასები იძლევა. ჩვენ განვიხილავთ მრავალ შესაძლებლობებს და შეფასებებს, რომლითაც შეგვეძლია ეხელმძღვანელოთ და ვირჩევთ იმ სამუშაოს, რომელიც, ჩვენი აზრით, ყველაზე მეტად

ახლოსაა იმ პროექტებთან, რომლებიც გეაინტერესებს. ამერიკის ტანსაცმლის მაღაზიებში შეიძლება იპოეოთ აზიური ტანსაცმელი უფრო იაფად, ვიდრე ამერიკული წარმოებისა იგივე ხარისხის. აზიელი ფერმერები არ ამჯობინებენ ხორბლის მოყვანას, ვინაიდან იციან, რომ ვერ მოიყვანენ იმ დამაკმაყოფილებელ რაოდენობას, რადგან ვერ გაიდიან იმ ფასში, რომელიც ამერიკიდან მოწოდებული ხორბლის ფასზე მეტი იქნება. მოკლედ რომ ვთქვათ, ისინი ისე იქცევიან, თითქოსდა გარკვეული მიზნის მიღწევის ყველაზე იაფი ხერხი ყველაზე ეფექტურსაც წარმოადგენდეს. იქცევიან რა ამგვარად, ისინი მუდმივად კოორდინაციას უკეთებენ თანამშრომლობისა და ურთიერთმისადაგების პროცესებს, რომლებიც ეკონომიკური სისტემის არსს შეადგენენ. ზემოთ აღნიშნული სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ ისინი მხოლოდ ფასს აქცევენ ყურადღებას. ასეთი მოქმედება აბსურდული და შეუძლებელი იქნებოდა. ლაპარაკია მხოლოდ იმაზე, რომ ფარდობითი ფასები მართავს მათ საქციელს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ყველაფერი სხვა ერთნაირია. ყველაფერი სხვა, რაგინდ ერთნაირიც უნდა იყოს, ანუ უფრო ზუსტად, რაც არ უნდა ერთნაირად მოგვეჩვენოს- შეიცავს უამრავ ფაქტორს, ტექნოლოგიურიდან ფსიქოლოგიურამდე. წარმოიდგინეთ სახლის მეპატრონე, რომელსაც სურს მოსპოს ფართოფოთლებიანი სარეველა ბალახი გაზონზე. რა უფრო ეფექტური იქნება მისთვის, ხელით მოთხაროს თუ პერბიციდები იხმაროს? მისი გადაწყვეტილება დამოკიდებული იქნება არა მარტო პერბიციდებისა და ბარის შედარებით ფასებზე, არამედ, მისი აზრით, სარეველას მოსპობის ეფექტურობის შესახებ მის დამოკიდებულებაზე, დეკორატიული ბუჩქნარის შესაძლო დაზიანებაზე, ფიზიკური სამუშაოს შესრულების სურვილზე და სუფთა ჰაერზე მუშაობის საჭიროებაზე. მაგრამ აქ ფარდობითი ფასები მნიშვნელოვან მაკოორდინირებელ როლს ასრულებენ.

ინდივიდუალური და საზოგადოებრივი ეფექტურობების შედარება

კრიტიკულმა მკითხველმა შესაძლოა შეამჩნიოს, რომ ამ შემთხვევაში რაღაც ისე არაა, როგორც უნდა იყოს. სხვა კუთხით შეხედეთ ნაწყვეტს გაზეთიდან, რომელიც ამ თავის დასაწყისში იყო მოყვანილი. მართლაც, ცდება თუ არა იმ მოსაზრების ავტორი, რომელიც აცხადებს, რომ ინდივიდუალური მანქანების გამოყენება, რასაც ამერიკელები აკეთებენ, არაეფექტურია? ჩვენ შეიძლება დაგარწმუნოთ, რომ თითოეული მძღოლი ნამდვილად ეფექტურად მიიჩნევს კერძო მანქანით მოგზაურობას: მაგრამ ხომ არის ეს არაეფექტური საერთო ან საზოგადოებრივი თვლსაზრისით? რას ფიქრობთ გარემოს დაბინძურებასა და მოძრაობის შეზღუდვაზე, რასაც ინდივიდუალური მანქანები იწვევენ?

მე-13 თავში ჩვენ განვიხილავთ გარეშე ეფექტების კონცეფციას, რაც საშუალებას მოგვცემს უფრო ობიექტური არგუმენტები მოვიშველიოთ ეფექტურობის შესახებ. გარეშე ეფექტები ეს არის იმ ქმედებების ხარჯი ან მოგება, რომლებსაც არ იღებენ მხედველობაში, შედეგები უბრალოდ არ შედის მათ გამოთვლებში, როდესაც ისინი ანგარიშობენ შემავალი და გასაყალი სიდიდეების ფარდობას. გარეშე ეფექტები ქმნის მრავალ პრობლემას, ხშირად მეტად სერიოზულ სოციალურ პრობლემებს და ამ თავში არაფერი მიგვითითებს მისი სერიოზულობის შემცირებაზე. მაგრამ გარეშე ეფექტები არ ქმნის არაეფექტურობას.

იმის გამოცხადება, რომ სიტუაცია არაეფექტურია, არ ნიშნავს, რომ შეუძლებელია რაიმე გარემოებებში მისი იმდენად გაუმჯობესება, რომ ყველა კმაყოფილი იყოს ან მისცეს ადამიანებს ის რასაც ისინი მოელიან. მაგრამ ეს იმას არ ნიშნავს, რომ არ უნდა იყოს ამის შესახებ დამატებითი დისკუსია.

წარმოიდგინეთ, რომ სამთო მომპოვებელი კომპანია მიეიდა იმ დასკვნამდე, თითქოსიელსთოუნის ეროვნული პარკის ტერიტორიაზე მოიპოვება ქრომის, ვანადიუმისა და მარგანეცის დიდი მარაგები. ამის შემდეგ მან კონგრესს მოთხოვა დაზვერვის ჩატარების უფლება. შეგიძლიათ წარმოიდგინოთ, როგორი შეძახილებით შეხვდებიან ამ თხოვნას? "კაპიტალისტები, რომელთაც არაეითარი პატივისცემა არ გააჩნიათ ბუნების მიმართ!" "ძუნწი მატერიალისტები, რიმელთაც სურთ ეროვნული სიმდიდრის დანგრევა!" ვინმე კი აუცილებლად იტყვის: " არ ღირს ვესწრაფოდეთ ეფექტურობას და ეკონომიკურ ზრდას, თუ ისინი გვართმევენ ყველაფერს, რაც ფასეულია "

მაგრამ პრობლემა ამ შემთხვევაში ეფექტურობის და ეკონომიკური ზრდის, ბუნებისადმი ან რაიმე ისეთისადმი, რაც სიცოცხლეს ფასეულობას აძლევს, დაპირისპირებაში კი არ მდგომარეობს, არამედ იმაში, თუ რა არის ეფექტური ანუ რა შეადგენს ნამდვილ ეკონომიკურ ზრდას. სასარგებლო წიაღისეულის მოპოვებაში არ არის არაფერი ისეთი, რაც მას იმთავადვე უფრო ეფექტურს ხდის, ვიდრე ბუნების წიაღში ფიქრთა გართვა. ეკონომიკურ ზრდას სულაც არ ანიჭარებს აუცილებლად მარგანეცის მოპოვება და არც მდინარეში კალმახის დაჭერა. იმისთვის, რომ შეეადაროთ ეფექტურია თუ არა იელსტოუნის პარკში სამთო სამუშაოების ჩატარება, ჩვენ უნდა შეეადაროთ ერთმანეთს ის ფასეულობა, რაც უნდა იქნას მიღებული ამ სამუშაოებიდან, იმ მოსალოდნელ ღირებულებასთან, რასაც წინააღმდეგ შემთხვევაში დაეკარგაცდით. ცალკე აღებულ ქრომს, ვანადიუმს ან მარგანეცს არ გააჩნიათ ფასეულობები, რომელზედაც ღირდეს ლაპარაკი იმ მიზნებისგან დამოუკიდებლად, რისთვისაც ადამიანები აპირებენ მათ გამოყენებას. ეს ასევე სამართლიანია შორეული ჰორიზონტების, სიჩუმის, ხელუხლებელი ტბებისა და ტყეების მიმართ, რომელსაც მაღარო მოსპობს. პრობლემა და კითხვა, რომელსაც რაღაცნაირად პასუხი უნდა გაეცეს, შემდეგში მდგომარეობს: *ვინ აპირებს, გააკეთოს მნიშვნელოვანი შეფასებები? ვისი შეფასებით უნდა შემოწმდეს გადაწყვეტილებები?*

> უმეტესი პოლიტიკური არგუმენტები ეფექტურობის შესახებ სინამდვილეში წარმოადგენს აზრთა სხვადასხვაობას იმის შესახებ, თუ ვის შეიძლება გააჩნდეს კერძო საკუთრების უფლება.

როდესაც თამაშის წესებით დადგენილია საკუთრების გასაგები და მყარი კანონები, ისინი შეფარულად განსაზღვრავენ, თუ როგორ უნდა იქნას შეფასებული გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში ხარჯები და მოგებები. თუ მე ზამთრის სუსხიან დღეს გადავწყვიტე, გავაღო ფანჯარა და ჩაერთო გათბობის სისტემა, ეფექტურად გამოვიყენებ ამ რესურსს მანამდე, სანამ გამაჩნია ამ რესურსის განკარგვის უფლება. მაგრამ თუ მე სხვის ბინას ვაცივებ ან ვიღაცა სხვამ უნდა გადაიხადოს გათბობის ფული, მაშინ ჩემი, როგორც მესაკუთრის უფლება, ალბათ სადავო გახდება. ამ შემთხვევაში პრობლემა ჩემი ჩვევების ეფექტურობა კი არ იქნება, არამედ საკუთარი ქმედებების ხარჯებისა და შედეგების შეფასების განსაკუთრებული უფლება.

როდესაც საკუთრების უფლებები ნათელია, მყარია და შესაძლებელია მათი გაცვლა, შეზღუდული რესურსები, როგორც წესი, ფულად ერთეულებში ფასდება, რომლებიც ასახავენ კიდეც ამ რესურსების შედარებით ღირებულებას. გადაწყვეტილებების მიმღები პირები ცდილობენ მიაღწიონ ეფექტურობას, გამოიყენებენ რა ამ ფასებს, როგორც ინფორმაციას. იმის თქმა, რომ ფასები არასწორია, ვინაიდან ისინი არ ასახავენ ხარჯების ან მოგების რეალურ სიდიდეს, ნიშნავს ამ ფასების განმსაზღვრელი პროცესის უარყოფას. ეს არის არა ეფექტურობის, არამედ საკუთრების უფლების არსებული სისტემის და თამაშის წესების კრიტიკა, რომლის ნაწილებსაც ის წარმოადგენს.

დამატება: შეფარდებითი უპირატესობის არითმეტიკა

შეფარდებითი უპირატესობის კონცეფცია, რომელიც ამ თავში იყო წარმოდგენილი, სხვა არაფერია, თუ არა გაცვლისათვის გამოყენებული ალტერნატიული ხარჯების კონცეფცია. მაგრამ, ვინაიდან უახლოეს წლებში კონცეფცია საყვარელ მიზნად იქცა, იმ ადამიანებისთვის, ვინც საერთაშორისო ვაჭრობის შეზღუდვითაა დაინტერესებული, ამიტომ ღირს კიდეც ტექნიკური დამატების განხილვა.

წარმოვიდგინოთ საზოგადოება, რომელშიც არის სამი მეწარმე და ორი წარმოებული პროდუქტი. დაეუშვათ ეს პროდუქტები: მატერიალური " მ" და სულიერი-"ს". მეწარმეები არიან: ანა, ბენი და ქოლი. დროის მოცემულ პერიოდში (დაეუშვათ ერთ დღეში) თითოეულს შეუძლია აწარმოოს "მ" და "ს" პროდუქციის შემდეგი რაოდენობა:

- ანას შეუძლია აწარმოოს 8მ ან 4ს ან მათ შორის ნებისმიერი წრფივი კომბინაცია, მაგალითად, 6მ-ს დამატებული 1ს; 5მ-ს დამატებული 1,5ს, 2მ-ს დამატებული 3ს და ა.შ.
- ბენს შეუძლია აწარმოოს 3მ ან 3ს, ან მათ შორის ნებისმიერი კომბინაცია.
- ქოლს შეუძლია აწარმოოს 1მ ან 2ს, ან ნებისმიერი წრფივი კომბინაცია მათ შორის.

მზად ხართ თუ არა უპასუხოთ შეკითხვას? ვინ არის, თქვენი აზრით, სულიერი პროდუქტების ყველაზე უფრო ეფექტური მწარმოებელი ამ მეტად გამარტივებულ ეკონომიკაში? ვიდრე უპასუხებდეთ, შეხედეთ პირობებს.

თანახმა ხართ, რომ ეს ქოლია? თუ შეცდომით მიგაჩნიათ, რომ ეს ანაა? რომელიც სინამდვილეში ს პროდუქტის ყველაზე ნაკლებ ეფექტური მწარმოებელია. თუ ვერ მოახერხეთ, რომ ს პროდუქტის ყველაზე ეფექტურ მწარმოებლად ქოლი დაგესახელებინათ, ეს იმას ნიშნავს, რომ არ გამოიყენეთ გამოთვლებში ალტერნატიული ღირებულების კონცეფცია.

ერთი ერთეული სულიერი პროდუქტის წარმოების ხარჯები	
ქოლი	მატერიალური პროდუქტის 1/2 ერთეული
ბენი	მატერიალური პროდუქტის 1 ერთეული
ანა	მატერიალური პროდუქტის 2 ერთეული

როგორია ქოლის დანახარჯები ს-ის წარმოებაზე? ხარჯები, რომლებიც გარკვეულ ქმედებებთანაა დაკავშირებული ესაა იმ დანაკარგების შეფასება, რომელიც ამ ქმედებებითაა გამოწვეული. ვინაიდან მ და ს ამ საზოგადოებაში წარმოებული ერთადერთი პროდუქტებია, ამიტომ ს-ის წარმოების ხარჯების ერთადერთ საშუალებას მ-ის დაკარგული რაოდენობა წარმოადგენს. ქოლი უარს ამბობს 1/2 მ-ის წარმოებაზე ერთი ს-ის საწარმოებლად. ბენი უარს ამბობს ერთი მ-ის წარმოებაზე ერთი ს-ის წარმოებისთვის. ხოლო ანა ასეთი ეფექტური მწარმოებელი მ-სა, უარს ამბობს 2მ-ის წარმოებაზე თითოეული მის მიერ წარმოებული ს-ის გამო. დასკვნა აშკარაა. ქოლი აწარმოებს ს-ს ყველაზე ნაკლები დანახარჯებით, ხოლო ანა -ყველაზე დიდით. დაეუშვათ, რომ თქვენ ხართ ეკონომიკის კომისარი ამ პატარა საზოგადოებაში და გსურთ, აწარმოოთ რაც შეიძლება დიდი რაოდენობით ს, იმ პირობით, რომ საზოგადოების არსებობის შესანარჩუნებლად აუცილებელი რაოდენობით იყო წარმოებული მ. დაეუშვათ ახლა, რომ დღეში საკმარისია ერთი მ-ის წარმოება, რათა შენარჩუნებული იყოს საზოგადოების ყველა წევრის სიცოცხლე და სამუშაოს უნარი. ამიტომ საწარმოო გეგმის მიხედვით, თქვენი მიზანია, აწარმოოთ 1მ პლუს იმდენი ს, რამდენის წარმოებაც იქნება შესაძლებელი დარჩენილი რესურსებიდან.

თუ თქვენ უბრძანებთ ქოლს აწარმოოს ეს ერთი მ, ცდებით რა იმაში რომ ის ამ პროდუქტის ყველაზე არაეფექტური მწარმოებელია, და ამაზე დროს ანას და ბენს ურჩევთ კონცენტრაცია გააკეთონ მხოლოდ ს-ზე, დღის ბოლოს აღმოჩნდება, რომ ხელთა გაქვთ თქვენს მიერ შეკვეთილი ერთი მ და შეიდი ს: ოთხი ანასგან და სამი ბენისგან.

მაგრამ, თუკი თქვენ მიხვდებით, რომ ქოლი ს-ის ყველაზე ეფექტური მწარმოებელია და მთლიანად მის წარმოებაზე უნდა გადაერთოს, ხოლო ანამ უნდა აწარმოოს ის ერთი მ, რომელიც თქვენ გჭირდებათ, ვინაიდან ის ს-ის ყველაზე არაეფექტური მწარმოებელია, მაშინ თქვენ მიიღებთ 2-ს- ქოლისგან, 3-ბენისგან და 3,5 ანასგან, სულ 8,5 ს, აუცილებელ ერთ მ- თან ერთად. თუ მეტი იქნება, უკეთესია, გაუშვებთ რა ანას ქოლის მაგივრად მ-ის დამზადებაზე, თქვენ დღეში 1,5 ს-ით უფრო მდიდარი აღმოჩნდებით. როგორი იქნებოდა გამოშვება, თუ მ-ის მწარმოებლად თქვენ ბენს დანიშნავდით? ამ შემთხვევაში თქვენ მიიღებდით 4ს-ს ანასგან, 2-ს-ს ბენისგან და 2-ს ქოლისგან, ანუ სულ 8 ს (დამატებული ერთი მ).

რა ხდება? არაფერი საკვირველი, თუ არ გაეიწყდებათ ისარგებლოთ ალტერნატიული ღირებულების არშინით. თქვენ, როგორც წარმოების კომისარს, ყოველი მ-ისა და ს-ის წარმოება გიჯდებათ ზუსტად იმდენი, რასაც ამ შემთხვევაში კარგავთ. როდესაც ანა აწარმოებს ერთ ს-ს, თქვენ კარგავთ ორ მ-ს. როდესაც ბენი აწარმოებს ერთ ს-ს, თქვენ კარგავთ ერთ მ-ს. მაგრამ, როდესაც ქოლი აწარმოებს ერთ ს-ს, იკარგება მხოლოდ 1/2 მ. ამგვარად, თქვენი აზრით, ქოლი აწარმოებს ს–ს ყველაზე ნაკლები ხარჯებით, ხოლო ანა- ყველაზე დიდი ხარჯებით.

დაეუბრუნდებით რა მ-ის წარმოების ხარჯებს, ვნახავთ, რომ თქვენ მისი წარმოება გიჯდებათ 1/2 ს-ად, როდესაც მას ანა აწარმოებს. თუ მ-ს ბენი აწარმოებს მაშინ, ეს გიჯდებათ 1ს-ად, და ქოლის მიერ კი მ-ის წარმოება 2ს-ად გიჯდებათ. ამგვარად, ანა

აწარმოებს მ-ს ყველაზე ნაკლები დანახარჯებით, სწორედ ამიტომ მიიღეთ თქვენ სასურველი მაქსიმუმი, დააყალეთ რა ანას მ-ის წარმოება.

ერთი ერთეული მატერიალური პროდუქტის წარმოების ხარჯები	
ქოლი	სულიერი პროდუქტის 2 ერთეული
ბენი	სულიერი პროდუქტის 1 ერთეული
ანა	სულიერი პროდუქტის 1/2 ერთეული

შესაძლოა ინტუიციის საწინააღმდეგო დასკვნა, რომ მოუხერხებელი, ნებისმიერი სამუშაოსთვის ცუდად მორგებული ქოლი სულიერი პროდუქტის ყველაზე ეფექტური მწარმოებელია - იმიტომ მიეიღეთ, რომ ეკონომიკის სათავეში დიქტატორი დავაყენეთ? სრულიადაც არა. ეს არის ალტერნატიული ღირებულების ლოგიკის შედეგი. მოდით, მოვაწყოთ გადატრიალება, მოვიშოროთ თავიდან ეკონომიკის კომისარი და ნება დავრთოთ ანას, ბენსა და ქოლს თავად გადაწყვიტონ, რისი წარმოება ურჩევნიათ. სავარაუდოა, რომ ისინი იმ გადაწყვეტილებით დაიწყებენ, რისი მოხმარებაც ურჩევნიათ. დავუშვათ, რომ ქოლი ჰარმონიული პიროვნებაა და სურს იქონიოს ერთი მ და ერთი ს. მას აქვს პრობლემა: არ შეუძლია ამდენის წარმოება. თუ ის აწარმოებს მისთვის სასურველ ერთ მ -ს, მაშინ საერთოდ ს-ის გარეშე დარჩება. თუ აწარმოებს ერთ ს-ს, მაშინ უნდა დაკმაყოფილდეს მ-ის ნახევრით.

დავუშვათ ახლა, რომ ბენი არანაკლებ ჰარმონიული პიროვნებაა და სურს მოიხმაროს ერთნახევარი მ და ერთნახევარი ს, რომლის წარმოებაც მას შეუძლია. თუ ბენი და ქოლი კარგად იცნობენ ერთმანეთს და ენდობიან, მაშინ მათ შეუძლიათ ჩაატარონ გაცვლა, რომელიც აწყობს ქოლს და არ აუარესებს მდგომარეობას ბენს. ქოლი შეიძლება მთლიანად ს-ის წარმოებაზე დათანხმდეს. მაშინ ერთ ს-ს ის საკუთარი მოხმარებისთვის დაიტოვებს, ხოლო მეორეს მისცემს ბენს. ეს საშუალებას მისცემს ბენს აწარმოოს 2,5 მ, ვინაიდან საკუთარი მოხმარებისთვის მას მხოლოდ 1/2 "ს"-ის წარმოება სჭირდება. დაიტოვებს რა ერთნახევარ მ-ს თავისთვის და მისცემს რა დანარჩენს ქოლს, ის არ გაიუარესებს მდგომარეობას. მაგრამ ქოლმა, ახლა სპეციალიზაციის და ვაჭრობის შედეგად, უფრო დიდ სიმდიდრეს მიაღწია, იმას, რომელიც უნდოდა, მაგრამ არ შეეძლო მიეღო დამოუკიდებელი წარმოებით.

ფოკუსს ჰგავს? შესაძლოა, ფოკუსია, მაგრამ არა ილუზია ან მოტყუება. ესაა ფოკუსი, რომელსაც ყოველი ჩვენთაგანი მიმართავს ყოველდღიურად, რათა უზრუნველყოს საკუთარი თავი იმ პროდუქტებით, რომლებიც სურს რომ ჰქონდეს, მაგრამ რისი წარმოებაც დამოუკიდებლად არ შეუძლია. ყოველი ჩვენთაგანი სპეციალიზდება იმ პროდუქტის წარმოებაში, რომელშიც, მისი აზრით, შედარებითი უპირატესობა გააჩნია, შემდეგ კი ცვლის ამ პროდუქტს იმაზე, რაც სჭირდება. ისევე როგორც ჯეკმა აღმოაჩინა, რომ შეუძლია გამოიყენოს კალათბურთის ბურთი, როგორც რესურსი ბეისბოლის ხელთათმანის შესაძენად, რომელიც სურს, რომ ჰქონდეს, ასევე აღმოაჩინა ქოლმა, რომ შეუძლია გამოიყენოს დამატებითი ს, როგორც სასურველი მ-ის შესაძენი რესურსი. ამაში მდგომარეობს სწორედ იმის არსი, რასაც თითოეული ჩვენთაგანი ყოველდღიურად აკეთებს.

სამყაროში, სადაც ადამიანებს შეუძლიათ ერთმანეთს შორის ჩაატარონ გაცვლები, ნაკლები ხარჯებით, ისინი იგრძნობენ დაინტერესებას სპეციალიზაციასა და ვაჭრობაში. აღმოაჩენენ, რომ სპეციალიზაციას შეუძლია მათ ის პროდუქტი მოუტანოს, რომელიც კი სურთ: მატერიალური თუ სულიერი; დასვენება და იმის შესაძლებლობაც კი, რომ სხვებს, რაც შეიძლება მეტი სხვადასხვანაირი პროდუქტი მისცენ. თუკი მაიკლ ჯორდანი, ფენომენალური შესაძლებლობების კალათბურთელი გადაწყვეტდა, რომ ცხოვრების მიზნად ჩიკაგოს ინვალიდების საკვებით დახმარება გაეხადა, ის მაინც პროფესიონალ კალათბურთელად დარჩებოდა. სწორედ ამ სფეროშია მისი შეფარდებითი უპირატესობა. მას გაცილებით მეტი "მოსაელის მოწვევა" შეუძლია კალათბურთის თამაშით და აღებული პონორარებით ფერმერების დაქირავებით, ვიდრე იმ შემთხვევაში, რომ ტრაქტორს მიჯდომოდა. ხოლო ილინოისის ფერმერები "მოიწვევენ" თავისთვის გართობას, სპეციალიზებულები იქნებიან რა ხორბლის გაზრდაში და გამოიყენებენ მას

ფერადი ტელეეისორის საყიდლად, რომლითაც შეუძლიათ დატკბნენ მაიკლ ჯორდანის თამაშის ცქერით.

არ არის აუცილებელი, რომ თქვენ ყველაზე უკეთესი იყოთ, რათა ჩაატაროთ ასეთი რამ. ქოლს შეუძლია მიიღოს მოგება ბენთან ვაჭრობის შედეგად, მაშინაც კი, თუ ის ნაკლებად მწარმოებლურია მატერიალური და სულიერი პროდუქტის წარმოებაში. მას შეუძლია მოგება მიიღოს ანასთან ვაჭრობითაც კი, რომელსაც შეუძლია ყოველდღიურად ქოლზე ორჯერ მეტი ს და რვაჯერ მეტი მ აწარმოოს. მნიშვნელოვანია, რომ ანას მეტი უპირატესობა აქვს ქოლთან შედარებით მ-ის წარმოებაში, ვიდრე ს-ის წარმოებაში. ეს ნიშნავს, რომ ქოლს ანასთან შედარებით ნაკლები ჩამორჩენა აქვს ს-ის მიხედვით, ვიდრე მ-ის მიხედვით. ეს კი თავის მხრივ იმის ნიშანია, რომ ანას და ქოლს შეუძლიათ მოიგონ ერთმანეთთან ვაჭრობით და იმ პროდუქციაზე სპეციალიზებით, რომელზედაც თითოეულ მათგანს შედარებითი უპირატესობა გააჩნია.

მოკლედ გავიმეოროთ

ეფექტურობა დამოკიდებულია შეფასებებზე. თუმცა ფიზიკური და ტექნოლოგიური პარამეტრები აუცილებლად მოქმედებენ ეფექტურობის განსაზღვრაზე, თავისთავად მათ არ შეუძლიათ განსაზღვრონ ალტერნატიული პროცესების ფარდობითი ეფექტურობა. ეფექტურობა განისაზღვრება შედეგის ღირებულების ფარდობით ხარჯების ღირებულებასთან.

გაცვლა ქმნის სიმდიდრეს, ვინაიდან საკუთარი ნებით გაცვლა შეიცავს უარის თქმას ნაკლებ ფასეულზე (ხარჯებზე), უფრო მეტად ფასეული (შედეგის) გამო, გაცვლა წარმოადგენს ისეთივე საწარმოო პროცესს, როგორც სოფლის მეურნეობა ან მრეწველობაა.

ადამიანები სპეციალიზდებიან, რათა მოახდინონ გაცვლა და ამით გაზარდონ საკუთარი სიმდიდრე. ისინი სპეციალიზდებიან იმ სფეროში, რომელშიც, მათი აზრით გააჩნიათ შეფარდებითი უპირატესობა.

შეფარდებითი უპირატესობის განსაზღვრა ხდება ალტერნატიული ღირებულების მიხედვით. არც ერთ ადამიანს, არც ერთ კოლექტივს, არცერთ ქვეყანას არ შეუძლია იყოს სხვებზე უფრო ეფექტური მოღვაწეობის ყველა სფეროში, ვინაიდან ყველაზე მწარმოებლურ ეკონომიკურ აგენტებსაც კი გააჩნიათ სფეროები, რომელშიც მათი უპირატესობა ოდნავ ნაკლებია. თუ თქვენ ოთხჯერ უფრო ჭკვიანი, სამჯერ უფრო ძლიერი და ორჯერ უფრო ლამაზი ხართ სხვაზე, ამ უკანასკნელს თქვენთან შედარებით გააჩნია შედარებითი უპირატესობა სილამაზეში, ხოლო თქვენ, ასეთი ლამაზი, მას შედარებით უთმობთ ამაში.

საზოგადოებრივი სისტემა, რომელსაც გააჩნია საკუთრების ნათელი ფორმები და გაცვლაზე შეზღუდვების მცირე რაოდენობა, წარმოშობს ფულად ფასებს, რომლებიც ეხმარება იმ ადამიანებს, ვისაც საკუთარი შეფარდებითი უპირატესობების რეალიზება სურს, ზუსტად განსაზღვროს საკუთარი უპირატესობების მიმართულება.

დაეა იმის შესახებ, ეფექტურია თუ არაეფექტური ესა თუ ის პროცესი თავისი არსით ესაა დაეა შედარებითი წონების შესახებ, რომელიც უნდა მიეკუთვნოს სხვადასხვა ადამიანების შეფასებებს. ასე რომ, ეს არის დაეა თამაშის წესების ანუ იმის შესახებ, თუ ვის რა უფლებები გააჩნია განსაზღვრულ რესურსებზე.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. ეს კრიტიკული შენიშვნა, მაღაზიების მესაკუთრეთა და შუამავლების მიმართ, რამოდენიმე საუკუნის წინ იყო დაწერილი, მაგრამ დღემდე ჰპოვებს თანაგრძნობის გამოძახილს: "ისინი მხოლოდ გადასცემენ ერთმანეთს პროდუქტს და ეს არ ზრდის სიმდიდრეს ამ პროცესში, ზუსტად ისევე, როგორც არ ზრდიან ადამიანები წყლის რაოდენობას იმ სათლში, რომელსაც ისინი, ხანძრის ჩაქრობისას, ერთმანეთს ხელიდან ხელში 20- ჯერ ან 40 ჯერ გადასცემენ".

ა) რატომ გადასცემენ ერთმანეთს ხანძრის ჩაქრობისას სათლს ადამიანები, თუ ეს არაეის სიმდიდრეს არ ზრდის?

ბ) მართალცდა არ იზრდება ეედროში წყლის ფიზიკური რაოდენობა ხელიდან ხელში გადაცემისას (ნაწილი იღერება კიდეეაც), ისეეე როგორც არ იზრდება პროდუქტის ფიზიკური რაოდენობა შუამაელების ოპერაციების შედეგად? რას იტყეით წყლისა და პროდუქტების ღირებულების შესახებ?

გ) რაზეა დამოკიდებული სიმდიდრე, ფიზიკურ რაოდენობებზე თუ ამ რაოდენობების შეფასებებზე?

2. ბეერს მოსწონს ორთქლმაელის ხმა და შესახედაობა.

ა) საჭიროა თუ არა ესთეტიკიური სიამოენება შეტანილი იქნას ორთქლმაელის საsარგებლო თეისებებში, გადატანილ ტეირთთან ერთად?

ბ) ორთქლმაელის მეპატრონეებს რომ ჰქონდეთ იმის საშუალება, რომ მოსაკრებელი გამოართეან ყეელას, ეისაც მოსწონს მისი ხმა და შესახედაობა, შეიტანდნენ თუ არა ისინი ესთეტიკურ სიამოენებას ორთქლმაელის გამოყენების შედეგების ღირებულებაში?

გ) გაიზრდებოდა თუ არა ორთქლმაელის ეფექტურობა იმ შემთხეეაში, თუ გამოგონებული იქნებოდა ისეთი საშუალება, რომელიც დაგეეხმარებოდა ნაკლები დანახარჯებით ამოგეეღო თანხა ორთქლმაელის მოყეარულებისგან, რომელიც იმ სიამოენების პროპორციული იქნებოდა, რასაც ისინი მისი ხმის მოსმენისა და დანახვისგან იღებენ?

3. ეფექტურია თუ არა ოჯახის კეება დიდი რაოდენობის ე.წ. „მოსახერხებელი საჭმელი"-ის საშუალებით. რა შემთხვეეაში იქნება კეების ეს საკმაოდ ძეირადღირებული პროდუქტები ნაკლები ხარჯი საოჯახო სადილის დამზადებისას? რა საეჭეო მოსაზრებას გამოთქვამენ ისინი, ეინც აბრალებს „მოსახერხებელი საჭმლის" გამომყენებლებს, რომ ისინი ტყუილად ხარჯაეენ ფულს, ეინაიდან ორჯერ მეტს იხდიან იმ სადილთან შედარებით, რომელსაც სახლში დაამზადებდნენ?

4. მრაეალი ამერიკელი ამჯობინებს მართოს საკუთარი მანქანა, ეიდრე ისარგებლოს საზოგადოებრიეი ტრანსპორტით ან შეეიდეს სააეტომობილი პულში.

ა) საიდან იცით, რომ თითოეული პიროენება, რომელსაც საკუთარი აეტომობილი აქეს, ეფექტურად გამოიყენებს მას პიკის საათებში?

ბ) ის ხალხი, ეინც აეტობუსით მგზაერობს, ასეეე ეფექტურად გრძნობს თაეს. როგორ შეიძლება, რომ ორიეე მხარე მართალი იყოს?

გ) რის საფუძეელზე შეუძლია ზოგიერთს ამტკიცოს, რომ არაეფექტურია კერძო მანქანების გამოყენება?

5. აშშ-ის მეტალურგიულ წარმოებაში სათბობად შეშას იყენებდნენ კიდეე დიდი ხნის განმაელობაში, რაც ინგლისი ქეანახშირზე გადაეიდა. წარმოადგენდა თუ არა ეს აშშ-ის ტექნიკური ჩამორჩენილობის დადასტურებას? თუ აშშ ტექნიკურად ჩამორჩენილი იყო, როგორ ახსნით იმ ფაქტს, რომ გასული საუკუნის პირეელ ნახეარში მთელი ხის დამამზადებელი ტექნიკა აშშ-ში იყო გაუმჯობესებული? ითელება, რომ ბუხარი შენობის გათბობის არაეფექტური საშუალებაა. რატომ გამოიყენებოდა მე-19 საუკუნეში აშშში სახლების გასათბობად სწორედ ბუხრები და არა ღუმელები? (დახმარება: ბუხრის გათბობა შესაძლებელია უფრო დიდი ზომის შეშებით). რატომ გაიზარდა ღუმელების პოპულარობა, შეშის ფასის ზრდასთან ერთად.

6. როგორ უფრო ეფექტურია კაშხლების აგება: ხელით, შრომის დიდი რაოდენობის და მექანიზმების მცირე რაოდენობის გამოყენებით, თუ პირიქით? რატომ იქნება პასუხი განსხეაეებული სხეადასხეა ქეეყნისთეის?

7. რა უფრო ეფექტურია: იაპონური სოფლის მეურნეობა, რომელიც ბორცეების ხელოენურ ტერასებზეა გაშენებული, თუ ამერიკული, რომელიც ბეერად მეტ მიწას გამოიყენებს ამისთეის? როგორ გამოიწეია შედარებითი ფასების სხეაობამ ამ ქეეყნებში, მიწათმოქმედების ამ მეთოდებს შორის სხეაობა? რომელმა ალტერნატიულმა ღირებულებამ იმოქმედა ამ შედარებითი (ფარდობითი?) ფასების ფორმირებაზე?

8. ადვოკატი ფუდი ყველაზე პოპულარული იურისტია ქვეყანაში. გარდა ამისა ის ფენომენალურად ბეჭდავს მანქანაზე- 120 სიტყვას წუთში. განა ულირს ადვოკატს თვითონ დაბეჭდოს თაეის შრომები, თუ ყველაზე საუკეთესო მდივანი, რომლის დაქირაეებაც მას შეუძლია, წუთში 60 სიტყვას ბეჭდაეს?

9. იმისათვის, რომ დაემტკიცებინა მოსახლეობის ჭარბი ზრდა სასოფლო სამეურნეო პროდუქციასთან შედარებით, 1988 წელს მსოფლიო დაკვირვების ინსტიტუტმა გამოაცხადა, რომ ისტორიის მანძილზე პირეელად აშშ-ში მეტი საკვები იქნა მოხმარებული, ვიდრე წარმოებული

ა) თქვენი აზრით, რომელი ზომა იქნა გამოყენებული იმის შესაფასებლად, რომ აშშ-ში მოხმარებული იქნა მეტი საკვები, ვიდრე მოყვანილი იყო: მოცულობა? წონა? კალორიები? თუ ფულის რაოდენობა?

ბ) თუ ვაჭრობის ოფიციალური ბუღალტრები აჩვენებენ, რომ აშშ-ში საკვების იმპორტი აჭარბებს ექსპორტს მოცემულ ალებულ წელს, ეს იმას უნდა ნიშნაედეს, რომ იმპორტის მნიშვნელობა დოლარებში უფრო დიდია, ვიდრე ექსპორტის მნიშვნელობა დოლარებში. რატომ არ უნდა იყოს ეს შემთხვევა იმის დამადასტურებელი, რომ აშშ-მა დაკარგა თვითგამოკვების უნარი?

10. ბოინგ 767 ყოველ ერთ ადამიანზე გათვლისას მოიხმარს 110 ლიტრზე ნაკლებ ბენზინს ყოველ 1000 მილზე. უფრო ძველი, ბოინგ 727 გამოიყენებს ერთი მგზავრის გადაყვანისას 1000 მილზე 155 ლიტრ ბენზინს. მაგრამ ბოინგ 767 ბილეთის ფასი ერთ მგზავრზე გამოანგარიშებით ბევრად მეტია. რომელი თვითმფრინავი უნდა შეიძინოს ავიაკომპანიამ, რომელიც დაინტერესებულია ეფექტურობაში? მოქმედებს თუ არა პასუხზე საავიაციო საწვავის ფასი? როგორ შეუძლია ნაცვლად ძველი ბოინგ-727, ახალი ბოინგ-767 შეძენის გადაწყვეტილებას იყოს არა მარტო უფრო ეფექტური, არამედ ეკონომია გაუწიოს ბუნებრივ რესურსებს?

11. ხშირად ამტკიცებენ, რომ კაპიტალისტურ სისტემაში კომპანიები ზოგჯერ ახალი და უფრო ეფექტური აღჭურვილობის ნაცვლად, განაგრძობენ გაცვეთილი აღჭურვილობის გამოყენებას, ვინაიდან ძველ აღჭურვილობაში ბევრი ფული აქვთ ჩადებული. აქვს თუ არა აზრი ასეთ გამონათქვამს? რა გავლენას ახდენს "ჩადებული ფული" ასეთი ტიპის გადაწყვეტილებების მიღებისას? როგორ გადაწყვეტს კომპანია, რომელმაც ფული ჩადო ბოინგ -727, მათი ახალი ბოინგ 767 -ით შეცვლას.

12. თქვენ ცხოვრობთ საკუთარ, დიდ აგურის სახლში, ძველ საცხოვრებელ უბანში. მიწათსარგებლობაში კანონების ცვლილებების გამო რაიონში ნებადართულია ახალი მრავალსართულიანი სახლების მშენებლობა და ძველი სახლების მრავალბინიან სახლებად გადაკეთება. როგორ იმსჯელებთ გადაწყვეტილების მიღებისას, რა გიჯობთ: ა) განაგრძოთ საკუთარ სახლში ცხოვრება ოჯახთან ერთად; ბ) გაყოთ სახლი რამოდენიმე ბინად; გ) დაანგრიოთ სახლი და ააშენოთ ახალი, მრავალსართულიანი? თუ თქვენ ბ-ს აირჩევდით, შეიძლებოდა თუ არა თქვენი დადანაშაულება იმაში, რომ ანელებთ ეკონომიკის ზრდას, ვინაიდან არ გადადიხართ ახალ აღჭურვილობაზე ძველ აღჭურვილობაში თქვენი ქონებრივი ინტერესის გამო? განსხვავდება თუ არა ეს პრობლემა მე-11 კითხვაში დასმული პრობლემისგან?

13. 1970 და 1980 წლების დასაწყისში, ნავთობის კრიზისის დროს, მრავალი ადამიანი სვამდა კითხვას, თუ რატომ არ აიკრძალება ბენზინის გამოყენების ისეთი უაზრობა, როგორიცაა საავტომობილო შეჯიბრებები. ავტორი მოუწოდებდა ასევე "ასეთი ფუჭი ხარჯები" შემცირებული ყოფილიყო საზოგადოებრივი ინტერესებიდან გამომდინარე. წარმოადგენს თუ არა საავტომობილო შეჯიბრებები ბენზინის ასეთ აშკარა და უკიდურეს ხარჯვას? შეეცადეთ, მოგვცეთ უაზრო ხარჯების ნათელი და დასაბუთებული ახსნა, რომელშიც შეეიდოდა საავტომობილო შეჯიბრებები, მაგრამ არ მოხვდებოდა საავტომობილო ბენზინის გამოყენების სხვა ხერხები, რომლებიც ბენზინის უმარისობის პერიოდებში გამოიყენება.

14. სათესად მიწის მომზადებისას ფერმერებს სხვადასხვა ვარიანტების მდიდარი არჩეანი აქვთ: მათ შეუძლიათ დაბარონ და შემდეგ საგულდაგულოდ გააფხეიერონ მიწა

ვიდრე დათესავენ: შეუძლიათ მხოლოდ დაბარვით შემოიფარგლონ და შეუძლიათ დათესონ თესლი მოუმზადებელ მიწაში. ღრმა დაბარვა სპობს სარეველას და მწერებს. დაბარვის გარეშე მიწა მოითხოვს ჰერბიციდებით ინტენსიურ და ყურადღებით დამუშავებას და შედარებით ნაკლები მოსავალი მოაქვს. ახსენით, როგორ იმოქმედებს თითოეული შემდეგი ფაქტორი მაქსიმალური მოთხოვნისა და მოუხვნელობის ტექნოლოგიების შედარებით ეფექტურობაზე:

ა) დიზელის საწვავზე უფრო მაღალი ფასები;

ბ) ჰერბიციდებისა და პესტიციდების ხარისხის გაზრდა;

გ)სასოფლო სამეურნეო ქიმიკატებით მდინარეებისა და ტბების დაბინძურებაზე უფრო მკაცრი სამთავრობო კონტროლი (შენიშვნა: დაუმუშავებელი მიწა უფრო დიდი ალბათობით ინარჩუნებს იმ ქიმიკატებს, რომლითაც ხდება მისი დამუშავება);

დ) ფერმერებს ისეთივე დამოკიდებულება გაუჩნდებათ მიწის მიმართ, როგორიც აქვთ ზოგიერთ დამსვენებლებს თავიანთი ნაკვეთების მიმართ: მათ მოსწონთ კარგად დამუშავებული მიწებით ხედებით დატკბობა;

ე) უფრო მაღალი ფასები მიწაზე.

15. აშშ-ში სოფლის მეურნეობის ზოგიერთი კრიტიკოსი ამტკიცებს, რომ ამ სფეროში მაღალმექანიზებული ტექნოლოგიები არაეფექტურია, ვინაიდან სასოფლო–სამეურნეო ტექნიკა მეტ ენერგიას მოიხმარს, ვიდრე მის მიერ წარმოებულ პროდუქციაშია. არის თუ არა აზრი ამ გამონათქვამში? წარმოადგენს თუ არა ენერგია ფასეულობის აბსოლუტურ ზომას?

16. წყალსაცავებში ხდება წყლის დაგროვება, რათა პიკური დატვირთვების დროს წარმოებული იქნას ელექტროენერგია. ელექტროენერგიის მცირე მოხმარებისას წყალი უკან აიქაჩება.

ა) ის ელექტროენერგია, რომელსაც გამოიმუშავებს ეარდნილი წყალი, გაცილებით ნაკლებია იმასთან შედარებით, რომელიც საჭიროა წყალსაცავის ასავსებად. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ ასეთი წყალსაცავების გამოყენება არაეფექტურია?

ბ) თუ თქვენ თელით, რომ ორი ვატი ელექტროენერგიის გამოყენება ერთი ვატი ელექტროენერგიის საწარმოებლად არაეფექტურია ან გამფლანგველობაა, მაშინ რით ახსნით ელექტროსადგურების მოქმედებას? შეიძლება თუ არა არაეფექტური მოქმედება მომგებიანი იყოს?

გ) თუ თქვენ მიგაჩნიათ, რომ არაეფექტური საქციელი ზოგჯერ შესაძლოა მომგებიანი იყოს, მოისურვებთ კი ზოგიერთ შემთხვევაში გაკიცხოთ ასეთი საქციელი, როგორც გრძელვადიანი ან საზოგადოებრივი ინტერესებისთვის მიუღებელი ? რატომ კი და რატომ არა? რა გარემოებების დროს?

17. მდინარე სევიერი, იუტას შტატი, დაახლებით ასი წლის მანძილზე გამოიყენება ამ შტატის ცენტრალური ნაწილის მიწების სარწყავად. ცოტა ხნის წინ შეთავაზებული იქნა პროექტი ამ რაიონში 3000 მეგავატი სიმძლავრის, ქვანახშირის ელექტროსადგურის მშენებლობის შესახებ. ელექტროსადგური ყოველწლიურად მდინარე სევიერიდან მოიხმარს 40 ათას კუბომეტრ წყალს. სადგურის მუშაობა გამოიწვევს მოსარწყავად გამოყენებული წყლის რაოდენობის შემცირებას.

ა) რა უფრო ეფექტურია: მდინარე სევიერის წყლის გამოყენება სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის წარმოებისთვის თუ ელექტროენერგიის გამოსამუშავებლად?

ბ) შეგიძლიათ პასუხი გასცეთ ამ კითხვას სასოფლო სამეურნეო პროდუქციის და ელექტროენერგიის ღირებულებების შედარების საფუძველზე (დახმარება: ღირებულება განისაზღვრება ზღვრული სიდიდეებით)?

გ) ნიშნავს თუ არა ფერმერების მიერ მდინარე სევიერის წყლით სარგებლობის უფლების მიყიდვა ენერგეტიკულ კომპანიაზე იმას, რომ უზრუნველყოფილი იქნება წყლის ყველაზე უფრო ღირებული გამოყენება?

დ) ვინ შედის იმ რამოდენიმე ჯგუფში, რომელთაც შეიძლება ზიანი მიაყენოს ფერმერების მიერ წყალზე უფლებების გაყიდვის გადაწყვეტილებამ?

18. დასავლეთ ამერიკის უწყლო შტატების წყლის გამანაწილებელი სამთავრობო კომისია დიდი ხნის მანძილზე განიცდიდა ზეწოლას სპეციალური ინტერესების მქონე

ჯგუფებისგან, რათა დაეწესებინა საკმაოდ რთული საკუთრების უფლებები, რაც წყლით სარგებლობის უფლებას უფრო ხშირად მისცემდა იმ ხალხს, ვინც ნაკლებს გადაიხდიდა მასში, ვიდრე სხვა დარარწენები.

ა) არის თუ არა არაეფექტური მთავრობისთვის მიეყიდოს ლეგიციტური წყალი კალიფორნიის ფერმერებს, მაშინ, როდესაც ქალაქის დეპარტამენტი მზადა მას 10-ჯერ მეტი გადაუხადოს, ვიდრე ფერმერები უხდიან?

ბ) თუ ფერმერები არ აპირებენ 20 დოლარზე მეტის გადახდას ერთ აკრო-ფუტ წყალში, რომელიც მათ 10 დოლარად მიეყიდეს, აქვთ თუ არა მათ უფლება, მიეყიდონ ის სხვას, ვინც მზადაა, 100 დოლარი გადაიხადოს ერთ აკროფუტში? იქნება თუ არა მისი გაყიდვა წყლის უფრო ეფექტური გამოყენება, ვიდრე მისი ფერმერების მინდერებისთვის გამოყენებაა?

შეგიძლიათ მოიფიქროთ რაიმე მიზეზები, თუ რატომ შეიძლება იყვნენ ფერმერები თაედაჭერილები იმ კანონის მიმართ, რომელიც უკრძალავს მათ მფლობელობაში მქონე წყლის გაყიდვას.

19. ოდესმე შეგიმჩნეიათ თუ არა თქვენ, რომ ქალაქის ცენტრალურ ნაწილში ძალიან ცოტა ბენზინგასამართი სადგურებია? ასეთი ინტენსიური მოძრაობის ადგილებში სადგურის მფლობელი საკმაოდ კარგ მოგებას ნახავდა.

ა) რატომაა ასე ცოტა ბენზინგასამართი სადგური ქალაქების ცენტრალურ ნაწილებში?

ბ) იქნება თუ არა ეფექტური ქალაქის მმართველებისთვის, რომელთაც გააჩნიათ ტერიტორიების გამოყენების უპირატესი უფლება, საკუთარ ხელში აიღონ მცირე ფასებში შეძენილი ნაკვეთები ბენზინგასამართი სადგურების მშენებლობისთვის, იმ ადგილებში, სადაც მოთხოვნა მაღალია?

20. კალიფორნიაში, ბეველრი ჰილზისა და ცენტრალური ვესტვუდის რაიონებში, მიწა იმდენად ძვირია, რომ არქიტექტორების შეფასებით, სუპერმარკეტის მშენებლობა, ნორმალური ავტოსადგომით 25 მლნ. დოლარი ჯდება.

ა) რატომ გაძვირდა ასე მიწა?

ბ) ბეველრი ჰილზსა და ცენტრალური ვესტვუდის რაიონში მხოლოდ ერთი სუპერმარკეტია. რატომ?

გ) მიწაზე ასეთი ფასის დროს სუპერმარკეტის მშენებლობა არამომგებიან საინვესტიციო პროექტს წარმოადგენს. შეიძლება თუ არა, რომ მიუხედავად ამისა, ამ რაიონში ერთი-ორი სუპერმარკეტის მშენებლობა ეფექტური აღმოჩნდეს?

21. ვინაიდან მრავალი ადამიანი ამჯობინებს წყალთან ახლოს ცხოვრებას, მრავალი ამერიკული ქალაქი მდიდრების მიერ სანაპიროების შესყიდვის მოწმე ხდება.

ა) მიწის გამოყენების სპეციალისტი სიეტლიდან, რომელიც ამ პროცესის შეჩერების მომხრეა, ამბობს: "საცხოვრებელი სახლი შეიძლება აშენდეს ნებისმიერ ადგილას, ხოლო გემთმშენებელი ქარხანა , რომლის ადგილზეც ეს სახლი შენდება, არ შეიძლება ზღვიდან ორი კილომეტრის დაშორებით გადაეიტანოთ." რატომ არის ეს არგუმენტი არადამაჯერებელი?

ბ) ის წრეები, რომლებიც დაკავშირებულები არიან ბოსტონში საზღვაო ბიზნესთან, გამოდიოდნენ იმ გეგმის წინააღმდეგ, რომელიც გულისხმობდა გამოუყენებელი გემთმისადგომების საცხოვრებელ რაიონებად და დასასვენებელ პარკებად გარდაქმნას, იმ მიზეზით, რომ ცარიელი გემთმისადგომები მომავალში შესაძლოა საჭირო გახდეს. რატომაა ეს არადამაჯერებელი არგუმენტი?

გ) ის კომპანიები, რომლებიც საზღვაო გადაზიდვებითაა დაკავებული, საყვედურს გამოთქვამენ, რომ არ შეუძლიათ გადაიხადონ სანაპირო ნაკვეთებში იმდენი, რასაც სხვა კომპანიები სთავაზობენ? ამიტომ მათ სჭირდებათ დახმარება ამ ნაკვეთების მიღებაში და დახმარების სხვა სახეები ადგილობრივი ხელისუფლებიდან, რათა არ გაიხარდოს საზღვაო გზით გადატანილი საქონლის ფასი. რატომ უნდა შემცირდეს საზღვაო გზით გადატანის ხარჯები ადგილობრივი ხელისუფლების ქმედებების საშუალებით?

22. ქალბატონმა ნიუ-იორკიდან, რომელმაც უარი განაცხადა თაეისი აპარტამენტიდან გადასელაზე, 650 000 დოლარის გადახდის შემთხვეეაშიც კი, როგორც ჩანს, თაეის აპარტამენტებში ცხოერების გაგრძელებას მეტად მაღალი ფასი დაადო.

ა) სიტყეა " მაღალი" ფარდობითი ცნებაა. შესაძლებელია თუ არა, რომ მას ფაქტურად არ დაედო მაღალი ფასი თაეის ძეელ ბინაში ცხოერებისთეის, მაგრამ მიენიჭებინა დაბალი ზღერული მნიშენელობა ფულისთეის?

ბ) რა აძლეეს სტიმულს პიროენებას, იმისთეის რომ მიანიჭოს ფულს დაბალი ზღერული ხარჯი?

გ) ფიქრობთ თუ არა, რომ მდიდრები ზოგჯერ ფულს სისულელეებში ხარჯაენ?

23. ეფექტურია თუ არა ისეთი წონისა და სიმტკიცის საეტომობილო ბამპერები, რომლებიც თაეიდან გეაცილებს დაზიანებებს საათში 5 მილი სიჩქარით მოძრაობის დროს შეჯახებისას? როგორ უპასუხებდით ამ შეკითხეას, აეტომობილის მყიდეელი რომ იყოთ? საეტომობილი ქარხნის მაპატრონე რომ იყოთ? თქენ რომ იყოთ სახელმწიფო მოხელე, რომელიც ადგენს მინიმალურ სტანდარტებს საეტომობილო ბამპერების ხარისხზე?

24. ეფექტურია თუ არა ჰაეაის კუნძულებისთეის თაეად აწარმოოს ამ კუნძულის მაცხოერებლების მიერ მოხმარებული რძე, თუ გაეითეალისწინებთ იმ ხარჯებს, რაც მატერიკიდან რძის გადატანაზე მიდის? როგორ იმოქმედებს თქენს პასუხზე იმის ცოდნა, რომ ჰაეაის მესაქონლეებს საქონლის საკეები მთლიანად გარედან შემოაქეთ? თუ არამომგებიანია ჰაეაის კუნძულებზე რძის შეტანა, რატომ იღებს რძის პროდუქციაზე კონტროლის ბიურო ამდენ თხოენას, რათა ნება დაერთოთ შეიტანონ რძე სხეა შტატებიდან? ეფექტურია თუ არა ამ ბიუროსთეის, უარი უთხრას ამ განცხადებებზე, როგორც ის ამას სისტემატურად აკეთებს?

25. კონგრესის ტექნოლოგიური განყოფილების მიერ მომზადებული გამოკელეა მთაერდებოდა იმ დასკენით, რომ ამერიკულ ქალაქებს შორის მგზაერთა გადაყენა დიდსისწრაფიანი სარკინიგზო გზების ქსელის მეშეობით, ალბათ ეერ მიიზიდაედა მგზაერთა საკმაო რაოდენობას, ისეთს, რომ მოგება ნახოს. ნიშნაეს თუ არ ეს იმას, რომ ასეთი ქსელის აშენება არაეფექტური იქნებოდა?

26. ბონეეილის რაბი უძეელესია მდინარე კოლუმბიაზე. მისი გამშეები კარი გაცილებით პატარაა, ეიდრე დანარჩენი შეიდის, რომლებიც მდინარის ზედა ნაწილშია. ამის შედეგად ბონეეილის რაბი წარმოადგენს ეიწრო ადგილს მდინარე კოლუმბიაზე კარჭაპების მოძრაობისთეის. ამ რაბში გასელას ისინი ზოგჯერ 10 საათის განმაჯლობაში უცდიან

ა) როგორ უნდა განსაზღროს ცენტრალურმა ხელისუფლებამ, რომელსაც ეკუთენის ის და რომელიც ექსპლოატაციას უწეეს მას, ეფექტური იქნება თუ არა ბონეეილში ახალი მშენებლობა?

ბ) მდინარე კოლუმბიის ჩრდილო და სამხრეთ ნაპირებზე გადის ჩრდილო ბერლინგტონისა და წყნარი ოკეანის რკინიგზების განშტოებები. ეს კომპანიები ამტკიცებენ, რომ ახალი რაბი მხოლოდ იმ შემთხეეაში უნდა იქნას აშენებული, თუ ბუქსირებისა და კარჭაპების მფლობელები მზად იქნებიან გადაიხადონ ამისთეის ფული. გემთმეპატრონეები და კაპიტნები ამაზე პასუხობენ, რომ მშენებლობიდან მიღებული მოგება პიროენების ფართო წრეზე ერცელდება და ამდენად მთაერობის სუბსიდიები ამ მშენებლობაზე გამართლებულია. შეძლებენ ის პირები, ეინც მოგებას ნახაეს ამ მშენებლობიდან, არ გადაიხადონ მიღებული მოგებისთეის, თუ ფედერალური მთაერობა დააფინანსებს ახალი რაბის მშენებლობას იმ ბუქსირებიდან და კარჭაპებიდან ამოღებული ფულის ხარჯზე, ეინც სარგებლობს ამ რაბით?

27. მე-4 თაეში განხილული იყო აეროპორტების მზარდი გადატეირთულობის შემთხეეა. მაგალითად მოყეანილი იყო ეაშინგტონში გადატეირთული ეროენული და თითქმის ცარიელი დალასის აეროპორტი. აეიოკამპანიებს ურჩეენიათ ეროენულ აეროპორტში ფრენა, რომელიც ეაშინგტონის გარეუბნებიდან ათი წუთის მანძილზეა: დალასის აეროპორტი ერთი საათის მანძილზეა.

ა) ეფექტურია თუ არა ავიაკომპანიებისთვის მარშრუტის არჩევისას ეროვნული აეროპორტის არჩევა და არა დალასის? შეიცვლება თუ არა ეფექტურობა იმ შემთხვევაში, თუკი მთავრობა დაიწყებს მეტი გადასახადის ამოღებას ეროვნულ აეროპორტში დასაჯდომად?

ბ) ეფექტურია თუ არა მგზავრებისთვის იმ თვითმფრინავების ამორჩევა, რომლებიც ეროვნულ აეროპორტში ჯდებიან და არა დალასის აეროპორტში? შეიცვლება თუ არა მათთვის ფარდობითი ეფექტურობა, თუ ფასი იმ თვითმფრინავის ბილეთისა, რომელიც ეროვნულ აეროპორტში ჯდება, დალასის აეროპორტში მოძრავი თვითმფრინავის ბილეთზე იმ სიდიდით იქნება მეტი, რაც ორჯერ აღემატება დალასის აეროპორტიდან კაპიტოლიუმამდე ტაქსით მგზავრობის ხარჯს.

გ) როდესაც ავიამიმოსვლების ფედერალურმა სააგენტომ გადაწყვიტა, რომ ყველა თვითმფრინავი, რომელიც ვაშინგტონიდან 650 მილზე შორს იმყოფება, დალასის აეროპორტში უნდა დაფრინდეს, იყო თუ არა ეს გადაწყვეტილება ეფექტური? როგორ ფიქრობთ რასთან მიგვეყვანა ამან?

დ) სატრანსპორტო დეპარტამენტი გამოვიდა წინადადებით, დაფრენაზე ნებართვის ყიდვისა და გაყიდვის შესახებ ეროვნულ და სხვა გადატვირთულ აეროპორტებში. ზოგიერთი კრიტიკოსი ეწინააღმდეგებოდა იმ მოსაზრებიდან გამომდინარე, რომ ყველა დასაფრენ ზოლებს მსხვილი ავიაკომპანიები შეიძენენ. როგორ ფიქრობთ, შესაძლებელია ეს? რა სახის ფაქტორები განსაზღვრავს იმ თანხას, რომლის გადახდაზეც თანახმა იქნება თითოეული ავიაკომპანია გარკვეული დასაფრენი ზოლისთვის?

ე) ამ სიტუაციამ შეიძლება გამოიწვიოს კოოპერატიული უხერხულობების ქსელი. მგზავრებს, ვინც საკუთარ დროს მაღალ ღირებულებას ანიჭებს, არ ექნებათ შესაძლებლობა შევნაცვლონ იმ მგზავრებს, რომელთათვის დროის ფასეულობა ნაკლებია. და ის ავიაოპკამპანიები, რომლებისთვისაც დასაფრენი ზოლები უაღრესად დიდ მოგების მომტანია, ვერ შეიძენენ მათ იმ კომპანიებისგან, რომლისთვისაც დასაფრენ ზოლებს ნაკლები ფასეულობა აქვთ. მაღალი ტრანსაქციური ხარჯების რომელი წყარო ეწინააღმდეგება უფრო მეტად ეფექტურ კოოპერაციას.

28. ავიაკომპანიები ცდილობენ მიიღონ ზედმეტი შეკვეთები ბილეთებზე, ვინაიდან იციან, რომ ზოგიერთი დამკვეთი არ მიეა ბილეთის ასაღებად. ზოგჯერ ამას იქამდე მივყავართ, რომ ჩასხდომისას მგზავრთა რაოდენობა აღემატება თვითმფრინავში ადგილების რაოდენობას.

ა) ეფექტურია თუ არა გადაჭარბებული დაჯავშნა ავიაკომპანიების თვალსაზრისიდან გამომდინარე?

ბ) ეფექტურია თუ არა გადაჭარბებული დაჯავშნა მგზავრის თვალსაზრისიდან გამომდინარე?

გ) 1976 წელს მომხდარი შემთხვევის შემდეგ, როდესაც რალფ ნაიდერმა უჩივლა ავიაკომპანიას გადაჭარბებული დაჯავშნის გამო, ფედერალურმა მთავრობამ შემოიღო წესი, რომელიც მოითხოვს ავიაკომპანიებისგან, რომ კომპენსაცია გადაუხადონ იმ ხალხს, ვინც ვერ მოხვდა თვითმფრინავის ბორტზე, მიუხედავად იმისა, რომ ადგილი დაჯავშნული ჰქონდა. ამის შედეგად ავიაკომპანიები ეძებენ იმის მსურველებს, ვინც მზადაა გაფრინდეს უფრო გვიან, როდესაც ადგილების არასაკმარისი რაოდენობაა. ვინ მოიგებს ახალი რეგულირებიდან?

დ) თუკი მგზავრებს შეუძლიათ გაყიდონ თავისი დაჯავშნული ადგილები, როდესაც დეფიციტია, რატომ არ შეიძლება ჰქონდეთ უფლება, გაყიდონ დასაფრენი ადგილები, როდესაც აეროპორტში დასაფრენი ბილიკების დეფიციტია?

ე) 1976 წლამდე ავიაკომპანიები ხშირად უარს ეუბნებოდნენ ჩასხდომაზე იმ მგზავრებს, რომლებიც მიფრინავდნენ გადაუდებელი საქმეებისთვის და არ აძლევდნენ მათ უპირატესობას იმ მგზავრებთან შედარებით, ვისაც ასე ძალიან არ ეჩქარებოდა საქმეებზე. ამას, როგორც ჩანს, საერთო ზიანი მოჰქონდა. რა წარმოადგენდა მთავარ ნაბიჯს, რამაც შესამჩნევად დასცა ტრანსაქციური ფასი, რათა დაეშალა 1976 წლამდე არსებული სიტუაცია, როდესაც მიმდინარე სისტემის დროს ჩასხდომაზე უარი უთხრეს უკანასკნელ პიროვნებას, სადაც ჩასხდომაზე უარს ეუბნებიან მხოლოდ მოხალისეებს?

29. ბენტ გრაცმა დახარჯა 100000 დოლარი ბალახის, ყვაელების, ბუჩქნარისა და ხეების დარგვაზე და თავისი სახლი, ლანდშაფტური ხელოვნების ნიმუშად გადააქცია. ამ ზაფხულს ქალაქში გვალვის გამო ხელისუფლებამ აკრძალა გაზონებისა და ბაღების მორწყვა. ბენტი თანახმაა, თუ ეს აუცილებელია, გადაიხადოს რამოდენიმე ათასი დოლარი მოსარწყავად საჭირო წყლის ნორმალური როდენობის მისაღებად, ბენტის მრავალი თანამოქალაქე დიდი სიხარულით დათანხმდებოდა გაეწია წყლის ეკონომია, იმ თანხაზე ბევრად ნაკლები თანხის გამო, რომლის გადახდასაც ბენტი აპირებს..

ა) არსებობს თუ არა ამ სიტუაციაში ყველასთვის გამდიდრების საშუალება გაცვლის მეშვეობით?

ბ) რატომ არ შეუძლიათ აღამიანებს, ჩვეულებრივ, გვალვის დროს, მიყიდონ მოგროვებული წყალი მათ ვისაც ის უფრო მეტად სჭირდება?

გ) დაუშვათ, რომ ქალაქის მესვეურებმა გვალვის დროს მორწყვა კი არ აკრძალეს, არამედ სამჯერ გაზარდეს ფასი წყალზე. გააბედნიერებდა ეს ბენტს?

დ) თუ ქალაქის მესვეურები წყალზე მომატებული ფასიდან ამოღებულ თანხას ყველა მომხმარებელზე ერთნაირად გადაანაწილებდნენ- ყველა მომხმარებელს ერთნაირი თანხა– დააკომპენსირებდა ეს ფასების მომატების ეფექტს? ვინ მოიგებდა და ვინ წააგებდა განაწილების ასეთი სიტემიდან გამომდინარე? (მოიგებდა და წააგებდა იმ სისტემასთან შედარებით, როდესაც წყლის მიწოდება შეზღუდულია, მაგრამ ფასი არ იზრდება)

ე) როგორ იცავს ბენტსა და მის მეზობლებს მაღალი ტრანსაქციური ფასი კოოპერირებიდან დაწყებული ყველას უპირატესობით დამთავრებული? ვინ იმყოფება მით უფრო კარგ მდგომარეობაში, რაც უფრო დაბალია ეს ტრანსაქციური ფასი?

30. 1970-იან წლებში აშშ-ის ცენტრალური ხელისუფლება ინარჩუნებდა ნავთობსა და ნავთობპროდუქტებზე ფასების რთულსა და ყოვლისმომცველ სისტემას.

ა) თქვენი აზრით, რატომ მიგვეყვანდა ეს კონტროლი ადრე თუ გვიან ქვეყნის ერთ რაიონში ნავთობპროდუქტების უკმარისობამდე, სხვა რაიონებთან შედარებით, რასაც "მიწოდების დისპროპორცია " ეწოდა?

ბ) როდესაც აშშ-ის ენერგეტიკის სამინისტრომ ნება დართო ნავთობის კომპანიებს გადაენაცვლებინათ პროდუქციის 5 % შტატებს შიგნით და მათ შორის, რათა შეემცირებინა დისპროპორცია, კომპანიების უმრავლესობამ უარი თქვა ამ წინადადებაზე. როგორ შეძლებდნენ ნავთობკომპანიები იმის განსაზღვრას, თუ სად და რამდენი ნავთობი გადაეტანათ, თუ ფასები სახელმწიფოს მიერ იყო ფიქსირებული?

გ) მას შემდეგ, რაც ნავთობის კომპანიებმა უარი განაცხადეს ნავთობის მიწოდების გადანაწილებაზე, აშშ-ის მთავრობამ ეს 5%-იანი გადანაწილება შტატების გუბერნატორებს დაავალა. როგორ მოახერხეს გუბერნატორებმა ეფექტურად გადაენაწილებინათ ნავთობპროდუქტები, როდესაც კომპანიებმა ეს ვერ შეძლეს?

დ) ენერგეტიკის სამინისტროს ნიუ- ჯერსის შტატის წარმომადგენელი ამტკიცებდა, რომ ნავთობმომპოვებელი კომპანიების მიერ მათთვის მიცემულ უფლებაზე უარის თქმა და მთავრობის ზურგსუკან ამოფარება, მეტყველებს "თავისუფალი ბაზრის ფილოსოფიის" უუნარობაზე? დამაჯერებელია თუ არა ეს განცხადება?

31. 1995 წელს კონგრესმა განაახლა 1937 წელს მიღებული კანონი სიჩქარის 55 მილიანი შეზღუდვის შესახებ. შეიძლება თუ არა ცენტრალური ხელისუფლების მიერ საათში 55_მილიანი სიჩქარის შეზღუდვის ეფექტურობის განსაზღვრა.

ა) რა წარმოადგენს იმ პროდუქტს ან სასურველ შედეგს, რომლის ღირებულება შეაფასებს ეფექტურობის გაზომვის მრიცხველში? რა წარმოადგენს ხარჯებს ანუ შემაფასებელ სიდიდეს ან ალტერნატიულ ღირებულებას, რომლის ღირებულება შეაფასებს მნიშვნელში? როგორ შეარჩევთ შესაბამის ღირებულებებს მას შემდეგ, რაც გადაწყვეტთ, თუ რა წარმოადგენს ხარჯს და რა შედეგს?

ბ) დაუშვათ, რომ შედეგის სახით ჩვენ ავირჩიეთ დაზოგილი ბენზინი, ხოლო ხარჯებად დაკარგული დრო. რისი გამოყენება შეგვიძლია შესაფერისი შეწონილი მაჩვენებლის სახით იმისათვის, რომ შევძლოთ მივიღოთ გადაყვეტილება ხარჯებისა და შედეგების ფარდობითი სიდიდის შესახებ?

გ) თუ ჩვენ, გარდა დაზოგილი ბენზინის რაოდენობისა, შედეგის სახით, ასევე გადარჩენილ სიცოცხლეებსაც მივიღებთ, ხომ არ მივალთ იმ დასკვნამდე, რომ სიჩ-

ქარის შეზღუდვის მიღებული კანონი ეფექტურია? როგორ შეიძლება შეფასდეს ადამიანის სიცოცხლე გამომაეალ სიდიდედ?

დ) ეკონომისტმა ჩარლზ ლეიემ, გამოთვალა, რომ სიჩქარის 55 მილიანი შეზღუდვა აიძულებს ამერიკელებს ზედმეტი 102 წელი გაატარონ საჭესთან, ერთი სიცოცხლის გადარჩენის მიზნით და დაამატა, რომ პირადად მისთვის საჭესთან გატარებული 102 წელი ჯოჯოხეთზე უარესია. ჩამოთვალეთ 102 წლის გამოყენების რამოდენიმე მეთოდი, რომელიც გამოყენებული იქნება არა ერთი, არამედ გაცილებით მეტი რაოდენობის სიცოცხლის გადასარჩენად.

ე) გაცილებით მეტი სიცოცხლის გადარჩენა შეიძლება, თუ მოვითხოვთ, რომ თითოეული ავტომობილის წინ მიდიოდეს ადამიანი ნარინჯისფერი ალმით ხელში. გამომდინარეობს თუ არა აქედან ის, რომ ასეთი კანონის შემოღება უფრო ეფექტური იქნება, ვიდრე მოძრაობის სიჩქარის საათში 55 - მილიანი შეზღუდვა.

ვ) ვინ იღებს მოგებას სიჩქარის საათში 55- მილიანი შეზღუდვით? ვინ აგებს ყველაზე მეტად?

32. რას მოიმოქმედებთ, თუკი წაიკითხავთ ავტომობილზე გამოკრულ განცხადებას: "ნებისმიერი ფასით მოვიცილოთ სახელმწიფო ფლანგვა" გაიცინებთ, იტირებთ თუ „ვაშას" დაიძახებთ?

33. ააგეთ მ პროდუქტის მიწოდების მრუდი ანას, ბენისა და ქოლის მაგალითზე. მ-ის რაოდენობა გადაზომილია ჰორიზონტალური ღერძის გასწვრივ, რას გადასომაეთ ვერტიკალურ ღერძზე? ამის შემდეგ ააგეთ ს პროდუქტის მიწოდების მრუდი.

34. ეფექტურობა ეს არის შემავალ და გამომავალ სიდიდეებს შორის ფარდობა. როდესაც ჩვენ გადავწყვეტთ, რომ პროცესი არაეფექტურია, როგორც ჩანს, ვაკეთებთ დასკვნას, რომ გარკვეული შედეგის მისაღებად გამოყენებული იქნა შეუფერებელი საშუალება.

ა) შეიძლება თუ არა, რომ მიზანი ან შედეგი არაეფექტური იყოს?

ბ) შეგიძლიათ თუ არა იფიქროთ რომელიმე შედეგსა ან მიზანზე, რომლებიც ასევე არ წარმოადგენს დამატებითი გამოსავალის საშუალებას?

გ) სახელმწიფო კომიტეტის თავმჯდომარე გამოვიდა მეცნიერების წინააღმდეგ, როდესაც მათ წარადგინეს ადამიანის მთვარეზე გაფრენის პროგრამა. ვინაიდან: "ნათელია და ობიექტური, რომ ამას არ უნდა დაეუჭიროთ მხარი, ვინაიდან შედეგი უფრო ეფექტური არ იქნება". ეთანხმებით თუ არა იმას, რომ ასტრონავტების მთვარეზე გადასმა ცუდი შედეგია?

თაეი 7

ინფორმაცია, შუამავლები და გადამყიდველები

გადაწყვეტილებაზე მოქმედი ხარჯები და მოგება, რომლებიც მიწოდებასა და მოთხოვნასთანაა დაკავშირებული - ყოველთვის მოსალოდნელ ხარჯებსა და მოგებას წარმოადგენენ. მაგრამ მომავალი გაურკვეველია და მოელენათა მსვლელობა ხშირად მოლოდინს არ ამართლებს. გადაწყვეტილებები შესაძლოა მცდარი აღმოჩნდეს.

შეცდომები ძვირად გვიჯდება, ასე რომ ადამიანები ცდილობენ, თაეი აარიდონ მათ. საუბედუროდ შეცდომებისგან თაეის არიდებაც ძვირი სიამოვნებაა. მცდარი გადაწყვეტილების მიღების თაეიდან აცილების ძირითადი საშუალება იმაში მდგომარეობს, რომ საჭირო ინფორმაცია მიღებული იქნას მანამდე, სანამ მოქმედებას დაეიწყებთ. მაგრამ ინფორმაცია, წარმოადგენს იშვიათ პროდუქტს, რომლის შეძენა ხარჯებთანაა დაკავშირებული. საბოლოოდ შეიძლება ისე აღმოჩნდეს, რომ შეცდომა უფრო იაფი დაგეჯდეს, ვიდრე მისი თაეიდან ასაცილებელი ინფორმაციის შეძენა. ერთ-ერთი შეცდომა, რომლის თაეიდან აცილებაც შეგეიძლია, ეს არის მცდარი შეხედულება იმის შესახებ, რომ ინფორმაცია წარმოადგენს უფასო პროდუქტს.

უძრავი ქონების გაყიდვის აგენტები, როგორც ინფორმაციის მეწარმეები

"როგორ დაზოგოთ 5000 დოლარი და დაკარგოთ 15000.... თქვენს საკუთარ სახლზე"

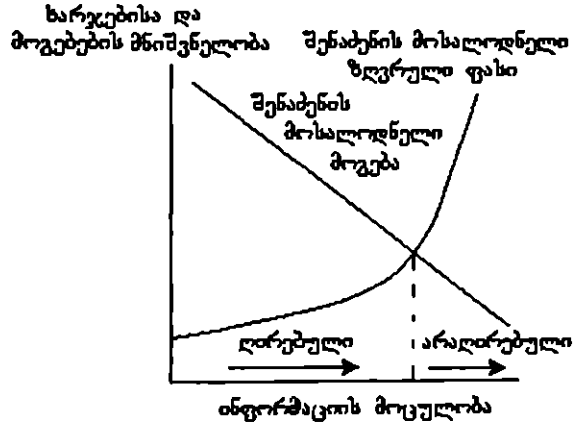
ამ სათაურით გამოაქვეყნა უძრავი ქონების ყიდვა-გაყიდვაზე სპეციალიზებულმა საშუამავლო ფირმების ეროვნულმა ასოციაციამ განცხადება, რომელიც მოსახლეობას მოუწოდებდა, სახლების გაყიდვისას ესარგებლათ შუამავლების მომსახურებით. განცხადებაში ნათქვამი იყო:

> "ნუ გეცინებათ. ეს შესაძლოა მოხდეს. დავუშვათ, რომ გადაწყვიტეთ სახლის გაყიდვა. დამოუკიდებლად. თქვენ გადაწყვიტეთ, რომ ის 80000 დოლარი ღირს და შესძელით ამ ფასად გაყიდეა. ძალიან კარგი. მაგრამ საიდან იცით, რომ ის სწორედ ასე ღირს? ეს თქვენი მოსაზრება იყო. მაგრამ ქონების შეფასებისთვის საჭიროა გაცილებით მეტი. საჭიროა შუამავალი, რომელსაც ესმის და იცის სახლების ფასი. დავუშვათ, რომ მან თქვენი სახლი 15000-ით მეტად შეაფასა- ასეთია მყიდველისა და გამყიდველისთვის სამართლიანი ფასი. ეს შესაძლოა მომხდარიყო. რა თქმა უნდა, თქვენ დაზოგეთ საკომისიო გადასახადი, მაგრამ ეს საკმაოდ ძვირი დაგიჯდათ.
>
> ამიტომ, როდესაც გადაწყვეტთ სახლის გაყიდეას, ისარგებლეთ შუამავლის მომსახურებით. ის არ არის შემთხვეეითი ადამიანი უძრავი ქონების ოპერაციებში. ის პროფესიონალია, რომელიც იცავს მკაცრ ეთიკურ ნორმებს კეთილი და პატიოსანი. განსაკუთრებით მაშინ, თუ გსურთ, რაც შეიძლება უკეთ გაყიდოთ, ან რაც შეიძლება უკეთ შეიძინოთ".

ეს განცხადება წარმოადგენს შუამავლების შესახებ ღრმად ფესვგადგმული შეხედულების შესანიშნავ საბუთს, რომელზედაც გვქონდა საუბარი მე- 6 თაეში. თუკი შუამავლების ასოციაციამ ასეთი განცხადების გამოქვეყნება მომგებიანად ჩათვალა, ეს ამტკიცებს იმას, რომ ასეთი ეჭვი არსებობს. მასში მოყვანილი არგუმენტები ამის დამატებით დადასტურებას წარმოადგენს. შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს განცხადების ტექსტი ისეა შედგენილი, რომ შუამავლის დაცვით მისი ფუნქციები დამალოს, იმ მოტივით, რომ მყიდველი არ არის მზად სიმართლე გაიგონოს.

იბადება კითხვა: ვაითუ შუამავალმა თქვენი სახლი 15000 დოლარით ნაკლებად შეაფასა. ასეთი აღმოჩნდა „მყიდველისა და გამყიდველისთვის სამართლიანი ფასი“. მაგრამ განა სახლის მეპატრონის მიერ გაყიდვისას, ფასის მომატება ისევე შესაძლებელია არაა, როგორც დაკლება? შესაძლოა უფრო სავარაუდოც კი, თუ გავითვალისწინებთ სახლის მეპატრონეებისთვის დამახასიათებელ ოპტიმიზმს? ამ შემთხვევაში შუამავლის მომსახურება მეპატრონეს ორჯერ ძვირი დაუჯდება. რა არის სამართლიანი ფასი? უფრო მეტიც, თუკი შუამავლები ცდილობენ გამყიდველები მაღალი ფასით დააკმაყოფილონ, როგორ უნდა უზრუნველყონ მყიდველები დაბალი ფასით, რასაც უკანასკნელ აბზაცში ვამტკიცებდით.? ამ მსჯელობებში რაღაც ისე არ არის.

ნუ აკრიტიკებთ შუამავლების ასოციაციას ასე მკაცრად. მათ ძალიან უჭირთ თავისი ფუნქციების განმარტება, ვინაიდან ადამიანების უმრავლესობას არ ესმის, რომ ინფორმაცია იშვიათ პროდუქტს წარმოადგენს და, აქედან გამომდინარე არ ესმის ამ ფაქტიდან გამომდინარე შედეგები. თუ თქვენ გინდათ სახლის გაყიდვა, რაც შეიძლება მაქსიმალურ ფასში, მაშინ უნდა იპოვოთ მსოფლიოში ის ერთადერთი მყიდველი, რომელიც თანახმა იქნება უმაღლესი ფასის გადახდაზე. თითქოს ეს ნათელია. მაგრამ არაა ნათელი, როგორ უნდა იპოვოთ ეს ადამიანი. თქვენ ყველაფერის მცოდნე არა ხართ, ამიტომ შესაძლოა ვერასდროს გაიგოთ მრავალი პოტენციური მყიდველის არსებობის შესახებ. ამიტომ, როდესაც გაყიდით სახლს, უნდა ვივარაუდოთ, რომ მყიდველი არ იქნება ის ერთადერთი ადამიანი, რომელიც მზად იყო უმაღლესი ფასი გადაეხადა. გამომდინარეობს თუ არა აქედან ის, რომ ძიება უსასრულოდ უნდა გაგრძელდეს?



ინფორმაცია იშვიათი პროდუქტია, რომელსაც გააჩნია წარმოების ხარჯები, რომელშიც შედის მოქმედების გადადების ხარჯებიც. უბრალოდ არამომგებიანია მოქმედებების გადადება ინფორმაციის გაუთაეებელი მოგროვების გამო. ამიტომაც, რაციონალური გამყიდველი გააგრძელებს ინფორმაციის შესყიდვას მანამდე, სანამ აქედან მიღებული მოსალოდნელი ზღვრული მოგება მეტი იქნება, ვიდრე ინფორმაციის შეძენის მოსალოდნელი ზღვრული ხარჯები. რაციონალური მყიდველიც ზუსტად ასე მოიქცევა. ორიეეს შეუძლია მოიგოს შუამავლის მომსახურებით სარგებლობისაგან, ვინაიდან შუამავალი საშუალებას აძლევს თითოეულ მათგანს უფრო იაფად იყიდოს დამატებითი ინფორმაცია. თუ ამაზე დაეფიქრდებით, აღმოჩნდება, რომ სწორედ ამაში მდგომარეობს შუამავლების ფუნქცია: იაფად აწარმოებენ რა ინფორმაციას, ისინი ხელს უწყობენ ეფექტურობას და ამით ზრდიან სიმდიდრეს. შუამავლები მყიდველებს და გამყიდველებს უკეთესი ვარიანტებით ამარაგებენ, აწვდიან რა დამატებით ინფორმაციას. ეს ფასიანი მომსახურებაა. თუმცა სინამდვილეში სახლის გაყიდვისას შუამავალს მხოლოდ გამყიდველი ქირაობს, მომსახურებას იღებს ასევე მყიდველი, რაზეც ის ფაქტები მეტყველებს, რომ მყიდველებიც მიმართავენ შუამავლებს და სარგებლობენ კარტოთეკებით.

ძიებაზე გაწეული ხარჯების შემცირება

დაეუშვათ თქვენ გაქვთ „ჯენერალ მოტორსის“ ათი აქცია, რომლის გაყიდვაც გსურთ. თქვენ შეგეძლოთ მიგემართათ მეგობრებისთვის და რომელიმე მათგანისათვის მიგეჩერებინათ ეს აქციები ან გამოგექვეყნებინათ განცხადება გაზეთში. მაგრამ, ალბათ ყველაზე მაღალ ფასს იმ შემთხვევაში აიღებთ, თუ ისარგებლებთ შუამაელის, ამ შემთხვევაში ბროკერის მომსახურებით. რა თქმა უნდა, თუ განცხადებების გამოქვეყნებას დიდი ხნის მანძილზე განაგრძობთ, ვიდრე არ იპოვით იმ მყიდველს, რომელიც ისეთსავე ფასს გადაგიხდით, როგორც ბროკერი. მაგრამ ნაკლებ საეარაუდოა, რომ ძიების ხარჯები უფრო ნაკლები დაგივჯდეთ, ვიდრე ბროკერის საკომისიო თანხა.

„საბითუმო ფასში შეძენა“-ეს არის მრავალი ადამიანის გასართობი, რომლებსაც მიაჩნიათ, რომ ეკონომიას აკეთებენ. შესაძლოა ეს ასეც იყოს. თუკი მათ მოსწონთ (და ბევრს ეს მოსწონს) ძიების პროცესი, ისინი შესაძლოა მოგებულნი აღმოჩნდნენ. მაგრამ ადამიანების უმრავლესობისთვის საცალო გამყიდველები წარმოადგენენ ფასეული ინფორმაციის მნიშვნელოვან და იაფ წყაროს. საცალო გამყიდველების მიერ მოწოდებული საქონელი გაჩვენებთ არსებული შესაძლებლობების დიაპაზონს ანუ იმ ინფორმაციას, რომლის მიღება სხვა გზით მეტად რთულია. რამდენჯერ გიელიათ მაღაზიებში უმიზნოდ, იმ იმედით, რომ საქონლის შეხედვისას მიხვდებით თუ რა გსურთ? იგივე ეხება შრომითი დასაქმების სააგენტოებსაც. ბევრი საყვედურს გამოთქვამს იმ უზარმაზარი საკომისიოების გამო, რომელსაც იღებენ ეს სააააგენტოები სამუშაოს მოძიებისთვის. მაგრამ მათ რომ არ მიაჩნდეთ, რომ ის ინფორმაცია, რომელსაც სააგენტოების მეშვეობით იღებენ მეტი ღირს, ვიდრე საკომისიოები, მაშინ არც ისარგებლებდნენ ამ მომსახურებით. დამქირაეებლებიც მზად არიან გადაიხადონ ასეთი მომსახურების ხარჯები, ზუსტად იმავე მიზეზებიდან გამომდინარე. შუამაელების ცუდი რეპუტაცია შეიძლება აეხსნათ ჩვენი ჩვევით, შევადაროთ რეალური სიტუაცია რაღაც უკეთესს, მაგრამ სინამდვილეში არარსებულს. ჩვენს მიერ შესრულებული გაცვლითი ოპერაციები იშვიათადაა ისეთივე წარმატებული, როგორიც იქნებოდა მაშინ, ჩვენ რომ ყველაფრის მცოდნენი ვიყოთ. ამიტომ ვაკეთებთ დასკვნას, რომ შუამაელები ჩვენი უცოდინრობით სარგებლობენ. მაგრამ რატომ უნდა შეეხედოთ ამას ამ კუთხით? თუ ასეთი ლოგიკით ვიმსჯელებთ, შეიძლება დავასკვნათ, რომ ექიმე-ბი სარგებლობენ ჩვენი აავადმყოფობით და არ უნდა მიიღონ ანაზღაურება თავის მომსახურებაში, ვინაიდან არაფერს მიიღებდნენ, ჩვენ რომ ჯანმრთელები ვიყოთ. ეს რა თქმა უნდა, მართალია, მაგრამ საქმეს არ ეხება. ჩვენ ყოველთვის ჯანმრთელები და ყველაფრის მცოდნეები არა ვართ. აქედან გამომდინარე, ექიმები და შუამაელები ქმნიან რეალურ სიმდიდრეს. მსგავს მომსახურებას ეწევიან ისეთი პატივცემული პირები, როგორებიც არიან: იურისტები, მასწავლებლები, მღვდლები და კორპორაციების ხელმძღვანელები.

ბაზრები ქმნიან ინფორმაციას

ამ წიგნის ერთ-ერთი მთავარი თეზისი შემდეგია: მიწოდება და მოთხოვნა, ანუ კონკურენტული ვაჭრობის საბაზრო პროცესი, შეფასებას აძლევს არსებულ რესურსებს, ქმნის ფასეულობათა ინდექსებს გადაწყვეტილებების მიმღები ადამიანებისთვის. ბაზრის უნარი, იაფად აწარმოოს მაღალხარისხიანი ინფორმაცია, მის ერთ-ერთ მთავარ, თუმც კი ნაკლებად აღიარებულ ღირსებას წარმოადგენს. შუამაელები ამ პროცესის მნიშვნელოვან მონაწილეებს წარმოადგენენ

ისეთი ბაზრები, როგორიცაა საფონდო ბირჟა და სასაქონლო ბაზრები „კარგად ორგანიზებულებია“ ანუ პოტენციური მყიდველისა და გამყიდველის მოთხოვნა და მიწოდება ერთ მნიშვნელზე დაიყვანება არსებული აუცილებელი ინფორმაციის გათვალისწინებით, ასე რომ არსებობს დააახლოებით ერთნაირ საქონელზე ერთიანი ფასის დადგენის ტენდენცია ყველა გარიგებაში, რომელიც ამ გეოგრაფიულ გარემოში მიმდინარეობს. სხვა ბაზრები, მაგალითად ისეთი, რომელსაც შეიძლება დააკეირდეს ყველაზე გამოუცდელი მაყურებელი მარტოხელების ბარში, გაცილებით ნაკლებადაა ორგანიზებული: ყოველი გარიგებისას უნდა ჩატარდეს სპეციალური მოლაპარაკებები იმ პროდუქტის ზუსტად განსაზღვრისათვის, რომლის გაცვლაც ხდება. ნახმარი ავეჯის ბაზარი საკმაოდ ცუდადაა ორგანიზებული: გარიგებები მეტად განსხვავებულ ფასებში

მიმდინარეობს, ვინაიდან გამყიდველები და მყიდველები ერთმანეთთან მჭიდრო კონტაქტში არ იმყოფებიან. საკვები პროდუქტების ბაზარი კი პირიქით, მეტად ახლოსაა სპექტრის ორგანიზებულ ბოლოსთან, ასე რომ ჰამბურგერების ფასი მოცემულ ადგილას ბევრად ნაკლებად განსხვავებული იქნება ერთმანეთისგან, ვიდრე ნახმარი ავეჯის ფასი.

ზოგჯერ ამბობენ, რომ საფონდო ბირჟა და სასაქონლო ბაზარი გაცილებით უფრო "სრულყოფილია", ვიდრე საკვები პროდუქტის და ნახმარი ავეჯის ბაზრები. განსხვავებების ასეთ აღწერას მიეყავართ მცდარ შეხედულებამდე, ვინაიდან იგულისხმება, რომ მეორე ჯგუფის ბაზრები უნდა შეიცვალოს (სრულყოფილება სჯობს არასრულყოფილებას). მაგრამ ასეთ რეკომენდაციებს მაშინ ექნებოდა აზრი, თუ ბაზრების გაუმჯობესების ხარჯები ნაკლები იქნება, ვიდრე ამ გაუმჯობესების შედეგად შესაძლებელი უფრო ეფექტური გაცვლიდან მიღებული მოგება. ხშირად ჩვენ არ ვიცით ამა თუ იმ კონკრეტული ბაზრის გაუმჯობესების ხერხი, გარდა იმისა, რომელიც დიდ ხარჯებს გულისხმობს და ცვლილებას არ ამართლებს. უფრო მეტიც, ბაზრის გაუმჯობესობის მცდელობები, მასში სახელწიფოს ჩარევის საშიშლებით, საეჭვოდ წააგავს ვიღაცეების ინტერესების დახმარების მცდელობას. ამის მაგალითებს მე-10 თავში განვიხილავთ.

> ხელმისაწვდომი ვარიანტების ნაკრები იზრდება, როდესაც რესტორანი მენიუს თავისი შესასვლელის წინ გამოკიდებს.

ყოველი ფასი წარმოადგენს არსებული შესაძლებლობების შესახებ პოტენციურად ფასეულ ინფორმაციას. რაც უფრი მეტი ასეთი ფასი არსებობს, რაც უფრო ნათლად და ზუსტადაა ისინი დაფიქსირებული, და ადამიანების რაც უფრო დიდი რაოდენობისთვისაა ისინი ცნობილი, მით უფრო ფართო იქნება იმ შესაძლებლობების კრებული, რომელიც ხელმისაწვდომია ხალხისთვის. განა ეს ის არ არის, რასაც ჩვენ საბოლოო ჯამში სიმდიდრის ზრდას ვუწოდებთ? ეს არის ხელმისაწვდომი შესაძლებლობების წრის გაფართოება, შესაძლებლობა ვაკეთოთ მეტი ის, რისი გაკეთებაც გვსურს.

შუამავლები, ბროკერები და პროფესიონალი გამყიდველები წარმოადგენენ ბაზრის ორგანიზების, და ამით საჭირო ინფორმაციის შექმნის სპეციალისტებს. უფრო სწორად, ისინი სპეციალიზდებიან ამ საქმეში, ვინაიდან მიაჩნიათ, რომ გააჩნიათ შეფარდებითი უპირატესობა ინფორმაციის წარმოებაში. როგორიც არ უნდა იყოს მათი მოტივები, ეს ადამიანები გვაწვდიან მომსახურებას, რომელზედაც დამოკიდებულები ვართ. მაგრამ ვიდრე არ მიეხვდებით, თუ როგორ იშვიათ პროდუქტს წარმოადგენს ინფორმაცია, შესაბამისად ვერ შეაფასებთ შუამავლების მომსახურებას. ჩვენ მათ რაღაც სახელებს ვუწოდებთ და ვქმნით მათ საწინააღმდეგო კანონებს. ერთ-ერთი სახელი, რომელიც გვიყვარს, ესაა სპეკულანტი ანუ გადამყიდველი.

სპეკულაციის სახეები

ლექსიკონში სიტყვა " სპეკულაცია" განმარტებულია, როგორც "ვაჭრობა- საბაზრო ფასის ცვლილებისგან მიღებული მოგების მიზნით". ეს საკმაოდ ვიწრო გაგებაა, მაგრამ გამოდგება დასაწყისისთვის. ყველაზე უფრო ცნობილი (ანუ ყველაზე საძრახისი) სპეკულანტი - ეს არის " დათვი" უოლ-სტრიტზე, რომელიც "ყიდის ვადაზე ადრე", ანუ ყიდის იმ აქციებს, რომელიც ხელთ არა აქვს გარიგების დროს, იმ პირობით, რომ მომავალში მიაწვდის მყიდველს. სპეკულანტი თვლის, რომ აქციების ფასი დაიკლებს იმ დროისთვის, როდესაც მან ის მყიდველს უნდა მიაწოდოს, და იმედი აქვს, რომ მოახერხებს იაფ ფასში იყიდოს და გაყიდოს წინასწარ მოლაპარაკებული მაღალი ფასით.

უფრო მნიშვნელოვან სპეკულანტებს წარმოადგენენ სასაქონლო ბირჟის სპეკულანტები, რომლებიც ვაჭრობენ ისეთი საქონლით, როგორიცაა ხორბალი, ღორის ხორცი, ხე-ტყე, შაქარი, კაკაო და ოაფლი. ამ ტიპის სპეკულანტები ყიდულობენ და ყიდიან "ფიუჩერსებს". ფიუჩერსი. ეს არის შეთანხმება იმის შესახებ, რომ გარკვეული მომავალი დროისთვის, მიწოდებული იქნება საქონლის განსაზღვრული რაოდენობა, ამჟამად დადგენილი ფასის მიხედვით.

ნაკლებად ცნობილ სპეკულანტს თქვენ თავად წარმოადგენთ. თქვენ ყიდულობთ განათლებას, ნაწილობრივ იმიტომ, რომ იმედი გაქვთ მომავალში თქვენს მიერ მიწოდე-

ბული შრომითი მომსახურების ფასის გაზრდის. მაგრამ მომავალი თქვენი მომსახურების ფასი შესაძლოა მეტად დაბალი აღმოჩნდეს და არ დაფარაოს დღევანდელი ინვესტიციები.

სხვა ცნობილ სპეკულანტს წარმოადგენს მომხმარებელი, რომელმაც გაზეთიდან შეიტყო შაქარზე ფასის მომატების მოსალოდნელი ცელილების შესახებ და ამაზე რეაგირებისას გააესო თაეისი სახლის სარდაფი შაქრის ორწლიანი მარაგით. თუ შაქრის ფასი მკეეთრად გაიზარდა, ეს თადარიგიანი ხალხი მოიგებს. თუ არადა წააგებს. მათ სიმდიდრე შენახული აქვთ შაქრის სახით, რომელმაც გამოჭედა მთელი სარდაფი და ამაეე დროს საშუალებას არ აძლეეს იყიდონ უფრო ფასეული პროდუქტი- მაგალითად მოგების მომტანი საბანკო ანგარიში.

როდესაც რეკლამის დანახეისას, რომელიც იტყობინება, რომ ბენზინი ამ ადგილას ორი ცენტით ნაკლები ღირს, მანქანის მძღოლი აესებს ბენზინის ავზს, ისიც სპეკულანტობს, ეინაიდან შესაძლებელია, რომ ორი კეარტლის იქით ფასი ოთხი ცენტით ნაკლები იყოს. ის მძღოლი, რომელიც ცარიელი ავზით მგზაერობს, იმ იმედით, რომ ფასი გარკეეული მანძილის შემდეგ უფრო დაბალი იქნება, პირწაეარდნილი სპეკულანტია. და ის მძღოლებიც, რომლებიც ბოლომდე ავსებენ ავზებს, როგორც კი ხმა გაეარდება, რომ ბენზინი უნდა გაძეირდეს, ასეეე სპეკულანტები არიან.

ბეერი ეერ გრძნობს, რომ თაეად სპეკულანტია და კიცხავს „სპეკულანტებს", მოგების ძიებაში უპრინციპობისთეის, განსაკუთრებული სიტუაციებისა და უდანაშაულო ადამიანების „გამოყენებაში" სდებენ ბრალს. მართლაც, არიან ხალხის მტრები კი სპეკულანტები, როგორც ამას ხშირად ამტკიცებენ? ხშირად ამბობენ, რომ სპეკულანტები კეთდებიან სტიქიურ უბედურებებზე მანმადე, სანამ ეს სტიქიური უბედურებები მოხდება. ამასთან მოსალოდნელი სტიქიური უბედურება ხანდახან არც ხდება. ეს მართალია, მაგრამ ეს სიმართლის მხოლოდ პატარა ნაწილია, რომელსაც მცდარ დასკენებამდე მიეყაეართ.

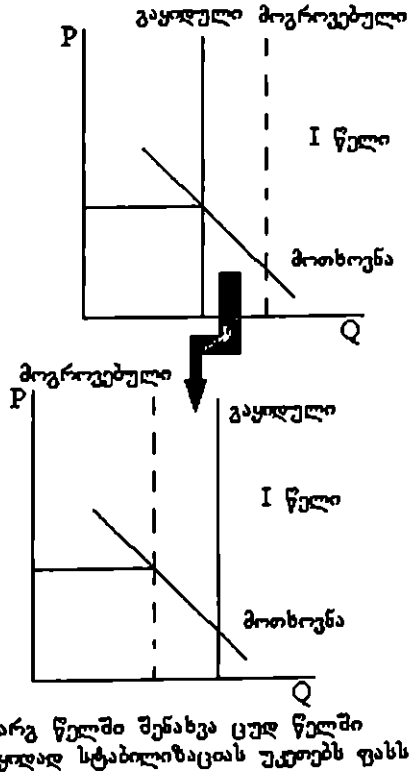
სპეკულაციის შედეგები

დაეუშეათ, რომ გაზაფხულზე, შუა დასაელეთის რაიონებში, რომელშიც სიმინდის მნიშენელოეანი ნაწილი მოჰყაეთ, გაჩნდა სიმინდის დაავადების ნიშნები. ამის შედეგად შესაძლოა დაიღუპოს სიმინდის მთელი წლის მნიშენელოეანი პროცენტი. ხალხი, რომელიც ფიქრობს, რომ ეს ასე იქნება, მოელის, რომ მომაეალში სიმინდის ფასი გაიზრდება. ეს ზოგიერთ მათგანს უბიძგებს იმისკენ, რომ შეინახოს წლეეანდელი მოსაელის ნაწილი, მომაეალი მოხმარებისთეის, როდესაც ფასი, მათი აზრით, გაიზრდება. ეს სპეკულაციაა.

ასეთ სპეკულაციაში ბეერი მონაწილეობს: ფერმერები სიმინდს სხეა საკეებით ცელიან, ინახაეენ რა წლეეანდელი სიმინდის მოსაელის მარაგების ნაწილს, რათა მომაეალ წელს აღარ იყიდონ ან გაყიდონ უფრო მაღალ ფასში. სამრეწეელო მომხმარებლები ზრდიან მარაგებს, სანამ ფასი არ გაზრდილა: ეაჭრები, რომლებიც სიმინდსა და ლობიოს ერთმანეთისგან ეერ არჩეეენ, ცდილობენ იაფად შეიძინონ ახლა, რათა მომაეალში ძეირად გაყიდონ. არსებობს კარგად ორგანიზებული სავაჭრო ბაზრები, რომლებიც აადეილებენ ასეთი ტიპი გარიგებებს. აქ ადამიანებს შეუძლიათ შეიძინონ და გაყიდონ „ფიუჩერსები"- ანუ კონტრაქტები დღეეანდელი ფასით, საქონლის მომაეალ მიწოდებაზე. ამ საქმიანობის შედეგად მცირდება სიმინდის მიმდინარე მიწოდება და იზრდება ფასი. კრიტიკოსების მტკიცებებთან ზუსტი შესატყეისობით, ფასი იმატებს მანამდე, სანამ უბედურება მოხდება.

მაგრამ ეს სურათის მხოლოდ ნაწილია. ეს სპეკულანტური ქმედება იწეეეს სიმინდის მოხმარების დროში გადაადგილებას მისი შედარებითი სიუხეის პერიოდიდან შედარებითი იშეიათობის პერიოდში. მომაეალ წელს, როდესაც სიმინდის დაავადების შედეგები გამოჩნდება, ფასი უფრო ნაკლები იქნება ვიდრე მაშინ, ამას ადგილი რომ არ ჰქონოდა. ამგეარად, სპეკულანტები აწონასწორებენ პროდუქტის მოხმარებულ რაოდენობას და ამცირებენ ფასების რყეევას დროში. ეინაიდან ფასების რყეეა რისკს უქმნის სიმინდის მიმწოდებლებსა და მომხმარებლებს, სპეკულანტები სინამდეილეში ამცირებენ სხეა ხალხის რისკს. უფრო ზუსტად, ისინი მოგების მიღების მიზნით რისკს იმათგან

ყიდულობენ, ვინც ნაკლებადაა რისკისთვის მომზადებული და ნაკლები რისკის ფასად, მზადაა გაიღოს რაღაც მოსალოდნელი მოგების შემცირების ფორმით (მათ, ვინც ამჯობინებს რისკის გაყიდვას, დაზღვეულებს უწოდებენ)



ᲬᲘᲜᲐᲡᲬᲐᲠᲛᲔᲢᲧᲕᲔᲚᲜᲘ ᲓᲐ ᲓᲐᲜᲐᲙᲐᲠᲒᲔᲑᲘ

ყოველივე ეს გულისხმობს, რომ სპეკულანტები არ ცდებიან პროგნოზებში. მაგრამ რასთან გვექნება საქმე, ამის ნაცვლად, დიდი მოსავალი რომ მოვიდეს. ამ შემთხვევაში სპეკულანტები სიმინდის მოხმარებას მისი იშვიათობის პერიოდიდან სიუხვის პერიოდში გადაადგილებენ და ამით გააძლიერებენ ფასების რყევას. ეს უდავოდ აუარესებს რესურსების განაწილებას, ვინაიდან ადგილი აქვს ძვირი სიმინდის ნაწილზე უარის თქმას მომავალში იმავე რაოდენობის უფრო იაფი სიმინდის მიღებაზე გაცვლით. აქ სხვების დახმარებას ადგილი არა აქვს.

მაგრამ ეს არ არის მომგებიანი სპეკულანტებისთვისაც. ისინი დაკარგავენ იქ, სადაც მოგებას მოელოდნენ. ესე იგი, შეიძლება იმის ვარაუდი, რომ ისინი ასე მხოლოდ უცოდინრობის გამო მოიქცევიან. მაგრამ არიან კი ისინი უვიცები?

არავინ არის წინასწარმეტყველი და სპეკულანტებიც უშვებენ შეცდომებს. (სხვანაირად, რატომ დაუძახებდნენ მათ სპეკულანტებს?)* მაგრამ ჩვენ ვცხოვრობთ გაურკვეველობების სამყაროში და იძულებულები ვართ მივიღოთ გადაწყვეტილებები ასეთ პირობებში. არ შეგვიძლია თავი ავარიდოთ გაურკვეველობასა და უვიცობის შედეგებს იმით, რომ უარს ვიტყვით მომავალზე ფიქრსა და მოქმედებაზე. ხოლო თუკი მივგვაჩნია, რომ სპეკულანტებზე მეტი ვიცით, შეგვიძლია მათ წინააღმდეგ თამაშით მოგება მივიღოთ. სინტერესოა და ჭკუის სასწავლებელია, რომ ისინი, ვინც აკრიტიკებს სპეკულანტებს მომავლის არასწორი განსაზღვრისთვის, იშვიათად იყენებენ საკუთარ, ალბათ

* ინგლისურ ენაში სპეკულანტი ნიშნავს ასევე ადამიანს, რომელიც არასწორი და არასრული ინფორმაციის საფუძველზე მცდარ დასკვნებს აკეთებს. (მთარგმნელის შენიშვნა)

უკეთეს, პროგნოზებს პრაქტიკაში, ბაზარზე სპეკულანტების წინააღმდეგ ვაჭრობისას. პროგნოზები, უკანა რიცხვით, რა თქმა უნდა, დიდი რაოდენობით მიეწოდება შესაბამისად, ნაკლებ ფასში.

სპეკულანტები არიან ინფორმაციის მიმწოდებლები. ყიდვისა და გაყიდვის წინადადებები ასახავს მათ შეხედულებას მომავალზე აწმყოსთან შედარებით. მათი მოქმედების შედეგად წარმოშობილი ფასები, როგორც ყველა ფასი, წარმოადგენს ფასეულობების მაჩვენებელს: ინფორმაციას გადაწყვეტილების მიმღები პირებისთვის, ალტერნატივების დღევანდელი და მომავალი ღირებულების შესახებ.

ეს ინფორმაცია, ყოველ შემთხვევაში, იმდენადვე ღირებულია კონსერვატორებისთვის, როგორც აზარტული მოთამაშებისთვის. რა თქმა უნდა, მათ მიერ მიწოდებული ინფორმაცია ეს ცუდი ინფორმაციაა, როდესაც სპეკულანტები ცდებიან, მაგრამ ამაზე შეჩერება ნიშნავს ისევ იმას, რომ არსებული სიტუაცია შევადაროთ უკეთესს, მაგრამ არარსებულს. ხოლო თუ მიგვაჩნია, რომ მომავლის წინასწარმეტყველება სპეკულანტებზე უკეთესად შეგვიძლია, უფლება გვაქვს გამოვთქვათ ჩვენი რწმენა ფულის მეშვეობით, მივიღებთ რა მოგებას ჩვენი ვარაუდებიდან და მოვუტანთ რა სარგებლობას სხვებს.

ჯერჯერობით კი ადამიანები, რომელთა ყოველდღიური საქმიანობა იმ საქონელთანაა დაკავშირებული, რომლითაც სპეკულანტები ვაჭრობენ, პრაქტიკაში მუდმივად სარგებლობენ იმ ინფორმაციით, რომელსაც ეს სპეკულანტები აწარმოებენ. ფერმერები ორიენტირებად იღებენ სასაქონლო ბირჟების მიერ ნაწინასწარმეტყველებ ფასებს: ასევე იქცევიან მეწარმეები. ისინიც კი, ვინც ჩვეულებრივ იმ საქონელს გამოიყენებს, რომელიც სპეკულანტური ვაჭრობის საგანს არ შეადგენს, სარგებლობს სპეკულანტების მიერ წარმოებული ინფორმაციით. ყოველი ჩვენგანი ფასს, როგორც ინფორმაციას ისე იყენებს, ხოლო ისინი კი კონკურენტულ ვაჭრობას ასახავენ, რომელიც ძირითადად მომავლის (სპეკულაციურ) წინასწარმეტყველებაზეა დაფუძნებული.

ბუნებრივი უბედურებები როგორიცაა: გვალვა, სასოფლო-სამეურნეო კულტურების დაავადებები და არასეზონური ყინვა საოცრად მცირე გავლენას ახდენს ხორბლის, ხილის და ბოსტნეულის ფასსა და ხელმისაწვდომობაზე აშშ-ში. ყოველივე ამისგან მოგებას უფრო მეტად სპეკულანტები იღებენ, რომელთა წინდახედული ქმედებები ერთგვარად აკავშირებს ბუნების გაურკვეველობასა და მაღაზიების დამოკიდებულებას (ამ თავის დამატებაში უფრო დეტალურად განვიხილავთ საქონლის სპეკულანტების ფუნქციებს და ფიუჩერსულ ბაზრებს).

"შიდა ინფორმაციით მოვაჭრეთა" კომპლექსური საკითხი

სპეკულანტების მიმართ საზოგადოებრივი უნდობლობისა და სიძულვილის ძირითადი წილი ალბათ იმ ეჭვს ეფუძნება, რომ ისინი სარგებლობენ იმ ინფორმაციით, რომლის მოპოვება არ აძლევთ ამისგან მოგების მიღების უფლებას. ინფორმაციის იშვიათობითა და აქედან გამომდინარე, გაურკვეველობით განპირობებული პრობლემები, ხშირად გართულებულია კონკრეტულ მოვალეობებსა და უფლებებზე შეხედულებათა შეუთანხმებლობის გამო. რისი ცოდნის უფლება აქვს მყიდველს? რა ვალდებულება აქვთ გამყიდველებს, რომ შეატყობინონ მყიდველებს? რას ნიშნავს არასამართლიანი უპირატესობა, როდესაც ლაპარაკია ინფორმაციაზე? ვინ უნდა აგოს პასუხი საქონლის შესახებ მნიშვნელოვანი ინფორმაციის მიღებასა და გავრცელებაზე?

რთული საკითხებია. შუა საუკუნეებში იურისტები და ეთიკოსები ამტკიცებდნენ, რომ გამყიდველებს უნდა მიეწოდებინათ მყიდველებისთვის ის ინფორმაცია, რაც გააჩნდათ, როდესაც ამას შეეძლო ფასის დაგდება. როდესაც ვაჭარს შეაქვს ხორბალი მოშიმშილე ქალაქში, მორალურად ან სამართლებრივად ვალდებულია თუ არა ის, უთხრას მომხმარებლებს, რომ გემი, რომლითაც დამატებითი ხორბალი მოაქვთ, უკვე გზაშია? თუ მან სამართლიანად უნდა დამალოს ეს ინფორმაცია და უყუროს, თუ როგორ ასწევენ დამშეული მომხმარებლები მისი ხორბლის ფასს?

თუ თქვენ მიგაჩნიათ, რომ ვაჭარი მორალურად ვალდებულია ასეთ შემთხვევაში თავისი ინფორმაცია მიაწოდოს ხალხს, (სხვათა შორის, ეს არ წარმოადგენს შუა საუკუნეების ეთიკოსების მიერ გაკეთებულ უნივერსალურ დასკვნას) თანახმა იქნებით თუ

არ იმაზე, რომ ჩვეულებრივმა აქციონერმა, რომელიც აქციებს ყიდის, წინასწარ გამოაცხადოს ის არასასიამოვნო ინფორმაცია, რომელიც მას ხელთა აქვს, სანამ აქციებს გაყიდის? რა სხვაობაა ამ ორ შემთხვევას შორის ისეთი, რაც უფლებას მოგვცემდა განსხვავებულად გადაგვეწყვიტა ისინი? არის თუ არა აქციებთან ურთიერთობის განსაკუთრებული დამახასიათებელი ნიშანი, ის ფაქტი, რომ გამყიდველმა ჩვეულებრივ არ იცის, ვინ არის იმის მყიდველი, რასაც ის ყიდის? წარმოადგენს თუ არა ეს არასასიამოვნო ინფორმაციის მაღალ ფასს ყველა მომავალი მყიდველისთვის? თუ ეს არასასიამოვნო ინფორმაციის სიზუსტის, აქტუალობისა და სანდოობის მიმართ ფრთხილი დამოკიდებულებაა?

შესაძლებელია თუ არა სრული ინფორმაციის მიწოდება, თუ ზოგიერთები მას ყურადღებას არ აქცევენ.

ვიდრე "სრულ ინფორმაციას" გააჩნია ეთიკურად მიმზიდველი გარემო, კონცეფცია ისე დამაჯერებლად ვერ იმუშაებს. ზოგჯერ ადამიანებისთვის მიწოდებული ინფორმაცია მცდარია. შესაძლოა მათ ვერ გაიგონ, არ დაუჯერონ, ნაკლები ყურადღება მიაქციონ, არ დაინტერესდნენ ან საერთოდ დააიგნორონ ინფორმაცია. მიმართავთ რა ადამიანების დიდ ჯგუფს, ყოველთვის შეიძლება აღმოაჩინოთ, რომ ნაწილ მათგანს უკვე დაავიწყდა, თუ რაზე ელაპარაკებოდით, ჯერ კიდევ მანამდე, ვიდრე სხვა ნაწილმა გაიგო; ხოლო ნაწილი ჯერ არ დაინტერესებულა იმით, რასაც ლაპარაკობთ, იმ დროს, როდესაც ერთ ნაწილს.. უკვე მობეზრდა თქვენი მოსმენა და გაითიშნენ. უფრო მეტიც, ერთი ნაწილისთვის საჭირო ინფორმაცია. მეორეს- მხოლოდ ხმაურად ეჩვენება, და თუ შეეცდებით თითოეულს უთხრათ, ის რისი გაგებაც მას სურს, ამით ალბათ იმდენ არასაინტერესოს იტყვით, რომ თქვენთან ურთიერთობისგან ვერაფერს საჭიროს ვერ გამოიტანს. თუ თქვენ შეეცდებით, რომ შეცდომაში არ შეიყვანოთ ზოგიერთები, ვერ მოახერხებთ ამასთანავე ის ინფორმაცია მისცეთ სხვებს, რომლის მიღებაც მათ სურთ.

როდის არის შიდა ინფორმაცია სასურველი და იმავდროულად ეთიკური.

სრული ინფორმაციის ნებისმიერი ლეგალური მოთხოვნის ყველაზე სერიოზულ წინააღმდეგობას ის მოთხოვნა წარმოადგენს, რომ გამოაცხადონ ყველაფერი, რაც იციან, მანამდე, სანამ რაღაც ქმედებებს შეუძლიათ ზიანი მიაყენონ. მასტიმულირებელ, ძვირ, მაგრამ მნიშვნელოვან ინფორმაციას. ჩვენ არ მოვითხოვთ ინვესტორებისა და მწერლებისგან, რომ უარი თქვან თავიანთ იდეებზე. რატომ უნდა მოვთხოვოთ მას, ვინც აღმოჩენა გააკეთა, ზოგჯერ გარკვეული ხარჯით, მნიშვნელოვანი ინფორმაცია, რომლის დაპატენტება ან კოპირება შეუძლებელია, რომ ეს ინფორმაცია სხვებისთვის თავისუფლად ხელმისაწვდომი გახადოს? მეტად მნიშვნელოვანია აგრეთვე ის, რომ საზოგადოებრივი თამაშის წესები ხელს უწყობდეს პატიოსნებასა და წესიერებას. ასევე მნიშვნელოვანია, რომ ეს წესები ხელს უწყობდეს ახალი ცოდნის მოძიებასა და რისკზე წასვლის მზადყოფნას, როდესაც ეს ცოდნა შორსაა გარკვეულობისაგან.

გაცვლისა და უსაფრთხოების კომისიის მიერ მკაცრად იქნა შეფასებული "შიდა ინფორმაციით მოვაჭრეთა " შემთხვევების მაღალი პროცენტი, რომლებიც დარღვევებში მონაწილეობდნენ, რასაც კანონი ერთგულების ვალდებულებას უწოდებს. ეს არის მორალური ან სამართლის ნორმები, რომლებიც კონტრაქტებით ან სხვა ვალდებულებებითაა განსაზღვრული. როდესაც " შიდა ინფორმაციით მოვაჭრე" ერთგულების ვალდებულებების დარღვევაში იმხილება, ის დაუყოვნებლივ უნდა იქნას გაკიცხული. წარმოიდგინეთ საბროკერო ან იურიდიული ფირმის მუშაკები, რომლებიც დაქირავებულები არიან იმისთვის, რომ დაეხმარონ ფირმას შეიძინოს სხვა ფირმის აქციები, რათა უპირატესობა მოიპოვოს, გამოიყენებენ მათ ხელთ არსებულ ინფორმაციას იმისთვის, რომ შეიძინონ ფირმის აქციები მანმადე, სანამ გაერთიანების მცდელობა ნათელი არ გახდება.

ეაჭრობა, რომელიც არღვევს ერთგულების ვალდებულებას, თაღლითობაა.

ვინაიდან მათი ქმედება გაზრდის ფირმის გამიზნულ ფასებს და უპირატესობას უფრო ძვირს გახდის, ისინი იმ ფირმის ინტერესების წინააღმდეგ გამოდიან, რომლებმაც დაიქირავა. ეს სიტუაცია ანალოგიურია იმისა, როდესაც საოლქო საბჭოს წევრი, იყენებს ინფორმაციას ახალი გზის გაყვანის თაობაზე, რათა მიაწოდოს მეგობრებს იმ მიზნით რომ მათ შეიძინონ მიწები მომავალი გზის ახლოს. ამან შესაძლოა გამოიწვიოს გზის დაპროექტების ფასის გაზრდა მისი ამომრჩეველებისთვის, ოლქის გადამხდელებისთვის და მისი მეგობრების მიერ გაკეთებული შესყიდვები, შეფასებული იქნება როგორც „შიდა ინფორმაციით ეაჭრობა“, ვინაიდან ისინი მუშაობდნენ იმ ინფორმაციის საფუძველზე, რომელიც მიწოდებული ჰქონდათ ერთგულების ვალდებულების დარღვევით.

აგრეთვე სამართლებრივი და მორალური აზრი არის იმაში, რომ დაგმობილი იქნას ის შრომა, რომლითაც ირღვევა ერთგულების ვალდებულება, აბსურდული იქნებოდა არალეგალურად ჩაგვეთვალა „შიდა ინფორმაციით ეაჭრობა“, როგორც ყველანაირი შრომა, რომელსაც ადგილი აქვს იმ ინფორმაციის საფუძველზე, რომელიც ყველასათვის არაა ხელმისაწვდომი. ასეთი განსაზღვრება ამტკიცებს, რომ ინფორმაცია არ არის იშვიათი პროდუქტი და ბაზრებს შეუძლიათ ბორბალივით მოქმედება.

დაეუშვათ, რომ მეცნიერი ხართ, მუშაობთ ფარმაცევტულ ფირმაში და მიხვედით იმ დასკვნამდე, რომ თქვენი გამოკვლევები მეტად დიდი წარმატების წინაშე დგას, თქვენმა ძალისხმევამ იქამდე მიგიყვანათ, რომ მზად ხართ კიბოს საწინააღმდეგო ვაქცინის დასამზადებლად. წარმოიდგინეთ, რა მოგებას მოუტანს ეს თქვენს დამქირავებლებს. ამ გარემოებების გამო, თქვენთვის აზრი აქვს იმას, რომ შეიძინოთ ფირმის აქციების დიდი რაოდენობა. თუ თქვენ ამას გააკეთებთ, ვინაიდან გაგაჩნიათ ინფორმაცია შიგნიდან, რომელიც სხვებისთვის ხელმიუწვდომელია, ხელმისაწვდომია მხოლოდ იმ პერსონალისთვის, ვინც თქვენი კვლევითი სამუშაოების შიგნით მოქმედებს, იქნება თუ არა ეს შესყიდვები უკანონო?

ამგვარი შემთხვევების სამართლიანობა ჯერჯერობით ნათელი არაა. შესაძლოა დაგებადოთ კითხვა, რატომ ვერ უნდა ჩადოს ინვესტიციები მეცნიერმა საკუთარ სამუშაოში? ვის აქვებს ის? ის ხალხი, ვინც მიყიდის მას აქციებს, გარკვეულები არიან იმ აღმოჩენაში, რომელმაც შესაძლოა (და შესაძლოა, რომ არც კი) აქციების ფასი მაღლა ასწიოს. იმისათვის, რომ სურათი უფრო სრული იყოს, დაეუშვათ, რომ მეცნიერს უკვე ჰქონდა შეძენილი ფირმის აქციები, რომლის გაყიდვასაც აპირებდა, მაგრამ მან შეცვალა გადაწყვეტილება, ვინაიდან კვლევები კიბოს საწინააღმდეგო ვაქცინის დამზადებაში იმედისმომცემი გახდა. შეიძლება ის დადანაშაულებული იყოს არაშრომითობაში, გარედან მიღებული ინფორმაციის საფუძველზე? იმ ხალხს, ვისაც ახლა ის ზიანს აყენებს, მოგება უნდა უნახათ იმ აქციებიდან, რომლის ფასიც მაღლა აიწევს. სხვა შემთხვევაში, რატომ დაიმსახურებდა ეს ხალხი სპეციალურ დახმარებას? რომელი უფლებების დარღვევა ხდება მეცნიერის მიერ ყიდვის (მაგრამ არა გაყიდვის) გადაწყვეტილების მიღების შედეგად.

როდისაა ინფორმაციული უპირატესობა არასასურველი?

„შიდა ინფორმაციით მოვაჭრეთა“ მიმართ მტრული დამოკიდებულება დაფუძნებულია იმ მტკიცე მოსაზრებაზე, რომ არაეის არ შეიძლება ჰქონდეს არასამართლიანი მოგება. პრობლემა მდგომარეობს იმაში, თუ როგორ უნდა იქნას განსაზღვრული არასამართლიანი მოგება. სულაც არ უნდა დაეასკვნათ, რომ ყველანაირი მოგება არასამართლიანია. თუ ჩვენ იმას შევიცნობთ, რომ ინფორმაცია არის საკმაოდ დეფიციტური პროდუქტი, პასუხი უნდა გაეცეთ კითხვას, თუ როდის და რატომ წარმოადგენს შიდა ინფორმაცია უსამართლო მოგების მიღების საშუალებას.

პასუხისმგებლობის საკითხი

რა უნდა გაკეთდეს იმ შემთხვევაში, როდესაც ქმედებების შედეგად ის შედეგი არ მიიღება, რაც მოსალოდნელი იყო? ახალი პროექტები, რომლებიც არ მუშობს; წამალი, რომელსაც უკურნებენება აქვს, ან თეითმფრინაეები, რომლებიც იმსხერეეა? ეინ უნდა აგოს პასუხი ყოეელიეე ამაზე?

კარგი პასუხი შემდეგია: ის, ეინც თანახმაა პასუხისმგებლობა აიღოს. მეტად რთულია პასუხისმგებლობის მოთხოვნა ქმედებების შემდეგ, გაცილებით ადვილია ამის გაკეთება უფრო ადრე, ეიდრე ქმედება მოხდება. თუ მყიდეელებს სურთ გააჩნდეთ დეფექტების საწინააღმდეგო გარანტიები ან ფულადი კომპენსაციის დაპირება, ყოეელი ინციდენტის დროს, მაშინ მათ უნდა შეაჩერონ შესყიდვები მანამდე, სანამ არ დადებენ კონტრაქტს გამყიდეელთან. გამყიდეელებს შეუძლიათ ასეთი გარანტიების მიცემა, მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ისინი დამატებითი გაყიდვებიდან მოელიან მოგებას, რომელიც აჭარბებს მოსალოდნელ ხარჯებს. უნდა ეიეარაუდოთ, რომ გამყიდეელები პასუხისმგებლობის ისეთი სახეს შეარჩეეენ, რომელიც მათ კონტროლის კარგ საშუალებას მისცემს, ხოლო მყიდეელები აირჩეეენ ისეთ პასუხისმგებლობას, რომელიც უფრი იაფი და-უჯდებათ, ეიდრე გამყიდველების დარწმუნება, რომ თავისთავზე აიღონ პასუხისმგებლობა. მყიდველებიც და გამყიდველებიც ერთნაირად შეეცდებიან მოიპოვონ და გამოიყენონ მათ ხელთ არსებული ინფორმაცია, რომელიც შედარებითი მოგების საშუალებას მისცემს.

ჩეენი სასამართლოები წინა წლებში გაემიჯნენ პასუხისმგებლობის პრობლემისადმი ისეთ მიდგომას, რომელიც გამომდინარეობდა რწმენიდან, რომ ზოგიერთ მხარეს აქვს არასამართლიანი კონტრაქტების მიღებისა და განხორციელების ძალა. ჩეეულებრიეი მომხმარებელი მეტად იგნორირებულია იმ პერსპექტიეაში, როდესაც ისინი დიდი კორპორაციების და პროფესიონალი ექსპერტების წინაშე აღმოჩნდებიან, რომლებმაც კარგად იციან, როგორ შეადგინონ კონტრაქტები ისე, რომ თავიდან აიცილონ პასუხისმგებლობა. ასე რომ, სასამართლოებმა უარყეეს პირადი შეთანხმებები და უფლება მისცეს მოსამართლეებს განსაზღერონ პასუხისმგებლობა, რა თქმა უნდა, ფაქტის დამტკიცების შემდეგ. მოსამართლეები ჩეეულებრიეი მომხმარებლების წრიდან არიან, რომლებსაც სურთ პირადი ინტერესების დაცეა. საკითხის გადაწყეეტისას ისინი ყოეელთეის მიმართავენ „ღრმა ჯიბის" პრინციპს: „ჩეენ არ ეიცით ეინ არის დამნაშაეე, მაგრამ ამ ღარიბ ხალხს ზარალი მიადგა, და მეორე მხარე საკმაოდ მდიდარია, რათა აუნაზღაუროს მათ ის."

ასეთი მიდგომის სამართლიანობა მართლაც საკითხაეია. მისი გრძელეადიანი შედეგები შესაბამისად ზიანის მომტანი იქნება. როდესაც პასუხისმგებლობა რეგიონში ღრმა ჯიბის პრინციპით მოქმედებს, ამ „ღრმა ჯიბის" მეპატრონეები დატოეებენ რეგიონს. ბეერი პროდუქტი და მომსახურება, რომლის გამოყენებაც შესაძლოა რისკთან იყოს დაკაეშირებული, არ იქნება მიწოდებული, მოგების დაკარგეის წინაშე საშიშროებიდან გამომდინარე. ქალაქებში დაიხურება პარკები, ეინაიდან საბაეშეო მოედნებზე მომხდარ ყოეელ შემთხვევას, შესაძლოა, პასუხისმგებლობის საკითხის წამოჭრა მოჰყეეს; ფარმაცეეტული წარმოებები აღარ აწარმოებენ წამლებს, იმის შიშით, რომ გეერდითი ეფექტების გამო მოუწეეთ პასუხისმგებლობის აღება და დიდი თანხების გადახდა: სიცოცხლე ნაკლებ უსაფრთხო იქნება, ეინაიდან ფირმები შეწყეეტენ ახალი და უსაფრთხო ტექნოლოგიების დამუშაეებას, რადგან პოტენციური პასუხისმგებლობის ხარჯები მეტად მაღალი იქნება.

> „ღრმა ჯიბის" პასუხისმგებლობა ხშირად მიმზიდველია მსაჯულებისთეის, მაგრამ საშიშია ყეელა დანარჩენისთეის (ეს სამართლიანია?)

„Caveat emptor"- ნიშნაეს „ეშინოდეს მყიდეელს." ეს იურიდიული პრინციპი, თაეის დროზე ფართოდ მიღებული სასამართლო პრაქტიკაში, ნიშნაეს იმას, რომ გამყიდ-

ველები კანონის მიხედვით პასუხს აგებენ მხოლოდ პროდუქციის იმ მაჩვენებლებზე, რომლებზედაც ისინი სპეციალურ გარანტიას იძლევიან. სხვა შემთხვევაში, შეცდომით ნაყიდ პროდუქციაზე პასუხისმგებლობა, მყიდველს ეკისრება. ეს დოქტრინა მიმდინარე პერიოდში პრაქტიკულად მთლიანად შეცვალა პრინციპმა „Caveat venditor" -ანუ „ეშინოდეს გამყიდველს." მყიდველებს სულ უფრო ხშირად ეძლევათ იმის უფლება, რომ მიიღონ კომპენსაცია გამყიდველებიდან, პროდუქციის დეფექტურობის გამო, იმ დეფექტების ჩათვლით, რომლებზედაც გამყიდველს წარმოდგენა არ ჰქონდა და იმ დეფექტებზედაც კი, რომელიც მომხმარებლის მიერ საქონლის არასწორი მოხმარებითაა გამოწვეული. გაზონების მჭრელი მანქანის მფლობელმა, რომელმაც მომუშავე მანქანის დანებს შორის ბალახის გამოღებისას, თითი დაკარგა, შესაძლებელია მიიღოს ფინანსური კომპენსაცია ამ აგრეგატის შემქმნელისგან, თუ დაამტკიცებს, რომ მანქანაზე არ იყო შესაბამისი აღნიშვნა ან ისე უნდა ყოფილიყო მოწყობილი, რომ ასეთი სულელური საქციელი შეუძლებელი გამხდარიყო.

ადამიანები მოქმედებენ მოსალოდნელი ხარჯების შესაბამისად. თუ გამყიდველებს უხდებათ მყიდველების სულელური საქციელის გამო ფულის გადახდა, ისინი შეეცდებიან თავი აარიდონ ასეთ სულელურ ქმედებებს. როგორ? იმით, რომ გაყიდიან აბსოლუტურად უსაფრთხო პროდუქციას. რა ექნათ, ტაში დაეცხოთ? პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ აბსოლუტურად უსაფრთხო საქონელი მეტად ძვირი იქნება. თუ ლეიბების გამყიდველებს უფლება აქვთ გაყიდონ მხოლოდ ისეთი ლეიბები, რომლებიც მათზე სიგარეტის ჩაქრობისას არ აალდება, მაშინ ახალი ლეიბის ყოველმა მყიდველმა უნდა გადაიხადოს იმ მახასიათებლისთვის, რომელიც სასარგებლოა მხოლოდ ადამიანთა უმცირესობისთვის, ვისაც უყვარს მოკიდებული სიგარეტით დაძინება. ეს ეხმარება უმნიშვნელო რაოდენობას და ზიანი მოაქვს ბევრისთვის.

გამყიდველებს გააჩნიათ უპირატესობა საქონლის შესახებ ინფორმაციის მნიშვნელოვანი ნაწილის წარმოებისა და სარგებლობისას უსაფრთხოების მრავალი ზომების დამუშავებაში: მაგრამ სხვა შემთხვევებში, ინფორმაციის წარმოებისას და უსაფრთხოების ზომების შემუშავების ხარჯებში, უპირატესობა მყიდველების მხარესაა. თუ თავის დროზე პრინციპი „ Caveat emptor" აიძულებდა მყიდველს თავდაცვისთვის გამოეყენებინა ძვირად ღირებული ზომები, დღევანდელობაში პრინციპი „Caveat venditor" აიძულებს გამყიდველს მიმართოს ზოგიერთ ისეთ ზომას, რომელსაც მყიდველი ნამდვილად უფრო იაფ შემცელელს მოუძებნიდა.

ექიმები და არასწორი მკურნალობის საკითხი

ანალოგიური კითხვები წარმოიშვება არასწორ მკურნალობაში დადანაშაულებული ექიმების წინააღმდეგ აღძრული საქმეების გარშემო ატეხილ ხმაურთან და ასეთი საქმეების დაზღვევის ხარჯების ზრდასთან დაკავშირებით. უწინ, არასწორი მკურნალობის ქვეშ იგულისხმებოდა ექიმის არასწორი ან უდიერი ქმედებები, რომლებსაც პაციენტის სიკვდილი ან დახიბრება მოჰყვა. დღეს ამ ცნების ქვეშ სულ უფრო ხშირად იგულისხმება ნებისმიერი შეცდომა, რომელსაც ზიანი მოაქვს პაციენტისთვის, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ საექიმო დიაგნოზი და მკურნალობა სამედიცინო პრაქტიკის ყველაზე თანამედროვე სტანდარტებსაც კი აკმაყოფილებს. სად მიგვიყვანს ასეთი პრაქტიკა?

თუ ექიმებს ყოველი შეცდომის გამო, არასწორ მკურნალობაში დასდებენ ბრალს, ისინი შეეცდებიან, არ დაუშვან შეცდომები. განა ეს ის არაა, რაც გვსურდა? მთლად ასეც არაა. სინამდვილეში, ჩვენ გვინდა, რომ ექიმებმა თავის თავზე აიღონ იმ შეცდომების რისკი, რომლისგან თავის აცილების ხარჯი პაციენტისთვის, აჭარბებს ამ შეცდომის ხარჯებს. დაივიწყეთ ფულადი ხარჯები, ვინაიდან ამას დისკუსიაში არასაჭირო ემოციები შეაქვს, და უბრალოდ შეადარეთ ტკივილს ტკივილი, და სიკვდილს -სიკვდილი. რამდენი ანალიზი უნდა გააკეთოს ექიმმა, ვიდრე ის დიაგნოზს დასვამს? ყოველი დამატებითი ანალიზი ამცირებს მოცემული დაავადებიდან ტკივილის ან სიკვდილის ალბათობას, მაგრამ თავისთავად მოაქვს ტკივილი და დამატებითი რისკი. მზადა ხართ ძვლის ტვინის პუნქციის გასაკეთებლად, რათა დარწმუნდეთ იმაში, რომ არ ხართ დაავადებული სასიკვდილო და უცნობი დაავადებით, რომელიც ადრე არასდროს არავის შეხვედრია, იავანის ზღვაში კუნძულ მადურის მკვიდრთა გარდა?

გაერცელებული შეხედულება იმის შესახებ, რომ სიცოცხლისათვის ყველაზე პატარა რისკიც კი აბსოლუტურად მიუღებელია, უბრალოდ უაზრობაა. მას კიდევ ექნებოდა აზრი, შესაძლებელი რომ ყოფილიყო, თაეი აგეერიდებინა საშიშროებისთვის, ისე რომ სხვა საშიშროება არ დაგემუქრებოდა, მაგრამ ეს ასე არაა. ასე მხოლოდ ის ფიქრობს, ეინც ყოველ მოცემულ მომენტში ერთ საშიშროებაზეა კონცეტრირებული. მკაცრი სინამდვილე კი ისაა, რომ სიცოცხლის გაგრძელების ზოგიერთი ხერხი არ ამართლებს ხარჯებს. ამ მოსაზრების მოჩვენებითი სიმკაცრე მაშინეე ქრება, როგორც კი გაეიხსენებთ, რომ რაიმე ხერხით, შესაძლო სიკვდილების რაოდენობის შესაჩერებლად გამოყენებული, რესურსები, არ შეიძლება გამოყენებული იქნას სხვა გზით, რომლებსაც შესაძლოა შეეჩერებინა უდროო სიკვდილების უფრო მეტი რაოდენობა. ჩვენ, მაგალითად, შეგვიძლია თაეიდან აეიცილოთ საჰაერო კატასტროფები, თუ აეკრძალაეთ ცუდ ამინდში ფრენას, მაგრამ, ამაეე დროს, შესაძლოა ეს გაჰდეს მრაეალი მოგზაურის საავტომობილო კატასტროფაში დაღუპეის მიზეზი. მრაეალმა ადამიანმა, კომერციული ავიახაზებით ფრენისგან თაედასაცაეად, შესაძლოა, ბეერად უფრო საშიში, საავტომობილო მგზაერობა არჩიოს.

> ჩვენ არასდროს შეგვიძლია მხოლოდ ერთი რამის გაკეთება!

სასარგებლოა ასეეე გეახსოვდეს, რომ საქმე გვაქვს გაურკვეელობასა და ალბათობასთან. თუ საგზაო განყოფილება დარჩენილ სახსრებს იმაზე ხარჯაეს, რომ რეკონსტრუქცია ჩაატაროს ე.წ. "მიცეალებულის მოსახეეის" სამუშაოებში, სადაც ლეიკ როუდზე, სადაც ყოველწლიურად სამი კაცი კედება, ეს სულაც არ ნიშნაეს იმას, რომ განყოფილება ამით სამ კაცს სიკვდილს უსჯის. საგზაო განყოფილების ყოველწლიურად ხუთი კაცი იღუპება, და შესაბამისად ხელს არ ახლებს მოსახეეეს გადაწყეეტილების შედეგად არც ერთი ადამიანი არ უნდა დაიღუპოს. ყოველ მძღოლს საშუალება აქვს გაჩერდეს მოსახეეეთან და ყური დაუგდოს ან გაიხედოს. სინამდვილეში ამ შემთხეეაში სიცოცხლის გადარჩენის ყველაზე ეფექტური საშუალება ფულის გადანაწილება იქნებოდა: გზის გარემონტებაზე ხარჯების შემცირება და იმ ხარჯების გაზრდა, რომელიც წავიდოდა გამაფრთხილებელი ნიშნების დამზადებაზე, რაც გამოიწეეს მყიდველების (მძღოლების) პასუხისმგებლობის ზრდას და გამყიდეელების (გზის მშენებლების) პასუხისმგებლობის შემცირებას. უსაფრთხოება წარმოადგენს კომპლექსურ და მრეალსახოვან პროდუქტს, რომელიც შეიძლება წარმოებული იქნას მრაეალი გზით. მისი დამზადება უფრო დამაკმაყოფილებელი იქნება იმ საზოგადოებაში, რომელშიც თამაშის წესები ნათელია და მყარი, და ხალხი მხარს უჭერს მოლაპარაკებებს იმის თაობაზე, რაც უჯობს.

დამატება: საძრნლით სპეკულანტები და „ფიუჩერს" ბაზრები

ადამ სმიტმა ის სპეკულანტები, რომლებიც ხორბლის მომაეალი ფასით სპეკულირებენ, გემის იმ წინდახედულ კაპიტანს შეადარა, რომელიც მიხედა რა, რომ საკეები არ ეყოფათ მოგზაურობის დასრულებამდე, ეკიპაჟს მკაცრად შეუზღუდა რაციონი. სმიტი ამტკიცებს, რომ ხორბლით სპეკულანტები ამცირებენ შიმშილის საშიშროებას, ეინაიდან აიძულებენ მომხმარებელს უფრო ადრე დაიწყოს დაზოგეა. ეს არის საქონლით სპეკულანტთა ყველაზე მნიშენელოეანი მიღწეეა. ამას შეგვიძლია დავაკვირდეთ გადასამუშაეებელი ნავთობით სპეკულაციის მაგალითზე.

ნიუ-იორკის საეაჭრო ბირჟა ამზადებს ბაზარს გადასამუშაეებელ ნავთობზე მომაეალი კონტრაქტებისთვის. თითოეული კონტრაქტი გულისხმობს მომაეალ თეეში, გადასამუშაეებელი ნავთობის 1000 ბარელის მიწოდებას, დღეეანდელ შეთანხმებულ ფასში. ამ ბაზარს იყენებს ორიეე მხარე, როგორც გამყიდეელი, რომელსაც სურს დარწმუნებული იყოს, რომ დაზღეეული იქნება პროდუქციაზე ფასების მომაეალი დაკლებიდან გამომდინარე შედეგებისგან და ნავთობის მოხმარებლები, რომლებსაც

სურთ დარწმუნებულები იყვნენ, რომ დაზღვეულნი იქნებიან მათ მიერ შესაყიდი ნავთობის ფასის ზრდის შედეგებისგან.

მაგალითად, ავიაკომპანიების მესვეურები უკვე წინასწარ, მაისიდან ემზადებიან იმისთვის, რომ ზაფხულის ბუმის დროს ფასების ზრდამ შესაძლოა დააკარგინოთ ის მოგება, რომელსაც მოელიან. ავიაკამპანიებს შეუძლიათ თავი დაიზღვიონ იმით, რომ მაისში შეიძინონ გადასამუშავებელი ნავთობის ფიუჩერსები ზაფხულის თვეებისთვის. თუ ისინი მაისში, 16,5 დოლარად შეიძენენ აგვისტოში გამოსაყენებელი ნავთობის ფიუჩერსებს, ამან შესაძლოა დააზღვიოს აგვისტოში ნავთობის ფასის ზრდისგან. საწვავის ფასის 10 პროცენტით გაზრდა, რომელიც გამოწვეულია ნავთობის ფასის ზრდით, შეამცირებს ავიაკომპანიების მოგებას ვინაიდან გაიზრდება მათი ხარჯები. მაგრამ მოგების ეს შემცირება გაწონასწორებული იქნება იმ მოგების ხარჯზე, რომელსაც კომპანია მიიღებს მაისში შეზღუდული ნავთობის რაოდენობის აგვისტოში გამოყენებისას, ვინაიდან ფიუჩერსული კონტრაქტები შეცვლიან საქონლისადმი დღევანდელ მიდგომას და იმას, რაც კონტრაქტში იყო მოლაპარაკებული. ყველაფერი ისე მუშაობს, თითქოს გამყიდველმა, ფიუჩერსული კონტრაქტის მიხედვით, აგვისტოში ნავთობი 16,5 დოლარად მიაწოდა, როგორც მოლაპარაკებული იყო, ხოლო გამყიდველმა კი აგვისტოში ნავთობი 18,15 დოლარად გაყიდა, ანუ 10 პროცენტით უფრო ძვირ ფასში, ვიდრე მაისში იყო მოლაპარაკებული.

დაზღვევა ამცირებს რისკს, ავიაკომპანიები იღებენ რაც შესაძლოა დიდ მოგებას, თუ ნავთობის პროდუქციის ფასი იმისთვის ეცემა, რომ თავიდან აიცილოს დანაკარგები, თუ ნავთობის პროდუქციის ფასი გაიზარდა. ნავთობის გამყიდველებმა, მეორეს მხრივ, აგვისტოს ფიუჩერსების გაყიდვისგან მაისში უნდა დაიზღვიონ თავი. ნავთობის მწარმოებლებმა მაისში უნდა შეზღუდონ აგვისტოს ფიუჩერსების ფასი, იმდენ ბარელზე, რასაც კონტრაქტები ითვალისწინებს. ისინი ისევე არიან დაზღვეულები ფასების კლებისაგან, როგორც ავიაკომპანიები ფასების მომატებისგან. თუ ნავთობის მომპოვებლებმა აგვისტოს ფიუჩერსები მაისში 16,5 დოლარად გაყიდეს და აგვისტოში ფასი მოსალოდნელთან შედარებით 10 პროცენტით გაიზარდა, ისინი მეტ მოგებას მიიღებენ, ვიდრე მოელოდნენ აგვისტოში გაყიდული მთელი ნავთობიდან. მაგრამ ამის ნაწილი გაწონასწორებული იქნება იმ ფიუჩერსული კონტრაქტების დანაკარგებით, რომლის მიხედვითაც ფასი 18,15 დოლარამდე უნდა გაზრდილიყო, რაც მოითხოვდა მათგან, რომ შეეძინათ ერთი ბარელი ნავთობი 18,15 დოლარად და შემდეგ გადაეყიდათ 16,5 დოლარად. რა თქმა უნდა, დაზოგვის მიზანს, გამყიდველებისთვის წარმოადგენს თავის დაზღვევა იმ დანაკარგებისგან, რაც მოყვება მაისსა და აგვისტოს შორის ფასების დაცემას. ისინი კმაყოფილდებიან იმ მოგებით, რომელიც ფასების ზრდისგან გამომდინარეობს, იმდენად, რამდენადაც ეს მათ დააზღვევს იმ დანაკარგებისგან, რომელსაც განიცდიან ფასების კლებისგან.

რა როლს თამაშობენ პროფესიონალი სპეკულანტები ყოველივე ამაში? სპეკულანტები აფართოებენ ბაზარს დასაწყისშივე. ისინი ხელს უწყობენ იმას, რომ იმ ხალხმა, ვისაც სურს ფიუჩერსების გაყიდვა და ყიდვა, იპოვონ ერთმანეთი. დაეუშვათ, რომ ნავთობის მრავალი მომხმარებელი, განიცდის რა ფასების მოსალოდნელ ზრდას, შესაბამისად ცდილობს ფიუჩერსების შესყიდვას. არ შეიძლება დარწმუნებულები ვიყოთ იმაში, რომ ნავთობის გამყიდველები მზად იქნებიან ხელი მოაწერონ ყველა კონტრაქტს, რომლითაც სურთ ნავთობის შესყიდვა. მაგრამ, როგორც კი შეიქმნება გამყიდველების დეფიციტი, კონტრაქტების ფასი დაიწყებს ზრდას და ეს მიიზიდავს პროფესიონალ სპეკულანტებს. ეს ის ხალხია, ვინც დახელოვნებულია ინფორმაციის მოპოვებაში, იმ საქონლის შესახებ, რომლის ფიუჩერსებითაც ვაჭრობენ. მონაწილეობას იღებენ რა ამაში, ისინი მიზანდასახულად ეწევიან რისკს, ვინაიდან სწამთ, რომ სპეციალური ინფორმაცია, რომელსაც ფლობენ, საშუალებას მისცემს სხვებზე უკეთესად იწინასწარმეტყველონ ფიუჩერსების ფასი.

სპეკულანტები გაცილებით მეტს აკეთებენ, ვიდრე დაზღვეულების დახმარებაა. ნავთობის პროფესიონალი სპეკულანტები თვალყურს ადევნებენ ყველაფერს, რასაც კი შეუძლია გავლენა იქონიოს ნავთობის მოთხოვნასა და, მიწოდება'ზე და აქედან გამომდინარე, მის ფასზე: მაგალითად: ახალი აღმოჩენები; სამხედრო დაპირისპირება: რევოლუციები; ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციის წევრებს შორის კონფლიქტები ან მათ შორის მიღწეული ჰარმონია; ძლიერი შტორმები ნავთობმწარმოებელი

ქვეყნების ოფშურულ ზონებში: პოლიტიკური ცვლილებები, რამაც შეიძლება გაელენა იქონიოს მთავრობის ენერგეტიკულ პოლიტიკაზე; ეკონომიკური განვითარების შენელება, რაც შეამცირებს მოთხოვნას ნავთობზე; გარემოს მიმართ მიდგომებში ცვლილება- ყველაფერს, რაც კი შესაძლებელია. როდესაც მაო სწამთ, რომ ნავთობი უფრო დეფიციტური გახდება, ისინი ყიდულობენ ნავთობის ფიუჩერსებს, რაც იწვევს ფიუჩერსების ფასის ზრდას. როგორც კი სხვები გაიგებენ, რომ ფიუჩერსების ფასი იზრდება, ისინი აკეთებენ დასკვნას, რომ, თუკი ისინი, ვინც უკეთესად ფლობს ინფორმაციას, ფულს დებენ მომატებული ფასის ფიუჩერსებში, მაშინ მათაც ამის შესაბამისად უნდა იმოქმედონ. ყოველივე ეს ჩვენ გვეხმარება.

მაგალითად, ისინი, ვისაც დიდი ინვესტიციები აქვს ჩადებული გადასამუშავებელ ნავთობში, შეამცირებენ მიმდინარე შესყიდვებს იმ მიზნით, რომ მეტი გააჩნდეთ მომავალი გაყიდვებისთვის, როდესაც ფასი მოსალოდნელია, რომ უფრო მაღალი იქნება. ასე რომ, მიმდინარე მიწოდების რაოდენობა დაიკლებს. ის, ვინც მომავალში აპირებს შესყიდვას, შეეცდება დააჩქაროს შესყიდვები, იმ მიზნით, რომ დაასწროს ფასების ზრდას, ამის გამო მიმდინარე მოთხოვნა გაიზრდება. ამის შედეგად მიმდინარე მიწოდების რაოდენობის შემცირება და მოთხოვნის გაზრდა შეიცვლება. გახსოვდეთ: სპეკულანტების მიერ გამოწვეული ფიუჩერსების ფასის ზრდა - იქნება ნავთობზე ფასის მიმდინარე ზრდა. ფიუჩერსების ნაწინასწარმეტყველები ზრდა კი - ახლაც მოხდება და ფასების ეს ზრდა შეეხება ყველას, ვინც კი იყენებს ნავთობის პროდუქტებს, მილიონი იმ ადამიანის ჩათვლით, რომლებმაც ისიც კი არ იციან, თუ გაზეთის, რომელ გვერდზე იბეჭდება ფიუჩერსების ფასი. ნავთობის პროდუქტების საბოლოო გამომყენებლები მიმდინარე ფასის ცვლილებას იმით უპასუხებენ, რომ დაიწყებენ მის ეკონომიურად მოხმარებას.

კარგია ეს თუ ცუდი? დავუშვათ, რომ სპეკულანტების ქმედება დაფუძნებულია შუა აღმოსავლეთში სამხედრო დაძაბულობის წინასაწრმეტყველებაზე, რასაც შეუძლია სერიოზული გაელენა იქონიოს მსოფლიო ბაზარზე ნავთობის მიწოდებაზე. რა სჯობს? ის, რომ წინასწარ არაფერი ვიცოდეთ, არავითარი ზომები არ მივიღოთ და მხოლოდ მაშინ დავიწყოთ მოქმედება, როდესაც ფაქტის წინაშე აღმოვჩნდებით? თუ ადრევე დავიწყოთ დაზოგვა და, როდესაც ფაქტი სახეზე იქნება, მეტი ნავთობი გექონდეს ხელთ?

ძალიან გაგვიჭირდება იმის თქმა, რომ პირველი სცენარი სჯობს მეორეს. რა თქმა უნდა იმ შემთხვევის გარდა, როდესაც სპეკულანტები ცდებიან, რასაც საეჭვოთ შესაძლებელია ჰქონდეს ადგილი. თუ ისინი ცდებიან და მათი მოქმედება ხელს უწყობს ნავთობის და მისი პროდუქტების ფასის ზრდას იმ საშიშროების გამო, რომელსაც არ ექნება ადგილი, ჩვენ დავიწყებთ ეკონომიას მაშინ, როდესაც ამის მიზეზი არ არსებობს და ჩვენი ხელშეწყობით ნავთობის პროდუქციის ფასი დაიწევს იმაზე დაბლა, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა. სპეკულანტების შეცდომა გახდება ფასების რყევების მიზეზი, რაც მიწოდებასა და მოთხოვნას შორის ბალანსს დაარღვევს.

მაგრამ ისინი ბევრად უფრო ხშირად არიან მართლები, ვიდრე ცდებიან. მათი საქმე კორექტირებაა და დიდხანს ვერ დარჩებიან ამ ბიზნესში, თუკი ხშირად ცდებიან. უფრო მეტიც, როდესაც ისინი ცდებიან, ცდილობენ სწრაფად გამოასწორონ შეცდომები და შეცვალონ მიდგომა. ისინი არ პგვანან იმათ, ვინც არ იხდის საკუთარი შეცდომების ფასს და ჯიუტად განაგრძობს წინასწარმეტყველებას, მას შემდეგაც კი, როდესაც ყველაზე მიუკერძოებელი და დაუინტერესებელი პიროვნებაც კი ხედება, რომ ეს უარყოფილი უნდა იქნას.

პროფესიონალი სპეკულანტები წარმოადგენენ ჩვენს წინასწარდამცველ დისტანციურ სისტემას. ისინი კრიზისებიდან თავის აცილებაში იმით გვეხმარებიან, რომ უკეთეს ინფორმაციას გვაწვდიან და გვიბიძგებენ ქმედებისკენ. მათ მიერ ფიუჩერსული კონტრაქტების ყიდვა და გაყიდვა უზრუნველგვყოფს მუდმივად დარეგულირებული წინასაწარმეტყველებით, ფასების მოსალოდნელ ცვლილების შესახებ, გვეხმარება რა ყოველ ჩვენგანს მივიღოთ უკეთესი გადაწყვეტილება აწმყოში. სპეკულანტები ძალიან საჭირო წყაროს წარმოადგენენ. თუ პოლიტიკური დაძაბულობა ზოგჯერ საშიშროებას უქმნის მათ, რომ მომაკედავ სახეობად იქცნენ, ფიუჩერსული ბაზრების უკეთესი გაგება და სპეკულანტების ფუნქციები ეხმარება თავდაცვაში.

მოკლედ გავიმეოროთ

შესაძლებლობა, რომლის შესახებაც თქვენ არ იცით, სინამდვილეში შესაძლებლობას არ წარმოადგენს. აქედან გამომდინარე, ინფორმაცია ეს ფასეული რესურსია, რომელიც საშუალებას აძლევს მის მეპატრონეს გაზარდოს საკუთარი სიმდიდრე.

ინფორმაცია წარმოადგენს იშვიათ პროდუქტს, რომლის წარმოება როგორც წესი, დაკავშირებულია ხარჯებთან. პიროვნება, რომელიც ეფექტურად იღებს გადაწყვეტილებას, აგროვებს დამატებით ინფორმაციას მხოლოდ მანამდე, სანამ მოსალოდნელი ზღვრული მოგებები ზღვრულ ხარჯებზე მეტია.

ეკონომიკური მოღვაწეობის მნიშვნელოვანი ნაწილი იმით აიხსნება, რომ ინფორმაცია წარმოადგენს იშვიათ პროდუქტს. შუამავალი, რომელსაც ასე ხშირად და დაუმსახურებლად ლანძღავენ, უფრო ხშირად ინფორმაციის წარმოების სპეციალისტს წარმოადგენს. ისევე, როგორც უძრაო ქონებით მოვაჭრე ბროკერი, ეხმარება პოტენციურ მყიდველსა და გამყიდველს ერთმანეთის პოვნაში, ჩვეულებრივი საცალო გამყიდველი აწვდის ინფორმაციას მეწარმის მიერ დამზადებული საქონლის შესახებ და ერთმანეთთან აკავშირებს მწარმოებლებსა და იმათ, ვისაც სჭირდებათ მათი პროდუქცია.

შუამავლის შესახებ ისეთი წარმოდგენა, თითქოს ის ეაჭრობის ფართო გზაზე არაფრის მწარმოებელი ყაჩაღია, გამომდინარეობს ინფორმაციის უფასოების შესახებ მცდარი შეხედულებიდან.

ყველა, ვინც კი გადაწყვეტილებას იღებს, ისე, რომ არ გააჩნია ყველა შესაძლო ვარიანტის მომავალი შედეგების შესახებ სრული ინფორმაცია, სპეკულანტია. ანუ ყველა ადამიანი სპეკულანტია.

თუ ადამიანს მიაჩნია, რომ მან სხვებზე მეტი იცის იშვიათობის მომავლის და აწმყოს შორის თანაფარდობის შესახებ, ის მოინდომებს დღეს იყიდოს, რათა ხვალ გაყიდოს. თუ ის მართალი აღმოჩნდა, მიიღებს მოგებას თავისი კარგი წინასწარმეტყველების გამო და ასევე გადაიტანს პროდუქტს ნაკლები იშვიათობის პერიოდიდან მეტი იშვიათობის პერიოდში. თუ ის შეცდება ვარაუდში, მაშინ პროდუქტი მეტი იშვიათობის პერიოდიდან ნაკლები იშვიათობის პერიოდში იქნება გადატანილი და ის დაისჯება თავისი ქმედებების პირადი ხარჯების გამო.

ვინაიდან ფასები წარმოადგენს იშვიათობის განზოგადებულ მაჩვენებელს, მათ საჭირო ინფორმაცია მოაქვთ. ადამიანები, რომელთა მიერ გაკეთებული შესყიდვები და გაყიდვები აყალიბებს ფასს, აწარმოებენ სხვებისთვის სასარგებლო ინფორმაციას.

მას, ვისაც შეუძლია შეცდომასთან დაკავშირებული მთელი ხარჯები სხვას გადააბრალოს, ინფორმაციის მოგროვების ნაკლები სტიმული გააჩნია, სანამ მოქმედებას დაიწყებდეს. ის, ვინც იძულებულია თავად აანაზღაუროს სხვა პიროვნებების მიერ დაშვებულ შეცდომებთან დაკავშირებული ხარჯები, შეეცდება დაიცვას ისინი ამ შეცდომებისგან. შეცდომების თავიდან აცილება ასევე ხარჯებთანაა დაკავშირებული, მაგრამ ადამიანები, როგორც წესი დიდ ყურადღებას არ აქცევენ სხვების ხარჯებს.

ინფორმაციის წარმოების ხარჯები ყველასათვის ერთნაირი არ არის. ადამიანები დასპეციალიზდებიან ინფორმაციის იმ ტიპის წარმოებაში, რომელშიაც მათ შედარებითი უპირატესობა გააჩნიათ.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. სტუდენტები ხშირად გამოთქვამენ საყვედურს დაბალი ფასების გამო, რომლებსაც სტუდქალაქების წიგნის მაღაზიები ნახმარ წიგნებში სთავაზობენ.

ა) რატომ ყიდიან ისინი მაშინ ამ წიგნებს?

ბ) როგორ უნდა გადაწყვიტოთ, წიგნის მაღაზიები სასარგებლო ფუნქციას ასრულებენ თუ ატყუებენ სტუდენტებს მათი ნახმარი წიგნებით ოპერირებისას?

გ) რატომ ყიდიან უნივერსიტეტების წიგნის მაღაზიები ყველა ნახმარი წიგნის ერთნაირ ასლებს ერთნაირ ფასში, მიუხედავად მათი მდგომარეობისა? ნახმარი მანქანებით მოვაჭრეები ასე არ იქცევიან. რითი შეგიძლიათ ახსნათ განსხვავება წიგნების მაღაზიებისა და მანქანების გამყიდველების პოლიტიკას შორის?

2. შეაფასეთ საგაზეთო სტატიის შემდეგი ნაწყვეტი: „პროდუქტებზე ეკონომიის გაწევის საუკეთესო საშუალებას შუამავლობის გამორიცხვა წარმოადგენს, ანუ პროდუქციის შეძენა უშუალოდ ფერმერისგან ან სხვა მიმწოდებლისგან. სწორედ ასე მოიქცა სოციალურად მოტივირებული და საქმაოდ დამშეული ადამიანების ჯგუფი, შექმნა რა სასურსათო კოოპერატივი".

თუკი შესაძლებელია ფულის დაზოგვა სასურსათო მაღაზიებში პირდაპირ მომწოდებლისგან შეძენის საშუალებით, რატომ მიმართავს ამ საშუალებას ადამიანების ასე მცირე რაოდენობა?

3. თუ გაიგებთ, რომ შეგიძლიათ საკუთარი ხარჯების 10 პროცენტით შემცირება ახალი ტანსაცმლის ყიდვაზე, იმ შემთხვევაში თუ მას კატალოგებიდან გამოიწერთ, მოიქცევით თუ არა ამგვარად? რატომ ამბობს ზოგიერთი უარს ასეთ ეკონომიაზე? რას აკეთებენ ადამიანები, როდესაც დადიან საყიდლებზე? რამდენად ხშირად პოულობთ მაღაზიაში სიარულისას, იმის დათვალიერებისას, რასაც გამყიდველები გთავაზობენ იმას, რასაც ეძებთ?

4. მოსალოდნელია თუ არა, რომ დაახლოებით ერთნაირი ხარისხის საქონლის ფასი ჩვეულებრივ საცალო მაღაზიასა და ბაზრობაზე დიდად განსხვავებული იქნება? ნიშნავს თუ არა ფასებში დიდი სხვაობა იმას, რომ ვიღაცას ატყუებენ ან უსამართლოდ იყენებენ საკუთარი მიზნებისთვის?

5. აეროპორტის გადატვირთულ დარბაზში თქვენთან მოდის ადამიანი და გთავაზობთ ერთი შეხედვით, კარგ საათს, 25 დოლარად, რომელიც მისი თქმით, 135 დოლარი ღირს. შეიძენთ მას? უფრო მეტად იქნებოდით მზად მისის ყიდვისთვის, მეტი ინფორმაცია რომ გაგაჩნდეთ? რა არ იცით მოცემულ სიტუაციაში ისეთი, რაც გეცოდინებოდათ მაშინ, საათს რომ თქვენი სახლის ახლოს მდებარე მაღაზიაში ყიდულობდეთ?

6. შეგიმოწმებიათ ოდესმე სასწორი ხორცის იმ მაღაზაიში, სადაც ყოველდღიურად ყიდულობთ ხორცს? რატომ ხართ დარწმუნებული იმაში, რომ არ გატყუებენ?

7. რატომ იკლებს ფასში ახალი ავტომობილი ასე ბევრს, ექსპლუატაციის პირველ წელს? გამოწვეულია თუ არა ეს ამერიკელების არარაციონალური მისწრაფებით, ქონდეთ ახალი და უხმარი მანქანა?

ა) ერთი წლის ექსპლოატაციის შემდეგ, რომელი მანქანა აღმოჩნდება ნახმარი ავტომობილების ბაზარზე: ის, რომელიც კარგად ემსახურებოდა პატრონს, თუ ის, რომელსაც წამდაუწუმ გარემონტება სჭირდებოდა?

ბ) გასაყიდად მიწოდებულ რომელ მანქანებს შორის იქნება გამყიდველისთვის ცნობილი, მაგრამ მყიდველისთვის უცნობი დეფექტებიანი, მანქანების წილი უფრო დიდი: ახლებში თუ ერთი წლის განმავლობაში ნახმარ მანქანებში?

გ) რა დასკვნა შეიძლება გაკეთდეს, ერთი წლის განმავლობაში ექსპლუატაციაში მყოფი მანქანების ფასების შესახებ – ფასებისა, რომელიც მისაღებია მყიდველისა და გამყიდველისთვის? როგორ შეეფარდება ეს იმ ფასებს, რომლებიც იქნებოდა იმ შემთხვევაში, გამყიდველებსა და მყიდველებს სრული ინფორმაცია რომ გააჩნდეთ?

დ) რატომ იძლევიან ნახმარი მანქანების გამყიდველები ზოგჯერ გარანტიას გასაყიდ მანქანაზე, ხოლო სხვა შემთხვევაში ამბობენ: „როგორც არის- გარანტია არაა. გაყიდეა საბოლოოა."

8. დეკემბრის ბოლოს იგებთ, რომ შეძლებდით 10000 დოლარის გაკეთებას, თუ მოიგებთ იმ კლიენტის გულს, იმით რომ უშოვით საფეხბურთო ჩემპიონატის ფინალური მატჩის ბილეთს. თქვენ მოახერხეთ სპეკულანტისგან 750 დოლარად შეგეძინათ ორი ბილეთი კარგ ადგილას. გაგძარცვათ სპეკულანტმა? თუ პირიქით, გიხარიათ, რომ სპეკულანტები არსებობენ? რატომ ვერ იტანს ბევრი ბილეთებით სპეკულანტებს?

9. ბოსტონის უნივერსიტეტის საგაზაფხულო გამოშვების ცერემონიალს ესწრებოდნენ აშშ-ის პრეზიდენტი ჯორჯ ბუში და საფრანგეთის პრეზიდენტი ფრანსუა მიტერანი. 5600 სტუდენტიდან თითოეულს მისცეს ოთხი უფასო ბილეთი. ბილეთების ფასმა 1000 დოლარამდე აიწია.

ა) მიგაჩნიათ თუ არა, რომ ის სტუდენტები, რომლებმაც საკუთარი ბილეთები გაყიდეს, არაეთიკურად მოიქცნენ? (ეს ოპერაცია არალეგალური არ იყო.)

ბ) როგორ მიგაჩნიათ, ის ხალხი, ვინც 100 დოლარი გადაიხადა უფასო ბილეთში, ექსპლუატირებულია?

10. გოლფის ეროვნული კლუბი ყიდის სამკერდე ნიშნებს, როგორც დასკვნით შეჯიბრებაზე დასასწრებ ბილეთებს, სამი კვირით ადრე ნიშნები გაყიდულია და ბეერია სიაში ჩაწერილი. ეროვნული კლუბი უყენებს მოთხოვნას სამკერდე ნიშნების გამყიდველებს, რომ მათ არ გაყიდონ ზედმეტ ფასში ბილეთები. როდესაც "უოლ სთრიით ჯორნალი"-ის სპორტულმა კომენტატორმა დაწერა სტატია ამ შეჯიბრების შესახებ, აღმოჩნდა რომ ბილეთების ფასი 15 -ჯერ მეტი იყო ოფიციალურ ფასთან შედარებით.

ა) რატომ არ გაზარდა კლუბმა სამკერდე ნიშნების ფასები?

ბ) რატომ უნდოდა კლუბს სამკერდე ნიშნების ზედმეტ ფასში გაყიდვისგან თავის დაცვა?

11. დაეუშვათ, რომ დღეს მიემგზავრებით შორეულ მოგზაურობაში, რომლის დროსაც საქმიანი ვიზიტები და დასვენება ერთმანეთს უნდა შეუთავსოთ. თვითმფრინავით მიფრინავთ.

ა) რა სახის სპეკულაციას ეწევით ჩემოდნის ჩალაგებისას?

ბ) რომელ მხარეს გირჩევნიათ შეცდომის დაშვება: წაიღოთ ბევრი ტანსაცმელი და იძულებული გახდეთ ათრიოთ მძიმე ჩემოდანი, თუ ნაკლები ტანსაცმელი წაიღოთ და იმ ნივთების გარეშე აღმოჩნდეთ, რომლებიც შეიძლება დაგჭირდეთ.

გ) დამოკიდებული იქნება თუ არა წინა შეკითხვაზე პასუხი იმაზე, თუ სად მიფრინავთ: მდიდარ ქალაქში თუ შორეულ კურორტზე?

დ) დაეუშვათ, რომ თქვენ წაიღეთ გამოსაველელი ფეხსაცმლის ერთი წყვილი და მნიშვნელოვანი შეხვედრის წინ მელნით დასვარეთ. თქვენ სწრაფად მირბიხართ მაღაზიაში და ყიდულობთ ახალ ფეხსაცმელს. ახსენით, როგორ შეამცირა ერთი წყვილი ფეხსაცმლის წაღების რისკი გამყიდველის მიერ საკუთარ თავზე რისკის აღებისადმი მზადყოფნამ.

12. სტატიაში, რომელშიც მოცემული იყო საზოგადოებრივ მეცნიერებათა წარმომადგენლების შეხედულებები აშშ-ის მომხმარებელთა მიერ მარაგების გაკეთების შესახებ, სოციოლოგი ამტკიცებდა, რომ მომხმარებლების მიერ ბენზინის მარაგების გაკეთება არ არის რაციონალური საქციელი, არამედ მოტივირებულია ამერიკელების ემოციურ დამოკიდებულებაზე მანქანების მიმართ. ისტორიკოსი აცხადებდა, რომ ამერიკელებს ახასიათებთ მარაგების მიმართ სიყვარული. ერთნი მარაგების დაგროვებას "დეფიციტის ფსიქოზით ხსნიდნენ, მეორენი ლაპარაკობდნენ "აჟიოტირებულ მოთხოვნაზე". ერთ-ერთმა სოციოლოგმა გამოაცხადა, რომ ასეთი "კონკურენტული საქციელის" აღსაკვეთად საჭიროა ძლიერი ლიდერი.

ა) როგორ შეიძლება იმის განსაზღვრა, თუ რას წარმოადგენს მარაგების გაკეთება: ირაციონალურ საქციელს, ფსიქიურ მოვლენას, ეროვნული ხასიათის ნიშანს, აჟიოტაჟისა და ემოციების შედეგს თუ გაურკვეველობის მიმართ ნორმალურ რეაქციას?

ბ) რა განსხვავებაა ზედმეტი მარაგების გაკეთებასა და მარაგების აუცილებელ დონეზე შენარჩუნებას შორის?

გ) რატომ აქვთ მარაგები ოჯახებს და ფირმებს? როგორ განსაზღვრავენ ისინი თითოეული ცალკეული პროდუქტის მარაგის სწორ დონეს?

13. ეწევით თუ არა სპეკულაციას, როდესაც საკუთარ სახლს ხანძრისგან აზღვევთ? შეგიძლიათ თუ არა დაზოგოთ ფული იმით, რომ გაეროიანდებით ამხანაგებთან ერთად და შექმნით სადაზღვევო კოოპერატივს, აიცილებთ რა თავიდან შუამავლისთვის სადაზღვევო კომპანიის ხარჯებს? სასარგებლო ინფორმაციის რომელ სახეს გთავაზობენ სადაზღვევო კომპანიები?

14. რამოდენიმე წლის წინ მიმომხილველებმა ჩაატარეს გამოკითხვა მომხმარებლებს შორის, რათა შეედარებინათ მათ მიერ : ქიმის, ახალი მანქანის, ნაკლებად ძვირი სუპერმარკეტის და ტანსაცმლის მაღაზიის შერჩევაზე დახარჯული დრო. 34 პროცენტმა გამოაცხადა, რომ ისინი უმეტეს დროს სუპერმარკეტის ძიებას ანდომებენ; 23 პრო-

ცენტი ტანსაცმლის მაღაზიების შერჩევას, მხოლოდ 16 პროცენტი ხარჯავს დროის ყველაზე დიდ ნაწილს ექიმის შერჩევაზე და 15 პროცენტი კი ახალი მანქანის შესყიდვაზე. რატომ არ წარმოადგენს ეს გამოქვეყნებული ციფრები იმის მაჩვენებელს, თუ რა ფარდობით მნიშვნელობას აძლევს ხალხი პროდუქტის ფასეულობას, როდესაც ეძებს საკვებს, ჩასაცმელს, ექიმებსა და მანქანებს?

15. დაეუშვათ თქვენ მიგყავთ ავტომობილი და ცდილობთ მოუხვიოთ მარცხნივ, გაარღვიოთ რა მოძრაობა გადატვირთულ ტრასაზე. აპირებთ, მოუხვიოთ მაშინვე, როგორც კი გაივლის თქვენსკენ მომავალი სატვირთო მანქანა. მაგრამ უკანასკნელ წუთს ამჩნევთ, რომ მის უკან მოდის მანქანების გრძელი მწკრივი. იმწამსვე იღებთ გადაწყვეტილებას და უხვევთ სატვირთო მანქანის წინ.

დაეუშვათ, რომ ამ მომენტში მობრუნებისას, თქვნ დაზოგეთ 2 წუთი, არ დაელოდეთ რა მანქანების გაელას და საკუთარი დროის ერთს საათს 6 დოლარად აფასებთ, ხოლო იმის ალბათობა, რომ მანქანა ჩაგიქრებათ, ვერ გაასწრებთ, სატვიროო მანქანა გადაგიელით და დაიღუპებით - 0,0001-ის ტოლია. რა თანხად შეაფასეთ დაჯახების თავიდან აცილების შესაძლებლობა, როდესაც გადაწყვიტეთ მობრუნება? შეიძლება თუ არა ჩაითვალოს, რომ სწორედ ამის ტოლია თქვენი სიცოცხლის მაქსიმალური ფასი?

16. ადგილობრივ გაზეთში გამოქვეყნებული სტატია, რომელიც ეხებოდა იაპონელი მთამსელელის ასვლას მაკ-კინლის მწვერვალზე, მთავრდებოდა ერთი ფრაზით: „ალპინიზმში უსაფრთხოება არის და ყოველთვის უნდა იყოს კანონი". რას ნიშნავს „უსაფრთხო ალპინიზმი"?

17. ჩემი ყოფილი მეზობელი ქირურგი-ორთოპედია, რომელსაც ძალიან უყვარს ხიდან სხვადასხვა ფიგურების გამოთლა. მან შეიძინა ცირკულარული ხერხი, რათა შეემცირებინა ნაკეთობების დამზადების დრო. მაგრამ შემდეგში გადაწყვიტა, რომ არ უღირს რისკის გაწევა და ხელის დაზიანება, ამიტომ ეს ხერხი მე მომყიდა. თუ გავითვალისწინებთ იმას, რომ ჩემი მეზობელი უფრო აკურატულად მუშაობს, ვიდრე მე, იმის ალბათობა, რომ ის თითს მოიჭრის, ბევრად ნაკლებია, ვიდრე ჩემი ტრაემის. მაგრამ მე მზად ვარ გაერისკო ამით, ის კი არა. გამოიყენეთ ალტერნატივის ღირებულების კონცეფცია, იმისათვის რომ ახსნათ ცირკულარულ ხერხთან მუშაობის რისკის მიმართ ჩვენი განსხვავებული დამოკიდებულება.

18. როდესაც სამრეწველო ფირმა ამცირებს საზღვარგარეთული ფილიალის ხარჯებს, იმით რომ გამოიყენებს ტექნიკური უსაფრთხოების ნაკლებად მკაცრ სტანდარტებს იმასთან შედარებით, რომლებიც მის საკუთარ ქვეყანაში მოქმედებენ, ექსპლუატაციას უწევს თუ არა ამით ის უცხოელ მუშებს? რატომ შეიძლება, რომ დათანხმდნენ პოტენციური მუშები ძალიან ღარიბ ქვეყანაში ამ რისკზე და შესაძლოა ნაკლები უსაფრთხოების სურვილიც კი გააჩნდეთ, ვიდრე მდიდარი ქვეყნის მუშებს? ვინ აგებს ამით, და ამიტომ საკვარაუდოა, რომ პროტესტსაც კი გამოთქვამს საზღვარგარეთულ ფირმებში უსაფრთხოების ნაკლებად მკაცრი სტანდარტების გამოყენების წინააღმდეგ?

19. იწვევს თუ არა შეცდომების რიცხვის და აქედან გამომდინარე ხარჯების ზრდას ადამიანების დაზღვევა იმ ხარჯებისგან, რომლებიც მათი საკუთარი შეცდომებითაა გამოწვეული?

ა) სხვა თანაბარი პირობების შემთხვევაში, დაზღვეული სახლები უფრო ხშირად დაიწვება თუ დაუზღვეველი? რატომ?

ბ) მიიღებენ თუ არა უფრო მეტ თავდაცვით ზომებს მანქანების მფლობელები, თუ სადაზღვეო კომპანიები აღარ გაყიდიან დაზღვევას, რომელიც მანქანის გატაცების კომპენსაციას იძლევა?

გ) ადამიანებს, რომლებიც სამუშაოს დაკარგვისას იღებენ უმუშევრობის კომპენსაციას, გააჩნიათ რიგი უპირატესობები, რომლებიც წააგავს სამუშაოს დაკარგვის შემთხვევაში დაზღვევის უპირატესობებს. როგორ ფიქრობთ, ხომ არ მიეყავართ ამას იქამდე, რომ ასეთ ადამიანებს უფრო ხშირად ითხოვენ სამუშაოდან?

20. თუ საკეებისა და წამლების სამმართველო გაზრდის ახალი წამლების გამოცდის პერიოდს. იმ მიზნით, რომ უკეთესად დაიცვას მომხმარებლების ჯანმრთელობა და სიცოცხლე ამ წამლების ნაადრევი გამოყენებისგან, უცნობი, მაგრამ საშიში გვერდითი მოვლენების გამო, მიგეყვანს თუ არა ეს სინამდვილეში მომხმარებლის დაცვამდე? როგორი იქნება სიცოცხლის და ჯანმრთელობის საფრთხე, რომელსაც სამმართველო გაზრდის, მიიღებს რა ამ გადაწყვეტილებას?

21. საკეებისა და წამლების სამმართველოს უფროსმა განაცხადა, რომ თუმცა ის მზადაა კომისიის პოლიტიკის ფორმირებისას სიცოცხლის რისკი, ჯანმრთელობისგან მიღებულ მოგებას შეადაროს, მაგრამ კატეგორიულად წინააღმდეგია იმისა, რომ ჯანმრთელობის რისკი ეკონომიკურ ფაქტორებთან იყოს შედარებული. შეაფასეთ მისი განცხადება.

22. ჩვენ შეიძლება შევამციროთ ბავშვების სიკვდილიანობა წამლების დიდი რაოდენობით მიღების შედეგად, თუ მოვთხოვთ წამლების მწარმოებლებს, რომ მომხმარებლის სურვილის შემთხვევაში, ბოთლები სპეციალური, ძნელად გასახსნელი სახურავებით მიაწოდონ. შეიძლება თუ არა, კიდევ უფრო შევამციროთ ეს ალბათობა იმით, რომ საერთოდ ავკრძალოთ ასეთი სახურავის გარეშე წამლების გაყიდვა? რას იზამენ ის ავადმყოფები, რომლებსაც უძნელდებათ ასეთი სახურავების გახსნა, მაგალითად, ვისაც ართრიტი აქვს, თუ ისინი ვერ შეძლებენ გამოწერილი წამლის ყიდვას ადვილად გასახსნელი ბოთლით.

23. ეკონომისტებმა რიჩარდ მაკ-ქეინზმა და ჯონ უორნერმა გამოთვალეს, რომ გზებზე სიკვდილიანობა ყოველწლიურად 150 -ით გაიზრდება, თუ უსაფრთხოების რეგულირების გამკაცრების გამო 10 პროცენტით გაიზარდა საჰაერო მოგზაურობის ღირებულება. რა პროცესებთან მიგვიყვანს ეს? (მაკ-კეინსი და უორნერი ჩვეულებრივ გულისხმობენ, რომ საჰაერო მოგზაურობის მოთხოვნის ელასტიკურობის ფასი მხოლოდ 0,1 უდრის და მხოლოდ 40 პროცენტს შეადგენენ ისინი, ვისაც არ სურს მაღალი ფასის გამო ფრენა და ურჩევნია მანქანით მოგზაურობა). 1978 წლიდან დაწყებული საჰაერო კატასტროფების რიცხვი დაახლოებით 150 ტოლია. კომერციული ავიაკომპანიების უსაფრთხოების რეგულირების გამკაცრების სასურველობის შესახებ რისი მაჩვენებელია ეს? თუ ახალი აღმოჩენები საშუალებას მისცემს ავიაკომპანიებს გაზარდონ უსაფრთხოება, ისე რომ არ გაზარდონ ფასი ან მგზავრობის ხარჯები, მიიღებენ ისინი ამ სიახლეებს და წავალენ ამაზე იმ შემთხვევაში, თუ კანონიერად არ მოითხოვენ მათგან ამის გაკეთებას?

24. 1980-იანი წლების დასაწყისში საბჭოთა კავშირის მთავრობამ გაზარდა არყის ფასი, იმ მიზნით, რათა შეემცირებინა ალკოჰოლიზმი. ორი წლით ადრე არაყზე ფასი შეამცირეს იმ მიზნით, რომ შეემცირებინათ ალკოჰოლური მოწამვლის შემთხვევები. რომელ საერთო კანონს წარმოგვიდგენს ეს შემთხვევა, ძნელად გასახსნელ წამლის ბოთლის თუ მეტად უსაფრთხო საჰაერო მგზავრობის?

25. კანონი, რომელიც კონგრესში იქნა წარდგენილი (მაგრამ არ იქნა მიღებული) ათავისუფლებდა ფედერალურ მომხმარებლებს გადასახადისგან იმ სასტუმროებში გაჩერებისას, რომლებსაც არ გააჩნდათ ცეცხლსაქრობები ან კვამლის დეტექტორები. მიზანს, რა თქმა უნდა, ის წარმოადგენდა, რომ გაელენა მოეხდინათ სასტუმროების მეპატრონეებზე, რათა მათ გაეზარდათ უსაფრთხოების ზომები: შემოველითი მეთოდი არჩეული იყო იმიტომ, რომ კონსტიტუციის მიხედვით ფედერალურ მთავრობას არა აქვს უფლება საკუთარ თავზე აიღოს რეგულირება. მიგაჩნიათ თუ არა, რომ უსაფრთხოების გაძლიერებისგან მიღებული მოგება საკმარისად დიდი იქნება იმისთვის, რომ გაამართლოს იმ სასტუმროებში ცეცხლსაქრობების დაყენება, რომლებსაც ისინი არა აქვთ? თვლით თუ არა, რომ ხარჯი გამართლებული იქნება იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ერთი სიცოცხლე გადარჩება?

26. სიეტლში არსებობს მუნიციპალიტეტის დადგენილება იმის შესახებ, რომ მრავალსართულიან ავტოფარეხებში კედლების სიმაღლე 18 ინჩის ტოლი უნდა იყოს, რათა შეაჩეროს ავტომობილები გადავარდნისგან. ეს მოთხოვნა უსაფუძვლო არ იყო. როდესაც ავტომობილი გადმოვარდა იმ ავტოფარეხის მე- 15 სართულიდან, რომელიც ამ მოთხოვნამდე იყო აშენებული და არ ჰქონდა 15 ინჩის სიმაღლე კედლები, სამი ადამიანი დაიღუპა. ადგილობრივი გაზეთი ამის შესახებ ასე წერდა:

"ეს იყო უცნაური და ამაღე დროს ტრაგიკული შემთხვევა. მაგრამ მიუხედავად ამისა, ეს თურმე შესაძლებელია. ქალაქის მერიამ არ უნდა იყოყმანოს იმის გამო, რომ ყველა ავტოფარეხები უსაფრთხოების სტანდარტების დაცვით აშენდეს".

ა) რა ნაკლი აქვს რედაქტორის არგუმენტს?

ბ) რატომ მოითხოვენ ხშირ შემთხვევებში მაღალ სტანდარტებს მხოლოდ ახალ მშენებლობებზე და ათავისუფლებენ ამისგან უკვე არსებულთ. განვიხილოთ მაგალითად ასეთი განცხადება ყველა სახლის მიმართ " მიწისძერისგან დაცული."

27. ზოგიერთმა გამოკვლევამ გვაჩვენა, რომ ფეხით მოსიარულეები ორჯერ უფრო ხშირად ზარალდებიან მანქანებისგან, როდესაც გადადიან იმ ადგილებში, სადაც აღნიშვნებია გაკეთებული, ვიდრე სხვა ადგილების გადაკვეთისას. შეგიძლიათ თუ არა, ახსნათ ეს უცნაური ფაქტი.

28. ტექსტში მოცემული იყო შიდა ინფორმაციით სარგებლობის საკითხები. სცადეთ თავად უპასუხოთ ამასთან დაკავშირებულ შემდეგ შეკითხვებს:

ა) ხელოვნებათმცოდნემ ანტიკვარიატის მაღაზიაში აღმოაჩინა ნახატი, რომელიც პიკასოს ნამუშევარს ჰგავს. თუ ის მართლაც გენიოსი პიკასოს ნაწარმოებია, მაშინ ათასობით დოლარი ღირს, სურათის ფასი 35 დოლარია. როგორ უნდა მოიქცეს ის, არაფერი არ თქვას და შეიძინოს ის? უთხრას მაღაზიის მეპატრონეს, რომ პიკასოს ნახატი აქვს? იყიდოს სურათი და მოგების ნაწილი მისცეს მაღაზიის მეპატრონეს, თუკი აღმოჩნდება, რომ ეს მართლაც პიკასოა? შეუძლია თუ არა მას დარწმუნებული იყოს იმაში, რომ მაღაზიის მეპატრონე არ გაუყოფს მოგებას იმას, ვისგანაც სურათი შეიძინა?

ბ) ტიპოგრაფიის მუშაკმა, რომელიც კორპორაციის მასალებს ამზადებს, შეიტყო კორპორაციის მიზნები. აქვს თუ არა მას უფლება, შეიძინოს ამ კომპანიის აქციები?

გ) ნავთობის კომპანია მზადაა გამოაცხადოს, რომ მან აღმოაჩინა დიდი მარაგი ბრაზილიაში. აქვს თუ არა უფლება კომპანიის მუშაკს, რომელმაც უკვე იცის კარგი ახალი ამბების შესახებ, შეისყიდოს კომპანიის აქციები. მანამდე, სანამ ეს საქვეყნოდ გამოცხადდება?

დ) აქციების ბროკერმა, რომელსაც იმ კლიენტების გრძელი სია აქვს, ვისაც ის ინვესტიციებს აძლევს, შეიტყო, რომ თითქოსდა სანდო სადაზღვეო კომპანია გაკოტრების პირასაა. აქვს თუ არა მას უფლება, უთხრას თავის კლიენტებს, გაყიდონ ამ სადაზღვეო კომპანიის აქციები, სანამ ეს ინფორმაცია გაუონავს? თუ მან უნდა შეინახოს ეს ინფორმაცია მანამდე, სანამ ლეგალურად არ ექნება გამჟღავნების უფლება?

ე) კორპორაციის აღმასრულებელ დირექტორს სწამს, რომ მის მიერ განხორციელებული მენეჯმენტი ბევრად მეტ მოგებას მოუტანს კომპანიას, ვიდრე მოსალოდნელი იყო. აქვს თუ არა მას უფლება შეიძინოს კომპანიის აქციების დიდი რაოდენობა მანამდე, სანამ საქვეყნოდ გამოაცხადებს თავის ვარაუდებს?

ვ) სახლების გაყიდვისას უნდა აიღონ თუ არა მორალური პასუხისმგებლობა თავის თავზე გამყიდველებმა, რათა უთხრან მყიდველებს იმ დეფექტების შესახებ, რაც მათ სახლებს გააჩნიათ? სარდაფები, რომლებიც წვიმისას წყლით იესება, მეხობლები, რომლებიც ყოველღამე ღია ფანჯრებში ხმაურიან წვეულებებს მართავენ. ციყვები, რომლებსაც უყვართ ბუდეების გაკეთება მანსარდაში?

ზ) თქვენ ჩაატარეთ მნიშვნელოვანი კვლევები XYZ კომპანიაში და ეს უფლებას გაძლევთ, იმედი იქონიოთ, რომ მისი აქციები უახლოეს მომავალში მკვეთრად გაიზრდება. აქედან გამომდინარე, თქვენ გსურთ აქციების დიდი ნაწილის შესყიდვა. დაეუშვათ, რომ დაგირეკათ ამხანაგმა, რომელსაც ამ კომპანიის აქციები აქვს და გითხრათ,

რომ დიდი სიამოვნებით მოგყიდით 500 წილს მიმდინარე ფასად. იყიდით ამ წილს თქვენი ამხანაგისგან?

29. დაეუშვათ, რომ არსებობს ძალიან მძიმე, ხშირად საშიში და ზოგჯერ ფატალური ავადმყოფობის წინააღმდეგ ვაქცინის ორი ფორმა: ვირუსის მომკელელი ვაქცინა და ცოცხალი ვირუსის ვაქცინა. ვაქცინის გარეშე დაავადმყოფების ალბათობა 1000-იდან ერთის ტოლია. ვირუსის დამღუპველი ვაქცინის გამოყენებისას ალბათობა 100000–დან ერთის ტოლია, ხოლო ცოცხალი ვირუსის გამოყენებისას ალბათობა 1000 000-დან 1-ის-ტოლია.

ა) რომელ ვარიანტს ამოირჩევთ თქვენთვის ან ბავშვისთვის: უვაქცინოს, ვირუსის მომკელელ ვაქცინს, თუ ცოცხალი ვირუსის ვაქცინას?

ბ) ახლა დაეუშვათ, რომ მაშინ, როდესაც ავადმყოფობა თავისთავად არასდროს არ წარმოიშვება ვირუსის მომკელელი ვაქცინისგან, ცოცხალი ვირუსიდან მისი წამორშობის ალბათობა 1 000 000 -დან 2-ის ტოლია. რაც ნიშნავს, რომ ცოცხალი ვირუსის ვაქცინის გამოყენებისას დაავადების ალბათობა 10000000-დან სამს უდრის. სამი ვარიანტიდან რომელს ამოირჩევთ ახლა?

გ) უფლება აქვს თუ არა ვინმეს, ვინც იცის ეს ალბათობები და ცოცხალი ვირუსიდან დამზადებული ვაქცინიდან წარმოშობილი ავადმყოფობების შესახებ, უჩიელოს წარმოებას გულგრილობისთვის?

დ) რა უნდა ქნას იმან, ვისაც სურს გამოიყენოს ცოცხალი ვირუსის ვაქცინა, მაგრამ ფიქრობს, რომ მწარმოებლის სადაზღვეო პოლიტიკის მიერ დაპირებული კომპენსაცია არაშესაბამისია?

ე) დამატებითი ხარჯების გაწევა იძლევა იმის შესაძლებლობას, რომ ყველაფერი უფრო უსაფრთხო გახდეს. რამდენად შორს გვსურს წავალა? როდისაა დამატებითი უსაფრთხოება არანაკლებ ღირებული ვიდრე ხარჯი? მზად ხართ თუ არა გადაიხადოთ 250 დოლარი ნაცვლად 25 დოლარისა ცოცხალი ვირუსის ვაქცინაში, თუ ეს ავადმყოფობის წარმოშობის ალბათობას 10000000-დან 2 -ს ნაცვლად, 1 000000-დან 1-ამდე ამცირებს?

ვ) დაეუშვათ, წინა შეკითხვაზე უარყოფითი პასუხი გაქვთ. მოთხოვთ თუ არა ვინმეს, ვინც ცოცხალი ვირუსის ვაქცინის გამოყენებით ავადმყოფობას ხელს უწყობს, მწარმოებლებს გულგრილობისთვის უჩიელოს, იმ მოტივით რომ დამატებითი 200 დოლარის გაღება ორჯერ შეამცირებდა დაავადების ალბათობას?

30. წარმოადგენს თუ არა რეკლამა ინფორმაციის საჭირო წყაროს? გვაძლევს ის ინფორმაციას, გვატყუებს, გვარწმუნებს თუ გემართავს? განიხილეთ რეკლამის თითოეული შემთხვევა:

ა) სატელეფონი კომპანიის ყვითელი ფურცლები

ბ) გაზეთში გამოქვეყნებული განცხადებები.

გ) სასურსათო მაღაზიის რეკლამა გაზეთში.

დ) მდიდარი და ჯანმრთელი ადამიანების ჩვენება სარეკლამო ავტომობილში და მის გარეთ.

31. მრავალი რეკლამა შეიცავს მცირე ინფორმაციას მწარმოებლის შესახებ. შესაძლებელია თუ არა, რომ ასეთმა რეკლამამ მოგება მოუტანოს მომხმარებელს? მეტყველებს თუ არა ის ფაქტი, რომ გამყიდველი მზადაა გადაიხადოს დიდი თანხა პროდუქციის დამამზადებლის სახელის გამჟღავნებაში, გამყიდველის კონფინდენციალობაზე ამ პროდუქციის ხარისხის შესახებ?

32. უოლტონ რისტონი, კორპორაცია „სიტი-კორპის" ყოფილი პრეზიდენტი, გაზეთების რედაქტორების ამერიკული საზოგადოებისადმი მიმართვაში ამტკიცებდა, რომ მთავრობა მალავდა ინფორმაციას და ცენზურას აწესებდა ახალ ამბებზე, როდესაც ცდილობდა აეკრძალა ფირმებისთვის ფასების მომატება. ის ამტკიცებდა, რომ ფირმები იმდენად არ ადიდებენ ფასებს, რამდენადაც იტყობინებიან, რომ ფასები გაიზრდება. ცენზურის რომელ სახეს წარმოადგენს ფასებზე კონტროლი?

33. ამერიკულ კონსტიტუციაში უფლებების ბილი უკრძალავს მთავრობას, კანდიდატების წინასაარჩევნო დაპირებების ცენზურას, როგორი აბსურდული და უპასუხისმგებლოც არ უნდა იყოს ეს? რატომ არ ერცელდება ასეთი დაცვა კომერციულ რეკლამაზე? ხომ არ არის ეს გამოწვეული იმით, რომ მადეზინფორმირებელ კომერციულ განცხადებებს მეტი ზიანი მოაქვთ საზოგადებისთვის და მისი წევრებისთვის, ვიდრე მადეზინფორმირებელ პოლიტიკურ განცხადებებს? ეს იმით ხომ არ არის გამოწვეული, რომ მოქალაქეებს შეუძლიათ უფრო ადვილად და ეფექტურად შეაფასონ პოლიტიკური განცხადებები, მაგრამ საჭიროებენ სერიოზულ დაცვას გასაყიდი საქონლის შესახებ მადეზინფორმირებელი განცხადებებისგან? თუ ამ მოსაზრებებიდან არცერთი არ გეჩვენებათ შესაბამისად, მაშინ რა ახსნას მოუძებნიდით ამას?

34. გაზეთები იტყობინებიან, რომ ფლორიდაში მკაცრი ყინვების გამო ფორთოხლის მოსავალს საფრთხე დაემუქრა და სულ მალე ფორთოხლის წვენის მიწოდება შემცირდება. როგორ მოიქცეოდით ყოველ შემდეგ შემთხვევაში. აირჩიეთ ერთ-ერთი ვარიანტი: მთლიანად დაიჯერებთ, შესაძლოა დაიჯეროთ, მთლიანად არ დაიჯერებთ, შესაძლოა არ დაიჯეროთ.

ა) ადგილობრივი სურსათის მაღაზია ზრდის ფასებს ფორთოხლის წვენზე მაშინვე, როგორც კი გაიგებს ახალ ამბავს.

ბ) დიასახლისი მირბის მაღაზიაში და ყიდულობს გაყინული ფორთოხლის წვენის სამი თვის მარაგს, როგორც კი შეიტყობს ახალ ამბავს. ფორთოხლის მომყვანი, რომლის მოსავალს ყინვა არ შეხებია, ზრდის ფასებს, როგორც კი შეიტყობს ახალ ამბავს

გ) ფორთოხლის მომყვანი, რომლის მოსავალს ყინვებმა ზიანი მიაყენა, ზრდის ფასს ყველა ციტრუსზე მაშინვე, როგორც კი გაიგებს ახალ ამბებს.

დ) ფორთოხლის წვენის მწარმოებლები მირბიან იმდენი ფორთოხლის შესაძენად, რაც შეუძლიათ, რომ შეისყიდონ, მაშინვე როგორც კი გაიგებენ ახალ ამბავს.

თქვენი ყველა პასუხი მოცემულია?

35. მაისში თქვენ გადაწყვიტეთ, რომ ამ წელს სიმინდის მოსავალი გაკილებით მაღალი იქნება და, შესაბამისად, ფასი ბევრად უფრო დაიკლებს, ვიდრე ამას ადამიანების უმრავლესობა მოელის.

ა) თქვენი ვარაუდის შესაბამისად, დეკემბრის ფიუჩერსები სიმინდზე უნდა იყიდოთ თუ გაყიდოთ? (ფიუჩერსი ეს არის კონტრაქტი გარკვეულ დათქმულ დღეს ყიდვის ან გაყიდვის შესახებ დღევანდელი ფასით)

ბ) თუ საქმეში ჩახედული ადამიანების უმრავლესობა იზიარებს თქვენს შეხედულებას მომავალი მოსავლის რაოდენობის შესახებ, რა დაემართება დეკემბრის ფიუჩერსებს?

გ) როგორ იმოქმედებს ეს ინფორმაცია გადაწყვეტილებაზე, შეინახონ სიმინდი მომავალში გაყიდვის ან მოხმარების მიზნით?

დ) როგორ იმოქმედებს დეკემბრის ფიუჩერსების ფასების ცვლილების ინფორმაციაზე დაფუძნებული გადაწყვეტილებები სიმინდის მოხმარებაზე ივნისში?

ე) შეუძლიათ თუ არა სპეკულანტებს გადაიტანონ სიმინდის არნახული მოსავალი დროში უკან, ნაკლები ნაყოფიერების პერიოდიდან დიდი ნაყოფიერების პერიოდში?

36. სამშენებლო კომპანია ადგენს კონტრაქტს დამკვეთთან იანვარში, რომლითაც ვალდებულებას კისრულობს, ოქტომბრის ბოლოსთვის ააშენოს 100 სახლი იმ ფასად, რომელიც კონტრაქტშია აღნიშნული. სამშენებლო კომპანიას სურს დაიზღვიოს თავი ხის მასალაზე ფასის მოსალოდნელი მნიშვნელოვანი ზრდისაგან, რასაც შეუძლია მისი მოგება, რომელსაც ამ მშენებლობიდან მოელის, ნულამდე დაიყვანოს. ჩიკაგოს სასაქონლო ბირჟაზე შეიძლება იყიდოთ და გაყიდოთ ფიუჩერსები ხის მასალაზე, რომლითაც შესაძლებელია 80 000 გრძივი ფუტი ნაძვის, ფიჭვის ან სხვა ხის მიწოდება დღეს მოლაპარაკებული ფასით. გაყიდვაშია იელისის თვის ფიუჩერსები.

ა) განა მოინდომებს კომპანია იყიდოს იელისის თვეში მისაწოდებელი ხის მასალის ფიუჩერსები მას შემდეგ, რაც მან იანვარში ხელი მოაწერა კონტრაქტს?

ბ) დაეუშვათ, რომ იელისში მისაწოდებელი ხის მასალის ფიუჩერსები იანვარში იყიდება, 280 დოლარის ფასად 1000 გრძივ ფუტში. იელისში ხის მასალის ფასმა 308

დოლარამდე აიწია ყოველ 1000 გრძივ ფუტში. ამას შედეგად სამშენებლო ფირმას მოუწევს ხის მასალაში 10 პროცენტით მეტის გადახდა, ვიდრე ის აპირებდა. როგორ გამოიყენებს ის თავის ფიუჩერსულ კონტრაქტებს ამ ხარჯების დასაფარავად?

გ) დაეუშვათ, რომ ხის მასალის ფასი კი არ გაიზარდა 308 დოლარამდე, არამედ პირიქით 252 დოლარამდე დაეცა. რატომ არ მოუტანს ეს სამშენებლო კომპანიას დიდ მოგებას, დამკვეთთან მისი კონტრაქტის მიხედვით?

37. სამხრეთ-აღმოსავლეთი აფრიკის ქვეყნები უკანასკნელი 20 წლის განმავლობაში შიმშილის წინაშე აღმოჩნდნენ.

ა) ამ დროს სუდანის მთავრობა გამოსცემს საკრედიტო შეზღუდვებს იმ მიზნით, „რომ აიძულოს ბანკები შეაჩერონ სპეკულანტების დაფინანსება, რომელთაც სურთ ხელის მოთბობა". მოყვანილია ასევე სუდანში მომუშავე დახმარების გაწევის სპეციალისტის აზრი იმის შესახებ, რომ დახმარება ყოველთვის ძალიან გვიან მოდის და აუცილებელია „წინასწარი შეტყობინების სისტემები და სარეზერვო ფონდების შექმნა". ქმნიან თუ არა სპეკულანტები წინასწარი შეტყობინების სისტემას? აცნობიერებენ თუ არა სპეკულანტები, რომლებსაც შიმშილზე გამდიდრების იმედი აქვთ, იმ უბედურებას, რაზედაც ხელის მოთბობას აპირებენ? ამძიმებენ თუ არა ისინი ამ უბედურებას? თუ პირიქით, ამსუბუქებენ იმ უბედურებას, რომელზედაც ხელს ითბობენ?

ბ) აღწერილი იყო აგრეთვე პროდუქტის უყაირათო გადაზიდვები: სატვირთო მანქანები, რომლებსაც ტვირთი „ა" პუნქტიდან „ბ" პუნქტში გადააქვთ, გზაში ხვდებიან მანქანებს, რომლებსაც ტვირთი „ბ" პუნქტიდან „ა" პუნქტში მიაქვთ. მათ მოთხოვეს აშშ-ის, რომ შეეწყვიტა პროდუქციის გაყიდვა და უფასოდ დაეარიგებინა ის, ვინაიდან გაყიდვის სისტემა სწორედ იმათ არ ეხმარება, ვინც ამას საჭიროებს. ამერიკის მოხელემ განაცხადა, რომ პროდუქციის გაყიდვა შემოღებული იქნა ადგილობრივი ხელისუფლების მიერ, რომელსაც არ სურდა ადგილობრივი ბაზრების დარღვევა, მაგრამ მიუხედავად ამისა, დათანხმდა დაბრუნებოდა უფასო გაყიდვას. ხედავთ თუ არა კაეშირს ადგილობრივი ბაზრების რღვევასა და უყაირათო გადაზიდვებს შორის?

გ) დაეუშვათ, რომ აშშ-ის და სხვა ქვეყნების მთავრობებმა, ვინც მონაწილეობს მოშიმშილე ქვეყნების დახმარებაში, დაურიგეს ხალხს ფული და ნებას აძლევენ, თავად იყიდონ საკვები. მიგაჩნიათ თუ არა, რომ ასეთი სისტემის დროს, საკვები უფრო სწრაფად მოხვდება მიშიმშილეების ხელში, ვიდრე მაშინ, როდესაც დასავლეთის ქველმოქმედი ორგანიზაციები შეეცდებიან თავად გაუკეთონ ორგანიზაცია საკვების განაწილებას?

დ) მათ, ვინც მალარიის მეპატრონეებს და სხვა შუამავლებს ბრალს სდებს იმაში, რომ საზოგადოებისთვის სარგებლობა არ მოაქვთ და უსინდისოები არიან, ალბათ მიაჩნიათ, რომ უკვე დამზადებული პროდუქციის ფიზიკური გაერცელება არ წარმოადგენს რთულ საზოგადოებრივ პრობლემას. აფრიკის სახელმწიფოებს, რომლებმაც შემოიღეს სიკვდილით დასჯა სპეკულაციისთვის, ალბათ ასეთივე წარმოდგენა აქვთ ამაზე. გექნებოდათ სურვილი გეეჯრათ პროდუქტებით, როდესაც სპეკულაციისა და გამდიდრებისთვის შესაძლოა სიკვდილით დაისაჯოთ?

38. მსოფლიო დაკვირვების ინსტიტუტი რეგულარულად წინასწარმეტყველებს მომავალ წელს ხორბლის დეფიციტის გაზრდას და განიცდის იმას, რომ მსოფლიო საკვების გარეშე დარჩება.

ა) როგორ შეიძლება გამოიყენოთ გაზეთის ყვითელი ფურცლები ამ წინასწარმეტყველების შესაცელელად?

ბ) თუ პროფესიონალი სპეკულანტები არ ეთანხმებიან ამ ინსტიტუტის შეხედულებებს, ვისი ინფორმაცია მიგაჩნიათ უფრო სანდოდ? რატომ?

გ) მიგაჩნიათ თუ არა, რომ მსოფლიო დაკვირვების ინსტიტუტის ხალხი ყიდულობს ფიუჩერსებს იმ დროს, როდესაც თავის მოსაზრებებს აყალიბებს? უნდა მოიქცნენ თუ არა ასე ისინი?

თავი 8

ფასების დადგენა და მონოპოლიების საკითხი

როდესაც ვამბობთ, რომ ფასების დადგენა მოთხოვნისა და მიწოდების მიხედვით ხდება, ჩვენ მეტაფორას ვიყენებთ. თუ გვსურს, რომ რეალისტები ვიყოთ, უნდა ვთქვათ, რომ გამყიდველები ადგენენ ფასების უმრავლესობას, მყიდველები ადგენენ დარჩენილის უმეტესობას, და ფასების მცირე რაოდენობის დადგენა ხდება გამყიდველსა და მყიდველს შორის მოლაპარაკებების შედეგად. ზოგჯერ მთავრობა ადგენს ფასების მინიმუმსა და მაქსიმუმს, მაგრამ ეს საშუალებას აძლევს მყიდველებსა და გამყიდველებს, დაადგინონ ფასები დაკანონებულ საზღვრებს შორის.

რამდენად თავისუფლები არიან მყიდველები და გამყიდველები ფასების დადგენისას? ეს არის ის შეკითხვა, რომელსაც ეუტრიალებდით წინა თავებში. ტაქტიკა, რომელიც ამის გაკეთების საშუალებას გვაძლევდა, იმ ფარულ წინაპირობას შეიცავდა, რომ ნებისმიერ ჩვენს მიერ განხილულ ბაზარზე იმდენი გამყიდველი და მყიდველი მოქმედებს, რომ არც ერთ მათგანს არ გააჩნია ის ძალა, რათა თავისი ინდივიდუალური საქციელით გავლენა მოახდინოს ფასზე. დადგა დრო, უფრო დაკვირვებით შევხედოთ იმ პრობლემებს, რომლებიც გვერდზე გვრჩებოდა.

ვის შეიძლება ვუწოდოთ მონოპოლისტი?

ჩვენ ვიწყებთ სიტყვით „მონოპოლია", რომელიც ორი ბერძნული სიტყვისგან წარმოდგება, რაც „ერთადერთ გამყიდველს" ნიშნავს. არსებობენ თუ არა მონოპოლისტები ამ სიტყვის სრული მნიშვნელობით? მოიგონეთ ერთ რამ მაინც, რასაც მხოლოდ ერთი გამყიდველი ყიდის.

მობილური ტელეფონების შექმნამდე კარგ მაგალითს წარმოადგენს ადგილობრივი სატელეფონო სამსახური. მაგრამ რამდენად ზუსტია ეს მაგალითი? სინამდვილეში 1984 წელს AT&T კომპანიის გაყოფამდეც კი, აშშ-ში არსებობდა ბევრი დამოუკიდებელი გამყიდველი, რომლებიც სატელეფონო კავშირის მომსახურებას გთავაზობდა. შესაძლებელია ეს სულაც არ ცელის საკითხის არსს. როგორც წესი, ნებისმიერ მოცემულ მყიდველზე მხოლოდ ერთი გამყიდველი მოდის, ვინაიდან სატელეფონო კომპანიები ჩვეულებრივ სარგებლობენ გარკვეულ რაიონებში თავისი მომსახურების გაყიდვის განსაკუთრებული უფლებით, მეორეს მხრივ, მყიდველები არ არიან ვალდებულები იცხოვრონ ერთ რაიონში, მათ შეუძლიათ, შეიცვალონ საცხოვრებელი ადგილი, თუ იქ მიწოდებული პროდუქტი ურჩევნიათ. ისევ მოისმის მოუთმენელი სამართლიანი ხმა „ეს საქმეს არ ეხება" მაგრამ, ამას მაინც გარკვეული კავშირი აქვს საქმესთან. საცხოვრებელი ადგილის გამოცვლა, სხვა სატელეფონო კომპანიით სარგებლობის მიზნით, დაუშვებლად ძვირი შეიძლება აღმოჩნდეს და ძნელია წარმოვიდგინო ადამიანები, რომლებსაც საცხოვრებელი ადგილის გამოცვლა მხოლოდ იმიტომ სურთ, რომ არ აკმაყოფილებთ ადგილობრივი სატელეფონო მომსახურება. მაგრამ, მეორეს მხრივ ეს წარმოადგენს შემცვლელი პროდუქტის მიღების საშუალებას. ჩვენი მაგალითი თავისი აბსურდულობით ყურადღებას ამახვილებს საკითხის არსზე: შემცვლელების ხელმისაწვდომობაზე.

დავუშვათ, რომ ჩვენ სხვანაირად განვსაზღვრავთ სატელეფონო კომპანიების მიერ გაყიდულ საქონელს და მას „კავშირგაბმულობის მომსახურებას" ვუწოდებთ. ეს არაეი-

თარ არსებით შეცდომებთან არ მიგვიყვანს. ბოლოსდაბოლოს, ადამიანები იმიტომ ყიდულობენ ტელეფონებს, რომ ისარგებლონ კავშირგაბმულობის მომსახურებით. მაგრამ, თუ გასაყიდი პროდუქტი ასეა განმარტებული, მაშინ სატელეფონო კომპანია, როგორც ჩანს წარმოადგენს არა მონოპოლისტს, არამედ გამყიდველს, რომელიც კონკურენციას უწევს „ვესტერნ იუნიონს", ფოსტას, კორესპონდენციისა და ამანათების მიმწოდებელ მრავალ კერძო სამსახურს, ხმამაღალ ყვირილს, სირბილს და აგრეთვე კომპიუტერული კავშირის ყველა სახეობას. ყოველივე ამის აზრი იმაშია, რომ თუ საქონელს ფართო განსაზღვრებას მივცემთ, აღმოჩნდება, რომ ქვეყანაში გაყიდულ არცერთ საქონელს არ ყიდის მონოპოლისტი.

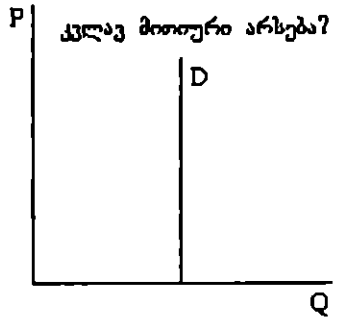
მაგრამ არსებობს მეორე მხარე. დაეუშვათ, რომ საქონლის განმარტება მეტად ვიწროა. თუ ტელეგრამა იგივე არაა, რაც სატელეფონო ზარი, მაშინ ერთი პაკეტი რძე, სახლის გვერდით მდებარე მაღაზიაში, სულაც არაა იგივე, რაც ასეთივე რძის პაკეტი სუპერმარკეტში, რომელიც სახლიდან სამი კვარტლის იქითაა. თუ არა გვაქვთ მანქანა და ხელზე მტირალა ბავშვი გვაქვთ, რომელსაც შია და არ დაწყნარდება, სანამ არ დალევს რძეს, ხოლო სახლში მას ყერაფის დაუტოვებთ, მაშინ რძე სამი კვარტლის იქით სულ სხვა საქონელია, ვიდრე იგივე რძე სახლის გვერდით მდებარე მაღაზიაში. შეეკითხეთ პატარა ბავშვის ნებისმიერ მშობელს. ამგვარად, იძულებულები ვართ დავასკვნათ, რომ როდესაც საქონელი საკმარისად ვიწრო გაგებითაა განსაზღვრული, ნებისმიერი გამყიდველი შეიძლება მონოპოლისტი აღმოჩნდეს, ვინაიდან ორი გამყიდველი არასდროს შესთავაზებს მყიდველს აბსოლუტურად ერთნაირ პროდუქტს.

სიტყვა მონოპოლია მეტად განუსაზღვრელია. ვინაიდან ერთადერთი გამყიდველი შესაძლოა აღმოჩნდეს ან ყოველი პიროვნება ან არავინ, იმაზე დამოკიდებულებით, თუ როგორ განვმარტავთ გასაყიდ საქონელს. ამასთანავე არ არსებობს შესაბამისი საშუალება, იმისთვის რომ გადავწყვიტოთ, ყოველ კერძო შემთხვევაში, რამდენად ფართო ან ვიწრო გაგება შეიძლება მივცეთ საქონელს. ბინათმფლობელთა უმრავლესობა ყიდულობს ელექტროენერგიას გამყიდველისგან რომელიც ჩვეულებრივ ელექტროკომპანიადაა ცნობილი. ნუთუ მართლაც ყველა მათგანი? თუ ისინი გამოიყენებენ ენერგო ბატარეებს, მაშინ ენერგიას არა ადგილობრივი კომპანიიდან, არამედ სხვა მიმწოდებლიდან მიიღებენ. ყიდულობენ ისინი რაიმე სიმძლავრეს ადგილობრივი გაზის კომპანიიდან? გაზის კომპანია არ ყიდის ელექტროენერგიას, მაგრამ გაზი და ელექტრობა სუბსტიტუტებს ანუ შემცვლელებს წარმოადგენს მრავალი საყოფაცხოვრებო მიზნისთვის. რა წარმოადგენს საქონელს ამ შემთხვევაში? ელექტრობა? ენერგოხაზებიდან მოსული ელექტრობა? ენერგია? თუ ვიტყვით, რომ ეს არის ენერგოხაზებიდან მოსული ელექტრობა, შევძლებთ კი გავარჩიოთ ერთმანეთისგან მომდინარე ხაზებიდან შემოსული ელექტრობა იმისგან, რომელსაც რომელიმე კომპანია გვაწვდის? არსებობს ალტერნატიული მომწოდებელი? მართლაც რომ არსებობს ან ყოველ შემთხვევაში უნდა არსებობდეს!

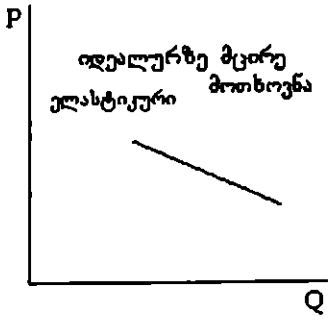
ალტერნატივები, ელასტიურობა და საბაზრო ძალაუფლება

მოდით, საქმეს სხვანაირად მივუდგეთ. რითი იქნებოდა ცუდი ერთადერთი გამყიდველი, ჩვენ რომც გვეპოვა. სატელეფონო კომპანია ამაზე პასუხს გვაძლევს, როდესაც რეკლამაში აცხადებს: „ჩვენ შესაძლოა ერთადერთი კომპანია ვართ ქალაქში, მაგრამ ვცდილობთ სხვანაირად მოვიქცეთ," თუ აღმოვაჩენთ ისეთ სიტუაციას, როდესაც გამყიდველი ერთადერთია, მყიდველს არჩევანი არ ექნება. არავის სურს, დარჩეს ალტერნატივის გარეშე. რაც უფრო ცუდია ჩვენი ალტერნატივები, მით უფრო სუსტია ჩვენი პოზიციები და მით უფრო ადვილია ჩვენს ხარჯზე ხელის მოთბობა.

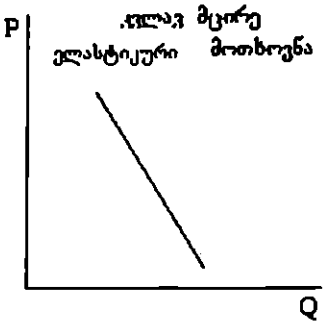
მაგრამ მე-2 თავიდან ვიცით, რომ რაღაც ალტერნატივები ყოველთვის არსებობს. ნებისმიერ პროდუქტს, ადგილობრივ ელექტრონულ მომსახურებასაც, გააჩნია შემცვლელი. ბოლოსდაბოლოს, ადამიანები ათასწლეულების განმავლობაში ელექტროენერგიის გარეშე ცხოვრობდნენ. მეორეს მხრივ, ელექტროენერგია აუცილებელია მრავალი ფირმის და მაცხოვრებლისთვის. აქ უნდა გავიაზროთ ისეთი ეკონომიკური ცნება, როგორიცაა ფასის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა.



არც ერთი გამყიდველი არ წარმოადგენს მონოპოლისტს, ამ სიტყვის სრული გაგებით, ვინაიდან არ არსებობს ასეთი გაგება, როგორიცაა: აბსოლუტურად არაელასტიკური მოთხოვნა. არც ერთი მყიდველი არ არის მთლიანად დამოკიდებული გამყიდველის წყალობაზე. მეორეს მხრივ, გამყიდველების მეტად მცირე რაოდენობას აქვს საქმე აბსოლუტურად ელასტიკურ მოთხოვნის მრუდებთან.



ნებისმიერი შემთხვევა, გარდა აბსოლუტური ელასტიკურობისა, ნიშნავს იმას რომ. გამყიდველები ინარჩუნებენ კლიენტების ნაწილს, როდესაც ისინი ფასებს ზრდიან, რაც, თავის მხრივ, გულისხმობს, რომ გამყიდველებს ხელთ აქვთ ბაზრის ძალაუფლების მცირე ნაწილი მაინც. სად გადის საზღვარი მონოპოლიასა და მცირე ნაწილს შორის?



მკაფიოდ გამოკვეთილი ხაზი აქ არ არსებობს, რა თქმა უნდა, თუ არ მოვილაპარაკეთ მის გატარებაზე. მოთხოვნის ელასტიკურობა ასახავს შემცვლელების ხელმისაწვდომობას: სხვა თანაბარი პირობების დროს, რაც უფრო მეტი, კარგი შემცვლელები გააჩნია რომელიმე პროდუქტს, მით უფრო ელასტიკურია მასზე მოთხოვნა. ამგვარად, ცხადია, რომ საბაზრო ძალაუფლებას შეიძლება სხვადასხვა ხარისხი გააჩნდეს და რომ ის, მოთხოვნის ელასტიკურობასთან უკუკავშირში იქნება.

ამგვარად განსაზღვრული ტერმინი „საბაზრო ხელისუფლება“ ისეთ მნიშვნელობას იძენს, რომლის გამოყენება და მასზე მსჯელობა შეგვიძლია. მაგრამ ჩვენ ჯერ ვერ ვიპოვეთ შესაბამისი განსაზღვრება სიტყვისთვის „მონოპოლია“.

პრივილეგიები და შეზღუდვები

შევეცადოთ პრობლემას სხვა კუთხით მივუდგეთ. მეცხრამეტე საუკუნის დასაწყისში აშშ-ში ხშირად არ აკეთებდნენ განსხვავებას მონოპოლიასა და კორპორაციას შორის. მიზეზი იმაში მდგომარეობდა, რომ კორპორაციები ყოველთვის მთავრობის სპეციალური ბრძანებულებებით იქმნებოდა. რევოლუციამდე მეფის და პარლამენტისაგან, ხოლო რევოლუციის შემდეგ კანონმდებელი ეროვნული მთავრობების ან შტატების მთავრობებისგან, ისინი იღებდნენ სპეციალურ პატენტებს: ოფიციალურ დოკუმენტებს, რომლებიც აძლევდა უფლებებს და პრივილეგიებს, რაც სხვებისთვის არ იყო ხელმისაწვდომი. ამიტომ კორპორაციების შექმნის ბრძანებულებებს „მონოპოლიებისთვის საჩუქარს“ უწოდებდნენ, ვინაიდან ისინი ისეთ ძალაუფლებას ანიჭებდნენ ერთნს, რაც სხვებისთვის ხელმიუწვდომელი იყო. ასეთ მონოპოლიას წარმოადგენდა ოსტ-ინდოეთის კომპანია და მისთვის 1773 წელს მინიჭებულმა განსაკუთრებულმა უფლებამ, გაეყიდა ჩაი კოლონიურ ქვეყნებში, თავისი როლი შეასრულა ამერიკის რევოლუციის საქმეში.

არსებობს სიტყვა „მონოპოლიის“ წინა მნიშვნელობისაგან განსხვავებული მნიშვნელობა, რაც სახელმწიფოს ქმედებასთან არის დაკავშირებული. თუ სახელმწიფო რაიმე საქმიანობის ნებას აძლევს ერთს და სხვებს კი სჯის ამ საქმიანობისთვის; ან თუ ზოგიერთი გამყიდველი (ყველა არა) გადასახადს იხდის ან მათი მოქმედება შეზღუდულია; თუ ერთნი მფარველობის და დახმარების ქვეშ არიან, ხოლო სხვებს ეს საშუალება არ ეძლევათ, მაშინ სახელმწიფო ქმნის განსაკუთრებულ პრივილეგიებს. სიტყვა, „მონოპოლია“ ამ შემთხვევაში არა მარტო ისტორიულ, არამედ თანამედროვე მნიშვნელობასაც იძენს.

მრავალი საქმიანი ფირმა სარგებლობს ასეთი სახის მონოპოლიური პრივილეგიებით. მრავალი სხვადასხვა, ერთი შეხედვით კარგად მყღერი მიზნების გამოროგორიცაა საზოგადოებრივი წესრიგი, სამართლიანი კონკურენცია, სტაბილურობა, ეროვნული უსაფრთხოება, ეფექტურობა - ყველა დონის ხელისულფლება ადგენდა შეზღუდვებს ახალი ფირმებისთვის, მრეწველობისა და ვაჭრობის სხვადასხვა სფეროებში. ამ შეზღუდვებისგან მოგებას ყოველთვის ის იღებს, ვისზედაც ისინი არ ვრცელდება. ეს პირები ჩვეულებრივ არ ტყდებიან იმაში, რომ მონოპოლიური ძალაუფლებით სარგებლობენ. მიუხედავად ამისა, კონკურენციაში მონაწილეობის ასეთი შეზღუდვის შედეგად ხდება იმათი ჩამოშორება, ვინც მონაწილეობას მიიღებდა ამაში.

სურვილის შემთხვევაში შეგვეძლო სიტყვა “მონოპოლია“ გამოგვეყენებინა ყველა ადამიანის ან ორგანიზაციის დასახასიათებლად, რომლებიც სარგებლობენ სახელმწიფოს მიერ მინიჭებული სპეციალური პრივილეგიებით. უბედურება ისაა, რომ ადამიანების უმრავლესობა ამ გაგებით არ მოიხმარს ამ სიტყვას. მოცემული განმარტების თანახმად, მონოპოლისტია–ფოსტა, კომუნალური მეურნეობის სამსახურების უმრავლესობა, მრავალი მაღაზია, რომელიც სასმელებით ვაჭრობს, დამკრძალავი ბიუროები და ქიმიკატების გამაერცელებელი სამსახური, ამერიკის ექიმთა ასოციაცია, ადვოკატთა ასოციაციები შტატებში, პროფკავშირები: ფერმერები, რომლებიც სახელმწიფოსგან იჯარით იღებენ დამატებით მიწებს შეღავათიანი პირობებით: ლიცენზიების მქონე პარიკმახერები და ტაქსის ფირმები. მართლაც რომ გრძელი სიაა.

ამიტომ ჩვენ გვსურს გადავდგათ გმირული ნაბიჯი და ამოვაგდოთ მუშა ლექსიკონიდან სიტყვა „მონოპოლია“. მას მეტად ბევრი მნიშვნელობა აქვს და ისინი მეტად განუსაზღვრელია. მონოპოლია თანამედროვე მოლაყბეების საყვარელი სიტყვაა. ამიტომ ჩვენ მას არ გამოვიყენებთ. შევეცდებით, გამოვიყენოთ სხვა ტერმინები, რომლებიც უკეთესად გადმოგვცემენ, ჩვენი აზრით, იმ განსაზღვრული სიტუაციის აზრს, რომელიც მხედველობაში გვაქვს.

თუ ასე ძნელია სიტყვა მონოპოლიის განსაზღვრება, რაღა გეთქმის ისეთ სიტყვაზე, როგორიცაა "ოლიგოპოლია"? სიტყვა "ოლიგოპოლია" ასევე ბერძნულიდან წარმოდგება და ნიშნავს რამოდენიმე გამყიდველიდან ერთ-ერთს. მაგრამ რისი რამოდენიმე გამყიდველი? რა არის ის საქონელი, რომელსაც მხოლოდ რამოდენიმე ყიდის? მას ვიწრო გაგება აქვს თუ ფართო? ოლიგოპოლიის საჩვენებელ მაგალითს წარმოადგენს ამერიკული მანქანათმშენებლობის სამი გიგანტი. მაგრამ ეს იყო მანამდე, სანამ საზღვარგარეთული საავტომობილი ფირმები გეაჩვენებდნენ, თუ რაოდენ ვიწრო გაგება აქვს იმას, რომ განსაზღვრო საავტომობილო წარმოება, როგორც ამერიკის კერძო ფირმების მიერ მანქანების წარმოება. რა ეთქვათ დიდ ქალაქებში გამომაქალ ყოველდღიურ გაზეთებზე? ისინი არცთუ ისე ბევრია, ნიუ-იორკშიც კი. მაგრამ მათ კონკურენციას უწევენ სხვა გაზეთები, რომლებიც შეიძლება მივაწოდოთ სატელეფონო მანქანებით ან თეითმფრინაეებით; ჟურნალებს, სარეკლამო განცხადებებს, ტელევიზიას, ცნობარებს? რა გეთქმის ნაეთობგასამართ სადგურებზე? ავტომობილების გამყიდველ დილერებზე? ჩოგბურთის ჩოგნებზე სიმების გამჭიმავ სახელოსნოებზე? რამდენია მცირე? და ყოველი შემთხვევის განხილვისას, რამდენად ვიწროდ ან ფართოდ უნდა განვსაზღვროთ გაყიდული საქონელი? რომელ საქონელზე შეიძლება ითქვას, რომ მას მხოლოდ რამოდენიმე გამყიდველი ყიდის? არ ღირს სხვა მაგალითების მოყვანა, იმისთვის, რომ ყველა პრობლემა, რომელიც დაკავშირებულია მონოპოლისტის, როგორც ერთადერთი გამყიდველის განსაზღვრებასთან, ისევ ჩვენ წინაშე აღმოჩნდება, როგორც კი ოლიგოპოლიას განესაზღვრათ როგორც "გამყიდველებიდან ერთ-ერთს".

მრავალი ეკონომისტი სიტყვა ოლიგოპოლიას გამოიყენებს განსაკუთრებული საბაზრო სიტუაციის განმარტებისთვის. ამ სიტუაციას ჩვენ მე-10 თავში განვიხილავთ და გაეაანალიზებთ, მაგრამ ჩვენ არ ვისარგებლებთ სიტყვით "ოლიგოპოლია", ისევე როგორც სიტყვით- "მონოპოლია", ვინაიდან ეს უფრო მეტ გაუგებრობას ქმნის, ვიდრე სიცხადე და გაგება შემოაქვს.

ფასთმიმღებები და ფასთმაძიებლები

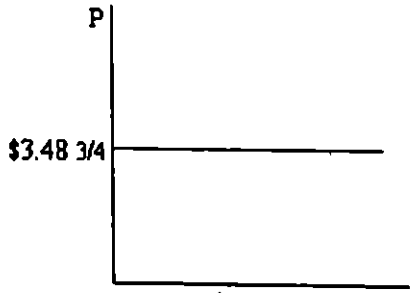
დაეუბრუნდეთ იმას, რითიც ეს თავი იწყებოდა: რეალურად ვინ ადგენს ფასს და რამდენად თავისუფალნი არიან ისინი?

ჩვენი ქვეყანა, როგორც ამბობენ, თავისუფალი ქვეყანაა და ჩვეულებრივ, მეწარმეებს თავისუფლად შეუძლიათ თავად დაადგინონ ფასები. USX კორპორაცია, ბეჭდავს რა ფასის პრეისკურანტებს, მოქმედებს თავისი შეხედულების მიხედვით და ფერმერს კანზასიდან შეუძლია სულაც არ ეშინოდეს სასამართლოსი, თუ მის მიერ მოყვანილი ხორბლის ერთ ბუშელს 5 დოლარად გაყიდის. მაგრამ ალბათ აქ არის მნიშვნელოვანი განსხვავება, რომელიც გეეხმარება ავხსნათ, თუ რატომ ქირაობს USX კორპორაცია ხალხს, რათა გადაწყვიტოს თუ როგორი ფასები დაადგინოს, ხოლო ფერმერები ამას არ აკეთებენ. მიუხედავად ამისა, ჩვენ ვამტკიცებთ, რომ ეს განსხვავება რაოდენობრივ ხასიათს ატარებს და არა ხარისხობრივს.

ჯერ განვიხილოთ ხორბლის მომყვანი ფერმერის საკითხი. თუ ის დილით გაეცნობა გაზეთებში ფინანსურ სვეტებს ან შუადღეს მოისმენს რადიოშეტყობინებას ბაზარზე მდგომარეობის შესახებ, გაიგებს, რომ 2 ჯიშის, სტანდარტული კანზასური ხორბლის ერთი ბუშელი დილით 3,48 დოლარი და 3/4 ცენტი ღირდა. ამ ამბავმა შეიძლება აღაფრთოვანოს ან, პირიქით, დააღონოს, მაგრამ ის თითქმის ვერაფერს გააკეთებს სიტუაციის შესაცვლელად. თუ ის ფასს შესანიშნავად მიიჩნევს და მთელ თავის მოსავალს ბაზარზე გაიტანს, ამ უკანასკნელს მხოლოდ ძალიან უმნიშვნელო ტალღა თუ გადაურბენს. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ეს ფერმერი შტატში ხორბლის ყველაზე დიდი მწარმოებელია, მისი წილი ხორბლის გაყიდვის საერთო მოცულობაში მეტად უმნიშვნელოა, ასე რომ ის ვერ შეძლებს იმოქმედოს ფასზე. მთელ მოსავალს გაყიდის თუ მხოლოდ მის ნახევარს, საღამოსთვის ფასებში სხვაობა ცენტის 1/4-ის ტოლიც კი არ იქნება.

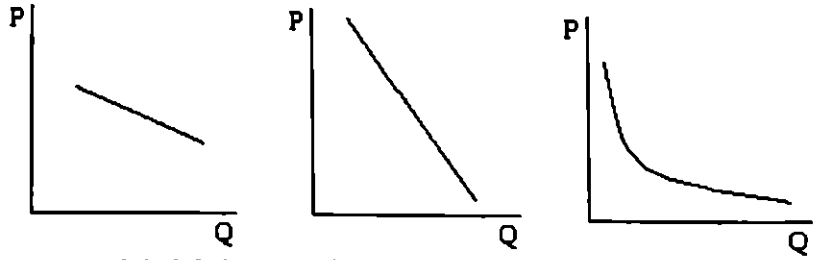
ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა (ამ ფერმერის ხორბალზე)
3.5 დოლ	ნულოვანი
3.48 დოლ	ყველაფერი, რაც ფერმერს გააჩნია
3.46 დოლ	ყველაფერი, რაც ფერმერს გააჩნია
(როდესაც საბაზრო ფასი 3, 48 დოლარია)	

ამიტომ ეკონომისტები ხორბლის მომყიან ფერმერს ფასთმიმღებს უწოდებენ. მას არ შეუძლია, საკუთარი მოქმედებებით გაელენა იქონიოს ხორბლის ფასზე. ადგილობრივ ელეევატორზე ხორბლის ფასის დადგენა ხდება მთელ ქვეყანაში მრავალი გამყიდველისა და მყიდველის ქმედებების შედეგად. თუ ფერმერი, გამოიყენებს რა თავის კანონიერ უფლებას და საკუთარ ხორბალზე 2 ცენტით უფრო მაღალ ფასს დააწესებს, ვიდრე ამას ბაზარი კარნახობს, ის ვერაფერს გაყიდის. ვინაიდან მას შეუძლია მთელი ხორბლის გაყიდვა არსებულ ფასად, ამიტომ არა აქვს სტიმული მიაწოდოს ხორბალი იმ ფასად, რომელიც არსებულ ფასთან შედარებით დაბალია. ფასთმიმღებები ხვდებიან მოთხოვნის აბსოლუტურად ელასტიკურ მრუდებს ანუ მრუდებს, რომლებიც ყველა პრაქტიკული მიზნებისთვის შეიძლება აბსოლუტურად ელასტიკურად ჩაეთვალოთ. არსებული ფასის დონეზე, მოთხოვნის მრუდებს ჰორიზონტალური მიმართულება აქვთ.



მოთხოვნის გრაფიკი

გამყიდველთა უმრავლესობა სხვა მდგომარეობაში იმყოფება. სურვილის შემთხვევაში მათ შეუძლიათ ფასების აწევა ისე, რომ არ დაკარგონ ყველა გაყიდვები. და, ფერმერისგან განსხვავებით, მათ ყოველთვის არ შეუძლიათ ყველაფრის გაყიდვა, რასაც აწარმოებენ, ისე რომ ფასი არ დააკლონ. უფრო მაღალ ფასად ისინი ნაკლებს გაყიდიან. შედარებით დაბალ ფასად კი გაყიდიან მეტს. მათ უნდა აირჩიონ ფასი ან ფასების კრებული. ამიტომ ეკონომისტები მათ ფასთმაძიებლებს უწოდებენ. ყოყმანობენ რა უფრო მაღალ ფასად გაყიდვის სურვილსა და გაყიდვის მოცულობის გაზრდის სურვილს შორის, მათ უნდა მოძებნონ ყველაზე მისაღები ფასი ან ფასთა კრებული.



ფასის მაძიებლების მოთხოვნების რამოდენიმე მრუდი

ფასთმაძიებლებს მიეკუთვნებიან USX, კერძო უნივერსიტეტის მზრუნველთა საბჭო, რომელიც სწავლის ქირის გაზრდის შესაძლებლობას აფასებს, სასურსათო მაღაზიის მეპატრონე და პატარა ბიჭი, რომელიც ლიმონათს ყიდის სიცხეში. ეკონომიკურ

მეცნიერებაში არსებობს ტრადიცია, რომ ყველა ფასთმაძიებელს „მონოპოლისტი“ უწოდონ. მაგრამ ეს სიტყვის ტექნიკური გამოყენებაა, რომელსაც ყველა შეცდომაში შეჰყავს, გარდა პროფესიონალი ეკონომისტებისა. ეინაიდან ჰატარა ბიჭი, რომელიც ლიმონათს, ყიდის, ეერ ხედება აბსოლუტურად ელასტიკურ მოთხოვნის მრუდს, ის არის არა ფასთმიმღები, არამედ ფასთმაძიებელი. ნებისმიერი ადამიანი, ვინც ეკონომიკური მეცნიერების ისტორიაში ჩაფლული არაა, მას მონოპოლისტს არ უწოდებს. ამიტომ არც ჩვენ მოვიქცეეით ასე. ტერმინი „ფასთმაძიებელი“ წარმოგეიდგენს იმ სიტუაციის არსს, რომელიც ჩვენ გეაინტერესებს. ყველა ფასთმაძიებელს გააჩნია ბაზარზე გარკეეული ძალაუფლება, მაგრამ სხვადასხვა ხარისხში, ამასთან ეს ხარისხი უკუპროპორციულია გამყიდველის პროდუქციაზე მოთხოვნის ელასტიკურობისა.

ფასთმიმღებთა ბაზრები და რესურსების „ოპტიმალური“ განთაშსება

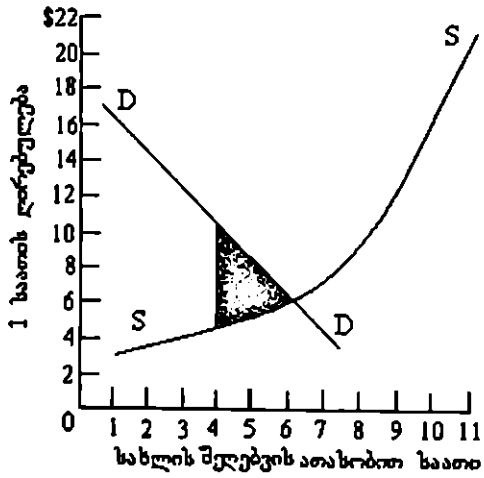
ეკონომისტებმა არასასიამოვნი ტერმინი „მონოპოლისტი“ იხმარეს იმის მიმართ, ვისაც ჩვენ „ფასთმაძიებელს“ ვუწოდებთ, უფრო მეტად იმიტომ, რომ ცდილობდნენ, ხაზი გაესვათ ფასების დადგენის ამ ორი ტიპის შედეგებისთვის. ბაზრებს, სადაც ყველა მყიდველი და გამყიდველი წარმოადგენს ფასთმიმღებს, მოწონების ნიშნად, „კონკურენტული ბაზრები“ უწოდეს. გვსურს გაჩვენოთ ის უპირატესობები, რომლებსაც ისინი ხედავდნენ ფასთმიმღებთა ბაზრებში ისე, რომ არ იყენებდნენ მონოპოლიისა და კონკურენციის დაპირისპირების შესახებ მცდარ წარმოდგენას, რომელსაც შეცდომით მიაჩნია, რომ ფასთმაძიებლები არ ხედებიან კონკურენციას. ამისთვის გამოვიყენებთ გრაფიკს ნახ. 8-1, რომელზედაც მოცემულია ქალაქ პრატ-ფოლზში, ზაფხულის პერიოდში სახლების მღებაეებზე, მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები.

სამღებრო სამუშაოების საათების რაოდენობა, რომლებზედაც იქნება მოთხოვნა და რომლებიც მიწოდებული იქნება, დამოკიდებულია სახლის შეღებვის სამუშაოების ერთი საათის ღირებულებაზე. ეინაიდან ამ სფეროში მოღვაწე ადამიანების დახელოვნება მნიშვნელოვნად განსხვაეებულია, ჩვენ გავამარტივებთ მიდგომას და დაეუშვებთ, რომ ჰორიზონტალურ ღერძზე გადაზომილი მომსახურების ყოველი საათი წარმოადგენს ერთნაირი ხარისხის სამუშაოს. თუ ფრედი ფამბლფინგერის ერთსაათიანი გამომუშავება პრატ-ფოლზის საშუალო მღებაეის გამომუშავების მხოლოდ 40% შეადგენს, მაშინ მას 2,5 საათი დასჭირდება, რათა მიაწოდოს გრაფიკზე გამოსახული პროდუქტის „ერთი საათი“. ბეტსი ბრაიბრაში, რომელიც საშუალოზე სამჯერ უკეთესად მუშაობს, სახლის შეღებვის „ერთ საათს“ ყოველ 20 წუთში აწვდის.

პირველი, რაც უნდა დაეიმახსოვროთ, ესაა ის, რომ მიწოდების მრუდები წარმოადგენენ ალტერნატიეის ზღერული ღირებულების მრუდებს. SS მრუდი, ნახაზზე 8-1 წარმოგეიდგენს ყველა ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულებას, რომელზედაც გეიხდება უარის თქმა, როდესაც პრატ-ფოლზში სახლების შეღებვის სულ უფრო დიდი მოცულობის სამუშაოები ტარდება. ადამიანებს, რომლებსაც წელიწადი შეაქეთ მრუდის ქვემოთა მარცხენა ნაწილში, გააჩნიათ დიდი შედარებითი უპირატესობები სახლების შეღებვაში, ვინაიდან ისინი ან გამოცდილი მღებაეები არიან ან უბრალოდ სხვა არაფრის გაკეთება არ შეუძლიათ.

მრუდის ზემოთა მარჯვენა ნაწილი, მათ შორის ის მონაკეეთები, რომლებიც მრუდზე არ არის გამოსახული, გვიჩვენებს, თუ როგორ რეაგირებს მიწოდება მათი მხრიდან, ვინც იმისთვის რომ მღებაეი გახდეს, უარი უნდა თქვას მომგებიან იურიდიულ პრაქტიკაზე; ვისაც თაებრუსხვეევები ეწყება შეიდ ფუტზე მაღალ სიმაღლეზე ან ვისაც ნებისმიერი სხვა მიზეზის გამო მოუწევს დიდი ღირებულების ალტერნატიეაზე უარის თქმა, რათა მიაწოდოს სამღებრო სამუშაოების ერთი საათი. არ დაგაეიწყდეთ, რომ ყოველი ადამიანის ზღერული ხარჯების მრუდი ასეეე მარჯვნივ და ზემოთ აიწეეს. რაც უფრო მეტ დროს უთმობს ადამიანი საქმიანობის გარკეეულ სახეს, იმ ალტერნატიული შესაძლებლობების ღირებულება, რომელსაც საქმიანობის ეს სახე გამოაძევებს, აუცილებლად გაიზრდება. ეს იმიტომ ხდება, რომ ადამიანები თაეიდან უარს ამბობენ

ნაკლებად ფასეულ შესაძლებლობებზე, ხოლო შედარებით მეტად ფასეულ შესაძლებლობებზე უარს მხოლოდ ძლიერი სტიმული საპასუხოდ აცხადებენ. 1



ნახ. 8-1 სახლის შეღებვის მოთხოვნის და მიწოდების გრაფიკი პრეიტ-ფოლში

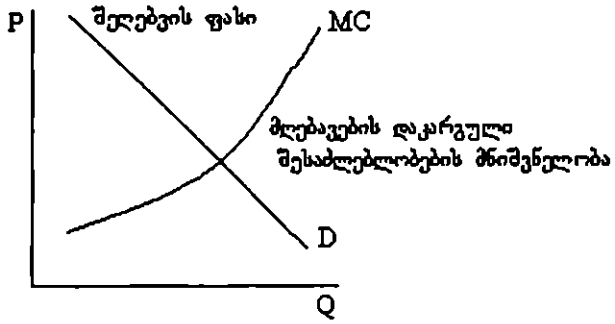
შემდეგ, თუ ფასი საათში 6 დოლარის დონეზე დადგინდება, ისე რომ ზაფხულის განმავლობაში ხელიდან ხელში 6000 საათის პროდუქტი გადავა, მრავალი ეკონომისტის გული სიხარულით აძგერდება. რატომ? იმიტომ, რომ 6 დოლარი ფასის შემთხვევაში მიწოდებისა და მოთხოვნის მოცემული მრუდებისას, არ ხდება პროდუქტის არც ერთი ერთეულის წარმოება, რომლისთვისაც მიწოდების მრუდით წარმოდგენილი ალტერნატივის ზღვრული ღირებულება მეტი იყოს მოთხოვნის მრუდით წარმოდგენილი. მისი მოხმარების ზღვრულ სარგებელზე. უფრო მეტიც, ხდება პროდუქტის ყოველი ერთეულის წარმოება, რომლის ზღვრული მოგება მეტია ზღვრულ ხარჯებზე. რა შეიძლება იყოს ამაზე უკეთესი? ტრადიციულად ეკონომისტები ამას რესურსების ოპტიმალურ განთავსებასაც კი უწოდებენ. ოპტიმალური ნიშნავს საუკეთესოს, რაც, რა თქმა უნდა, დიდი შეფასებაა: მაგრამ, მოდით, ყურადღებით დავაკვირდეთ, იმისთვის რომ გავიგოთ, რასთან გვაქვს საქმე.

დავუშვათ, რომ ის ადამიანები, რომლებიც მიაწვდიან 6000 საათს საათში 6 დოლარის ღირებულებით, გადაწყვეტენ, რომ უფრო მაღალ ანაზღაურებას იმსახურებენ და რაღაცნაირი მეთოდებით დაარწმუნებენ ქალაქის ხელმძღვანელობას იმ კანონის გაუქმების აუცილებლობაში, რომელიც სახლის შეღებვის ერთი საათის მინიმალურ ღირებულებას 10 დოლარამდე გაზრდის. დავუშვათ, რომ ეს კანონი ცხოვრებაში ეფექტურად გატარდა. რა მოხდება? ახლა მოთხოვნა მხოლოდ 4000 საათზე იქნება. იმდენად, რამდენადაც მხოლოდ ეს რაოდენობა გაიყიდება, სწორედ ის იქნება მიწოდებული, მუხედავად იმისა, რომ, როგორც გრაფიკი გვიჩვენებს, მღებავები მოინდომებენ საათში 10 დოლარად პროდუქტის დაახლოებით ორჯერ მეტი რაოდენობის მიწოდებას.

10 დოლარის დონეზე ფასების დაყენება და იძულებითი შენარჩუნება გააუმჯობესებს ერთი ნაწილის მდგომარეობას, მაგრამ გააუარესებს მეორე ნაწილისას. მიაქციეთ ყურადღება, რომ იმათ შორის ვისი მდგომარეობაც გაუარესდება, შესაძლოა აღმოჩნდ-

1 ეს ჰიპოთეტური მაგალითი ასახავს ასევე მიწოდებისა და მოთხოვნის ძირეულ მსგავსებას. ის, ვინც მზადაა 20 დოლარზე მეტი არ გადაიხადოს საათში, რათა ვინმემ შეღებოს მისი სახლი, აყალიბებს მოთხოვნის მრუდის ნაწილს 20 დოლარზე დაბლა, მაგრამ ისინი შესაძლოა აღმოჩნდნენ მათ შორის, ვინც აყალიბებს მიწოდების მრუდს 20 დოლარზე მაღალ ფასად. მაგალითად: „მე გადავიხდი 20 დოლარამდე საათში, იმისთვის რომ ამ ზაფხულს ვინმემ შეღებოს ჩემი სახლი, მაგრამ თუ მე ეს უფრო ძვირი დამიჯდება, მაშინ თავად შევღებავ" ამგვარად, ადამიანი, რომლის მოთხოვნაც ქრება გარკვეული მაღალი ფასის ზემოთ, თავად ხდება მიმწოდებელი საკუთარი თავისთვის, ხოლო უფრო მაღალ ფასად – შესაძლოა, სხვებისთვისაც.

ნენ ის მღებავები, რომლებიც კანონით დადგენილი ფასების ზრდის გამო იძულებულები გახდებიან ნაკლებ სასურველ სამუშაოზე დათანხმდნენ. ეკონომისტებს არ გააჩნიათ შედარებით დამაკმაყოფილებელი მეთოდი, რომელიც ერთი ადამიანის მოგების და მეორის დანაკარგის შედარებით, საშუალებას მოგვცემს, ცვლილებების შედეგად საზოგადოებრივი კეთილდღეობის ჯამის გაზრდასა თუ შემცირებაზე ვიმსჯელოთ.



ერთადერთი, რისი გაკეთებაც მათ შეუძლით, ეს არის ის, რომ მიუთითონ რომ პრატფოლზის კანონები ხელს უშლის ურთიერთსასარგებლო გაცვლას. მოთხოვნის მრუდზე 4000 საათსა 6000 საათს შორის მრუდის ქვეშ ფართობი წარმოადგენს დოლარებში გამოსახულ იმ თანხას, რომლის გაღებაზეც თანახმანი არიან მომხმარებლები, რათა მიიღონ ეს პროდუქტი. მიწოდების მრუდის ქვეშ ფართი წარმოგვიდგენს დოლარებში შეფასებულ იმ თანხას, რომლის გაღებაზეც თანახმანი არიან მიმწოდებლები, რათა გაყიდონ ამ რაოდენობის მომსახურება. ამ ფართობებს შორის სხვაობა, რომელიც 8-1 ნახაზზე დაშტრიხულია, ეს არის ვაჭრობიდან მიღებული პოტენციური მოგება, რომელიც სინამდვილეში უქმდება იმ ბრძანებით, რომელიც კრძალავს ნებისმიერ გაცვლას 10 დოლარზე ნაკლებ ფასში.

რა კავშირი აქვს ყოველივე ამას ფასთმიმღებთა ბაზრებსა და მათ უპირატესობასთან, როგორც ეს ტრადიციულად ითვლება ეკონომიკურ ანალიზში, ფასთმაძიებელთა ბაზრებთან შედარებით? საქმე ისაა, რომ ფასები, რომლებიც ზღვრულ ხარჯებზე მაღლაა დაფიქსირებული, გამორიცხავს ურთიერთსასარგებლო გაცვლის ზოგიერთ შესაძლებლობას. ფასთმიმღებთა ბაზრებზე გამყიდველებს არ გააჩნიათ ისეთი ძალაუფლება, რომ დაადგინონ და შეინარჩუნონ ზღვრულ ხარჯებზე მაღალი ფასები. ხოლო ფასთმაძიებელთა ბაზარზე ეს ძალაუფლება მათ აქვთ.

მე-9 და მე-10 თავებში სხვა საკითხებთან ერთად ჩვენ განვიხილავთ იმ საკითხსაც, თუ რამდენად სერიოზულია ეს პრობლემა და რამდენად მაღალი შეიძლება იყოს მისი მოშორების ხარჯები.

მოკლედ გავიმეოროთ

სიტყვასიტყვით „მონოპოლია" -ნიშნავს „ერთადერთ გამყიდველს". მაგრამ არის თუ არა რომელიმე გამყიდველი მართლაც ერთადერთი, დამოკიდებულია იმაზე, თუ რამდენად ვიწრო ან ფართო გაგებას ვაძლევთ პროდუქტს. საკმაოდ ფართო განსაზღვრებისას, არსებობს თითოეული პროდუქტის უამრავი გამყიდველი. მაგრამ ვიწრო გაგებით, ნებისმიერი მოცემული გამყიდველის პროდუქტი განსხვავდება სხვა გამყიდველის პროდუქტისგან და ყველა გამყიდველი შეიძლება მონოპოლისტად მივიჩნიოთ. ამიტომ სიტყვა „მონოპოლიეს" ახასიათებს განუსაზღვრელობა და მომავალ თავებში მას არ გამოვიყენებთ.

სიტყვა „ოლიგოპოლია" ისევე განუსაზღვრელია, როგორც „მონოპოლია". მოიძებნება პროდუქტის მხოლოდ რამოდენიმე გამყიდველი თუ ბევრი, დამოკიდებულია იმაზე, პროდუქტის რომელ განსაზღვრებას შევარჩევთ. ამიტომ ჩვენ უარს ვამბობთ სიტყვა

ოლოგოპოლიაზე სხვა ტერმინების სასრგებლოდ, რომლებიც უფრო ზუსტად ასახავენ ამგვარ სიტუაციას.

ნეგატიური ასოციაციები, რომლებიც დაკავშირებულია სიტყვასთან „მონოპოლია", წარმოიშვება იმ გაგებისგან, რომ ერთადერთი გამყიდველისგან მყიდველს არჩევანი არ გააჩნია და ამიტომ მთლიანად მასზეა დამოკიდებული. ეინაიდან მოქმედების ნებისმიერ სახეს სინამდვილეში გააჩნია ალტერნატივები, ამიტომ არცერთ გამყიდველს არა აქვს განუსაზღვრელი ძალაუფლება მყიდველზე. საბაზრო ძალაუფლებას შესაძლოა მხოლოდ გარკვეულ ხარისხში ფლობდე.

გაგება „ფასის მიხედვით ელასტიკურობა" საშუალებას გვაძლევს საფუძვლიანად შევისწავლოთ საბაზრო ხელისუფლების პრობლემა. მოთხოვნის ელასტიკურობები, რომლებსაც შეუძლიათ ნულიდან უსასრულობამდე რყევა, ასახავენ შემცველების ხელმისაწვდომობას. რაც უფრო მდიდარია მყიდველის არჩევანი, მით უფრო ელასტიკურია მოთხოვნის მრუდები, რომლებსაც აწყდებიან გამყიდველები, მით უფრო შეზღუდულია გამყიდველების ძალაუფლება, მათთვის მომგებიანი გაყიდვის პირობების დადგენის შესაძლებლობები.

აშშ-ის არსებობის ადრეულ პერიოდში, მონოპოლია ჩვეულებრივ ნიშნავდა ისეთ ორგანიზაციას, რომელსაც სახელმწიფომ რაღაც განსაკუთრებული პრივილეგიები მიანიჭა. ამგვარად, მონოპოლისტი იყო ერთადერთი კანონიერი გამყიდველი. თუმცა ეს სიტყვა ამ გაგებით საზოგადოდ აღარ იხმარება, მას თანამედროვე ჟღერადობაც გააჩნია, ეინაიდან ფედერალური, ადგილობრივი და შტატების ხელისუფალნი ფართოდ იყენებენ სპეციალური პრივილეგიების პრაქტიკას, რაც კონკურენციას ზღუდავს.

ეცდილობთ რა გაეიგოთ, როგორ ხდება ფასების დადგენა, სასარგებლოა განვასხვაოთ ერთმანეთისგან ფასთმიმღებები და ფასთმაძიებლები. ფასთმიმღებები იძულებულები არიან მიიღონ ბაზრის მიერ ნაკარნახევი ფასები. მყიდველებს გააჩნიათ ისეთი შესანიშნავი შემცველელები, რომ ფასების გაზრდის ან გაყიდვის პირობების ნებისმიერი მცდელობა, გამყიდველს საერთოდ კლიენტის გარეშე დატოვებს. მეორეს მხრივ, ფასთმაძიებელს შეუძლია, პროდუქტის სხვადასხვა რაოდენობები სხვადასხვა ფასად გაყიდოს, ამიტომ უნდა ეძებოს ყველაზე მომგებიანი ფასები.

როდესაც ფასი ზღვრულ ხარჯებზე მეტია, ზოგიერთი პროდუქტის წარმოებასა და გაყიდვას ადგილი არ ექნება, მიუხედავად იმისა, რომ მყიდველის მიერ მათი შეძენის შესაძლებლობა უფრო მაღალი იქნება, ვიდრე ფულადი სახით გამოსახული ხარჯები, რომელიც ექნებოდათ მიმწოდებლებს, თუ მათ ხელმისაწვდომს გახდიდნენ. ფასთმიმღებების ბაზრებზე. კონკურენცია წარმოებას იმ წერტილისკენ უბიძგებს, სადაც ფასი ზღვრული ხარჯების ტოლია.

ᲙᲘᲗᲮᲕᲔᲑᲘ ᲓᲘᲡᲙᲣᲡᲘᲘᲡᲗᲕᲘᲡ

1. ჩამოთვალეთ რამოდენიმე საქონელი ან მომსახურება, რომელსაც მხოლოდ ერთი გამყიდველი ყიდის. შემდეგ ჩამოთვალეთ ამ პროდუქტების რამოდენიმე შემცველელი. რამდენად ძლიერია ის საბაზრო ძალაუფლება, რომელსაც თქვენს მიერ დასახელებული ერთადერთი გამყიდველები ფლობენ.

2. წარმოადგენს თუ არა მონოპოლიას ფირმა, თუ ის გამოსცემს ერთადერთ დილის გაზეთს მოცემულ ქალაქში? თუ ის გამოსცემს ერთადერთ, ყოველდღიურ დილის ან საღამოს გაზეთს? თუ ის გამოსცემს ერთადერთ ყოველდღიურ გაზეთს და მის საკუთრებაშია ქალაქში ერთადერთი სატელევიზიო არხი? რა არის ის სხვადასხვა პროდუქტი, რასაც აწვდის ყოველდღიური გაზეთი? რომელ სხვა პროდუქტს უწევს ის კონკურენციას?

3. ჩვეულებრივ, სახელმწიფო განსაკუთრებულ უფლებას აძლევს ელექტროენერგიის მწარმოებელ კომპანიებს გაყიდონ ენერგია ზოგიერთ რაიონებში. უწევენ თუ არა ისინი კონკურენციას სხვა გამყიდველებს, ვინც სხვა რაღაცეებს ყიდის? უწევენ თუ არა ისინი კონკურენციას იმ ელექტრულ კომპანიებს, რომლებთაც სხვა რაიონებზე აქვთ გარკვეული უფლებები?

4. წარმოადგენს თუ არა მონოპოლიას აშშ–ის საფოსტო სამსახური?

ა) ეის უწევს კონკურენციას საფოსტო სამსახური პირველი კლასის მომსახურების მიწოდებისას (კორესპონდენციის მიწოდებისას)? მეორე კლასის მომსახურების მიწოდებისას (გარკვეული ჟურნალ-გაზეთების მიწოდებისას)? მესამე კლასის მომსახურების მიწოდებისას (რეკლამის მიწოდებისას)? ამანათების მიწოდებისას? ექსპრეს-ფოსტით მიწოდებისას (მეორე დღეს მიღების გარანტიით)?

ბ) თუ საფოსტო მომსახურებას გააჩნია ფასების დადგენის ძალაუფლება ისე რომ ყურადღება არ მიაქციოს მიწოდებას და მოთხოვნას, რატომ არის ის ჩვეულებრივ წამგებიანი? რატომ არ ასწევს ის ფასებს და არ აიცილებს თავიდან დანაკარგებს?

გ) როდესაც საფოსტო მომსახურებამ 1994 წელს პირველი კლასის მომსახურების ფასი 10 პროცენტით, 29 ცენტიდან 32 ცენტამდე გაზარდა, ამ სახის მომსახურებიდან მიღებული მოგებაც 10 პროცენტით გაიზარდა? რა შეიძლება ითქვას პირველი კლასის საფოსტო მოსახურების მოთხოვნის ელასტიკურობის შესახებ იმ შემთხვევაში, მოგება 10 %-ით რომ გაზრდილიყო?

5. წარმოადგენს თუ არა მონოპოლიას სარკინიგზო კომპანია Amtrak? თუ მოისურვებთ ამერიკის ქალაქებს შორის მატარებლით მგზავრობას, აღმოაჩენთ, რომ ასეთ მომსახურებას მხოლოდ Amtrak აწვდის. მიუხედავად ამისა, რატომ არ შეიძლება ის მონოპოლისტად ჩავთვალოთ? წარმოადგენს თუ არა რკინიგზით მგზავრთა საქალაქთაშორისო გადაყვანები ისეთ პროდუქტს, რომელსაც კარგი შემცვლელები არ გააჩნია?

6. მრავალი ადამიანი კანონით ვალდებულია მოიხმაროს პროდუქტი, რომლის მიმწოდებლებს სახელმწიფო სკოლები წარმოადგენენ. უფრო მეტიც, ვინაიდან კონკურენტებს აკრძალული აქვთ თავისი საქმიანობის ფინანსირება გადასახადების მეშვეობით, მათ უხდებათ უფრო მაღალი ფასების დადგენა, ვიდრე სახელმწიფო სკოლებს. წარმოადგენენ თუ არა მონოპოლისტებს სახელმწიფო სკოლების სისტემები?

7. კანონით აკრძალულია ისეთი სასოფლო-სამეურნეო საქონლით ვაჭრობა, როგორიცაა თამბაქო და ჭვავი, თუ ის არ არის მოყვანილი იმ მიწაზე, რომელიც სახელმწიფომ სპეციალურად ამ პროდუქტებისთვის გამოჰყო. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ ის ფერმერები, რომლებსაც ეს კულტურები მოყავთ, მონოპოლისტები არიან? ისინი ფასთმაძიებლები არიან თუ ფასთმიმღებები?

8. თუ მონოპოლიები არასასურველია, როგორც ზოგიერთს მიაჩნია, რატომ ცდილობს ხშირად სახელმწიფო, დაიცვას განსაზღვრული გამყიდველები კონკურენციისგან, რომელსაც ადგილი ექნებოდა ამ დარგში დამატებითი მწარმოებლების გამოჩენისას?

ა) რატომ უკრძალავს აშშ-ის მთავრობა ადამიანებს, კონკურენცია გაუწიონ საფოსტო მომსახურებას პირველი კლასის საფოსტო მიწოდებაში?

ბ) რატომ ცდილობენ თითქმის ყველათვის ქალაქების ხელისუფალნი, შემოიღონ მკაცრი შეზღუდვები იმათ საქმიანობაზე, ვისაც სურს სატრანსპორტო მომსახურების უზრუნველყოფა, რაც კონკურენციას გაუწევს ქალაქის საავტობუსო მომსახურებას, რომელიც ქალაქის ხელისუფლებას ეკუთვნის ან მათ, ვინც მის მიერ გაცემული ლიცენზიის საფუძველზე მუშაობს?

9. ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებდა, რომ ის ხარისხი, რომლითაც მონოპოლისტები და ოლიგოპოლისტები აკონტროლებენ ამერიკის ეკონომიკას, შეიძლება შეფასდეს სხვადასხვა დარგებში კონცენტრაციის კოეფიციენტების განხილვის შედეგად. აღწერის ბიუროს მიერ გამოთვლილი ეს კოეფიციენტები ასახავს სხვადასხვა დარგებში გაყიდვების საერთო მოცულობიდან პროცენტს, რომლებიც მოდის თითოეულ დარგში 4 უდიდეს, 8 უდიდეს, 20 უდიდეს და 50 უდიდეს კომპანიაზე. ცხრილში 8-1 მოყვანილია არჩეული დარგების კოეფიციენტები, რომლებიც გამოთვლილია 1987 წელს წარმოებების აღწერის ბიუროს მიერ.

ცხრილი 8-1. გაყიდვების პროცენტი, რომელიც მოდის აშშ-ს მსხვილ სამრეწველო კომპანიებზე

დარგი	4 უმსხვილესი	8 უმსხვილესი	20 უმსხვილესი	50 უმსხვილესი
ნაეთობგადამუშავება	32%	52%	78%	95%
აეტომრაეების და ძარების დამზადება	90	95	99	99+
ბრძმედების და ლითონჩამოსასხმელი ქარხნების წარმოება	44	63	81	94
აეიამშენებლობა	72	93	99	99+
ხორცკომბინატები	32	50	66	80
რძისწარმოება	21	32	48	67
გაზეთები	25	39	55	71
სამხერხაო	15	21	31	44
პლასტიკური და რეზინის მასალები	20	33	61	89
საპონი და სარეცხი საშუალებები	65	76	84	89

ა) რატომ წარმოადგენს აეტომანქანების ძრაეების და საბარგულების წარმოების დარგში კონცენტრაციის კოეფიციენტი მაჩვენებელს, რაც სერიოზულად ზრდის აეტომობილების ამერიკელი მეწარმეების საბაზრო ძალაუფლებას?

ბ) "ხორცკომბინატების" და " რძის" დარგების კონცენტრაციის კოეფიციენტები ერთმანეთის მსგაესია. მაგრამ დიდ გზაზე რძის გადატანა ბეერად უფრო ძეირია, ეიდრე გადამუშაებული ხორცის გადატანა. რაზე მეტყეელებს ეს განსხეაებება, თუ შეეცდებით გაეაკეთოთ დასკენა საბაზრო ძალაუფლების ხარისხის შესახებ, კონცენტრაციის დარგობრიეი კოეფიციენტის მიხედეით.

გ) რატომ არ არის დარგების "გაზეთები" და "ხორცკომბინატები" კონცენტრაციის კოეფიციენტების მსგაესება, მნიშენელოეანი?

დ) მეტყეელებს თუ არა ისეთი დარგების, როგორიცაა: ხე-ტყის დამზადება, პლასტმასების და საპნის წარმოება (ცხრილში 8, 9 და 10 სტრიქონები), კონცენტრაციის მზარდი კოეფიციენტები, საბაზრო ძალაუფლების შესაბამის ზრდაზე? რამდენად დიდია ხე-ტყის, პლასტმასის ან საპნის გეოგრაფიული ბაზრები გარკეეული სამრეწველო საწარმოსთეის?

ე) ნაეთობის მოპოეება უფრო მეტად კონცენტრირებულია, ეიდრე მისი წარმოება ან გაერცელება. მეტყეელებს თუ არა ეს იმაზე, რომ ნავთობმომპოეებელ კომპანიებს შეუძლიათ მათ მიერ შერჩეული ნებისმიერი ფასების დადგენა?

10. ხშირად შეიძლება წაიკითხოთ, რომ "დარგში" მოქმედებს მხოლოდ სამი, (ცხრა, ხუთი ან რეა) ფირმა და, რომ ეს მეტად მცირე რიცხეია იმისათეის, რომ კონკურენცია ეფექტური იყოს. როგორ განსაზღერაედით დარგს? უწეენ თუ არა ერთმანეთს კონკურენციას ის ფირმები, რომლებიც (ნებისმიერი კლასიფიკაციის მიხედეით) სხეადასხეა დარგებს მიეკუთენებიან? უწეენ თუ არა ერთმანეთს კონკურენციას ერთი დარგის ფირმები (ნებისმიერი კლასიფიკაციის მიხედეით)?

11. უწეენ კი საერთოდ კონკურენციას ერთმანეთს ხიდების ლითონის კარკასების მწარმოებელი ფირმა იუტაში და კარკასების ფირმა მერილენდში. (სიტყეა "საერთოდ" ნიშნაეს, რომ მტკიცება სამართლიანია)? შეგიძლიათ ახსნათ, თუ როგორ უნდა გაუწიოს კონკურენცია ხის ნაწარმმა ლითონის ძელებს?

12. წარმოადგენს თუ არა ის კოლეჯი, სადაც თქენ სწაელობთ, ფასის მაძიებელს? რამდენად თაეისუფალია ის იმ ფასის დადგენისას, რომელსაც თქენ იხდით? შესაძლებელია თუ არა, რომ ამ კითხეას განსხეაებული პასუხი გასცენ პირეელკურსელმა, რომელიც ახლახანს მიიღეს და უფროსკურსელმა, რომელიც სადაცაა დაამთაერებს

სწაელას? სარგებლობს თუ არა თქვენი კოლეჯი კანონით მინიჭებული რაიმე განსაკუთრებული პრივილეგიებით?

13. ადამ სმიტი ნაშრომში "ხალხების სიმდიდრე" წერდა: "მონოპოლიების ფასი ყველა შემთხვევაში ყველაზე მაღალია იმ ფასებიდან, რომელთა ამოღება შესაძლებელია მყიდველისგან ან საეარაუდოდ რისი გადახდისთვისაც ის მზადაა". აქვს თუ არა ამ გამონათქვამს მკაფიო და გამართლებული ახსნა, თუ უნდა გაეაკეთოთ დასკვნა, რომ ეკონომიკური მეცნიერების დამაარსებელიც კი ზოგჯერ სიტყვებს უდიერად ექცეოდა.

14. ითელება, რომ მეცხრამეტე საუკუნის შუა წლებში რკინიგზების განვითარებამ მნიშვნელოვნად შეამცირა მრავალი ამერიკული ფირმის საბაზრო ძალაუფლება. ახსენით, რატომ.

15. დაეუშვათ, რომ სანამ თქვენ უკანა ეზოში პიონებს რგავდით, იქ ნაეთობმა ამოხეთქა. ყოველდღიურად შესაძლებელია 20 ბარელი ნაეთობის ამოღება. რამდენად უნდა შეზღუდოთ ყოველდღიური მოპოვება რათა არ მისცეთ ფასებს დაცემის საშუალება? რატომ ფიქრობს თქვენთან შედარებით გაცილებით მეტს ნაეთობის მოპოვების შეზღუდვაზე საუდის არაბეთის ნაეთობის მინისტრი?

16. გაზეთის სათაური გვამცნობს: "ნაეთობის ფასის მონაცემები გვაუწყებენ ზამთრის სიციეების დროს ხველების შესახებ". თუ ფასები ხალხის გასათბობად იზრდება ზამთრის სიციეებისას, ნიშნავს თუ არა ეს, რომ მას, ვინც გასათბობ ნაეთობს ყიდის, ბაზარზე დიდი ძალაუფლება აქვს?

17. როდესაც ამერიკის აეიახაზებმა შეამცირეს სამოგზაურო სააგენტოებისთვის გადახდები, მრავალმა სამოგზაურო სააგენტომ დაიწყო მომხმარებლებიდან ფულის აღება ისეთ მომსახურებაში, რასაც ადრე უფასოდ აკეთებდა. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ სამოგზაურო სააგენტოებს გააჩნიათ საბაზრო ძალაუფლება? ზოგჯერ მას მერე, რაც გამყიდველები ზრდიან ფასებს, ისინი კელავ სწრაფად ამცირებენ მათ, რატომ?

18. 8-2 ნახაზის მარცხენა ნაწილი გვიჩვენებს მოცემულ წელს აშშ-ში ხორბალზე მოთხოვნილების (D) და გაერთიანებული ზღერული ხარჯების (S) მრუდებს.

ა) დახაზეთ მარჯვენა მხარეს. სამხრეთ დაკოტელი ფერმერის ფერდინანდ ელიზერის ხორბალზე მოთხოვნის მრუდი

ბ) როგორ გადაადგილდება ფერდი ელიზერის ხორბალზე მოთხოვნის მრუდი, თუ მთავრობა გადაუხდის ფერმერებს 1,5 დოლარს თითო ბუშელში?

გ) რას დაემსგავსება ფერდ ელიზერის ხორბალზე მოთხოვნის მრუდი, თუ მთავრობა თითოეულ გაყიდული ბუშელიდან 1 დოლარს მოსთხოვს ფერმერებს?

19. მას შემდეგ, რაცა 1975 წელს სიეტლში მიღებული იქნა კანონი სანაპირო ზონის მართვის შესახებ, ნავსაყუდლების რაოდენობა კანონით 440 -მდე შეიზღუდა. ამჟამად ყველა ნავსაყუდელი უკავია ნავებს. ნავების მფლობელებმა, რომლებსაც საკუთარი ნავსაყუდლები არა აქვთ, მიმართეს ადგილობრივ ხელისუფლებას თხოვნით, რომ დააწესონ კონტროლი ნავსაყუდლების გადასახადებზე. მათ განაცხადეს, რომ ვინაიდან ცარიელი ნავსაყუდლების რაოდენობა ნულის ტოლია, მათ მფლობელებს აქვთ მონოპოლია და აქედან გამომდინარე, შეუძლიათ ნებისმიერად მაღალი ფასის დადგენა.

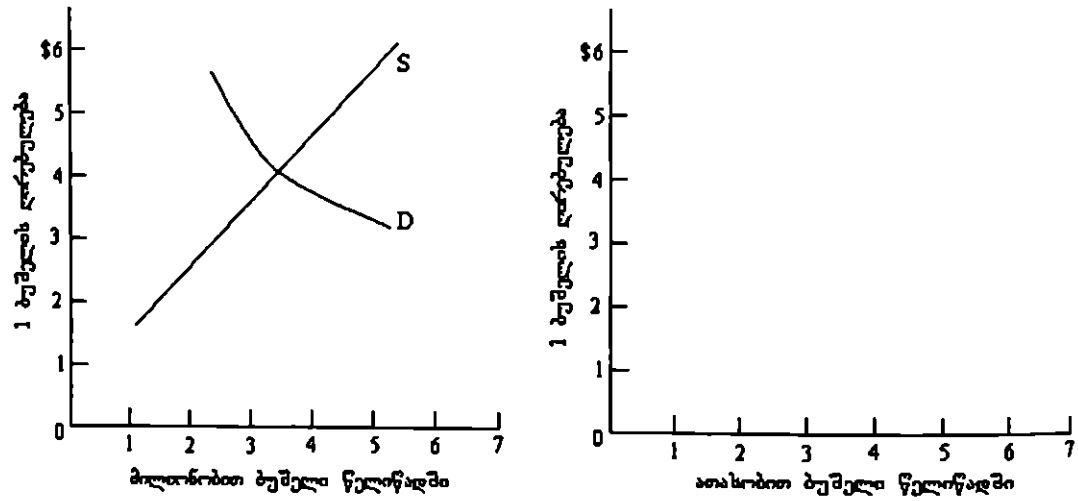
ა) შემდეგ ნახაზზე მოცემულია ნავსაყუდლებზე მოთხოვნის წარმოსახვითი მრუდი, რომელიც აღნიშნულია DD-თი. ზემოთ მოყვანილი მონაცემების მიხედვით ააგეთ მიწოდების მრუდი. (ამ პრობლემაზე მსჯელობისას "ი" პუნქტამდე ჩათვალეთ, რომ ნავსაყუდლები 440 სხვადასხვა ადამიანს ეკუთვნის.

ბ) რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ მეპატრონეები თვეში 275 დოლარს მოითხოვენ?

გ) რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ მეპატრონეები თვეში 225 დოლარს მოითხოვენ?

დ) მართალია თუ არა, რომ ცარიელი ნაემისადგომების არარსებობა საშუალებას აძლევს მფლობელებს, დააწესონ მათთვის სასურველი ნებისმიერი გადასახადი? რაზე მეტყველებს ჩვეულებრივ საცხოვრებელ ან სამუშაო შენობებში ცარიელი ფართობების დაბალი წილი?

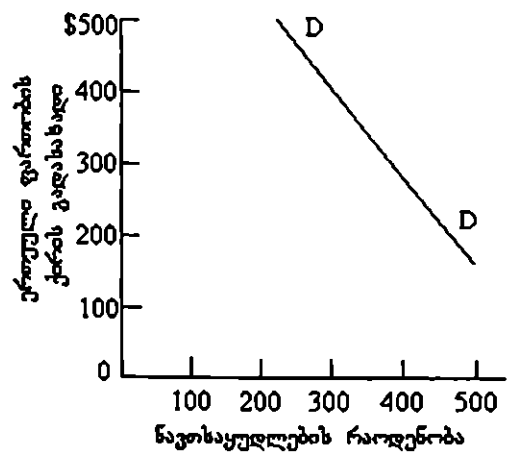
ე) როგორ იმოქმედებდა, თქვენი აზრით, გადასახადზე, ნაეებზე ცხოერების პოპულარობის ზრდა სიეტლში? რასთან გეექნებოდა საქმე, თუ ნაეებზე ცხოერების პოპულარობა დაეცემოდა? რომელია ის ფაქტორები, რასაც შეუძლია ნაეებზე ცხოერებაზე მოთხოვნილების ასეთი ზრდისა თუ შემცირების გამოწეეა?



ნახ. 8-2 ბაზრის მოთხოენა და მოთხოენა ერთი მწარმოებლისათეის

ე) თუ სანაპირო ზოლის მართეის გეგმის ცელილების შედეგად შესაძლებელი გახდება ნაესაყუდლების რიცხეის 40-ით გაზრდა, რა გაელენას მოახდენს ეს გადასახადზე?

ზ) როგორ იმოქმედებს გადასახადზე საკუთრების უფლების ყოეელთეიური გადასახადის 50 დოლარით გაზრდა, რომელიც ნაესაყუდლების მფლობელებმა უნდა გადაიხადონ? წარმოადგინეთ პასუხი გრაფიკის სახით.



ნახ. 8-3 პიპოთეტიკური მოთხოენისა და მიწოდების მრუდები მცურაეი სახლების ნაესაყუდელებისათეის

თ) როგორ იმოქმედებდა გადასახადზე, ნაეების მფლობელებისთეის ყოეელთეიური გადასახადის 50 დოლარიანი გაზრდა? პასუხისთეის გამოიყენეთ გრაფიკი.

ი) მეტყეელებს თუ არა თაეისუფალი ადგილების არარსებობა მონოპოლიურ ძალაუფლებაზე? დაეუშეათ, რომ ყეელა 440 მისადგომი ერთ პირს ეკუთენის, რომელიც ამგეარად წარმოადგენს სიეტლში ნაესაყუდლების ერთადერთ მიმწოდებელს. შეძლებს ახლა ეს მეპატრონე დაადგინოს ისეთი მაღალი ფასი, რაც მას სურს? როგორ

ფიქრობთ, რა დაემართება ცარიელი ადგილების რიცხვს, თუ ნაესაყუდლების გამყიდველი ერთი პიროვნება იქნება?

ქ) როგორ ფიქრობთ, რატომ აირჩიეს სიტყვა „მონოპოლია“ ნაეების მეპატრონეებმა იმ მიმართვის შედგენისას, რომელიც მათ ქალაქის მმართველებს გაუგზავნეს გადასახადების რეგულირების მოთხოვნისას?

20. საბაზრო ძალაუფლება ეს არ არის ძალაუფლების ერთადეროი სახე, რომელიც ხელთ აქვთ და რომლის გამოყენებაც შეუძლიათ საქმიან ფირმებს. საბაზრო ძალაუფლება აუცილებლად დამოკიდებულია ფირმის ზომაზე. შესაძლოა, მოისურვოთ დაფიქრება ძალაუფლების სხვადასხვა ქვემოთ ჩამოთვლილი ტიპების ბუნებაზე, წყაროებსა და შედეგებზე, ან იმაზე, თუ როგორ არიან (ან არ არიან) ისინი დაკავშირებული საბაზრო ძალაუფლებასთან. ძალუფლებების სახეებია:

ა) სასურველი შედეგების მიღწევის უნარი.

ბ) გაელენა არჩევნების შედეგებზე.

გ) გაელენა საკანონმდებლო ხელისუფლებაზე.

დ) გაელენა სახელმწიფო მართვის ორგანოებზე.

ე) ადამიანებზე გაელენა რეკლამის საშუალებით.

ვ) გარემოს დაბინძურება, დაბინძურების შემცირება.

ზ) დასაქმების პოლიტიკაში რასობრივი დისკრიმანიაციის და ქალების მიმართ დისკრიმინაციის გატარება: წამახალისებელი პროგრამების გატარება.

თ) სხვა ხალხების საქმეებში ჩარევა.

ი) ადამიანების უმნიშვნელოვანესი შეხედულებების და აზრების ფორმირება.

რას იტყოდით იმ ძალაუფლების შესახებ, რომელსაც ჩვენი წარმოდგენით სხვებს ვანიჭებთ მხოლოდ იმიტომ, რომ თავი უძლურად მიგვაჩნია? მართალია თუ არა, რომ ადამიანს ყოველთვის აქვს ძალა გამოიწვიოს ან თავიდან აიცილოს არასასურველი მოელენები?

21. კონგრესმა დაავალა კავშირგაბმულობის ფედერალურ კომისიასა დააკვირდეს რადიოსა და ტელევიზის გადაცემების შინაარსს და ჩამოართვას ლიცენზიები იმ სადგურებს, რომლებიც არ ემსახურებიან ხალხის ინტერესებს. კონგრესის არცერთ წევრს აზრად არ მოუვა ასეთიე კურირება გაუწიოს გაზეთებს, განსაკუთრებით, ამერიკის შეერთებული შტატების კონსტიტუციაში უფლებების ბილიდან გამომდინარე. ჩვეულებრივ, გადაცემების თავისუფლების კონტროლის ორი გამართლება არსებობს. ერთი არის ის, რომ კონგრესს აქვს უფლება არეგულიროს რადიო და სატელევიზიო სადგურების მუშაობა, ვინაიდან საჰაერო ტალღები საზოგადოებრივი კუთვნილებაა. მეორე არის ის, რომ გადაცემების სიხშირეები ბუნებრივად შეზღუდულია და გადამცემები დაცული უნდა იყვნენ ძალაუფლების გადამეტებიდან, რომელიც მათ მიცემული აქვთ, შეზღუდული ბუნებრივი რესურსების კონტროლის საშუალებით.

ა) რატომ ეკუთვნის საზოგადოებას საჰაერო ტალღები? შეგიძლიათ თუ არა გვიჩვენოთ საზოგადოებისთვის საკუთრებაზე უარის თქმის ეფექტური და სამართლიანი გზა, იმისთვის რომ კონგრესს არ გააჩნდეს გადაცემების კონტროლის ძალაუფლება?

ბ) აშშ-ში 1500-ზე მეტი სატელევიზიო სადგური და 10000-ზე მეტი რადიოსადგურია. აშშ-ის მოსახლეობის 95 პროცენტზე მეტს შეუძლია 5 სატელევიზიო სიგნალის მიღება და კაბელები ამ რიცხვს უსასრულოდ ზრდის. რადიოსადგურების მიღება შესაძლებელია უმრავლეს რაიონებში და შეუძლებელი მხოლოდ იქ, სადაც გარემოს მხრიდან შეზღუდვები არსებობს. რამდენად დიდ ძალაუფლებას აძლევს გადაცემების სიხშირეების ბუნებრივი დეფიციტი გადამცემებს?

გ) შეგიძლიათ თუ არა დაფიქრდეთ იმ მიზეზებზე, თუ რატომ სურთ კონგრესის წევრებს იმის დამტკიცება, რომ რადიო და სატელევიზიო გადამცემებს აქვთ მონოპოლია?

თავი 9

ფასის ძიებაში

როგორ პოულობენ ფასთმაძიებლები იმას, რასაც ეძებენ და რა ხდება, როდესაც ძებნა დამთავრებულია? ამ თავში ეაპირებთ გაჩვენოთ, რომ ისინი ადგენენ ზღერულ დანახარჯებს და ზღერულ შემოსაელებს, შემდეგ ირჩეენ იმ ფასს, რომელიც საშუალებას მისცემს გაყიდონ თავიანთი პროდუქტის ყეელა ის ერთეული, რომლებზეც ზღერული შემოსაელები, მათი აზრით, ზღერულ დანახარჯებზე მეტი იქნება. რთულად ჟღერს? მაგრამ სწორედ ამაში მდგომარეობს მოგების – მთლიანი შემოსაელისა და მთლიანი დანახარჯის სხეაობის – მაქსიმიზაციის პროცესის ლოგიკა. იყენებენ თუ არა სინამდეილეში ამ პროცედურას ფირმები? ყეელაფერი ეს მეტად თეორიულად ჟღერს, როგორც რაღაც ისეთი, რაზეც შეუძლია იოცნებოს ეკონომისტმა, მაგრამ რასაც თითქმის ეერ ცერთი რეალური გამყიდეელი ეერ წარმოიდგენს.

> წმინდა შემოსაეალი = მთლიან შემოსავალს – მთლიანი დანახარჯები

ფასდადების გამრცელებული თეორია

რა თქმა უნდა, ადამიანების უმრაელესობას ფასების დადგენა ასე არ წარმოუდგენია. ჩეეულებრივ, გამოიყენება მარტივი თეორია – "დანახარჯებს პლუს დანამატი." ფირმები დანახარჯებს ანგარიშობენ და დანამატის სახით გარკეულ პროცენტს უმატებენ. მრაეალი ფასთმაძიებელი ფასების დადგენის პრაქტიკას ამ სახით აღწერს. მათი ჩეენებები სერიოზულ მიდგომას იმსახურებს, მაგრამ ეს არ არის გადამწყეეტი მტკიცებულება. მრაეალ ადამიანს არ შეუძლია სწორად ახსნას ის, რასაც რეგულარულად და წარმატებით აკეთებს. მაგალითად, ეინც ველოსიპედს ატარებს, არ იცის, როგორ ინარჩუნებს ველოსიპედს წონასწორობაში. თუ სთხოეთ, რომ ამაზე დაფიქრდეს, ის იტყვის, რომ ველოსიპედს დაცემის საშუალებას არ აძლეეს იმით, რომ წინ ან, ველოსიპედის გადახრის შემთხვეევაში, საპირისპირო მხარეს იხრება. წონასწორობას ასეთი მეთოდით რომ ინარჩუნებდეს, ველოსიპედისტი ერთ კვარტალსაც ეერ გაიელიდა. სინამდეილეში ის წონასწორობას საჭის ტრიალით ინარჩუნებს და არა სხეულის გადახრით. ის წინა ბორბალს მიმართულებას უცვლის, რის შედეგადაც ცენტრისკენული ძალა ველოსიპედს დაცემის საშუალებას არ აძლეეს. იმის გაუაზრებლობა, რასაც აკეთებს, ველოსიპედისტს ტარებაში ხელს არ უშლის. მიხვეულ-მოხვეული ტრაექტორიით მოძრაობისას, რომლის თითოეული ხვეულის სიმრუდე ველოსიპედის სიჩქარის კვადრატის უკუპროპორციულია, ველოსიპედისტი წონასწორობას მხოლოდ საჭის ტრიალით ინარჩუნებს, ამასთან, მათემატიკის მრაეალი უცოდინარი კარგი ველოსიპედისტია.

> რატომაა პროცენტულად ავეჯის ფასის დანამატი მეტი, ვიდრე კეების პროდუქტების ფასების დანამატი?

არსებობს იმის მტკიცე საფუძეელი, რომ ეჭვი შეეიტანოთ თეორიაში "დანახარჯებს პლუს დანამატი". ეჭვის ერთ-ერთი მიზეზი ისაა, რომ ეს თეორია არაფერს ამბობს დანამატის სიდიდეზე. რატომ ირჩეენ 25%-იან დანამატს და არა 50%-იანს? რატომ

უმატებენ სხვადასხვა ფირმები თავიანთ პროდუქტს სხვადასხვა პროცენტს? რატომ შეუძლია ფირმას, გამოიყენოს სხვადასხვანაირი საპროცენტო დანამატი სხვადასხვა დროს სხვადასხვა პროდუქტის მიმართ და სხვადასხვა ადამიანებთან ვაჭრობის შემთხვევაშიც კი? რატომ ადგენს გამყიდველი ზოგჯერ უფრო ნაკლებ ფასებს, ვიდრე მისი საშუალო დანახარჯებია?

> რატომ კოტრდება ზოგჯერ ესა თუ ის ავეჯის მაღაზია, როდესაც ფასის დანამატი ასე დიდია?

გარდა ამისა, თუკი ფირმებს ყოველთვის შეუძლიათ ფასების პროპორციულად გაზრდა დანახარჯების ზრდისას, რატომ არ ზრდიან ფასებს წინასწარ, დანახარჯების გაზრდამდე? რატომ კმაყოფილდებიან ნაკლები მოგებით, როდესაც მეტის მიღება შეუძლიათ? ეს არ შეესატყვისება მრავალი იმათგანის მიერ გამოთქმულ საყვედურს, ვინც ფასს ადგენს, იმის შესახებ, რომ ისინი საკმაო მოგებას ვერ იღებენ. გარდა ამისა, ვიცით, რომ ფირმებს დანახარჯების ზრდის გამო ზოგჯერ თავიანთი საქმიანობის შეწყვეტა უწევთ. ეს არ მოხდებოდა, ყველა ფირმას ფასების ზრდისა და ამ გზით საკუთარი დანახარჯების დაფარვის შესაძლებლობა რომ ჰქონდეს.

გავრცელებული თეორია "დანახარჯებს პლუს დანამატი", როგორც ჩანს, არასწორია. ის უბრალოდ არ იძლევა იმ მოვლენების დამაჯერებელ ახსნას, რომელთა მოწმეც ხშირად ვართ. ჩვენ კიდევ ვიმსჯელებთ იმის შესახებ, თუ რატომ იზიარებს ამ თეორიას მრავალი ადამიანი, მათ შორის გამყიდველები. მანამდე კი უნდა გაეცნოთ ეკონომისტების თვალსაზრისს ფასების ძიების პროცესის შესახებ.

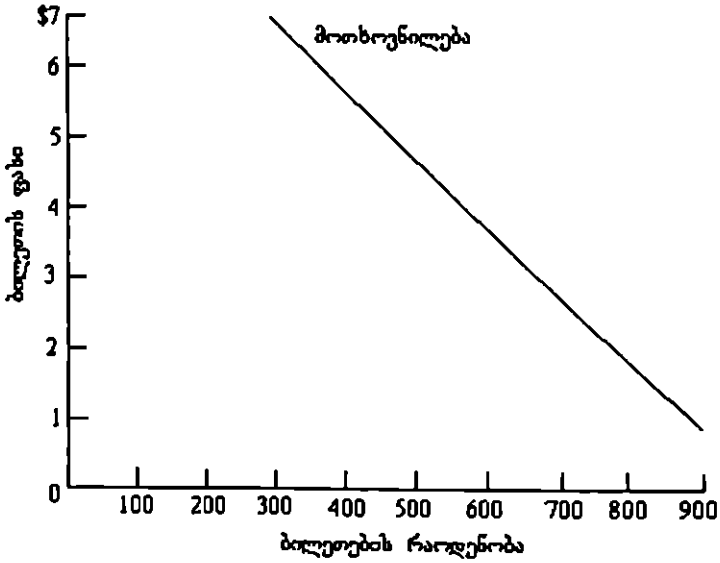
გაიცანით – ედ საიკი

უმნიშვნელოვანეს პრინციპებს ყველაზე კარგად უბრალო მაგალითები წარმოგვიჩენს. განვიხილოთ წარმოსახვითი სიტუაცია, რომელიც ედ საიკს, მეორე კურსის სტუდენტს უკავშირდება. ის აიეი კოლეჯში სწავლობს და თავი იმით გააქვს, რომ კოლეჯის სტუდენტთა ასოციაციაში კულტურულ ღონისძიებებს ხელმძღვანელობს. ედის ერთ-ერთი მოვალეობაა ყოველ პარასკევს სტუდენტებისა და მასწავლებლებისათვის ფილმების ჩვენების ორგანიზება, ხოლო ამ საქმიანობის მნიშვნელოვან ნაწილს ბილეთებზე ფასების დადგენა წარმოადგენს.

დაეუშვათ, რომ ყოველთვის, როდესაც ედი ფილმს აჩვენებს, მისი დანახარჯებია:

ფილმის დაქირავების თანხა	-	1800 დოლარი
დარბაზის იჯარის თანხა	-	250 დოლარი
კინომექანიკოსი	-	50 დოლარი
ბილეთების კონტროლიორს	-	100 დოლარი
სულ		2200 დოლარი

ბილეთების გაყიდვიდან აღებული მთელი თანხა ედის ბიუჯეტში გადაირიცხება. დარბაზში 700 ადგილია. ედმა რაღაცნაირად მოახერხა მის მიერ ნაჩვენებ ფილმებზე ზუსტი მოთხოვნის გამოთვლა (შემდგომში მის "გმირულ" გამოთვლებზე უარს ვიტყვით). მოთხოვნა, რაც უნდა საკვირველი იყოს, ყველა ფილმზე ერთნაირია და 9-1 ნახაზზეა წარმოდგენილი. რა ფასს დააწესებს ბილეთებზე, ასეთი ინფორმაციით "შეიარაღებული" ედი? ამ კითხვას ვერ ეუპასუხებთ, სანამ არ დაავადგენთ, თუ რისკენ მიისწრაფვის ედი. თუ მისი მიზანია დარბაზის მთლიანად გაესება, თანაც ისე, რომ არც ერთ მსურველს უარი არ ეთქვას, საუკეთესო ფასი იქნება 3 დოლარი. ასეთ ფასად მოთხოვნილი ბილეთების რაოდენობა დარბაზში ადგილების რიცხვის ტოლია. მაგრამ ამ ფასის ერთ-ერთი შესაძლო კონტრარგუმენტი იმაში მდგომარეობს, რომ ამ შემთხვევაში ყოველი კინოსეანსი წამგებიანი იქნება. მთლიანი დანახარჯი 22000 დოლარია, ხოლო მთლიანი შემოსავალი – მხოლოდ 2100 დოლარი.



ნახ. 9-1 ყოველკვირეული მოთხოვნა კინოს ბილეთებზე

ფასი ($)	მოთხოვნის რაოდენობა	მთლიანი შემოსავალი ($)	მოგება ($)
3,00	700	2100	-100
2,5	750	1750*	-450

* გახსოვდეთ, კინოთეატრში მხოლოდ 700 ადგილია.

ეს კონტრარგუმენტი შეიძლება დამაჯერებელი სულაც არ იყოს. მაგალითად, სტუდენტურ ასოციაციას შეუძლია ფილმების სუბსიდირება, ვინაიდან ითვლება, რომ კინო დიდ როლს ასრულებს ჰუმანიტარულ განათლებაში. თუ ედი ეალდებული არაა ზარალი დაფაროს, მაშინ მის ხელთაა მრავალი შესაძლებლობა. მაგალითად, მას შეუძლია ბილეთს 2,5 დოლარი დაადოს. მოთხოვნა მიწოდებას გადააჭარბებს, ედი კი სტუდქალაქში მეტად პოპულარული ადამიანი გახდება - ადამიანი, რომელსაც შეუძლია პარასკევს საღამოს გიშოვოთ ბილეთი კინოსეანსზე, რომლის ყველა ბილეთი გაყიდულია .

მომავალში კელაე დაეუბრუნდებით ამ შესაძლებლობას, როდესაც უფრო ყურადღებით განვიხილავთ, თუ როგორ მუშაობენ "არამომგებიანი" ორგანიზაციები. ახლა კი დავუშვათ, რომ ედმა არა მარტო დანახარჯები უნდა დაფაროს, არამედ მაქსიმალური მოგებაც უნდა მიიღოს. როგორ ფასს დააწესებს ამ შემთხვევაში ედი?

მოგების მაქსიმიზაციის ძირითადი წესი

კიდევ ერთხელ მიაქციეთ ყურადღება ამ თავის პირველ აბზაცში მოცემულ წესს. წესს, რომლის მიხედვითაც, როგორც ადრე აღვნიშნეთ, ცდილობს მოიქცეს ნებისმიერი გამყიდველი, თუ მის მიზანს მოგების მაქსიმიზაცია წარმოადგენს: დააწესეთ ისეთი ფასი ან ფასები, რომლებიც საშუალებას მოგცემთ, გაყიდოთ ის და მხოლოდ ის ერთეულები, რომლებისთვისაც ზღვრული შემოსავალი, საეარაუდოდ, მეტი იქნება ზღვრულ დანახარჯზე.

თუ მოგების მაქსიმიზაცია გსურთ, დააწესეთ ფასი, რომელიც საშუალებას მოგცემთ, გაყიდოთ საქონლის ყველა ის (და მხოლოდ ის) ერთეული, რომელთა გაყიდვით მიღებული ზღვრული შემოსავალი, თქვენი ვარაუდით, ზღვრულ დანახარჯებზე მეტი იქნება.

ზღვრული დანახარჯის შესახებ ზემოთ უკვე ვისაუბრეთ. ესაა ამა თუ იმ კონკრეტული ქმედებისას მოსალოდნელი დამატებითი დანახარჯი. ჩვენს შემთხვევაში "ქმედება" კიდევ ერთი ბილეთის გაყიდვაა. შეხედეთ ედ საიკის დანახარჯების მონაცემებს. რას უდრის მის მიერ კიდევ ერთი ბილეთის გაყიდვის დამატებითი დანახარჯი? რამდენი ბილეთიც არ უნდა გაყიდოს, ედმა 2200 დოლარის დანახარჯი უნდა დაფაროს, ამიტომ კიდევ ერთი ბილეთის გაყიდვის ზღვრული დანახარჯი, ჩვენი დაშვებებიდან გამომდინარე, ნულის ტოლია. 9-1 ნახაზზე ზღვრული დანახარჯის მრუდს თუ ავაგებთ, ეს იქნება ნულოვან წერტილში გამავალი ჰორიზონტალური წრფე.

ზღვრული შემოსავალი

რას ნიშნავს ზღვრული შემოსავალი? ესაა ამა თუ იმ კონკრეტული ქმედების შედეგად მოსალოდნელი დამატებითი შემოსავალი. ედ საიკის ზღვრული შემოსავალი კიდევ ერთი ბილეთის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავალია.

ფასი ($)	მოთხოვნის რაოდენობა	მთლიანი შემოსავალი ($)
7	300	2100
6	400	2400
5	500	2500
4	600	2400
3	700	2100

თუ 9-1 ნახაზზე ნაჩვენებ მოთხოვნის მრუდს განვიხილავთ, ადვილად მივხვდებით, რომ ედ საიკის ზღვრული შემოსავალი დამოკიდებული იქნება იმ ფასზე, რომლის დაწესებასაც ის გადაწყვეტს. 3 დოლარის შემთხვევაში მთლიანი შემოსავალი 2100 დოლარის ტოლია, ასე რომ, მოგება *მინუს* 100 დოლარია. 6 დოლარის შემთხვევაში, მოგება 200 დოლარის ტოლია: მთლიან შემოსავალს (2400) მინუს დანახარჯი (2200). 4 დოლარის შემთხვევაშიც მოგება 200 დოლარის ტოლია. რომელი ფასის შემთხვევაში იქნება მოგება მაქსიმალური?

პასუხი: 5 დოლარის შემთხვევაში. ამ ფასად გაიყიდება 500 ბილეთი. მთლიანი შემოსავალი 2500 დოლარია, ხოლო მოგება – 300 დოლარი. უკეთეს შედეგს ედ საიკი ვერაფრით მიაღწევს.

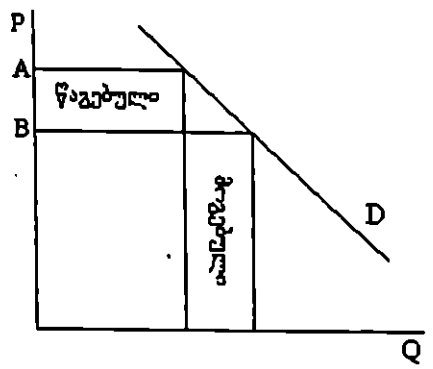
საიდან ვიცით ეს? პასუხის პოვნის ერთ-ერთი საშუალება ყველა შესაძლო ფასის განხილვაა, მაგრამ იმისათვის, რომ გავიგოთ ფასდადების პროცესის ლოგიკა, უმჯობესია სხვა ხერხის გამოყენება. დავადგინოთ ბილეთების ისეთი რაოდენობა, რომლის დროსაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯის ტოლი იქნება, შემდეგ კი დავადგინოთ ფასი, რომლის დროსაც სწორედ ასეთი რაოდენობა გაიყიდება.

ლოგიკა აქ მეტად მარტივია. პირველი 500 ბილეთიდან, რომელსაც ედ საიკი ყიდის, ყოველი ბილეთი მის შემოსავლებს უფრო მეტად ზრდის, ვიდრე დანახარჯებს (გახსოვდეთ, რომ მის დანახარჯებს არაფერი ემატება. ზღვრული დანახარჯი ნულის ტოლია, რამდენი ბილეთიც არ უნდა გაიყიდოს). მაგრამ 500-ზე ზემოთ გაყიდული ნებისმიერი ბილეთიდან დანახარჯებს უფრო მეტი ემატება, ვიდრე შემოსავალს. უფრო სწორად, დანახარჯებს არაფერი ემატება, მაგრამ მთლიან შემოსავალს "არაფერზე" ნაკლები ემატება, ვინაიდან მას შემდეგ, რაც გაყიდულია 500 ბილეთი, ზღვრული შემოსავალი უარყოფითი ხდება.

რატომაა ზღვრული შემოსავალი ფასზე ნაკლები

დასაწყისში შეიძლება მოგეჩვენოთ, რომ ეს არასწორია. ვინაიდან ედი კელაეინდე-ბურად იღებს ფულს 500-ს ზემოთ გაყიდულ ყოველ ბილეთში, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ კიდევ ერთი გაყიდული ბილეთის ზღვრული შემოსავალი დადებითი უნდა იყოს. მაგრამ ეს მხოლოდ გეჩვენება. აქ არ ვითვალისწინებთ ერთ მეტად მნიშვნელოვან რამეს. იმისათვის, რომ დამატებითი ბილეთები გაყიდოს, ედი იძულებულია ფასი შეამციროს, ხოლო როდესაც ის ამას აკეთებს, ფასი მცირება არა მარტო იმ დამატებითი მაყურებლისთვის, რომლის მოზიდვასაც ამ გზით ცდილობს, არამედ ყველა იმ მაყურებლისთვისაც, ვინც მზად იყო უფრო მაღალი ფასის გადასახდელად. ახალი მაყურებლებისგან მიღებული შემოსავალი ნულამდე მცირდება იმ შემოსავლის დაკარგვის შედეგად, რასაც ძველი მაყურებლები მოუტანდნენ. მას შემდეგ, რაც 500 ბილეთი გაიყიდა, დაკარგული შემოსავალი უფრო დიდი ხდება, ვიდრე მიღებული მოგება, ამიტომ ზღვრული შემოსავალი უარყოფითია.

დაკარგული
მიღებული
A-დან B-მდე ფასის შემცირებას მოაქვს გარკვეული შემოსავალი გაყიდვის ზრდის შედეგად და, ამავე დროს, შემოსავლის დანაკარგებიც, რაც იმის შედეგია, რომ მყიდველები ამჯერად უფრო დაბალ ფასს იხდიან.



ფასის დაწევას A-დან B-მდე მოაქვს ცოტა მოგება დამატებითი გაყიდვით, მაგრამ აგრეთვე გამოკარგავს მოგებას, რადგან ყველა მყიდველი იხდის ნაკლებ ფასს

მოდით, შეეამოწმოთ ეს დასკვნა, რისთვისაც ყურადღებით განვიხილოთ გრაფიკი. დავუშვათ, რომ ედმა ბილეთს 5 დოლარი დაადო. ამ ფასად გაიყიდება 500 ბილეთი და მთლიანი შემოსავალი 2500 დოლარის ტოლი იქნება.

რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ ედი 550 ბილეთის გაყიდვას გადაწყვეტს? ამის მისაღწევად ის ფასს 4,5 დოლარამდე შეამცირებს. ეს ყოველი დამატებითი მაყურებლიდან 4,5 დოლარს ანუ მთლიანობაში 225 დოლარს მოიტანს. მაგრამ ეს ედს თითოეული ძველი მაყურებლის მიერ გადაუხდელ 50 ცენტად დაუჯდება. ძველი მაყურებლები მზად იყვნენ, ბილეთში 5 დოლარი გადაეხადათ, სანამ ედმა მათ ბილეთები 4,5 დოლარად არ შესთავაზა. ხუთასჯერ 50 ცენტი 250 დოლარია. შედეგად მთლიანი შემოსავალი კი არ გაიზარდა, არამედ 25 დოლარით შემცირდა, როდესაც ედმა ბილეთების რაოდენობა 500-დან 550-მდე გაზარდა. ამ მონაკვეთში ზღვრული შემოსავალი უარყოფითია.

შეიძლება უფრო ზუსტადაც ეთქვათ: ვინაიდან დამატებითი 50 ბილეთის გაყიდვიდან მიღებული დამატებითი შემოსავალი მინუს 25 დოლარია, ამიტომ ყოველი ბილეთის გაყიდვიდან მიღებული ზღვრული შემოსავალი მინუს 50 ცენტის ტოლია, როდესაც ედი ცდილობს გაყიდული ბილეთების რაოდენობის 500-დან 550-მდე გაზრდას. ეს რომ 9-1

ნახაზზე ვაჩვენოთ, ზღვრული შემოსავალი უნდა გამოვსახოთ, როგორც მინუს 50 ცენტი 525 ბილეთის დროს (ზუსტად 500-სა და 550-ს შორის).

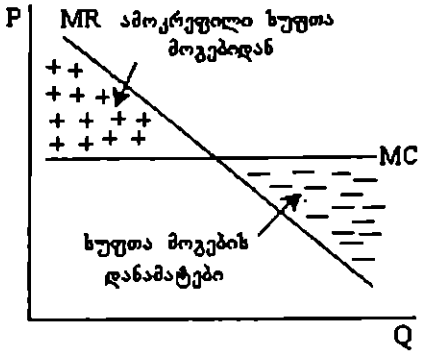
იმისათვის, რომ შევამოწმოთ, სწორად გაეიგეთ თუ არა ძირითადი იდეა, დაეფიქრდეთ, რა მოხდება, თუ ედი ბილეთების რაოდენობას 450-დან 500-მდე გაზრდის. მოთხოვნის მრუდი გვიჩვენებს, რომ ედს შეეძლო 450 ბილეთის გაყიდვა 5,5 დოლარად. იმისათვის, რომ 500 ბილეთი გაყიდოს, ფასი 5 დოლარამდე უნდა შეამციროს. ამგვარად, მისი მთლიანი შემოსავალი იქნება 2475 დოლარი 450 ბილეთის გაყიდვის შედეგად და 2500 დოლარი 500 ბილეთის გაყიდვის შედეგად. როდესაც ედი ბილეთების რაოდენობას 450-დან 500-მდე გაზრდის, დამატებითი ანუ ზღვრული შემოსავალი თითოეული დამატებითი ბილეთიდან 50 ცენტის ტოლი იქნება. ამიტომ 50 ცენტს აღვნიშნავთ, როგორც ზღვრულ შემოსავალს 475 ბილეთის დროს.

თუ ამ ორ წერტილს სწორი ხაზით შევაერთებთ, მიღებული ზღვრული შემოსავლის მრუდი გადაკვეთს ზღვრული დანახარჯის მრუდს ზუსტად 500 ბილეთის დონეზე. ესე იგი, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ, თუ ედი 500-ზე ნაკლები ბილეთის გაყიდვით კმაყოფილდება, ამით უარს ამბობს პოტენციურ მოგებაზე, ვინაიდან არ ყიდის ბილეთების გარკვეულ რაოდენობას, რომლის ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია. თუ ედი 500 ბილეთზე მეტს ყიდის, ის უარს ამბობს პოტენციურ ზღვრულ შემოსავალზე, რომელსაც იმ ბილეთების გაყიდვით მიიღებდა, რომელთა ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯზე ნაკლებია. ამიტომ ის ახდენს მოგების მაქსიმიზაციას 500 ბილეთის გაყიდვით. ეს ბილეთების ის რაოდენობაა, რომლის დროსაც ზღვრული დანახარჯი ზღვრული შემოსავლის ტოლია. მოთხოვნის მრუდიც გვიჩვენებს, რომ 500 ბილეთის გაყიდვა შესაძლებელია 5 დოლარის ფასის დაწესების შემთხვევაში.

ზღვრული დანახარჯის ტოლი ზღვრული შემოსავლის დადგენა

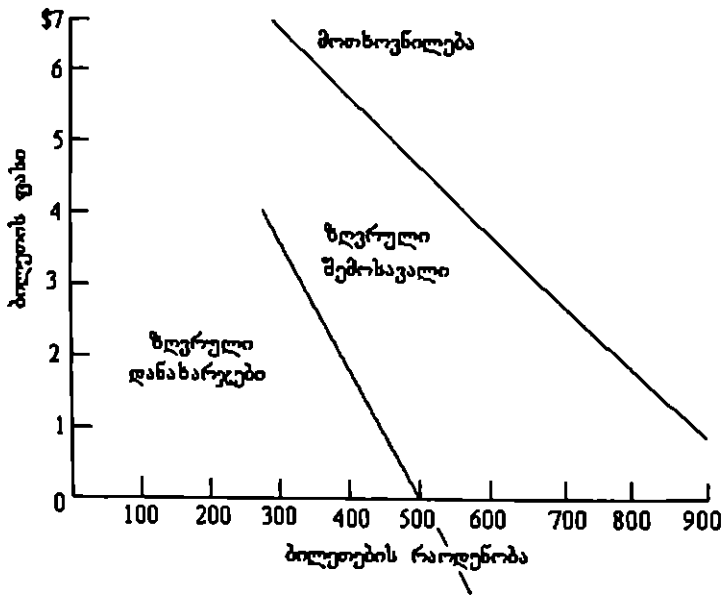
შეიძლება ითქვას, რომ ძირითადი იდეა ავითვისეთ, თუ დავადგენთ, რა მოხდება, თუ ფილმების გამქირავებლები ფასს შეცვლიან და ერთიანი 1800 დოლარის ნაცვლად 800 დოლარსა და თითოეულ გაყიდულ ბილეთში დამატებით 2 დოლარს მოითხოვენ.

მოგების ნამატი
მოგების დანაკლისი



ძირითადი განსხვავება აქ ისაა, რომ ედის ზღვრული დანახარჯი ნულიდან 2 დოლარამდე გაიზარდა. თითოეული გაყიდული ბილეთი მთლიან დანახარჯს 2 დოლარით ზრდის: ზღვრული დანახარჯის მრუდი 2 დოლარის შესაბამის წერტილში გამავალი ჰორიზონტალური წრფე იქნება. ვინაიდან მოგების მაქსიმიზაციისთვის ედმა ყველა ის ბილეთი უნდა გაყიდოს, რომლის ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია, და არც ერთი ის ბილეთი, რომლის ზღვრული დანახარჯი ზღვრულ შემოსავალზე მეტია, ამიტომ მან უნდა დაადგინოს ისეთი ფასი და რაოდენობა, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ზუსტად 2 დოლარის ტოლი იქნება.

ზღვრული შემოსაელის მრუდი 9-2 ნახაზზეა ნაჩვენები. მრუდი გვიჩვენებს, თუ რამდენად ზრდის მთლიან შემოსავალს ერთი დამატებით გაყიდული ყოველი ბილეთი, გაყიდვების სხვადასხვა შესაძლო მოცულობის შემთხვევაში. ზღვრული შემოსავალი 4 დოლარის ტოლია 300 ბილეთის გაყიდვის დროს, სწრაფად ეცემა გაყიდული ბილეთების რაოდენობის ზრდასთან ერთად და უარყოფითი ხდება მას მერე, რაც გაყიდულია 500 ბილეთი. ცხადია, რომ ფილმების გაქირავების ახალი პოლიტიკის დროს ედი 400 ბილეთის გაყიდვას მოისურვებს. ეს ის რაოდენობაა, რომელიც ერთმანეთს უტოლებს ზღვრულ დანახარჯებსა და ზღვრულ შემოსავალს. იმისათვის, რომ 400 ბილეთი გაყიდოს, ედმა ბილეთს 6 დოლარი უნდა დაადოს. ირკვევა, რომ ფილმების გაქირავების ახალი პოლიტიკის დროს ედის საქმეები უკეთ მიდის, ვიდრე ადრე. მთლიანი შემოსავალი ახლა 2400 დოლარს უდრის, ხოლო მთლიანი დანახარჯები – 2000 დოლარს. ასე რომ, მოგება 400 დოლარს შეადგენს.



ნახ. 9-2. კინოს ბილეთებზე ყოველკვირეული მოთხოვნა და ბილეთების გაყიდვის ზღვრული დანახარჯები.

ცარიელი ადგილების საძმე როგორღაა?

გამქირავებელთა როგორც ძველი, ისე ახალი პოლიტიკის დროს დარბაზში ადგილები "უყაირათოდ" გამოიყენება. ეს სიტყვა ბრჭყალებში იმიტომაა ჩასმული, რომ, როგორც მე-6 თავშიც ვთქვით, უყაირათობა სუბიექტური ცნებაა. ის, რაც მაყურებელთათვის უყაირათობაა, შეიძლება ეფექტიანობას ნიშნავდეს იმის შეფასებით, ვინც ფილმებს აჩვენებს. თუმცა ამ სიტუაციაში, როგორც არ უნდა შეეხედოთ მას, უყაირათობა მაინც არსებობს. არსებობენ ადამიანები, რომლებსაც სურთ ფილმის ნახვა და მზად არიან ედ საიკს გადაუხადონ თანხა, რომელიც მის ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია, თუკი ედი მათ დარბაზში შეუშვებს, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, ის უარს ეუბნება. კინოს მოყვარულები კარგავენ ფილმის ნახვის შესაძლებლობას, რისთვისაც მზად არიან ზღვრული დანახარჯის ტოლი თანხა გადაიხადონ, ხოლო ედი ვერაფერს იღებს იმ ცარიელი ადგილებიდან, რომელთათვისაც ხალხი მზადაა გადაიხადოს მეტი, ვიდრე ზღვრული დანახარჯებია. იქმნება შთაბეჭდილება, თითქოს იკარგება გაცვლის შედეგად მნიშვნელოვანი მოგების მიღების შესაძლებლობა (ეს სიტუაცია გვაგონებს მე-8 თავში განხილულ მღებავების შემთხვევას, რომელთა ხელფასის მინიმუმი კანონით იყო დადგენილი: ეს რესურსების "არაოპტიმალური" გამოყენებაა).

რა თქმა უნდა, ასეთი სიტუაციები ძალიან ხშირია. ბეისბოლის უმაღლესი ლიგის გუნდების ნებისმიერი მატჩის დროს სტადიონზე არის ცარიელი ადგილები და არიან ადამიანები სტადიონის გარეთ, რომლებიც ბედნიერები იქნებოდნენ გადაეხადათ თანხა, რათა ამ ადგილებზე აღმოჩენილიყვნენ. ეინაიდან კიდევ ერთი მაყურებლის დამატება არაფერს უმატებს მატჩის ჩატარების დანახარჯს, ორგანიზატორი მიიღებს დამატებით მოგებას ყოველი დამატებითი მაყურებლიდან, რომელიც ბილეთს ნულს ჯემოთ ნებისმიერ ფასში შეიძენს. მაგრამ ეს ასე იქნება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მატჩის ორგანიზატორი მოახერხებს ბილეთებზე ფასის შემცირებას ახალი მაყურებლისთვის იმგვარად, რომ არ შეამციროს ფასი მათთვის, ვინც მზადაა, მეტი გადაიხადოს ამ თამაშზე დასასწრებად.

ფასისმიერი დისკრიმინაციის დილემა

აი, რაში ყოფილა საქმე. ედისთვის (მისი აზრით) უმჯობესია 200 ან 300 თაეისუფალი ადგილის დატოვება, ვინაიდან ბილეთების პოტენციურ მყიდველებს შორის დისკრიმინაციის განხორციელების დანახარჯები მეტია, ვიდრე ის დამატებითი მოგება, რომელიც დისკრიმინაციის შედეგად შეიძლება იქნას მიღებული. ენახოთ, რას ნიშნავს ეს.

დავუშვათ, ედი ფილმის გამქირაეებლებს ეროიან განაკვეთს – 1800 დოლარს უხდის, ბილეთს 5 დოლარს ადებს, ყოველ სეანსზე 500 ბილეთს ყიდის და კვირაში 300 დოლარს შოულობს. ერთხელ, პარასკეეს საღამოს, ედი საკუთარ თაეს ეუბნება: "მე შემიძლია გაეზარდო ჩემი მოგება, თუკი ამ 200 ცარიელ ადგილს შეეავსებ. ამისთვის მხოლოდ ფასის 3 დოლარამდე შემცირებაა საჭირო, მაგრამ მხოლოდ მათთვის, ვინც კინოთეატრში არ მოეა, თუ უფრო მაღალ ფასს დავაწესებ. მე დამატებით მივიღებდი კვირაში 600 დოლარს და კიდევ 200 კაცით მეტი მიიღებდა სიამოვნებას ამ ფილმების ნახვით".

ბრწყინვალე იდეაა? მეორე დღეს ედი სტუდქალაქის სარეკლამო ფარზე აკრავს განცხადებას, რომელშიც ნათქვამია: "ბილეთის ფასი – 5 დოლარი", ქვემოთ კი წერილი შრიფტით დამატებულია: "3 დოლარი მათთვის, ვინც მეტის გადახდისთვის მზად არაა". რა მოხდება? თითქმის ყველა მაყურებელი გადაიხდის 3 დოლარს, ვინაიდან "მეტის გადახდისთვის მზად არ არიან", როდესაც ბილეთის 3 დოლარად ყიდვა შეუძლიათ. საქმე იმით დამთავრდება, რომ ამ კვირაში ედის შემოსავალი 2110 დოლარი იქნება, ხოლო ზარალი – 100. ბოლოს და ბოლოს, ეს იდეა არც ისეთი ბრწყინვალე აღმოჩნდა.

მაგრამ შეცდომა, ძირითადად, უფრო შესრულებაში იყო დაშვებული, ვიდრე თვითონ იდეაში. თუ ედს სურს, თავიდან აიცილოს ცარიელი ადგილების უყაირათობა და მოგების დაკარგვა, მაშინ უნდა მოძებნოს პოტენციური მყიდველების განსხვავების მცირედანახარჯიანი მეთოდი. მას უნდა ჰქონდეს იმის შესაძლებლობა, რომ შესთავაზოს დაბალი ფასები მათ, ვინც წინააღმდეგ შემთხვევაში არაფერს იყიდის, თანაც ისე, რომ ეს დაბალი ფასები მათ არ ეხებოდეს, ვისაც მეტის გადახდა შეუძლია. ედს შეუძლია ამ საქმეში აიეი კოლეჯის ხელმძღვანელობას მიჰბაძოს.

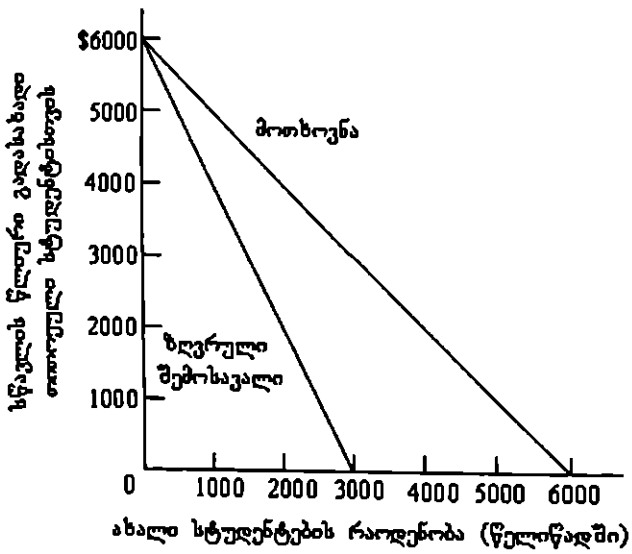
კოლეჯი – ფასების დამდგენი

კოლეჯების ადმინისტრატორები ხშირად აცხადებენ, რომ მათი დანახარჯები ძალიან დიდია და საჭიროა საქველმოქმედო შემოწირულობები, რათა დაიფაროს დანახარჯების დაახლოებით 50%, რომელსაც სწავლის ქირა ვერ ანაზღაურებს. არასდროს გიფიქრიათ, რატომ აძლევენ კერძო კოლეჯები სტიპენდიებს ხელმოკლე სტუდენტებს? თუ კოლეჯები ისე ღარიბები არიან, რომ ქველმოქმედთა დახმარებას ითხოვენ, რატომ გამოდიან ისინი თავად ქველმოქმედებად? საქმე ისაა, რომ სინამდვილეში ისინი ქველმოქმედები არ არიან. ხელმოკლე სტუდენტებისთვის გაცემული სტიპენდიები იმის მიღწევის მეტ-ნაკლებად წარმატებული მცდელობაა, რასაც ედ საიკმა ვერ მიღწია.

9-3 ნახაზზე წარმოდგენილია მოთხოვნა აიეი კოლეჯში სწავლაზე კოლეჯის ხელმძღვანელობის გამოთელების მიხედვით. დაეუშვათ, კიდეე ერთი სტუდენტის მიღების ზღერული დანახარჯი ნულის ტოლია. ეს მთლად ასე არ არის, მაგრამ, ჩვენი მიზნებიდან გამომდინარე, საკმაოდ ახლოსაა სინამდვილესთან, ყოველ შემთხვევაში, მსჯელობის ლოგიკაზე გაელენას არ ახდენს. აიეი კოლეჯი ცდილობს დაადგინოს სწაელის ქირის ისეთი სიდიდე, რომელიც კოლეჯის შემოსაელის მაქსიმიზაციას მოახდენს.

$6000 სტიპენდია გადახდილი სწაელის საფასური სტუდენტების რაოდენობა

თუ კოლეჯი ყველასთვის ერთიანი ფასის დაწესებას გადაწყეტს, მაშინ დააწესებს 3 000 დოლარს წელიწადში, მიიღებს 3 000 სტუდენტს (რაოდენობა, რომლის დროსაც ზღერული შემოსაეალი ზღერული დანახარჯების ტოლია) და შემოსაეალი 9 000 000 დოლარი იქნება.

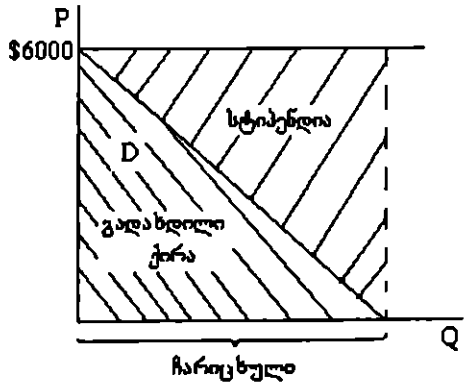


ნახ. 9-3. "აიეი კოლეჯში" სწაელაზე მოთხოვნის მრუდი.

შენიშვნა: არსებობს მარტივი მეთოდი, რომელიც მოთხოვნის ნებისმიერი წრფივი მრუდის შესაბამისი ზღერული შემოსაელის მრუდის სწრაფად აგების საშუალებას იძლეეა. მოთხოვნის მრუდიდან ფასების ღერძამდე ააგეთ ფასების ღერძის პერპენდიკულარული მონაკეეთები, მიღებული მონაკეეთების შუაწერტილები კი სწორი ხაზით შეაერთეთ. მოთხოვნის მრუდის ნებისმიერი წერტილის შესაბამისი ზღერული შემოსაეალი იქნება ამ ახალი წრფის (ზღერული შემოსაელის მრუდის) ის წერტილი, რომელიც მოთხოვნის მრუდის ამ წერტილის ქვემოთ მდებარეობს. მაგალითად, როდესაც სტუდენტების რაოდენობაა 1500, ზღერული შემოსავალია $3000, ხოლო ფასი – $4500.

მაგრამ სტუდენტების ერთ ნაწილს, რომელთა მიღება მომგებიანი იქნებოდა, არა აქვს ეს თანხა, ხოლო ზოგიერთი სტუდენტისგან, რომელიც მზადაა მეტი გადაიხადოს, მხოლოდ 3000 დოლარს იღებენ. აიეი კოლეჯის ხელმძღვანელობა მოხარული იქნებოდა, აეღო თითოეული სტუდენტისგან ზუსტად ის თანხა, რისი გადახდისთვისაც ის მზადაა. მათ რომ შეეძლოთ იმის გაგება, თუ როგორ მაქსიმალურ თანხას გადაიხდიდა სტუდენტი (ან მისი მშობლები) კოლეჯში მიღების სანაცელოდ, მაშინ შეძლებდნენ წელიწადში 6000 დოლარის ტოლი ქირის დაწესებას, შემდეგ კი გასცემდნენ სტიპენდიებს (ფასდაკლება) თითოეული სტუდენტისათვის. სტიპენდია 6000 დოლარსა და

იმ მაქსიმალურ თანხას შორის სხვაობის ტოლი იქნებოდა, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა თითოეული სტუდენტი.



პრობლემა იმაში მდგომარეობს, თუ როგორ მიიღონ ინფორმაცია გადახდისათვის მზადყოფნის შესახებ. სტუდენტები ან მათი მშობლები არ გამოტყდებიან, თუ რამდენად აფასებენ აიეი კოლეჯში სწავლის შესაძლებლობას, ვინაიდან იციან, რომ გულახდილობა მათ სწავლის ქირის გაზრდით ემუქრება. მაგრამ, თუ გადახდისთვის მზადყოფნა სიმდიდრესთან დაკავშირებულია, პრობლემის ნაწილობრივი გადაწყვეტა სახეზეა. აიეი კოლეჯი აცხადებს, რომ სტიპენდიები მხოლოდ ხელმოკლე სტუდენტებს მიეცემა. სიღარიბე დამოწმებული უნდა იქნას ოჯახის შემოსავლების შესახებ დეკლარაციის საფუძველზე. იმისთვის, რომ სტიპენდია მიიღონ, ოჯახებმა უნდა შეავსონ ანკეტები და კოლეჯს მიაწოდონ ინფორმაცია, რომელიც მას შეუძლია დისკრიმინაციისთვის გამოიყენოს. თუ შემოსავალი და გადახდისთვის მზადყოფნა ზუსტად შეესაბამება ერთმანეთს და, თუ ოჯახები ანკეტებს სწორად ავსებენ, აიეი კოლეჯს შეუძლია ჩაატაროს სრულყოფილი დისკრიმინაცია და შესატანები 18 000 000 დოლარამდე გაზარდოს (მოთხოვნის მრუდის ქვეშ მდებარე არის ფართობი). ზღვრული შემოსავალი სწავლის ქირის ტოლი იქნება, მიუხედავად იმისა, რომ კოლეჯი ამ სიდიდეს თავად აწესებს.

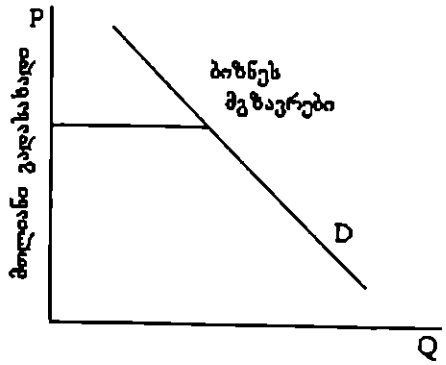
ნუ იჩქარებთ აიეი კოლეჯის დადანაშაულებას! ყურადღება მიაქციეთ ფასისმიერი დისკრიმინაციის პოლიტიკის ზოგიერთ შედეგს. უპირველეს ყოვლისა, აიეი კოლეჯი მეტ შემოსავალს იღებს. თუ აიეი კოლეჯის მოქმედებას ამართლებთ, გაზრდილი შემოსავლის რატომღა გშურთ? განა უკეთესი იქნებოდა, რომ აიეი კოლეჯის ყოველწლიური დეფიციტი ფილანტროპებსა და გადასახადის გადამხდელებს დაეფარათ და არა სტუდენტებს (ან მათ მშობლებს), რომლებიც იხდიან იმ მაქსიმალურ თანხას, რომლის გადახდისთვისაც მზად არიან? იმასაც მიაქციეთ ყურადღება, რომ სრულყოფილი დისკრიმინაციის დროს იმ 3000 სტუდენტს, რომელთაც აიეი კოლეჯი ვერ მიიღებდა, სწავლის შესაძლებლობა მიეცემა. მათ კოლეჯის მიმართ საყვედური ნამდვილად არ ეთქმით.

ფასისმიერი დისკრიმინაციის ზოგიერთი სტრატეგია

გამყიდველებმა შეიმუშავეს მრავალი ხერხი, რომლებიც მათ იმის საშუალებას აძლევს, რის მიღწევასაც ცდილობს აიეი კოლეჯი სტიპენდიების დაწესების პროგრამის მეშვეობით. ისინი ცდილობენ, მოძებნონ მცირედანახარჯიანი მეთოდები, რათა გამოარჩიონ ის მყიდველები, რომლებიც მზად არიან ძვირი გადაიხადონ, შემდეგ კი ფასდაკლება შესთავაზონ იმ მყიდველებს, რომლებიც, წინააღმდეგ შემთხვევაში, არაფერს იყიდიან.

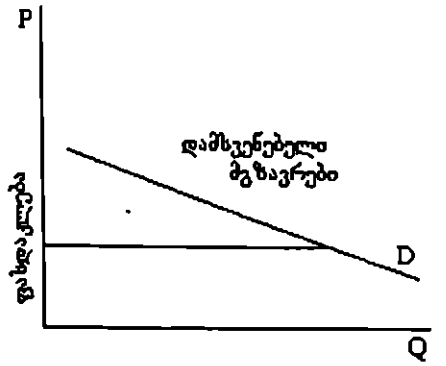
მთლიანი ფასი
ბიზნეს-მგზავრები

მაგალითად, სასურსათო მაღაზიებში ხშირად ფასდაკლებით აძლევენ პროდუქტს იმას, ვინც წარმოადგენს გაზეთებში გამოკრული სარეკლამო განცხადებების კუპონებს. რატომ იქცევიან ასე? ფასდაკლება ხორციელდება იმ მყიდველების მისაზიდად, რომლებიც იაფფასიან პროდუქციას ეძებენ და წინააღმდეგ შემთხვევაში ამ მაღაზიის მომსახურებით არ ისარგებლებენ. აქედან გამომდინარე, თუ სალაროსთან მისელისას მყიდველი კუპონს არ წარმოადგენს, ეს იმას ნიშნავს, რომ იაფფასიან პროდუქტს არ ეძებს, ამიტომ მეტ ფასს გადაიხდის.



ტურისტები
შელავათიანი ფასი

თუ ავიაკომპანიები ბილეთის ფასს შეამცირებენ, შეძლებენ ცარიელი ადგილების გარკვეული რაოდენობის შევსებას შეებულებაში მიმავალი იმ მგზავრების ხარჯზე, რომლებიც წინააღმდეგ შემთხვევაში, მანქანით იმგზავრებდნენ. მაგრამ ავიაკომპანიებს არ სურთ ფასების შემცირება ბიზნესმენებისთვის, რომლებიც საქმიან მიელინებაში მიემგზავრებიან და მზად არიან ძვირი გადაიხადონ, რათა დრო დაზოგონ და რომელთათვისაც მგზავრობის ფასი ნებისმიერ შემთხვევაში გამოირიცხება დასაბეგრი თანხიდან. როგორ უნდა განასხვაოს ავიაკომპანიამ მგზავრთა ეს ორი კატეგორია და ფასდაკლება მხოლოდ იმათ მისცეს, ვინც არ გაფრინდება, თუ ფასს არ დაუკლებენ?



ამის ერთ-ერთი შესაძლო ხერხი იმაში მდგომარეობს, რომ ფასდაკლება შეეხოს მხოლოდ იმ მგზავრებს, ვინც უკან დასაბრუნებელ ბილეთსაც ყიდულობს და ადგილზე ერთ კვირაზე მეტს ან გამოსასვლელ დღეებში რჩება. ბიზნესმენებს, ჩვეულებრივ, ასე ხანგრძლივად თავიანთი საწარმოების მიტოვება არ შეუძლიათ. ეს არ არის დისკრიმი-

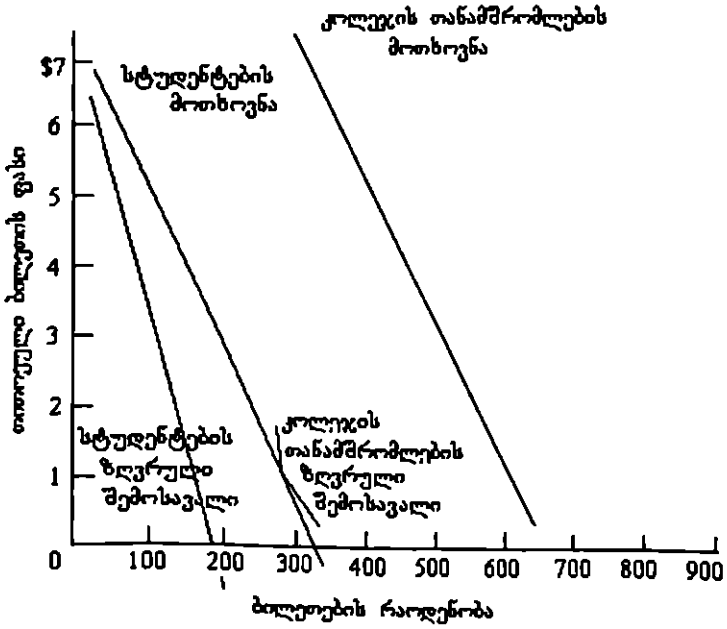
ნაციის სრულიად უშეცდომო ხერხი, მაგრამ ასეთი სისტემა მცირედანახარჯიანია და, რაც არ უნდა საკვირველი იყოს, კარგად მუშაობს.

ჩვეულებრივ, ბავშვებს, სტუდენტებსა და მოხუცებს სხვადასხვა სახის გასართობებზე ფასდაკლებას სთავაზობენ. არის თუ არა ეს სულგრძელობა ამ ღონისძიებების სპონსორების მხრიდან? უფრო მოსალოდნელია, რომ მათ სურთ იმ დამატებითი კლიენტების მიზიდვა, ვინც უფრო მგრძნობიარეა ფასების მიმართ ისე, რომ დანარჩენებისთვის ფასი არ შემცირდეს. პროდუქტზე უფრო ელასტიკური მოთხოვნის მქონე პოტენციური მყიდველები სპეციალური ფასდაკლებების მთავარი სამიზნეა, თუ გამყიდველს შეუძლია დიდი დანახარჯების გარეშე განასხვაოს უფრო ელასტიკური მოთხოვნის მქონე ადამიანები და აღკეთოს მათ მიერ ნაყიდი საქონლის იმ ადამიანებისთვის მიყიდვა, ვისაც ნაკლებად ელასტიკური მოთხოვნა აქვს.

ედ საიკი გამოსავალს პოულობს

დავუბრუნდეთ ედ საიკს. დავუშვათ, რომ ბილეთებზე მოთხოვნის გამოკითხვის მონაცემებმა მას საშუალება მისცა ერთმანეთისგან განასხვაოს სტუდენტების მოთხოვნა კოლეჯის თანამშრომლების მოთხოვნისგან. 94 ნახაზზე გამოსახულია სტუდენტებისა და მასწავლებლების მოთხოვნის მრუდები პარასკევისთვის (თუ ამ ორ მრუდს შეეკრებთ, რითაც შეაჯამებთ თითოეული ჯგუფისთვის მოთხოვნის სიდიდეს სხვადასხვა ფასის დროს, მიიღებთ 9-1 ნახაზზე გამოსახულ მრუდს). ჩვენი კითხვა ასეთია: შეუძლია თუ არა ედს გაზარდოს მოგება სტუდენტებისა და მასწავლებლებისთვის სხვადასხვა ფასების დაწესებით, იქიდან გამომდინარე, რომ ის სტუდენტებისა და კოლეჯის თანამშრომლების მოთხოვნის მრუდებს იცნობს?

ინტუიცია გვეკარნახობს, რომ ეს შესაძლებელია. სტუდენტს, როგორც წესი, მაღალი შემოსავალი არა აქვს და ამიტომ ფასს ყურადღებას აქცევს. ნაკლებად საეჭვოა, რომ ფასის უმნიშვნელო ცვლილების გამო მასწავლებლებმა ფილმის ნახვაზე უარი თქვან. ედს შეუძლია უკეთესი შედეგის მიღწევა, თუ სტუდენტებისთვის ფასს შეამცირებს, ხოლო კოლეჯის თანამშრომლებისთვის – გაზრდის.



ნახ. 9-4. ყოველკვირეული მოთხოვნა კინოს ბილეთებზე.

გაიხსენეთ, რომ, როდესაც ზღვრული დანახარჯები ნულის ტოლი იყო, ედმა თავისი მოგების მაქსიმიზაციას მიაღწია, რისთვისაც ბილეთს 5 დოლარი დაადო და 500 ბილეთი გაყიდა. ახლა მას სურს, დააწესოს ზღვრული დანახარჯის ტოლი ზღვრული შემოსავალი მყიდველთა ყოველი ცალკეული ჯგუფისთვის.

სტუდენტებისთვის მიყიდული ბილეთებიდან მიღებული ზღვრული შემოსავალი ნულის (ზღვრული დანახარჯის) ტოლია მაშინ, როდესაც იყიდება 175 ბილეთი. იმისათვის რომ სტუდენტებს 175 ბილეთი მიყიდოს, ედმა ბილეთს 3,5 დოლარი უნდა დაადოს.

კოლეჯის თანამშრომლებისთვის მიყიდული ბილეთებიდან მიღებული ზღვრული შემოსავალი ნულის ტოლია მაშინ, როდესაც იყიდება 325 ბილეთი. იმისათვის, რომ თანამშრომლებს ამ რაოდენობის ბილეთები მიყიდოს, ედმა ბილეთს 6,5 დოლარი უნდა დაადოს. ის ძველებურად გაყიდის 500 ბილეთს, მაგრამ მისი მთლიანი შემოსავალი 2725 დოლარი იქნება და არა 2500, ხოლო მოგება 300 დოლარიდან 525 დოლარამდე გაიზრდება. რატომ? საქმე ისაა, რომ ერთიანი, 5-დოლარიანი ფასის შემთხვევაში სტუდენტების მოთხოვნა ბილეთებზე გაცილებით ელასტიკური იყო, ვიდრე თანამშრომლებისა. სტუდენტებისთვის (რომლებიც უფრო მეტად რეაგირებენ ფასების ცელილებაზე) ფასის შემცირებითა და თანამშრომლებისთვის (რომლებიც ნაკლებად რეაგირებენ) ფასის გაზრდით ედმა შეძლო, ეფექტიანად ამოელო თითოეული ჯგუფიდან ის, რისი გადახდისთვისაც ეს ჯგუფები მზად არიან.

მაგრამ ყურადღება მიაქციეთ იმას, რომ მთელ ამ პროექტში გადამწყვეტი მნიშვნელობა აქვს ედის უნარს, განასხვაოს ამ ორი ჯგუფის წარმომადგენლები და ხელი შეუშალოს მათ შორის ბილეთების გადაყიდვას. ის ვერაფერს ვერ მიაღწევდა, თუ სტუდენტები ბილეთებს 3,5 დოლარად შეიძენდნენ და მასწავლებლებსა და თანამშრომლებს მიყიდიდნენ. ფასისმიერი დისკრიმინაციის სისტემას, რომელიც ედმა მოიგონა, ალბათ მაინც შეეძლო ფუნქციონირება, ვინაიდან ედს შეეძლო მცირე თანხად დაებეჭდა სხვადასხვა ფერის ბილეთები და მოეთხოვა, რომ დარბაზში შესვლისას ბილეთების შემოწმების დროს წარმოედგინათ სტუდენტისა თუ კოლეჯის თანამშრომლის მოწმობა.

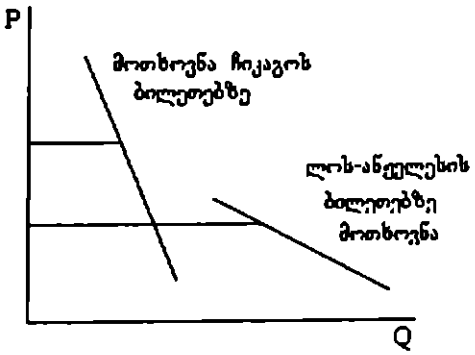
აღშფოთება და ლოგიკური დასაბუთება

რა თქმა უნდა, ედს მოუწევდა მასწავლებლებისა და თანამშრომლების "ექსპლუატაციისთვის" გამართლების მოძებნა. მოცემულ შემთხვევაში ეს რთული არ იქნებოდა. მას შეეძლო ეთქვა, რომ "სინამდვილეში" ბილეთი 6,5 დოლარი ღირს და რომ სტუდენტებისთვის 3,5 დოლარის დაწესება მხოლოდ სპეციალური სუბსიდიის დახმარებითაა შესაძლებელი, რომელიც გამოიყოფა ჰუმანიტარული განათლებისთვის. ამას გარდა, ასეთი სახის ფასისმიერი დისკრიმინაცია ედის მოგებას ზრდის და არავის აიძულებს გადაიხადოს იმაზე მეტი, რის გადახდისთვისაც მზად არაა. მაგრამ ედის მიმართ შესაძლოა დიდი უკმაყოფილება იქნას გამოთქმული მათი მხრიდან, ვისაც ფასდაკლება არ ეხება.

> წარმატებული ფასისმიერი დისკრიმინაციის სამი პირობა: გამყიდველს უნდა შეეძლოს:
> განასხვაოს მოთხოვნის სხვადასხვა ელასტიკურობის მქონე მყიდველები;
> თაყიდან აიცილოს შეძაცთიანი ბილეთების ხელმეორედ გაყიდვა გაზრდილ ფასად;
> აღშფოთების კონტროლი.

მაგალითად, გაიხსენეთ იმ ავიახაზების მგზავრების აღშფოთება, რომლებიც ქვეყნის ერთი ბოლოდან მეორეში დაფრინავენ, როდესაც რამდენიმე წლის წინ აღმოჩნდა, რომ მათ უფრო მეტი თანხის გადახდა უწევთ ფრენის თითოეული მილისთვის, ვიდრე იმ მგზავრებს, რომლებიც ლოს-ანჯელესსა და ნიუ-იორკს შორის დაფრინავენ. რატომ უნდა ღირდეს ნიუ-იორკსა და ჩიკაგოს შორის ბილეთი უფრო ძვირი, ვიდრე ნიუ-იორკსა და ლოს-ანჯელესს შორის, მით უმეტეს, რომ ჩიკაგო უფრო ახლოსაა ნიუ-იორკთან? ამის მიზეზი ქვეყნის ამ ორი უდიდესი ქალაქის დამაკავშირებელ უამრავ ავიაკომპანიას შორის არსებული ძლიერი კონკურენციაა. ეს კონკურენცია ნებისმიერი სახის ბილეთისათვის სრული სუბსტიტუტების არსებობას იწვევდა, თითოეული ავია-

კომპანიის მოთხოვნის მრუდის ელასტიკურობას ზრდიდა და ხელს უწყობდა ფასის ისეთ დონეზე შენარჩუნებას, რომელიც ახლოს იყო ზღვრულ დანახარჯებთან. მაგრამ ჩიკაგოსა და ნიუ-იორკს შორის მგზავრობის მსურველთა თვალსაზრისით, ისინი ახდენდნენ ლოს ანჯელესსა და ნიუ-იორკს შორის მგზავრობის მსურველთა სუბსიდირებას, რაც, ცხადია, მათ უკმაყოფილებას იწვევდა.



სადილისა და ვახშმის ფასი

იმის მაგალითად, რაზეც ზემოთ ვისაუბრეთ, შეგვიძლია დავასახელოთ რესტორნები, სადაც ერთი და იმავე კერძების ფასი საღამოს მეტია, ვიდრე დღისით.

რატომ აწესებენ რესტორნები გაცილებით მაღალ ფასს ვახშამზე, სადილთან შედარებით? ჩვენს მიერ განხილული თეორიიდან გამომდინარე, პასუხი დაკავშირებულია მოთხოვნის სხვადასხვა ელასტიკურობასთან. დღისით კლიენტები გაცილებით უფრო ძლიერად რეაგირებენ ფასების აწევასა თუ დაწევაზე, ვიდრე საღამოს. სადილის დროს შეთავაზებული კერძის 10% -იანი გაძვირება რესტორანს შესაძლოა უფრო მეტი კლიენტის დაკარგვად დაუჯდეს, ვიდრე ამავე კერძის 30%-ით გაძვირება საღამოს. ამის ბევრი მიზეზი არსებობს.

ერთ-ერთი მიზეზი ისაა, რომ სადილობისას კლიენტები ბევრად უფრო ხშირად იკვებებიან გარეთ. იმ ადამიანებს, რომლებიც კვირაში ხუთჯერ რესტორანში სადილობენ, ფარდობითი ფასების შესახებ ინფორმაციის შეგროვების კარგი საშუალება აქვთ. იმის გამო, რომ თვის განმავლობაში მათ ბევრჯერ უწევთ 50 ცენტით მეტის ან ნაკლების გადახდა, მათ აქვთ სტიმული მოძებნონ უფრო მომგებიანი ადგილი, სისტემატურად ისარგებლონ ამ ადგილით და შეიცვალონ ჩვევა, თუ უკეთესი ვარიანტი გამოჩნდება. ამავე დროს, ვახშამი სახლის გარეთ – ეს მრავალი ადამიანისთვის გაცილებით უფრო იშვიათი მოვლენაა და ამიტომ მათ ნაკლები სტიმულები და შესაძლებლობები გააჩნიათ იმისთვის, რათა მოაგროვონ ინფორმაცია ფარდობითი ფასების შესახებ.

საღამოს კლიენტების მოთხოვნის ნაკლები ფასისმიერი ელასტიკურობის მეორე მნიშვნელოვანი მიზეზი იმასთანაა დაკავშირებული, რომ თანხა, რომელსაც ისინი საჭმელში იხდიან, ჩვეულებრივ, იმ დანახარჯის მცირე ნაწილია, რაც სახლს გარეთ ვახშამთანაა დაკავშირებული. მეუღლეები, რომლებიც რესტორანში ვახშმობენ, 8 დოლარს უხდიან ბაღშეების მომვლელს, 2 დოლარს იხდიან მანქანის გასაჩერებელი ადგილისთვის, 10 დოლარს – ღვინოსა და კოქტეილში. ამიტომ, თუ ვახშამში 10 დოლარს გადაიხდიან, ეს მათი დანახარჯების მხოლოდ ნახევარი იქნება. ამგვარად, მენიუში ფასების ორმოცპროცენტიანი ზრდა მათთვის საღამოს ღირებულების ოცპროცენტიან ზრდას შეესაბამება.

ამიტომ მოსალოდნელია, რომ რესტორნების მენეჯერები სადილს ნაკლებ, ხოლო ვახშამს – მეტ ფასს დაადებენ. იმისთვის, რომ თავიდან აიცილონ მოსალოდნელი უკმაყოფილება და აღშფოთება, მათ შეუძლით გააკეთონ იმაზე მეტი, ვიდრე ლონდონურ მწვადზე ფასის უბრალო გაზრდაა დღის 8 დოლარიდან საღამოს 12 დოლარამდე.

საღამოს კლიენტს სთავაზობენ, აგრეთვე, უფასო წვნიანს ან სალათს და, შესაძლოა, ყავას (რასაც სადილის დროს არ აკეთებენ). ამგვარად, ფასის 6 დოლარით გაზრდა "გამართლებულია" ზღვრული დანახარჯების დაახლოებით 40 ცენტით გაზრდით. მაგრამ ფასებს შორის სხვაობის ნამდვილი მიზეზი დღისა და საღამოს კლიენტების მოთხოვნის სხვადასხვა ელასტიკურობასთანაა დაკავშირებული.

ისინი, ვინც ავტომატურად იწუნებს ფასების დისკრიმინაციის ყველა ცალკეულ შემთხვევას, შესაძლოა სურს, უფრო ფართოდ შეხედოს ამას პრაქტიკული თვალსაზრისით. წარმატებული დისკრიმინაციის შედეგად, რა თქმა უნდა, გაიზრდება გამყიდველების შემოსავლები, ამიტომ აკეთებენ ამას. მაგრამ ეს ასევე ზრდის იმ მყიდველების სიმდიდრეს ან კეთილდღეობას, ვისაც შეუძლია ფასების დისკრიმინაციის შედეგად მოიპოვოს ის პროდუქცია, რომელიც სხვა შემთხვევაში მათთვის არ იყო ხელმისაწვდომი. ფასების დისკრიმინაცია გამორიცხავს ზოგიერთ "ფლანგვას", რასაც ადგილი აქვს, როდესაც ა-სა და ბ-ს არ შეუძლიათ მიაღწიონ შეთანხმებას, მიუხედავად იმ ფაქტისა რომ ა-ს სურს ის, რასაც სთავაზობს ბ და მზადაა გადაიხადოს ის, რაც ბ-ს სურს.

საკვებით სამართლიანად შეგიძლიათ განიხილოთ ფასების დისკრიმინაცია, როგორც მყიდველსა და გამყიდველს შორის კოოპერაცია, როდესაც ტრანსაქციური ხარჯები საკმაოდ დაბალია. ფასების დისკრიმინაციის შემთხვევაში, ეს ფასები არის პრინციპულად განსხვავებული სხვადასხვა მომხმარებლისთვის, რაც იცავს მათ ურთიერთშორის გაცვლას და აკონტროლებს ნებისმიერ უკმაყოფილებას, რომელმაც შესაძლოა უბიძგოს პოტენციურ მყიდველს სადმე სხვაგან აწარმოოს ბიზნესი. რომ არ არსებობდეს ტრანსაქციური ხარჯები, ჩვენ შეგვეძლებოდა ფასების დისკრიმინაციით ბევრად უფრო მეტი შემთხვევის განხილვა, ვიდრე ჩვეულებრივ ვაკეთებთ.

დავუბრუნდეთ თეორიას "დანახარჯებს პლუს დანამატი"

ამგვარად, როგორ აწესებენ გამყიდველები ფასებს? 1) ისინი ადგენენ ზღვრულ დანახარჯებს და ზღვრულ შემოსავალს, 2) ადგენენ პროდუქციის მოცულობას, რომელიც საშუალებას მისცემს გაყიდონ პროდუქციის მხოლოდ ის ერთეულები, რომლებისთვისაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია და 3) აწესებენ ისეთ ფასებს, რომლებიც საშუალებას მისცემს გაყიდონ მთელი წარმოებული პროდუქცია. ეს რთულად ჟღერს და მართლაც საკმაოდ რთულია. თუმცა ლოგიკა მეტად მარტივია. მაგრამ ძნელია, ზუსტად განსაზღვრო ზღვრული დანახარჯები და, განსაკუთრებით, მოთხოვნა და ზღვრული შემოსავალი. სწორედ ამიტომ ეწოდათ გამყიდველებს ფასთმამძიებელები. ამავე მიზეზით მათ ზოგჯერ "ფასთმომსინჯავებსაც" უწოდებენ.

ფასის მოძებნის ამოცანის სირთულე გეხმარება თეორიის "დანახარჯებს პლუს დანამატი"-ის ახსნაში. ნებისმიერი ძიება რაღაცით უნდა დაიწყოს. რატომ არ უნდა დაიწყოთ მოცემული საქონლის დამზადების საბითუმო დანახარჯებს დამატებული დანამატიდან, რომელიც საკმარისია ზედნადები დანახარჯების დასაფარავად და საკმაო მოგების მისაღებად? თუ დანახარჯები იზრდება, რატომ არ უნდა დაეშვათ, რომ კონკურენტის დანახარჯებიც იზრდება და არ შეეცადოთ გაზრდილი დანახარჯები მომხმარებელს დააკისროთ? ხომ არ დაგეწყო იმ ვარაუდით, რომ მომავალი წარსულის მსგავსი იქნება და რომ ის, რასაც წარსულში კარგი შედეგები მოჰქონდა, ასეთსავე შედეგებს მოგვიტანს მომავალში? ასეთ შემთხვევაში საჭიროა ფასების მეტნაკლებად პროპორციული გაზრდა დანახარჯების ნებისმიერი სრდის შესაბამისად. უნდა მოეცლოდეთ, რომ თანდათან, კონკურენციის შედეგად, მოგვიწევს ფასების შემცირება, დანახარჯების ნებისმიერი შემცირების პროპორციულად.

პრინციპი " დანახარჯებს პლუს დანამატი" გამყიდველისთვის ცნობილი უბრალო წესია, რომელიც გეთავაზობს ძიების საწყის წერტილს, პირველი ნაბიჯია მოუხელთებელი და მოძრავი მიზნისკენ მიმავალ გზაზე. მაგრამ, ფასების დადგენა ამ პრინციპის მიხედვით, მხოლოდ ძიებისას და მხოლოდ შეცდომის დაშვებამდე გამოიყენება. ზღვრული დანახარჯებისა და ზღვრული შემოსავლის ანალიზი გვიჩვენებს, თუ როგორ აანალიზებენ შეცდომებს გამყიდველები და რა კრიტერიუმებით სარგებლობენ კარგად ცნობილი კანონებიდან ყველაზე უფრო მომგებიან ფასისმიერ სისტემაზე გადასვლისას.

მოკლედ გავიმეოროთ

ფასთმაძიებლები ეძებენ ფასდადების ისეთ სტრუქტურას, რომელიც საშუალებას მისცემს, სწრაფად გაასაღონ პროდუქციის ის ერთეულები, რომლებისთვისაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია.

თეორიის "დანახარჯებს პლუს დანამატი" პოპულარობა ემყარება მის მოსახერხებლობასა და იმ ფაქტს, რომ ადამიანებს ხშირად არ შეუძლიათ იმ პროცესების სწორად ახსნა, რომლებშიც რეგულარულად და წარმატებით მონაწილეობენ.

ფასთმაძიებლისთვის მნიშვნელოვანი ფაქტორია მისი უნარი, დააწესოს მაღალი ფასები პროდუქციის იმ ერთეულებზე, რომლებზედაც მაღალი მოთხოვნაა და დაბალი ფასები იმ პროდუქციაზე, რომელიც, წინააღმდეგ შემთხვევაში, არ გაიყიდება. ამასთანავე, მან არ უნდა დაუშვას, რომ იაფი პროდუქციის გაყიდვამ უარყოფითად იმოქმედოს მაღალი ფასის მქონე პროდუქციის ბაზარზე.

ფასების წარმატებული ძიების წესი, რომელსაც ეკონომისტები ხშირად იმეორებენ, შემდეგია: დააწესეთ ისეთი ზღვრული შემოსავალი, რომელიც ზღვრული დანახარჯების ტოლია, ანუ განაგრძეთ პროდუქციის გაყიდვა მანამ, სანამ გაყიდვიდან მიღებული დამატებითი შემოსავალი დამატებით დანახარჯებზე მეტია. კვალიფიციური ფასთმაძიებლები სწორედ ისინი არიან, ვინც ამ წესით სარგებლობს (თუმცა ზოგჯერ ბოლომდე არც კი ესმით, რომ მას იყენებენ), აგრეთვე, ისინი, ვინც საკმაოდ ზუსტად განსაზღვრავს თავის ზღვრულ შესაძლებლობებს. შესაძლებლობები უსასრულოა და სწორედ ეს აქცევს ფასის თეორიას საინტერესოდ მათთვის, ვისაც გამოცანები უყვარს.

სინამდვილეში გამყიდველებს არა აქვთ ზუსტად განსაზღვრული მოთხოვნის მრუდები, რომელთა საფუძველზე შესაძლებელი იქნებოდა ზღვრული შემოსავლის მრუდების აგება ზღვრული დანახარჯების მრუდებთან შედარების მიზნით. მიუხედავად ამისა, ასეთ მრუდებთან მუშაობა კარგი სავარჯიშოა სტუდენტისათვის, ვისაც სურს კონკურენციის გაელენის შესწავლა არჩევანზე, რომელსაც ადამიანები აკეთებენ და იმ შესაძლებლობებზე, რომლებიც მათ წინაშე დგება.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. მოგების მაქსიმიზაციის წესი (მთლიან შემოსავალს მინუს მთლიანი დანახარჯები) შემდეგში მდგომარეობს: იმოქმედეთ მანამ, სანამ მოსალოდნელი ზღვრული შემოსავალი მოსალოდნელ ზღვრულ დანახარჯებზე მეტი იქნება. რას ნიშნავს ზღვრული შემოსავალი? როგორაა დაკავშირებული ის მოთხოვნასთან? რამდენად კარგად გაიგეთ ეს მნიშვნელოვანი ცნება, შეგიძლიათ შეამოწმოთ იახტების გამყიდველი მორინ საფლაიზის მაგალითის განხილვისას. მას ხუთი პოტენციური მყიდველი ჰყავს და იცის, რა თანხის გადასახდელადაა მზად თითოეული მათგანი.

მორგანი	13	მლნ. დოლარი
როკფელერი	11	"
ვეინგი	9	"
პენი	7	"
კენედი	5	"

ა) ქვემოთ მოცემული ცხრილის მეორე სვეტში ჩაწერეთ ამ მონაცემების შესაბამისი მოთხოვნები.

ბ) მესამე სვეტში ჩაწერეთ მორინის მთლიანი შემოსავალი იახტების სხვადასხვა ფასების შემთხვევაში.

გ) მეოთხე სვეტში ჩაწერეთ მორინის მიერ მიღებული ზღვრული შემოსავალი, რომელსაც ის ყოველი დამატებითი იახტის გაყიდვიდან მიიღებს, თუ ფასს დააკლებს.

დ) რამდენი იახტის გაყიდვის სურვილი ექნება მორინს, თუ მისი მიზანი მთლიანი შემოსავლის მაქსიმიზაციაა? (სხვადასხვა მყიდველისთვის იახტის სხვადასხვა ფასად მიყიდვაზე ჯერჯერობით ნუ იფიქრებთ. ამას მომავალში განვიხილავთ. დავუშვათ,

რომ ამჟამად მორინს არ შეუძლია ერთ მყიდველს იახტა მეორეზე მეტ ფასში მიყიდოს) რა ფასის დადებას მოისურვებს მორინი?

				სრული ფასისმიერი დისკრიმინაციისას	
იახტის ფასი	მოთხოვნის რაოდენობა	მთლიანი შემოსავალი	ზღვრული შემოსავალი	ზღვრული შემოსავალი	მთლიანი შემოსავალი
$ 13 მლნ.					
11					
9					
7					
5					

ე) დაეუშვათ, რომ მორინის მიზანია მაქსიმალური მოგების მიღება და რომ იახტის გაყიდვის ზღვრული დანახარჯი 6 მლნ დოლარია. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ყოველ დამატებით გაყიდულ იახტას მისთვის დამატებით 6 მლნ დოლარი მოაქვს. რამდენი იახტის გაყიდვის სურვილი ექნება მას ამჯერად? რა ფასის დადებას მოისურვებს?

ვ) თუ მდგომარეობას სწორად აფასებთ, მაშინ აშკარად იგრძნობთ მორინის იმედგაცრუებას. ეეინგი და პენი მზად არიან, იახტებში გაყიდვის დანახარჯებზე მეტი გადაიხადონ. მაგრამ, მორინი იახტებს ისე ვერც ერთს ვერ მიყიდის, თუ მისი მოგება არ შემცირდება. რატომ?

ზ) დაეუშვათ, რომ მყიდველები ერთმანეთს არ იცნობენ და, აქედან გამომდინარე, მორინს შეუძლია თითოეულისგან აიღოს ის მაქსიმალური თანხა, რომლის გადახდისთვისაც ის მზადაა. ასეთ შემთხვევაში, რომელსაც შეიძლება სრული ფასისმიერი დისკრიმინაცია ეუწოდოთ, როგორი იქნება მორინის ზღვრული შემოსავალი? ეს მონაცემები მეხუთე სვეტში ჩაწერეთ.

თ) რამდენი იახტის გაყიდვის სურვილი ექნება ახლა მორინს?

ი) შეაფასეთ მორინის მთლიანი შემოსავლის გრაფა სრული ფასისმიერი დისკრიმინაციის შემთხვევისთვის.

2. "ფასთმაძიებელმა უნდა დააწესოს ისეთი ზღვრული შემოსავალი, რომელიც, რაც შეიძლება მეტი იქნება ზღვრულ დანახარჯებზე". ახსენით, რატომაა ეს მტკიცება მცდარი. რა შეცდომას უშვებს ადამიანი, რომელსაც მიაჩნია, რომ, თუ ზღვრული შემოსავალი ზღვრული დანახარჯების ტოლია, მაშინ მოგება ნულის ტოლი იქნება?

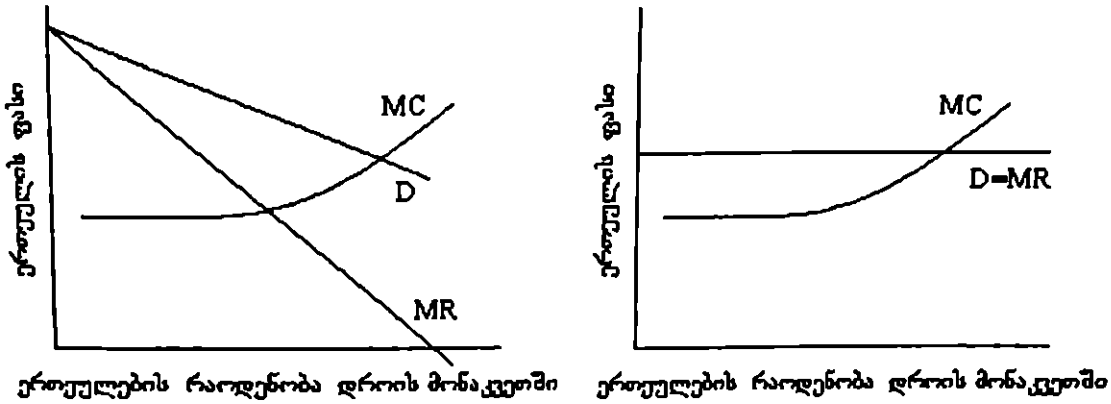
3. გეიჩვენეთ ყველაზე უფრო მომგებიანი ერთიანი ფასი, რომლის დაწესებაც შეუძლიათ გაყიდველებს 9-5 ნახაზზე ასახული ყველა სიტუაციის შემთხვევაში და აგრეთვე პროდუქციის ის მოცულობა, რომლის წარმოებისა და გაყიდვის სურვილიც მათ ექნებათ. დაშტრიხეთ ფართობი, რომელიც ასეთი საფასო პოლიტიკის შედეგად მიღებულ მოგებას შეესაბამება. რა დაემართება მოგებას ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში, თუ ფასს მოუმატებთ? თუ შეამცირებთ (დაფიქრდით, რა მოხდება, თუ გაყიდველი, რომლის ზღვრული შემოსავლის მრუდი მოთხოვნის მრუდს ემთხვევა, ფასს მოუმატებს)?

4. ფირმების "ანქორიჯ აარდვარკ ბრიდინგ ქომპანი" და "ჰიუსთონ აარდვარკ ბრიდინგ ქომპანი" ზღვრული დანახარჯების მრუდები ერთნაირია, მაგრამ მოთხოვნის მრუდები სხვადასხვაა, რასაც 9-6 ნახაზზე ეხედავთ.

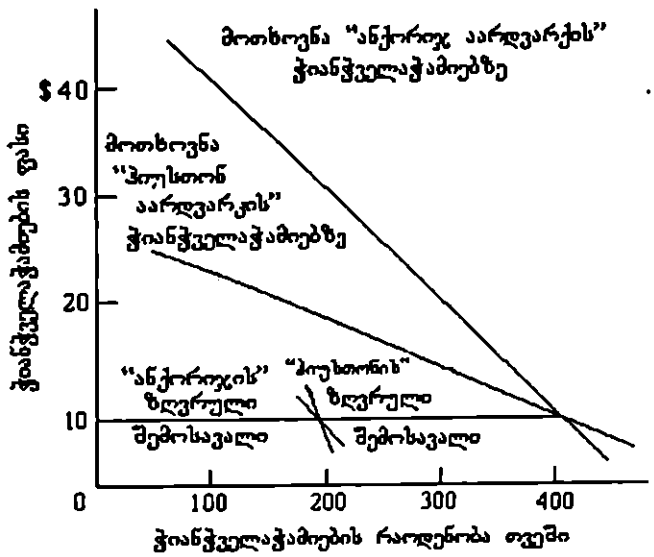
ა) რა ფასის დაწესებას მოისურვებს თითოეული ფირმა?

ბ) დაეუშვათ, რომ, გარკვეული მიზეზის გამო, თითოეული ფირმის ზღვრული დანახარჯები 20 დოლარამდე აიწევს, სხვა კი არაფერი შეიცვლება. რა ფასს დააწესებს ამჯერად თითოეული ფირმა?

გ) რა კავშირშია ერთმანეთთან მოთხოვნის ელასტიკურობა და პროცენტული დანამატი, რომელსაც მაქსიმალური მოგება მოაქვს?



ნახ. 9-5 ყველაზე მომგებიანი გასაყიდი ფასის ძიება



ნახ. 9-6 ორი კომპანიის ზღვრული ღირებულებისა და მოთხოვნის მრუდი

5. არასდროს დაფიქრებულხართ იმაზე, თუ რატომ ღირს წიგნი გაცილებით ძვირი, როდესაც სქელი ყდა აქვს, ვიდრე ასეთიეე, მაგრამ თხელყდიანები წიგნი? სქელყდიანი წიგნის დამზადების დანახარჯები ნამდვილად არ არის ამდენად მეტი. ეს კითხვა დაგეხმარებათ ზღვრული დანახარჯებისა და ზღვრული შემოსავლის იდეის უკეთ გაგებაში.

ახალი წიგნების ზოგიერთ პოტენციურ მყიდველს სურს მათი შეძენა მაშინვე, როგორც კი დაიბეჭდება. ის მზადაა, წიგნში მაღალი ფასი გადაიხადოს. ის, ვისაც წიგნი სხვისთვის საჩუქრად უნდა, მზად იქნება გადაიხადოს უფრო მეტი სქელყდიან წიგნში, ვინაიდან, მისი აზრით, ეს წიგნის მაღალ ხარისხზე მეტყველებს. სხვა პოტენციურ მყიდველებს, მაგალითად ბიბლიოთეკებს, სურთ სქელყდიანი წიგნების შეძენა, ვინაიდან ისინი უფრო კარგი გამოსაყენებელია. ბიბლიოთეკებს სურთ პოპულარული წიგნების შეძენა დაბეჭდვისთანავე, რათა თავიანთი მკითხველების მოთხოვნა დააკმაყოფილონ. არსებობს მრავალი პოტენციური მყიდველი, რომლისთვისაც სულერთია, სქელი ყდა აქვს წიგნს თუ რბილი, და წიგნის იაფად ყიდვა სურს. 9-7 ნახაზზე მოცემული გრაფიკის მარცხენა ნაწილში მოცემულია მოთხოვნის მრუდი ამგვარი მიდგომისას. მოთხოვნის მრუდის ზედა სეგმენტი წარმოგვიდგენს იმათ მოთხოვნას, ვინც

მზადაა, მეტი გადაიხადოს, რათა სწრაფად წაიკითხოს წიგნი, ან სქელყდიანი წიგნის ყიდვა სურს. მას მერე, რაც ფასი 20 დოლარზე ნაკლები ხდება, "მთავარი მყიდველები" ასევე მზად არიან ასლის შესაძენად (მოთხოვნის მრუდებს არა აქვთ ასეთი სწორხაზოვნება, მაგრამ სწორ ხაზებთან მუშაობა უფრო ადვილია, ვიდრე მრუდთან).

დაუშვათ, რომ ერთი წიგნის დაბეჭდვის და აკინძვის ზღვრული დანახარჯი 4 დოლარის ტოლია.

ა) რომელი ფასის დაწესება იქნება ყველაზე მომგებიანი გამომცემლისთვის? ზღვრული შემოსავლის მრუდები, რომლებიც მოთხოვნის მრუდის თითოეულ სეგმენტს მიეკუთვნება, აგებულია 9-3 ნახაზზე გამოყენებული ხერხის მიხედვით.

ბ) ყველაზე მომგებიანი ფასი ისაა, რომელიც გამომცემელს საშუალებას აძლევს გაყიდოს ყველა ასლი იმ და მხოლოდ იმ ფასად, რომლისთვისაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია. ამ შემთხვევაში პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ 16000- დან 24000-მდე წიგნის გაყიდვის შემთხვევაში, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია, გამომცემელმა უნდა გაყიდოს წიგნების ის რაოდენობაც, რომელიც 12000-სა და 16000-ს შორისაა, ხოლო ამ მონაკვეთში ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე ნაკლებია. რა რაოდენობაა ყველაზე მომგებიანი? რა აჯობებს გამომცემლისთვის, 28 დოლარი დაადოს და 12000 წიგნი გაყიდოს, თუ 16 დოლარი დაადოს და 24000 გაყიდოს?

გ) დაუშვათ, გამომცემელმა წიგნი თავდაპირველად სქელ ყდაში გამოსცა, შემდეგ შეისვენა ექვსი ან რვა თვე და იგივე წიგნი თხელ ყდაში და უფრო დაბალ ფასად გამოსცა. რა ფასი უნდა დააწესოს თითოეულ გამოცემაზე? გააზრებულ მიდგომას შეუძლია გვაჩვენოს, რომ ისინი, ვისაც მოცდა არ სურს ან სქელყდიანი წიგნის შეძენა სურს, მზად იქნებიან 20 დოლარზე მეტი გადაიხადონ, ხოლო დანარჩენებს შეუძლიათ თხელყდიან გამოცემას მოუცადონ, რომელიც 20 დოლარზე ნაკლები ეღირება. თითოეული გამოცემის ფასის გამოთვლისას უნდა გავითვალისწინოთ მოთხოვნის ორი მრუდი. ჩამოაჭერით მოთხოვნის მრუდის ზედა სექციის ქვემოთა ნაწილი და გადაიტანეთ ის მარცხნივ, ისე, რომ ის ფასების ღერძიდან იწყებოდეს. ეს მრუდი გვიჩვენებს თხელყდიან წიგნებზე მოთხოვნის რაოდენობას სხვადასხვა ფასის დროს. ეს უკვე გაკეთებულია თქვენთვის 9-7 ნახაზის მარჯვენა გრაფიკზე. დახაზეთ ზღვრული შემოსავალი თითოეული მოთხოვნის მრუდისთვის, დაადგინეთ, სად გადაკვეთს ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებს თითოეული ბაზრისთვის და დააწესეთ შესაბამისი ფასი.

6. 9-8 ნახაზზე წარმოდგენილია დღიური მოთხოვნა ავიაკომპანია "ტრანსკონტინენტალ ეარლაინის" მიერ სენტ-ლუისსა და ნიუ-იორკს, აგრეთვე, ლოს-ანჯელესსა და ნიუ-იორკს შორის თვითმფრინავის ბილეთებზე. დაუშვათ, კომპანიის დანახარჯები დამატებითი მგზავრის ერთი მიმართულებით გადაყვანისას 25 დოლარს უდრის, ხოლო ორმხრივი გადაყვანის ზღვრული დანახარჯი – 50 დოლარს.

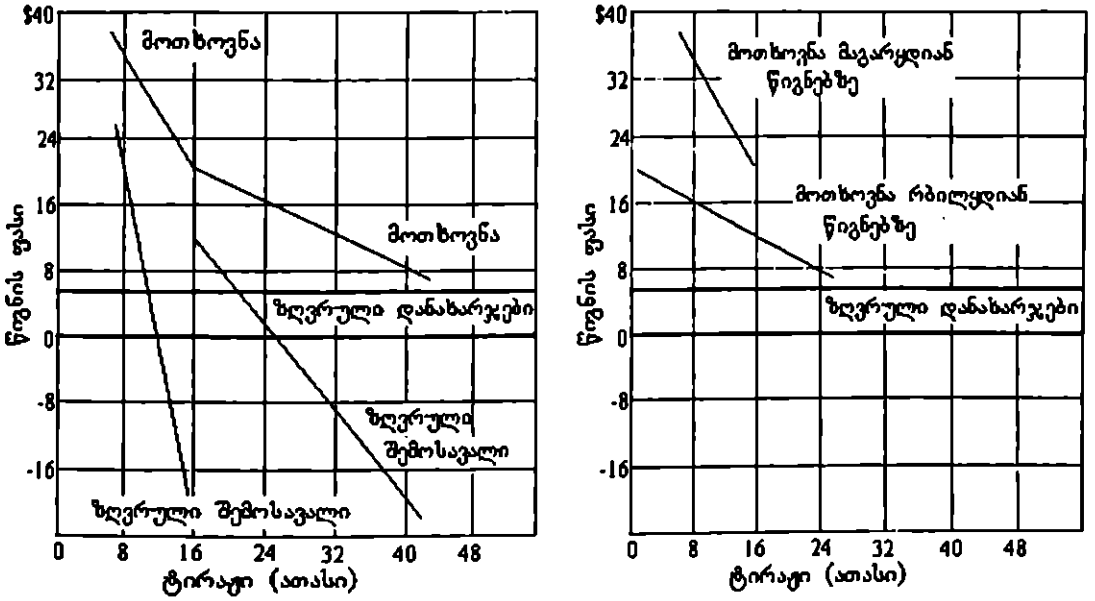
ა) რა დანახარჯებისგან შედგება კომპანიის ზღვრული (ორმხრივი მიმართულებით დამატებითი ბილეთის გაყიდვის) დანახარჯები?

ბ) ააგეთ ზღვრული შემოსავლის მრუდები, რომლებიც შეესაბამება თითოეულ მოთხოვნის მრუდს, რისთვისაც ისარგებლეთ იმავე ხერხებით, რომელთა დახმარებითაც აგებული 9-3 ნახაზი.

გ) თითოეული სახეობის რამდენი ბილეთის გაყიდვა ენდომებოდა კომპანია "ტრანსკონტინენტალს", რათა საკუთარი მოგების მაქსიმუმისთვის მიეღწია?

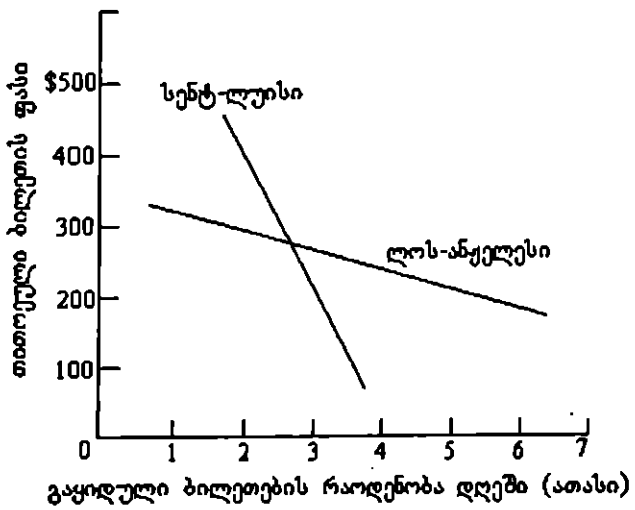
დ) რა ფასს დააწესებდა თითოეული მარშრუტისთვის?

ე) ახდენენ თუ არა სიეტლის მგზავრები ლოს-ანჯელესის მგზავრების სუბსიდირებას? რა ფასს დააწესებდა კომპანია "ტრანსკონტინენტალი" სიეტლის ბილეთებზე, თუკი ლოს-ანჯელესის მიმართულებით ფრენების მომსახურებას შეწყვეტდა? რა ფასს დააწესებდა ლოს-ანჯელესის ბილეთებზე, თუკი შეწყვეტდა ფრენას სიეტლში? არის თუ არა სიეტლის ბილეთების მაღალი ფასი ლოს-ანჯელესის ბილეთების დაბალი ფასის შედეგი?



ნახ. 9-7. გამომცემლის ზღერული ხარჯებისა და მოთხოვნის მრუდები.

ვ) შესაძლოა თუ არა, რომ სიეტლის ბილეთების ფასი ნაკლები იყოს, ვინაიდან კომპანია "ტრანსკონტინენტალის" თვითმფრინაეები სიეტლშიც დაფრინაეს? იმის გამო, რომ ლოს-ანჯელესში მგზაერების გადაყვანით "ტრანსკონტინენტალი" თავის მოგებას ზრდის, სავსებით შესაძლებელია, რომ ლოს-ანჯელესის ფრენების მომსახურება მას ფუნქციონირების გაგრძელების საშუალებას აძლევდეს. რანაირად შეუძლია ამას ხელი შეუწყოს სიეტლში მგზაერობის ფასის შემცირებას?



ნახ. 9-8. ბილეთები რეისებზე სენტ-ლუისი – ნიუ-იორკი და ლოს- ანჯელესი – ნიუ-იორკი.

7. ახალი პროდუქტის ფასის შესახებ გადაწყეტილების მიღებისას, მრაეალი ფირმა იყენებს ე.წ. მიზნობრიეი ფასების დადგენის პროცედურას. მიზნობრიეი ფასი ის ფასია, რომელიც ფირმას საშუალებას აძლევს აინაზღაუროს წარმოების დანახარჯების გარკეული პროცენტი. დანახარჯების შესახებ ინფორმაციის გარდა, რა უნდა იცოდეს გამყიდეელმა, რათა გამოთეალოს ის მოგება, რასაც მას ესა თუ ის კონკრეტული ფასი

მოუტანს? უნდა გაზარდოს თუ არა ფასი ფირმამ, თუ პროდუქტის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავალი სასურველზე ნაკლები აღმოჩნდა? თუ შემოსავალი მოსალოდნელზე მეტია, უნდა შეამციროს თუ არა ფასი?

8. როგორ უნდა გაითვალისწინონ ზებგერითი სიჩქარის სატრანსპორტო აეიალაინერ "კონკორდის" ინგლისელმა და ფრანგმა მწარმოებლებმა თვითმფრინავის შექმნის დანახარჯები ფასების დადგენისას? თუკი ვერ ხერხდება ისეთი ფასის დადგენა, რომელიც წარმოების დანახარჯებს დაფარავს, უნდა შეწყვიტონ თუ არა თვითმფრინავის წარმოება?

9. როდესაც უნივერსიტეტის სპორტული განყოფილების ხელმძღვანელი მომავალი წლისთვის ფეხბურთის ბილეთების ფასის გაზრდის შესახებ აცხადებს, ის ამბობს, რომ ეს იძულებითი ნაბიჯია, რომელიც დანახარჯების ზრდის შედეგია. ამ დანახარჯებს შორისაა ქალთა სპორტის განვითარების დანახარჯები. როგორ მოქმედებს ქალთა სპორტის განვითარების დანახარჯები ფეხბურთის ბილეთების გაყიდვის ზღვრულ დანახარჯებზე? თუ ამ კითხვაზე პასუხი არ გაქვთ, დაფიქრდით იმაზე, თუ როგორ მოქმედებს ჩემპიონატში გამარჯვების იმედი ფეხბურთის ბილეთების გაყიდვის დანახარჯებზე. რა ასრულებს უფრო მნიშვნელოვან როლს ფეხბურთის ბილეთის ყველაზე მომგებიანი ფასის განსაზღვრისას: ქალთა სპორტის განვითარებაზე სპორტული ბიუჯეტიდან გამოყოფილი თანხა თუ ბრწყინვალე გუნდი?

10. საფეხბურთო მატჩის ჩატარების დროს უნივერსიტეტი ავტოსადგომის ფასს 1,5-დან 10 დოლარამდე ზრდის. ტრანსპორტის კომიტეტტეტის განცხადების თანახმად, ეს იმიტომ კეთდება, რომ ავტოსადგომების მუდმივ მომხმარებლებს არ მოუწიოს ფეხბურთის გულშემატკივრებისთვის ავტოსადგომების უზრუნველყოფის დანახარჯების სუბსიდირება. აფინანსებენ თუ არა ავტოსადგომების მუდმივი მომხმარებლები ფეხბურთის მოყვარულებს, როდესაც ავტოსადგომების ფასი საფეხბურთო დღეს უცვლელი რჩება და ისევ 1,5 დოლარია?

11. მოქმედებს თუ არა სარეკლამო დანახარჯები რეკლამირებული პროდუქციიდან მიღებულ მაქსიმალურ მოგებაზე?

ა) უწევთ თუ არა ლუდის მოყვარულებს მეტის გადახდა იმის გამო, რომ ლუდის ქარხნები უამრავ ფულს ხარჯავენ რეკლამაზე.

ბ) როდესაც კომპანია მილიონობით დოლარს უხდის ცნობილ ათლეტს, რათა მისი ფოტო დილის საუზმისთვის განკუთვნილი ბურღულის კოლოფზე მოათავსოს, იწვევს თუ არ ეს ამ პროდუქტის ფასის ზრდას?

12. შეუძლია თუა არა ნავთობის კომპანიას გაზარდოს ნავთობის ფასი, რათა დაფაროს ნავთობის დიდი რაოდენობით დაღერის გამო გამოწვეული დანახარჯები, რაზეც თვითონვეა პასუხისმგებელი? რა მოხდება, თუ, მაგალითად, კომპანია "ექსონი" ბენზინის რაფინირების ფასს გაზრდის, იმ დროს, როდესაც სხვა გადამამუშავებლები ამას არ გააკეთებენ?

13. რატომ აწესებენ პატარა, მოხერხებულად განთავსებული მაღაზიები უფრო მაღალ ფასებს, ვიდრე დიდი სუპერმარკეტები? იმიტომ ხომ არა, რომ პატარა მაღაზიებს მეტი ზედნადები დანახარჯები აქვთ პროდუქციის ერთეულზე? როგორ შეუძლია გამყიდველს დაითანხმოს მყიდველი უფრო მაღალი ფასის გადახდაზე, ვიდრე სხვაგანაა?

14. შეუძლია თუ არა ღორების მეპატრონეს, გაზარდოს ღორის ფასი, როდესაც იზრდება საკვების ფასი?

ა) ღორების საკვების ფასის ზრდა იწვევს ფერმერების დანახარჯების ზრდას, რომლებიც განაგრძობენ მათ გამოკვებას. როგორია ღორების გამოკვების გაგრძელების ალტერნატივა? რატომაა შესაძლებელი, რომ ღორების საკვების ფასის ზრდა მოკლევადიან პერიოდში ღორის ფასის შემცირებას იწვევს?

ბ) აღწერეთ პროცესი, რომლის შედეგადაც ღორის საკეების ფასის ზრდა ღორის ფასის თანდათანობით ზრდას იწვევს?

15. როდესაც მისურის შტატში, საგადასახადო შემოსაელების გაზრდის მიზნით, კომერციული საწარმოების ქონების შეფასება დაიწყეს, მასზე "სამართლიანი საბაზრო ღირებულების" უფრო მაღალი პროცენტი დააწესეს, ვიდრე მოქალაქეთა ქონებაზე. ხუთ და მეტბინიანი საცხოვრებელი სახლები კომერციულ ქონებას მიაკუთვნეს. შედეგად, ამგვარ შენობებზე დაწესებული ქონების გადასახადები სწრაფად გაიზარდა, მაშინ, როდესაც ოთხი ან ნაკლებ ბინიანი შენობების გადასახდები არ შეცვლილა.

ა) გამოიწვევს თუ არა ეს ცვლილებები ბინის ქირის ზრდას ხუთ და მეტბინიანი საცხოვრებელი სახლების მობინადრეებისთვის იმ ქირასთან შედარებით, რომელსაც ოთხ და ნაკლებბინიანი სახლების მობინადრეები იხდიან? მოქმედებს თუ არა გადასახადების ზრდა ბინათმფლობელის ზღვრულ დანახარჯებზე, რომლებიც დაკავშირებულია ბინის გაქირავებასთან ან მოთხოვნაზე ბინის დამქირაველების მხრიდან?

ბ) როგორ იმოქმედებს ეს საგადასახადო ცვლილებები არსებულ შენობებში ბინების საშუალო ზომებზე? როგორ იმოქმედებს ახლად აგებული სახლების საშუალო ზომებზე?

გ) როგორ შეცვლის შეფასების ახალი მეთოდი ბინის ქირას?

დ) სენტ-ლუისის ბინათმფლობელთა ასოციაციის პრეზიდენტმა განაცხადა, რომ არც ერთი ბინათმფლობელი არ გადაიხდის გაზრდილ გადასახადებს, უფრო საეარაუდოა, რომ ბინის ქირა გაიზრდება. თუ ბინათმფლობელებს, ქონების გადასახადების გაზრდისას შეუძლიათ ასეთი გზით ბინის ქირის გაზრდა, რატომ არ ზრდიან ქირას და, შესაბამისად, საკუთარ შემოსავალს გადასახადების გაზრდამდე? თუ ბინათმფლობელებს შეუძლიათ გადასახადების ზრდა მობინადრეებს გადააკისრონ, რატომ გაიღეს მისურის შტატის ბინათმფლობელებმა დამატებითი ხარჯები, რომლებიც ქონების ახალი შეფასების გაუქმების მოთხოვნით აღძრულ სასამართლო პროცესებს მოხმარდა?

16. მაღაზიის ერთ-ერთ განყოფილებაში ფირმა "უილსონ ჩემპიონშიპის" ჩოგბურთის ზეგამძლე ყვითელი ბურთები 3,49 დოლარი ღირს. იმავე მაღაზიის სხვა განყოფილებაში ფირმა" უილსონ ჩემპიონშიპის" ჩოგბურთის ზეგამძლე ყვითელი ბურთები 2,99 დოლარი ღირს. რატომ ხდება ასე? რატომ იყიდის ვინმე ბურთებს პირველ განყოფილებაში? როგორ ფიქრობთ, რატომ გაიმეორეთ მეორე წინადადებაში ბურთების გრძელი დასახელება, ნაცვლად იმისა, რომ მოკლედ გეთქვა: "ისეთივე ბურთები"?

17. რატომ ყიდიან გამყიდველები ხშირად ფოტოაპარატებს საბითუმო ფასად, ხოლო აქსესუარების — ყუთების, დამატებითი ლინზების, ფილტრების და ა.შ. ფასებს 100 პროცენტით და მეტით ზრდიან?

18. მანჰეტენზე ზოგიერთი რესტორანი ექსპერიმენტს ატარებდა საუზმის ორი მენიუს გამოყენებით. ერთს, რომელშიც შედარებით მაღალი ფასები იყო მითითებული, სთავაზობდნენ იმ მომხმარებლებს, რომლებიც ტურისტებს ჰგავდნენ, ხოლო მეორეს, შედარებით დაბალი ფასებით, სთავაზობდნენ მათ, ვინც სამსახურში მიმავალს ჰგავდა. როგორ შეეძლო ამ ორმაგი მენიუს პოლიტიკას გაეზარდა რესტორნების მოგება?

19. ჩინეთში ტურისტებს, რომელთაც კინოთეატრში წასვლა, ტაქსით, რკინიგზით ან თვითმფრინავით მგზავრობა სურთ, ორჯერ მეტი ფასის გადახდა უწევთ, ვიდრე ჩინელებს. მრავალი სამრეწველო ნივთი, რომელიც ტურისტებისთვის განკუთვნილ მაღაზიებში იყიდება, ჰონკონგის ბაზრობაზე შეიძლება ნახევარ ფასად იყიდოთ. შეგიძლიათ თუ არა ამის ახსნა?

ჩინელები ასევე ძალიან მაღალ ფასებს ადებენ უცხოელი დიპლომატებისთვის განკუთვნილ ბინებს, თუმცა ღარიბი, "მესამე ქვეყნების" დიპლომატებს გაცილებით ნაკლებს ახდევინებენ. არის თუ არა დაბალი გადასახადი, რომელსაც "მესამე მსოფლიოს" წარმომადგენლები იხდიან, პოლიტიკური გადაწყვეტილება, თუ ეს მოგების მაქსიმიზაციის ცდაა?

20. ერთ დროს პროფესიული სპორტული გუნდები აწყობდნენ ე.წ. "ქალთა დღეებს", როდესაც ქალებს ბილეთებს ნაკლებ ფასად სთავაზობდნენ. იყო თუ არა ეს მამაკაცების დისკრიმინაცია, იმის გათვალისწინებით, რომ "მამაკაცის დღეები" არასოდეს მოუწყვიათ? როგორ ახსნით "ქალთა დღეების" არსებობას?

21. ქალაქში, სადაც თითქმის ყველა კინოთეატრი სეანსზე დასასწრებად 5 დოლარს ან მეტს აწესებს, არსებობს რამდენიმე კინოთეატრი, რომელთაც შეღავათიან კინოსახლებს უწოდებენ. აქ ბილეთი 1 ან 2 დოლარი ღირს, თუმცა იგიეე ფილმებს უჩვენებენ, რასაც დიდ კინოთეატრებში, ოღონდ რამდენიმე თვის დაგვიანებით.

ა) აქვთ თუ არა პირველი ჩვენების კინოთეატრებს უფრო მაღალი დანახარჯები, რაც ბილეთების შედარებით მაღალ ფასს განაპირობებს?

ბ) სტუდიებში, რომლებიც კინოთეატრებს ფილმებს აწვდიან, ხშირად გასამრჯელოდ სალაროს შემოსავლის 90 პროცენტს ითხოვენ პრემიერის დღიდან ერთი ან ორი კვირის განმავლობაში, რის შემდეგაც მათი წილი მკვეთრად მცირდება. იმ დროს, როდესაც ფილმი შეღავათიან კინოსახლებს აღწევს, სტუდიების წილი შეიძლება მხოლოდ 35 პროცენტი იყოს. არის თუ არა ეს ბილეთის ფასებს შორის სხვაობის მიზეზი?

გ) რატომაა, რომ სტუდიები მთლიანი შემოსავლის 90 პროცენტს იღებენ პირველი ჩვენების კინოთეატრებიდან, მაგრამ მზად არიან, შეღავათიან კინოთეატრებს ფილმები მხოლოდ 35 პროცენტად დაუთმონ?

დ) კინოთეატრები ფილმების ჩვენებისას მნახველების მიერ ტაბილეულსა და სასმელზე დახარჯულ თითოეულ დოლარზე 75 ცენტს იგებენ. გეეხმარება თუ არა ეს იმის ახსნაში, თუ რატომ არიან მზად თეატრები, უარი თქვან შემოსავლის 90 პროცენტზე ფილმების პირველი ჩვენების უფლების სანაცვლოდ (ახლა ხომ ხედებით, რატომ უკრძალავენ სინამდვილეში კინოთეატრები მნახველებს საჭმელ-სასმელის გარედან შეტანას "კლიენტების უსაფრთხოებასა და კომფორტზე ზრუნვის მიზნით"?)

ე) თუ სტუდიები შეღავათიანი კინოსახლების გადასახადს ყოველი ბილეთიდან 1 დოლარამდე ან ბილეთებიდან შემოსული თანხის 35 პროცენტამდე გაზრდიან, რამდენით გაიზრდება, თქვენი აზრით, შეღავათიანი კინოსახლების მიერ დაწესებული 1-დოლარიანი ფასი?

22. ზოგიერთი თეატრი წარმოდგენის დღეს ატარებს ექსპერიმენტს, რომლის დროსაც ყიდის ბილეთებს პრინციპით "გადაიხადეთ იმდენი, რამდენიც შეგიძლიათ". ექსპერიმენტის შედეგად, სან-დიეგოში იმ ბილეთების ფასი, რომლებიც, ჩვეულებრივ, 18 დოლარიდან 28 დოლარამდე ღირდა, 25 ცენტიდან 18 დოლარამდე მერყეობდა.

ა) როგორ უნდა მოახერხოს თეატრმა, რომ ყველა მსურველმა დაბალი ფასით არ ისარგებლოს?

ბ) რატომ გადაიხდის ვინმე 18 დოლარს ბილეთში, რომელიც შეუძლია 25 ცენტად შეიძინოს?

გ) ფიქრობთ თუ არა, რომ ასეთი სისტემის პირობებში ადამიანები რეალურად გადაიხდიან იმას, რაც შეუძლიათ? როგორ ფიქრობთ, მდიდრები მეტს გადაიხდიან თუ ღარიბები?

დ) მრავალი თეატრი წარმოდგენის დღეს ბილეთებს ჩვეულებრივზე ბევრად უფრო იაფად ყიდის. როგორ უნდა მოახერხონ ამ თეატრებმა, რომ მნახველებმა ბილეთები მხოლოდ წარმოდგენის დღეს არ იყიდონ?

23. ნიუ-იორკში არსებობს მითითება, რომელიც მოითხოვს, რომ გამყიდველებმა ყველა გასაყიდი ნივთის ფასი გამოაკრან. როდესაც მომხმარებლების საქმეთა დეპარტამენტმა ამ განკარგულების შესრულება საგამოფენო დარბაზებსაც მოსთხოვა, ამან მეპატრონეების ძლიერი პროტესტი გამოიწვია. რატომ?

24. საგაზეთო სტატია იუწყებოდა "საოცარი შემთხვევის შესახებ". თხილამურების მწარმოებელი ფირმის "ჰედის" წარმომადგენლები და გასაღების რეგიონული მენეჯერი ცდილობდნენ თხილამურების მთელი მარაგის შესყიდვას, რომლებზეც მაღაზიათა

ქსელში ფასდაკლება იყო გამოცხადებული. ერთ-ერთ მაღაზიაში ამ მყიდველებმა შეძენილი თხილამურები გარეთ გამოიტანეს და იქვე, მაღაზიის ავტოსადგომზე დაამსხვრიეს. შეგიძლიათ ამ საოცრების ახსნა?

ახსნისას სცადეთ შემდეგი ინფორმაციის გამოყენება: სპორტული საქონლის მაღაზიის მენეჯერმა განაცხადა, რომ გამსაღებლის ეს ქმედება მიმართული იყო იქით-კენ, რათა დეფექტური თხილამურები ბაზრიდან ამოღებულიყო. ფასდაკლების მაღაზიის ხელმძღვანელმა კი განაცხადა, რომ თხილამურები დეფექტური არ იყო, ეს იყო სტანდარტული მოდელები, რომლებიც თავდაპირველად საექსპორტოდ იყო გამზადებული. რის გაკეთებას ცდილობდნენ მწარმოებელი და გამსაღებელი და რა შეცდომა დაუშვეს?

25. გაზეთის მიმომხილველმა ანა ლანდერმა თაიის რეპორტაჟებში რამოდენიმეჯერ გაილაშქრა ტანსაცმლის მაღაზიებში არსებული პრაქტიკის წინააღმდეგ. მაღაზიების ხელმძღვანელები ანადგურებენ ტანსაცმელს, რომლის გაყიდვაც არ სურთ, იმის ნაცვლად, რომ თანამშრომლებს ან დაბალშემოსავლიან მომხმარებლებს დაურიგონ. ანა გაკვირვებული იყო ამგვარი საქციელით. ერთადერთი მისაღები ახსნა, მისი აზრით, ერთ-ერთი ნებრასკელი მკითხველის მიერ გამოთქმული მოსაზრება იყო: მაღაზიები ცდილობენ, თაიი დაიცვან იმ ხალხისგან, ვინც ამ საქონელს უფასოდ მიიღებს, შემდეგ კი კვლავ მაღაზიაში დააბრუნებს, რათა გარკვეული თანხა მიიღოს. ამ მოვლენის სხვა ახსნას ხომ ვერ მოიფიქრებთ?

26. გაიზრდება თუ შემცირდება სატელეფონო კომპანიების მოგება, თუ ისინი ადგილობრივი მომსახურების გადასახადს ზარების რაოდენობის მიხედვით დააწესებენ? ააგეთ ტიპური მომხმარებლის მოთხოვნის მრუდი და შეადარეთ შესაძლებლობები. მოიგებს თუ არა სატელეფონო კომპანია, თუ მაქსიმალური მოგების შესაბამის ფასს დააწესებს თითოეული ინდივიდუალური ზარისთვის? თუ დააწესებს იმ მაქსიმალურ ფასს, რომლის გადახდისთვისაც მზადაა მომხმარებელი, შემდეგ კი მომხმარებლებს შეუზღუდავი რაოდენობის „უფასო" ზარების ნებას მისცემს? რატომ ხდება, რომ ადგილობრივი ზარები „უფასოა", ხოლო საქალაქთაშორისო ზარისთვის მომხმარებელმა დამატებითი გადასახადი უნდა გადაიხადოს?

27. სტუდენტთა ეროვნული ათლეტთა ასოციაციის მიერ მიღებული კანონის თანახმად, სეზონის დამთავრებისას გამართული ბოულინგის ჩემპიონატის სპონსორებმა მინიმუმ 500000 დოლარი უნდა გადაუხადონ იმ კოლეჯებს, რომელთაც საფეხბურთო გუნდები ჰყავთ. ზოგჯერ ამ თანხის სიდიდე კოლეჯის მიერ თამაშების ბილეთების დიდი რაოდენობით შეძენის მზადყოფნის პროპორციულია.

ა) რამდენს გადაუხდიან კოლეჯს, თუ ის მიიღებს 500000 დოლარს იმ პირობით, რომ 20-დოლარიან 10000 ბილეთს შეიძენს?

ბ) დათანხმდება თუ არა კოლეჯი ასეთ პირობას, თუ მხოლოდ ასიოდე ბილეთის გაყიდვის იმედი აქვს?

28. ამ თაიის ბოლოს განხილულ დისკუსიაში, რომელიც ეახშმისა და სადილის ფასებს შეეხებოდა, ზოგიერთი მნიშვნელოვანი მომენტი გამოგვრჩა. სადილზე კლიენტები ყველგან ყოველთვის მეტ დროს ხარჯავენ, ვიდრე ეახშამზე. ხომ არ ზრდის ეს სადილის დანახარჯებს? რა შემთხვევაში არ გაიზრდება სადილის ფასი? თუ ხანგრძლივი სადილები რესტორნებს ძვირი უჯდებათ, ისინი ასეთი სადილების ხანგრძლივობის შეზღუდვას უნდა ცდილობდნენ. მაგრამ ამით ხომ მომხმარებლების გაღიზიანებას გამოიწვევენ? მოისურვებენ თუ არა რესტორნები სადილების ასეთი ხანგრძლივობის ხელშეწყობას? როგორ?

29. როდესაც კორპორაცია „პობლეინმა" „პოპოვის" მარკის არყის ფასი 8%-ით გაზარდა, კომპანიის წარმომადგენელმა განაცხადა, რომ კომპანია ამით „პოპოვისთვის" ბაზარზე „სათანადო პოზიციის" მოპოვებას ცდილობდა. ფასის 8-პროცენტიანი მომატების შედეგად გაყიდვები მხოლოდ 1 პროცენტით შემცირდა.

ა) მიუხედავად იმისა, რომ არაყს არც სუნი აქვს, არც ფერი და არც გემო, რატომ არიან მზად მომხმარებლები გარკვეული მარკის არაყში გაცილებით მეტი ფული გადაიხადონ?

ბ) როგორ ფიქრობთ, რის მიღწევას ცდილობდა კორპორაცია "პობლეინი" "პოპოეის" მარკის არყისთვის "სათანადო პოზიციის" მინიჭებით?

გ) მარკეტინგის სპეციალისტები ზოგიერთ საქონელს "პრესტიჟულს" უწოდებენ და მიუთითებენ, რომ მომხმარებლები უპირატესობას ანიჭებენ მაღალ ფასებს, თუკი ეს პრესტიჟულ საქონელს შეეხება. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ ასეთი საქონლის გამყიდველებს ყოველთვის შეუძლიათ მეტი მოგება მიიღონ ფასების მომატებით?

30. დაეუშვათ, მზადა ხართ გადაიხადოთ 60 ცენტი ფუნთუშაში, რომელსაც დილით ყავასთან ერთად მიირთმევთ და 30 ცენტი – მომდევნო ფუნთუშაში. ფუნთუშების გამყიდველმა ეს იცის. იცის ისიც, რომ მეორე ფუნთუშის გაყიდვის დანახარჯი 20 ცენტია. თუ მას საკუთარი მოგების მაქსიმიზაცია სურს, რამდენად უნდა მოგყიდოთ ფუნთუშა – 60 ცენტად თუ 30 ცენტად? რას იტყოდით, ერთი ფუნთუშა რომ 60 ცენტი ღირდეს, ორი ფუნთუშა კი – 90 ცენტი?

31. რატომ იძლევიან გამყიდველები ასეთ წინადადებას: "იყიდეთ ორი გიგანტური პიცა ჩვეულებრივ ფასად და მიიღებთ დამატებით პიცას ერთ დოლარად"

32. თუ ქირურგი ნაღელის ბუშტის ამოკვეთის ოპერაციაში 2500 დოლარს იღებს მდიდარი პაციენტისგან და 750 დოლარს – მეორე პაციენტისაგან, უწევს თუ არა ის ექსპლუატაციას პირველს, მეორეს კი ფასდაკლებას სთავაზობს? რა უშლის ხელს მეორე პაციენტს, რომ შეიძინოს რამდენიმე იაფფასიანი ოპერაციის უფლება და მომგებიანად, ზედმეტ ფასად მიყიდოს ისინი მდიდარ პაციენტებს?

33. თქვენ გსურთ აუქციონზე ძველებური აეეჯის გაყიდვა. მისი შეძენა სურს სამ ადამიანს, შესაბამისად, 8000, 6000 და 4000 დოლარად. თქვენი მინიმალური ფასი 5000 დოლარია. არავინ იცის, რა ღირებულება აქვს ამ აეეჯს სხვებისთვის.

ა) დაახლოებით რა ფასად გაიყიდება თქვენი აეეჯი?

ბ) დაეუშვათ, თქვენ ატარებთ ე.წ. "ჰოლანდიურ" აუქციონს. წამყვანი ასახელებს ისეთ თანხას, რომელიც ბევრად მეტია იმ ფასზე, რომლის გადახდისთვისაც ვინმე მზადაა, შემდეგ კი ფასს თანდათან ამცირებს, ვიდრე არ გამოჩნდება მყიდველი, რომელიც მზადაა ამ დასახელებულ ფასად აეეჯის შეძენისთვის. დაახლოებით რა ფასად გაიყიდება აეეჯი?

გ) რატომ უმატებენ რეკლამას ზოგიერთი მაღაზიები გამოთქმას: "საქონელი შეიძლება შეიძინოთ მანამ, ვიდრე ის გეაქვს"?

34. თქვენ და თქვენი საცოლე ბეჭდებს ირჩევთ. ნიმუშების ჩვენების შემდეგ იუველირი გეკითხებათ: რა ფასის გადახდისთვის ხართ მზად?

ა) რატომ სვამს ის ამ კითხვას?

ბ) თუ ეუბნებით, რომ არ აპირებთ 200 დოლარზე მეტის დახარჯვას, იმ ბეჭდების მოძებნაში ეხმარებით, რომლებიც უნდა მოგყიდოთ, თუ იმ ბეჭდების ფასის დადგენაში, რომლებიც მოგწონთ?

გ) რა მეთოდით შეიძლება ისარგებლოთ, რათა გაარკვიოთ ყველაზე დაბალი ფასი, რომელზეც თანახმა იქნება გამყიდველი?

35. უალკოჰოლო სასმელების ორი გამყიდველი მოლაპარაკებას აწარმოებს აივი კოლეჯის ადმინისტრაციასთან და ცდილობს, კოლეჯში სასმელების გაყიდვის ექსკლუზიური უფლება მოიპოვოს. კოლეჯს სურს, ეს უფლება უფრო მაღალი ფასის შემთავაზებელს მიანიჭოს. მაგრამ სტუდენტური ასოციაციის პრეზიდენტი მოითხოვს, რომ აივიმ აკრძალოს ექსკლუზიური უფლების გაცემა და, ამის ნაცვლად, სასმელის გაყიდვის უფლება ორივე გამყიდველს დართოს. დაეხმარეთ ადმინისტრაციას გადაწყვიტოს, როგორ მოიქცეს 9-9 ნახაზზე მოცემული ინფორმაციის მეშვეობით. წრფე, რომელსაც აწერია "ერთი გამყიდველი" წარმოგვიდგენს მოთხოვნას, რომელიც შეესაბამება ექსკლუზიური უფლებების მფლობელს. წრფე "ორი გამყიდველი" გვიჩვენებს მოთხოვნას, რომელიც იარსებებს ორი გამყიდველის შესაბამის სიტუაციაში. ერთი ბოთლის ზღვრული ფასი 2,5 დოლარია.

ა) რა ფასი უნდა გადაიხადონ სტუდენტებმა ექსკლუზიური უფლებების შემთხვევაში და რამდენი ქილა უნდა იყიდონ კვირაში?

ბ) რა თანხა უნდა გადაიხადონ სტუდენტებმა, თუ ადმინისტრაცია გაყიდვის უფლებას ორივე გამყიდველს მისცემს და რამდენი ბოთლი გაიყიდება კვირაში?

გ) როგორი მოგება ექნება ყოველკვირეულად ექსკლუზიური უფლების მქონე გამყიდველს?

დ) როგორი მოგება ექნებათ გამყიდველებს კონკურენციის პირობებში?

ე) რა შეიძლება გადაახდევინოს აივიმ ექსკლუზიური უფლებების მინიჭებისთვის?

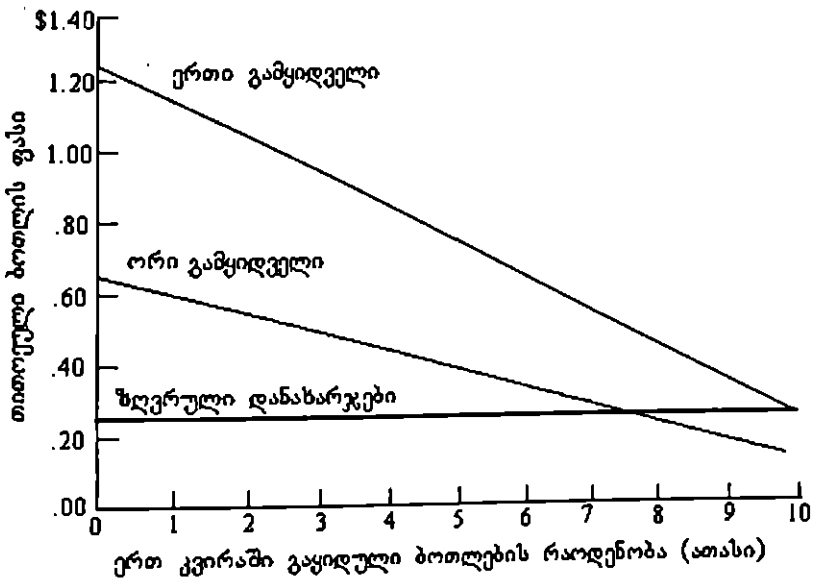
ვ) რა შეიძლება გადაახდევინოს აივიმ თითოეულ გამყიდველს, თუ გადაწყვეტს, რომ კოლეჯში ორივე გამყიდველი დაუშვას?

ზ) თქვენ რას ურჩევდით?

36. მე- 5 თავში მოცემულია ცერა თითის მეტად მოსახერხებელი წესი, რომელიც ფასების ცვლილებების განხილვისას გვეხმარება: ესა თუ ის მოვლენა საქონლის ფასს არ ცვლის, თუ არ შეიცვალა მოთხოვნისა და მიწოდების რაოდენობა. ეს წესი ეხება როგორც ფასთმამაძიებელთა, ასევე ფასთმიმღებთა ბაზარს.

ა) რა განსაზღვრავს ფასთმამაძიებელის მიერ დაწესებულ ფასს?

ბ) რატომ არა აქვს ფასთმამაძიებელს მიწოდების მრუდი?



ნახ. 9-9. ყოველკვირეული მოთხოვნა უალკოჰოლო სასმელებზე.

თავი 10

კონკურენცია და მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკა

გაქრება თუ არა ეკონომიკური კონკურენცია, თუ სახელმწიფო აქტიურად არ იმოქმედებს მის შესანარჩუნებლად? თუ ის თავად ინარჩუნებს თავს, მიუხედავად სახელმწიფოს მხრიდან მისი შეზღუდვის აქტიური მცდელობებისა?

უჭერს თუ არა სახელმწიფო მხარს კონკურენციას, როდესაც ხელს უშლის უფრო დიდ, უფრო ნაყოფიერ და, შესაძლოა, ნაკლებსინდისიერ ფირმებს, რომლებიც თავიანთი დარგებიდან სხვა ფირმების გაძევებას ცდილობენ? თუ კონკურენტების დაცვა კონკურენციის შეზღუდვას იწვევს?

როდესაც სახელმწიფო შერწყმას კრძალავს, უშლის თუ არა ამით ხელს კონკურენტების მიერ მოწინააღმდეგეების თავიდან მოშორებას? თუ უფრო კონკურენტუნარიანი და უფრო ეფექტიანი საორგანიზაციო ფორმების განვითარებას აბრკოლებს?

თუ გამყიდველები ისე მცირე კონკურენციას აწყდებიან, რომ მათ შეუძლიათ დააწესონ დანახარჯებზე ბევრად მეტი ფასი, შეუძლია თუ არა სახელმწიფოს ფასების რეგულირებით მომხმარებლის ექსპლუატაციისგან დაცვა?

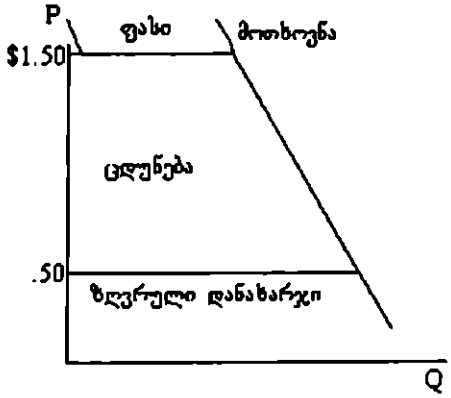
რას ეგულისხმობთ კონკურენციაში და როგორ უნდა დავადგინოთ, საკმარისად კონკურენტულია თუ არა ეკონომიკა ან მისი ცალკეული სექტორი? რის მიხედვით უნდა ვიმსჯელოთ დარგში კონკურენციის შესახებ: კონკურენტების რაოდენობის, მათი ქმედებების თუ ფასების, დანახარჯების, მოგების ქცევისა და ინოვაციური პროცესების მონაცემების მიხედვით?

მოცემულ კითხვებს ამ თავში საბოლოო პასუხი არ გაეცემა. მაგრამ ვიმედოვნებთ, რომ როდესაც კონკურენციის წყაროებსა და შედეგებზე და აგრეთვე სახელმწიფო პოლიტიკის წარმოშობასა და შედეგებზე ფიქრს დაასრულებთ, ამ საკითხების არსს უკეთ წარმოიდგენთ.

კონკურენტული ზეწოლა

ის გამყიდველები, რომელთაც კლებადი მოთხოვნის მრუდი აქვთ, მოგების მაქსიმიზაციის მიზნით წარმოების მოცულობასა და გასაყიდი საქონლის რაოდენობას ამცირებენ და ზღვრულ დანახარჯებზე მაღალ გასაყიდ ფასს ინარჩუნებენ (გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც მათ შეუძლიათ სრული ფასისმიერი დისკრიმინაციის გამოყენება). წინა თავში ვიმსჯელეთ, თუ როგორ და რატომ ხდება ეს.

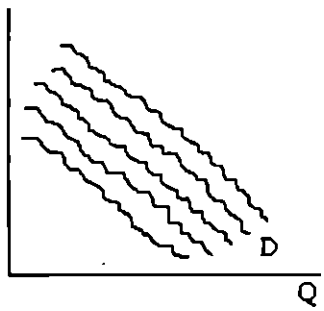
როდესაც ფასი ზღვრულ დანახარჯზე მეტია, გამყიდველის წინაშე ჩნდება პრობლემა: ასეთი ფასი კონკურენციის ზრდას იწვევს. თუ ვაშლის ღვეზლის ნაჭერი კაფეს მეპატრონეს 50 ცენტი უჯდება და 1,5 დოლარად იყიდება, მაშინ უნდა ვიფარაუდოთ, რომ მეპატრონე განაცხადებს, რომ 1-დოლარიანი სხვაობა მოგება კი არ არის, არამედ ის თანხაა, რომელიც მას ეხმარება დაფაროს კაფეს შენახვის ყველა დანარჩენი დანახარჯები: ხელფასები, გადასახადები, ივარის გადასახადი, მოწყობილობების ექსპლუატაციის დანახარჯები, დაზიანებებითა და ქურდობით გამოწვეული ზარალი და სხვა. შეიძლება ეს ასეცაა. მიუხედავად ამისა, ღვეზლის ყოველი დამატებითი ნაჭერი, რომელიც 1,5 დოლარად იყიდება, მეპატრონის ქონებას 1 დოლარს უმატებს. თუ ეს სხვა კაფეების მეპატრონეებსაც შეეხება, მაშინ თითოეული მათგანის გულწრფელი სურვილი იქნება, რომ რაც შეიძლება ბევრმა მშიერმა ადამიანმა უარი თქვას სხვა კაფეში შესვლაზე და მხოლოდ მასთან იყიდოს ვაშლის ღვეზელი.



ასეთი სურვილები ხშირად ქმედებისკენ უბიძგებენ. შეგვიძლია სამი საათის შემდეგ ფასი ოდნავ შევამციროთ, რათა ზოგიერთ მომხმარებელს, რომელიც სადილის შემდეგ ერთი ჭიქა ყავის დასალევად შემოვა, ნამცხვრის მირთმევის სურვილი გაუჩნდეს. ან შეგვიძლია გავაკრათ განცხადება, რომ მას, ვინც ერთ ნაჭერ ნამცხვარს შეიძენს, ყავას უფასოდ მიართმევენ. ასეთი სტრატეგია საშიშია. მრავალი მომხმარებელი საუზმის დროს უარს იტყვის ღვეზელზე, თუ ეცოდინება, რომ შეუძლია სამ საათზე ის უფრო იაფად მიიღოს. კონკურენტ რესტორნებს შეუძლიათ კლიენტების მისაზიდად გაწეული ძალისხმევა ნულზე დაიყვანონ, რისთვისაც კლიენტებს საკუთარი სტიმულები უნდა შესთავაზონ. ამგვარად, იმის ნაცვლად, რომ დამატებითი მომხმარებლები მიიზიდოს, ყოველი მეპატრონე გაყიდის იმდენ ნამცხვარს, რამდენსაც ადრე ყიდდა, ოღონდ ამჯერად უფრო დაბალ ფასად.

წინა თავში დაეუშვით, რომ ედ საიკმა და ზოგიერთმა სხვა გამყიდველმა, რომელთა პოლიტიკასაც განვიხილავდით, ზუსტად იციან, თუ რა მოთხოვნაა მათ პროდუქციაზე. ეს დაშვება სასარგებლოა, ვინაიდან საშუალებას გვაძლევს აღვწეროთ ფასის ძიების მარტივი პროცესი. ჩვეულებრივ, გამყიდველებს უხდებათ ინფორმაციის შეგროვება პროდუქციაზე მოთხოვნის შესახებ. ისინი ცდილობენ, რეკლამისა და საიმედო მომსახურების შეთავაზებით, სტიმული მისცენ მომხმარებელს. უფრო მეტიც, როდესაც ბაზარზე ერთი და იმავე საქონლის რამდენიმე გამყიდველი არსებობს, თითოეული გამყიდველის მოთხოვნის მრუდი დამოკიდებული იქნება მის ქცევაზე და აგრეთვე, კონკურენტების საფასო პოლიტიკაზე. ედ საიკის კინოთეატრებში უკეთეს ფილმებს აჩვენებენ ან ფასს დააკლებენ, ან თუ კოლეჯის კალათბურთის გუნდი პარასკევობით გამართავს თამაშებს და ზედიზედ გაიმარჯვებს.

ეაშლის ღვეზლის ფასი, რომელსაც დააწესებენ კაფეები ქალაქის ცენტრში, გავლენას მოახდენს სხვა რესტორნებში არსებულ მოთხოვნაზე. ვინაიდან თითოეული რესტორანი მოთხოვნის საკუთარი მონაცემების მიხედვით დააწესებს ფასებს, რომლებიც, თავის მხრივ, გავლენას მოახდენს სხვა რესტორნებში არსებულ მოთხოვნაზე, ამიტომ ეს სიტუაცია უფრო ჭადრაკს ან პოკერს დაემსგავსება, ვიდრე მაქსიმიზაციის პრობლემას. ჭადრაკის თამაშის მსგავსად, საუკეთესო ფასი, რომელიც შეიძლება დადგენილ იქნას მომდევნო მომენტში, შესაძლებელია დამოკიდებული იყოს აქამდე დადგენილ ფასზე. მე-9 თავში მოყვანილი პატარა სამყარო, თავისი მკაფიოდ განსაზღვრული მრუდებით, სიმკვეთრეს კარგავს და ბუნდოვანი ხდება. სამწუხაროდ, ანალიტიკოსის თვალსაზრისით (თუმცა, ესთეტიკური თვალსაზრისით, ალბათ, საბედნიეროდ), რეალური სამყარო ისე ზუსტად არ არის შემოსაზღვრული, როგორც ლამაზად დასურათებული წიგნის ფურცლები.



გამყიდველის მიერ აღქმული მოთხოვნის მრუდი

მე-8 თავში გაეცანით ტერმინს "ოლიგოპოლია", რომელიც "რამდენიმე გამყიდველს" ნიშნავს. იქ გადაეწყვიტეთ, რომ ცნება "რამდენიმე გამყიდველი" ისევე ბუნდოვანია, როგორც "ერთადერთი გამყიდველი" და ეს ბუნდოვანება დაკავშირებულია იმასთან, თუ რამდენად ფართოდ ან ვიწროდ უნდა განისაზღეროს გასაყიდი საქონელი. ზოგიერთი ეკონომისტი ტერმინს "ოლიგოპოლია" განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებს: ესაა სიტუაცია, როდესაც ერთი გამყიდველის მოთხოვნის მრუდი დამოკიდებულია სხვა ცნობილი გამყიდველების რეაქციაზე, რომელთაც ზოგჯერ "მეტოქეებს" უწოდებენ. იმის მიუხედავად, გადაეწყვიტეთ თუ არა ამ სიტუაციისთვის ტერმინ "ოლიგოპოლიის" გამოყენებას, რომელსაც, უდავოდ, შეცდომაში შეეყვანართ, ამგვარი სიტუაციები, როდესაც სხვადასხვა გამყიდველების მოთხოვნის მრუდები არსებითად ერთმანეთზეა დამოკიდებული, საკმაოდ ხშირია და დიდი მნიშვნელობაც აქვს. ყოველივე ეს აძლიერებს კონკურენტულ ზეწოლას, რაც გამყიდველების ესოდენ დიდ უკმაყოფილებას იწვევს.

კონკურენციის მართვა

კარტელის წინაშე მდგარი ორი პრობლემა: თავისი წევრების კონკურენტული ქმედებების შეზღუდვა და დარგში ახალი ფირმების შეღწევის შეზღუდვა

რატომ არ შეთანხმდებიან გამყიდველები კონკურენციის შემცირების ან, სულაც, შეწყვეტის თაობაზე ან ბაზრის გაყოფაზე, რაც ყველასათვის მისაღები იქნება? სინამდვილეში, ამას სიამოვნებით გააკეთებდნენ და ხშირად ცდილობენ კიდეც, მაგრამ ეს არც ისე იოლია, როგორც ერთი შეხედვით ჩანს. რადგანაც საოპერაციო დანახარჯები ხელს უშლის მიმწოდებლებისა და მომხმარებლების ეფექტურ კოოპერირებას, ისინი ხშირად აბრკოლებს მიმწოდებელთა შეთანხმებული ქმედებით მომხმარებელთა გამოყენებას. კონკურენტ გამყიდველებს შორის მიღწეულ შეთანხმებას ფასების შენარჩუნებისა და ბაზრის გაყოფის შესახებ, როგორც წესი, იურიდიული ძალა არ გააჩნია, უფრო მეტიც, ის კანონით აკრძალულია მრავალ შტატში. თუნდაც მხოლოდ ეს ფაქტი მნიშვნელოვან წილად ზრდის კონკურირებაზე უარის თქმის შეთანხმების ტრანსაქციულ დანახარჯებს. გარდა ამისა, ძალიან ძნელია ისეთი შეთანხმების მიღწევა, რომელიც ყველასათვის მისაღებია, ითვალისწინებს ყველა შესაძლებლობებს და შეიძლება მისი ეფექტიანად ამოქმედება. კონკურენციის სტიმულები იმდენად მყარია, რომ სულ მალე რომელიმე მონაწილე შეეცდება გეერდი აუაროს შეთანხმების პირობებს. ან მისაღები მიზეზის არარსებობის გამო, ჩუმად დაარღვიოს ის. დაბოლოს, კარტელის[1] მონაწილეთა წარმატებული შეთანხმება უსათუოდ მიიპყრობს აუტსაიდერების ყურადღებას, რომლებიც შეეცდებიან შეაღწიონ დარგში, რათა მიიღონ იმ მოგების წილი, რომელიც ამ შეთანხმებამ მოიტანა.

[1] კარტელი არის გამყიდველთა ჯგუფის შეთანხმება ფასების ან პროდუქციის მოცულობის რეგულირების შესახებ. არსებობს აგრეთვე მყიდველთა კარტელები. მაგალითად, მე-3 თავში განხილული იყო კალათბურთის პროფესიონალური გუნდების მეპატრონეების კარტელი, რომელიც მოთამაშეთა დაქირავების დანახარჯების დაბალ დონეზე შენარჩუნებას ცდილობს.

ამიტომ კარტელებს ახასიათებთ არამდგრადობა, რაც ხშირად აკვირვებს იმ ხალხს, ვისაც არ ესმის, რამდენად ყოველისმომცველია კონკურენცია. იმისათვის, რომ მიაღწიოს თავისი წევრების სიმდიდრის ზრდას, კარტელმა უნდა გადაწყვიტოს ორი პრობლემა. პირველ ყოვლისა, მან ხელი უნდა შეუშალოს წევრებს შორის კონკურენციას, რასაც შეუძლია მოსპოს შეთანხმების შედეგად მიღწეული მოგება, როგორც არსებული გასაყიდი ფასების შემცირების, ისე გაყიდვის დანახარჯების ზრდის გამო. და მეორე, კარტელმა არ უნდა დაუშვას, რომ ახალმა კონკურენტებმა შეთანხმებაში მონაწილეობის მცდელობებით მთელი შეთანხმება გააფუჭონ.

სწორედ ამიტომ იცავენ ასე მედგრად კონკურენციის საკანონმდებლო შესღუდვებს ფასთმაძიებლები და ფასთმიმღებები. გამყიდველები ხშირად ძალიან მახვილგონიერ მიზეზებს იგონებენ, რათა მთავრობამ ფასების დაკლება არაკანონიერად გამოაცხადოს და ახალ გამყიდველებს ბაზარზე შესაღწევი გზები გადაუკეტოს. მოგვყავს ნაწყვეტები გაზეთებიდან, ზოგჯერ შეცვლილი სახელებით, რათა არ გამოვააშკარაოთ დამნაშავეები. ძალიან საინტერესოა იმაზე დაფიქრება, თუ ვინ აღმოჩნდება წაგებული ან მოგებული ყოველ ცალკეულ შემთხვევაში.

"ვაშინგტონი. სამედიცინო საზოგადოება კვირას ატარებს ფართომასშტაბიან კამპანიას იმ კანონპროექტის საწინააღმდეგოდ, რომელიც სამედიცინო პრაქტიკის ნებას რთავს ექთნებს, ფსიქიატრებს, ორთოპედებს და სხვა მედპერსონალს, რომლებსაც ექიმის დიპლომები არა აქვთ. სამედიცინო საზოგადოება ამაში სტანდარტების დაქვეითებას ხედავს და თავის ყოველკვირეულ ბიულეტენში გამოთქვამს მოსაზრებას, რომ "ძალიან მალე ბოისკაუტებს ნებას დართავენ ჟანგიანი დანებით ოპერაციები ჩაატარონ."

"ყველა სანტექნიკოსმა ხუთი წლის განმავლობაში წელიწადში 140-საათიანი კურსები უნდა გაიაროს მათემატიკაში, ფიზიკაში, ჰიდრავლიკასა და მხაზველობით გეომეტრიაში"

"შალის ნაწარმის მწარმოებლები აცხადებენ, რომ, ვინაიდან შალის ნაწარმის წარმოება მნიშვნელოვანია ეროვნული თავდაცვისათვის, ამიტომ მთავრობამ უნდა დააწესოს ქვოტები საზღვარგარეთიდან მის იმპორტზე."

"კოსმეტოლოგებისთვის და დალაქებისთვის ლიცენზირების მოსპობა ჩვენი შტატის მომხმარებლებს არაპროფესიონალი კოსმეტოლოგებისა და დალაქების ხელში ჩააგდებს. ამის დაშვებაც არ შეიძლება, ვინაიდან დალაქები დღეს ჯანმრთელობისთვის საშიშ ტუტეებსა და მჟავეებს იყენებენ."

"ტელევიზორების გაყიდვისა და მომსახურების ადგილობრივი ცენტრის ცნობილმა მეპატრონემ განაცხადა, რომ მიესალმება ტელევიზორების რემონტის სფეროს მდგომარეობის სახელმწიფო გამოძიებას და მოითხოვს დარგში რეგულირების შემოღებას: "ჩვენ უნდა გავთავისუფლდეთ დამლაგებლების, მეხანძრეებისა და სხვა დილეტანტებისგან, რომლებიც მოხმარებლებს ატყუებენ და მცირე ფასად დაბალი ხარისხის მომსახურებას სთავაზობენ."

"გუშინ სენატის ჯანმრთელობის დაცვის კომიტეტმა უარყო კანონი, რომელიც ნებას რთავდა თვალის სნეულებათა დიაგნოსტიკისა და სათვალეების შერჩევის ჩატარებას არასპეციალიზებულ პოლიკლინიკებსა და ფირმებში. ოფთალმოლოგები, რომლებსაც კერძო პრაქტიკა აქვთ, ამტკიცებენ, რომ მათ საკუთარი პაციენტები ქირაობენ. თუ ოფთალმოლოგი მუშაობს ფირმაში, მაშინ ის ემსახურება თავის უფროსს."

"პინეი-ვუდის კერძო კლინიკის მეპატრონემ და ლიცენზირებული კერძო კლინიკების სახელმწიფო ასოციაციის მდივანმა გუშინ ბრალი დასდო ჯანმრთელობის დაცვის სახელმწიფო სამმართველოს იმაში, რომ ის ამართლებს ახალი კერძო სამკურნალო დაწესებულებების მშენებლობას, ისე, რომ სათანადოდ არ არკვევს, არსებობს თუ არა დამატებითი სამკურნალო დაწესებულებების საჭიროება და როგორი კვალიფიკაცია აქვთ კანდიდატებს. ხალხს, ვისაც არა აქვს შესაბამისი პროფესიული მომზადების დონე, მათ შორის ქვეყნის სხვა რაიონებიდან ჩამოსულ შარლატანებს, იმედი აქვთ, რომ დიდ მოგებას მიიღებენ," თქვა მან. "საავადმყოფო საწოლების დიდი რაოდენობა სასტიკ კონკურენციას გამოიწვევს და კერძო საავადმყოფოებს მოუწევთ დანახარჯების შემცირება ბევრ აუცილებელ მომსახურებაზე, რაც მიგვიყვანს მკურნალობის ხარისხის შემცირებასთან პაციენტებისა და მთელი საზოგადოების საზიანოდ."

"ზოგიერთი სახელმწიფო მოხელე მოითხოვს, რომ ძაღლების კბილების გაწმენდის უფლება მხოლოდ ლიცენზირებულ ვეტერინარებს მიეცეთ, ვინაიდან რამდენიმე თვის წინ ასეთი არალიცენზირებული ვეტერინარის მიერ ჩატარებული ოპერაციის შედეგად ძაღლს ღრძილები დაუზიანდა. ქვეყნის საველტერინარო სამსახურის უფროსმა განაცხადა, რომ ზოგი ვეტერინარი შეიძლება ძაღლის ტკივილის მიზეზი გახდეს (როგორ ფიქრობთ, ის, ვინც ძაღლს პირში ხელს უყოფს, შეიძლება იყოს ძაღლის ტკივილის მიზეზი?).

სახელმწიფო პოლიტიკის ამბივალენტურობა

> კონკურენციაზე ზრუნვა იგივე არ გახლავთ, რაც კონკურენტებზე ზრუნვა.

ბრძენ ხალხს უთქვამს, მგელი ფარაში არ უნდა შეუშვაო. შეიძლება თუ არა, რომ ეკონომიკაში კონკურენციის შესანარჩუნებლად სახელმწიფოს ვეყრდნობოდეთ? ეკონომიკურ ცხოვრებაში სახელმწიფოებრივი ჩარევის ისტორია გვიჩვენებს, რომ კონკურენტების ინდივიდუალურ ინტერესებზე ზრუნვა არანაკლებ როლს ასრულებდა, ვიდრე კონკურენციაზე ზრუნვა. ეს ერთი და იგივე სულაც არაა, თუმცა ჩვენს დისკუსიებში ძალიან ხშირად ხდება ერთის შეცვლა მეორეთი.

ზემოთ მოყვანილი მაგალითები გვიჩვენებს, რარიგ სხვადასხვა ქმედებებს ახორციელებს ან იძულებულია განახორციელოს სახელმწიფო, რათა ხელი შეუშალოს პოტენციურ გამყიდველებს, მომხმარებლებს უფრო მისაღები პირობები ან უფრო მიმზიდველი შესაძლებლობები შესთავაზონ. მიუხედავად გამყიდველების დასაცავად მოყვანილი არგუმენტებისა, ეს ქმედებები კონკურენციას ზღუდავს. კონკურენციის გარკვეული შეზღუდვების საბოლოო შედეგი შეიძლება კონკურენციის შენარჩუნება იყოს, თუ შენარჩუნებულია იმ კონკურენტების საკმარისად დიდი რაოდენობა, რომლებიც, წინააღმდეგ შემთხვევაში, დარგიდან გაძევებულები აღმოჩნდებოდნენ. მიუხედავად იმისა, მოქმედება თუ არა ასეთ ქმედებებს გრძელვადიანი ეფექტი, კონკურენციასთან დაკავშირებული სახელმწიფო პოლიტიკის შეფასება ყოველთვის ერთი პრინციპის აღიარებით უნდა დაიწყოთ: *კანონი, რომელიც ზღუდავს კონკურენტებს, ზღუდავს კონკურენციასაც.*

ასეთი კანონების სასარგებლოდ ყველაზე ხშირად მოყვანილი არგუმენტი იმაში მდგომარეობს, რომ ისინი "მტაცებლურ" ქმედებებს ზღუდავს.

გაყიდვა დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად

ეთანხმებით თუ არა შემდეგ სიტყვებს:

> იმისათვის, რომ დაიცვათ ჩვენი კონკურენტული ეკონომიკური სისტემა, გეჭირდება კანონები, რომლებიც კრძალავს უსინდისო ქმედებებს, მაგალითად, ისეთებს, როგორიცაა დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად გაყიდვა. მსხვილ ფირმებს შეუძლიათ თავს საკუთარი პროდუქციის ასეთ ფასად გაყიდვის უფლება მისცენ, სანამ მათი მეტოქეები იძულებულები არ გახდებიან, დარგიდან გავიდნენ. თუ მათ კანონი არ შეაკავებთ, ადვილად შეიქმნება ისეთი სიტუაცია, როდესაც ეკონომიკაში მხოლოდ რამდენიმე უსარმაზარი კორპორაცია იბატონებს.

ამერიკელების უმრავლესობა ამ აზრს იზიარებს. ამერიკის ფედერალური და ადგილობრივი კანონები საესეა მუხლებით, რომლებიც ფასების შემცირებას ზღუდავს ან კრძალავს. მრავალ შტატში დღემდე მოქმედებს კანონები, რომლებიც კრძალავს გაყიდვას დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად და რომელთაც ხშირად "არაკეთილსინდისიერი ქმედებების ამკრძალველ აქტებს" უწოდებენ. მარეგულირებელი კომისიები, რომლებიც კომუნალური მომსახურების ფასების შესაკავებლადაა შექმნილი, ხშირად მინიმალურ ფასებს აწესებენ. ამის საუკეთესო მაგალითია ასეთი კომისიების მამამთავარი, რეგიონთაშორისი ვაჭრობის კომისია, რომელიც კონგრესმა შექმნა 1887 წელს.

საესებით ცხადია, თუ რატომ უჭერს მხარს ასეთი ტიპის კანონებს ზოგიერთი ფირმა: მათ კონკურენციისგან დაცვა სურთ. მაგრამ რატომ არ გამოთქვამს პროტესტს მომხმარებელი და მთელი საზოგადოება? საზოგადოება თითქოს ეთანხმება იმ არგუმენტს, რომ ფასების შემცირებას შეუძლია „მონოპოლიების“ შექმნა და კონკურენტების ბაზრებიდან გაძევება გამოიწვიოს. მონოპოლია კი, რა თქმა უნდა, საშინელებაა.

ამ თავის პირველ აბზაცში მნიშვნელოვანი არგუმენტები იყო მოყვანილი. რამდენად სამართლიანია ისინი? შეიძლება თუ არა ისეთ კანონების მხარდაჭერა, რომლებიც კრძალავს „გაყიდვას დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად“? ამასთან დაკავშირებით მრავალი კითხვა დაგებადებათ.

რას ნიშნავს სათანადო დანახარჯები?

რამდენია ის დანახარჯები, რომლებზე ნაკლები ფასის დაწესება არ შეიძლება? ყიდის კი ვინმე სინამდვილეში თავის საქონელს დანახარჯებზე დაბალ ფასად? განვიხილოთ მატილდა მაჯის მაგალითი, რომელიც სუპერმარკეტის მეპატრონეა. მატილდა 1000 ფუნტ მწიფე ბანანს უკვეთავს. ბითუმად მოვაჭრე, რომელსაც მწიფე ბანანების სწრაფად გაყიდვა სურს, თანახმაა, მატილდას ერთი ფუნტი 5 ცენტად მიყიდოს. მაჯი უქმე დღეებში ბანანებს უჩვეულოდ დაბალ ფასს – ფუნტში 10 ცენტს ადებს. მაგრამ ორშაბათ დილისთვის მას 500 ფუნტი ბანანი გაუყიდავი რჩება, არადა, ბანანები უკვე ფუჭდება. სანამდე შეუძლია მატილდას ფასის დაკლება ისე, რომ ეს ფასი დანახარჯებზე ნაკლები არ იყოს? პასუხი: ერთი ფუნტი 5 ცენტად არასწორია. ეს დაკარგული დანახარჯებია და საერთოდ არ ითვლება დანახარჯებად. თუ სამშაბათ დილით მატილდას ვინმესთვის ფულის გადახდა მოუწევს, რათა გაუყიდავი ბანანები თავიდან მოიცილოს, მაშინ ორშაბათის დანახარჯები მისთვის ნულზე ნაკლები იქნება. ამ შემთხვევაში, იქნებ მისთვის უფრო მომგებიანი იყოს ბანანების უფასოდ დარიგება? თუ ნულოვანი ფასი მისთვის მომგებიანია, მაშინ როგორ შეიძლება ის „დანახარჯებზე ნაკლები“ იყოს (სხვათა შორის, შეიძინა თუ არა მატილდამ ბანანები დანახარჯებზე დაბალ ფასად)?

ან დავუშვათ, რომ მატილდამ 1000 ქილა ყავა იყიდა 1 გირვანქა 750 დოლარად. ამ ყავის დასახელება მომხმარებლისთვის უცნობია, ამიტომ ადგილობრივმა ბითუმად გამყიდველმა ყავა მიმზიდველ ფასად მიჰყიდა. მაგრამ აღმოჩნდა, რომ მომხმარებელებს ეს ყავა არ აინტერესებთ. მატილდა ფასს ფუნტში 80 ცენტამდე ამცირებს, მაგრამ ყავას მაინც ვერ ყიდის. ერთი კვირის შემდეგ მას კიდევ 987 ქილა ყავა რჩება გასაყიდი. თუ ახლა ფასს 75 ცენტამდე შეამცირებს, დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად გაყიდის იგი ყავას? არა. მას არ შეუძლია ბითუმად მოვაჭრეს ყავა დაუბრუნოს, ამიტომ ყოველი ქილის გაყიდვას დამატებითი რამდენიმე ცენტი და თაროზე გამოთავისუფლებული ადგილი მოაქვს. ერთი ფუნტი ყავის მისაღები დანახარჯები შეიძლება ნულის ტოლიც კი იყოს. მისაღები დანახარჯები, რა თქმა უნდა, ზღვრული დანახარჯებია.

მოდით, განვიხილოთ კიდევ ერთი მაგალითი და შემდეგ ისევ მატილდა მაჯს დავუბრუნდეთ. შეიძლება მართლაც აზრი ჰქონდეს მოზვრის გამოზრდის დანახარჯების შეფასებას, მაგრამ რა აზრი აქვს ბეჭისა და ბარკლების გამოზრდის დანახარჯების ცალ-ცალკე შეფასებას? უნდა ვარაუდობ თუ არა ბარკლიდან დამზადებული ბიფშტექსის ფასი ამ ბარკლების წარმოების დანახარჯებს, ხოლო მოხარშული ხორცის ფასი – ბეჭის წარმოების დანახარჯებს? ეს უაზრო კითხვაა. თუ ბეჭისა და ბარკლების ცალ-ცალკე წარმოება შეუძლებელია, მაშინ ცალ-ცალკე თითოეულის წარმოების დანახარჯებზე საუბარიც არ შეიძლება. ბეჭი და ბარკლები, ანუ ბიფშტექსი და მოხარშული ხორცი, ერთმანეთთან დაკავშირებულია საერთო დანახარჯებით. ჩვენ არ შეგვიძლია განვსაზღვროთ ერთობლივი პროდუქტების წარმოების ზუსტი დანახარჯები ან „სწორად“ გავანაწილოთ ერთობლივი დანახარჯები[2].

[1] თუ შესაძლებელია ისეთი მოზვრების გამოზრდა, რომლებსაც უფრო დიდი ბარკლები ექნებათ და პატარა ბეჭები ან პირიქით, მაშინ, შესაბამისი გარემოებებისას, შეიძლება გამოჩნდეს დანახარჯების განცალკევების შესაძლებლობაც.

დაეუბრუნდეთ მატილდა მაჯს. შეგეიძლია თუ არა სწორად გამოეყოთ დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია მის მაღაზიაში თითოეული საქონლის გაყიდვასთან? დაფიქრდით, მაგალითად, გაყინული პროდუქტების შესახებ. საყინულეების შენახვის და გამოყენების დანახარჯების რა ნაწილი მოდის ბოსტნეულზე, რა ნაწილი – ჩინურ საჭმელებზე და რა ნაწილი – ფორთოხლის წვენზე? რა თქმა უნდა, მატილდა გაყინულ ყვავილოვან კომბოსტოს ვერ შეინახავდა, საყინულე რომ არ ჰქონდეს. მაგრამ, თუ ჩათვლის, რომ უფრო მომგებიანია საყინულის მხოლოდ ფორთოხლის წვენის შესანახად გამოყენება, რომელსაც შემდგომში გაყიდის და გამოთავისუფლებულ ადგილზე ყვავილოვანი კომბოსტოს ყუთებს დააწყობს, მაშინ აზრი არ ექნება იმას, რომ საყინულის გამოყენების დანახარჯები ყვავილოვანი კომბოსტოს შენახვის დანახარჯებს მიაწეროს.

დანახარჯებზე ნაკლები? ვის დანახარჯებზე? რის დანახარჯებზე?

წარმატებულ ბიზნესმენს არ აინტერესებს დანახარჯების განაწილების საკითხები, რომლებსაც არავითარი კავშირი არა აქვთ გადაწყვეტილებების მიღებასთან. მან იცის, რომ წარმოება – გამყიდველი ხომ იგივე მწარმოებელია – ჩვეულებრივი პროცესია, ერთობლივი პროდუქტებითა და ერთობლივი დანახარჯებით. საქმიან ადამიანს აინტერესებს გადაწყვეტილებასთან დაკავშირებული დამატებითი დანახარჯები და ის დამატებითი შემოსავალი, რომელსაც ის ამ გადაწყვეტილებიდან მოელის, და არ აინტერესებს ისეთი უაზრო პრობლემები, როგორიცაა საერთო დანახარჯების გადანაწილება გასაყიდად განკუთვნილ პროდუქტებზე. თუ სალაროს გვერდით ჟურნალების სტენდის ადგილიცაა, მაშინ ჩნდება კითხვა: რამდენს მოუმატებს სტენდის დადგმა მთლიან დანახარჯებს და რამდენს – მთლიან შემოსავალს? თუ უკანასკნელი სიდიდე მეტია, მაშინ სტენდის დადგმას აზრი აქვს და სულაც არ არის აუცილებელი, გასაყიდი ჟურნალების ფასი კომუნალური მომსახურების, იჯარის და სალაროს აპარატების ამორტიზაციის დანახარჯებსა და თვით <u>ჟურნალების საბითუმო ფასზე მეტი იყოს.</u>

ჟურადღება მიაქციეთ გახაზულ სიტყვებს. ჟურნალი შეიძლება სარფიანად გაყიდო 10 ცენტადაც, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ბითუმად მოვაჭრისაგან მისი შეძენა 15 ცენტი ჯდება. რატომ? იმიტომ, რომ ჟურნალებს შეუძლია მოიზიდოს ახალი მყიდველები, რომლებიც სხვა საქონელსაც იყიდიან და მაღაზიის მოგებას გაზრდიან. მატილდა დაინტერესებულია არა ერთი რომელიმე საქონლის გაყიდვიდან მიღებული მოგებით, არამედ მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯებს შორის სხვაობით. გამყიდველები ეჯრობენ სიგარეტებით არა აქედან მიღებული შემოსავლის მიღების, არამედ სხვა საქონლის გაყიდვიდან მიღებული შემოსავლის გაზრდის მიზნით, რასაც სწორედ სიგარეტით ვაჭრობა შეუწყობს ხელს. ზუსტად ასევე, რკინა-ქაღალდობის პატარა მაღაზიები, რომლებიც ცალობით ყიდიან ჭანჭიკებსა და ქანჩებს, დანაკარგებს განიცდიან თითოეულ გაყიდვაზე, მაგრამ კარგ რეპუტაციას იქმნიან და ამით სრულად ინაზღაურებენ ამ დანაკარგებს (ან მათ მეპატრონეებს ამის იმედი აქვთ).

"მტაცებლები" და კონკურენცია

ალბათ არ ღირდა ყოველივე ამაზე საუბარი, თუ არა გავრცელებული მითი "დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად გაყიდვის" შესახებ. ჩვენი არგუმენტები იმაზე მეტყველებს, რომ დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად გაყიდვების შესახებ არსებული მრავალი გამონათქვამი ცნებების – "შეუქცევადი დანახარჯები" და "საერთო დანახარჯები" – თავისუფალ ინტერპრეტაციასთან არის დაკავშირებული. ფირმები ხშირად საყვედურს გამოთქვამენ დანახარჯებზე დაბალ ფასად გაყიდვების გამო, მაგრამ ეს იმასთან არის დაკავშირებული, რომ მათ არ მოსწონთ კონკურენცია და სურთ, რომ ფასების დაწესების გზით სახელმწიფომ ისინი მკაცრი კანონებისგან დაიცვას.

კონკურენტების დაცვა იგივე არ გახლავთ, რაც კონკურენციის შენარჩუნება.

მაგრამ ხომ არ ემუქრება საშიშროება კონკურენციას, თუკი ფირმებს ნება მიეცემათ, როგორც სურთ, ისე დააკლონ ფასები? უცნაურია, მაგრამ არც თუ ისე გასაკვირია, რომ ადამიანები კონკურენტების დაცვას ხშირ შემთხვევაში კონკურენციის შენარჩუნებასთან აიგივებენ. სინამდვილეში კი ეს სრულიად საპირისპირო რამაა. ჩვეულებრივ, კონკურენტებს იცავს კანონები, რომლებიც კრძალავს კონკურენციას. ასეთი კანონები მომხმარებლებსა და არაპრივილიგირებულ მწარმოებლებს ზღუდავს და პრივილიგირებული მწარმოებლებისთვის მოგება მოაქვს. ამის გასამართლებლად ხშირად იყენებენ გამოთქმას "მტაცებლური ფასდაკლება", რაც "ფულით საესე ტომარას" ეფუძნება.

მტაცებლური ფასდაკლება ნიშნავს ისეთი ფასების დადგენას, რომლებიც დანახარჯებზე ნაკლებია, რათა დარგიდან გამოაძევოს მეტოქე ან ხელი შეუშალოს ახალი მეტოქეების გამოჩენას, შემდეგ კი ფასები გაზარდოს და დანაკარგები აინაზღაუროს. სწორედ ეს არის იმ დიდი ფირმების საყვარელი ტაქტიკა, რომელთაც შეუძლიათ გაუძლონ ხანგრძლივ ან დროებით დანაკარგებს, ვინაიდან დიდი ფინანსური რესურსები, ე.წ. "ფულის დიდი ტომრები" გააჩნიათ. ეკონომიკური თეორია არ უარყოფს მტაცებლური ფასდაკლების შესაძლებლობას, მაგრამ ზრდის სკეპტიკური კითხვების ნუსხას და, პირველ ყოვლისა, დანახარჯების სწორ განსაზღვრასთან დაკავშირებულ კითხვებს, რომლებზეც ზემოთ ვიმსჯელეთ.

რამდენ ხანს უნდა ხორციელდებოდეს ასეთი პოლიტიკა, რათა მიზანს მიეაღწიოთ? რაც უფრო დიდ ხანს, მით უფრო დიდი იქნება მტაცებელი ფირმის მოკლევადიანი პერიოდის დანაკარგები და, აქედან გამომდინარე, მით უფრო მეტი უნდა იყოს გრძელვადიანი პერიოდის მოგება, რათა ამ პოლიტიკამ გაამართლოს.

რა მოუვა დარგიდან გაძევებული ფირმების ფიზიკურ აქტივებსა და შრომით რესურსებს? ეს მნიშვნელოვანი საკითხია, ვინაიდან თუ ეს აქტივები არსებობას განაგრძობს, რა უშლის ხელს იმას, რომ ვინმემ ისევ დაიწყოს მათი წარმოებაში გამოყენება მას შემდეგ, რაც მტაცებელი ფირმა ფასებს გაზრდის, რათა თავისი ბოროტი ქმედებების ნაყოფით ისარგებლოს? და თუ ასე ხდება, როგორ შეუძლია ფირმას ჰქონდეს იმის იმედი, რომ მიიღებს მოგებას თავისი მტაცებლური პოლიტიკიდან? მეორე მხრივ, შრომითი რესურსები შეიძლება წარმოების სხვა სახეობებზე გაიფანტოს და მათი დაბრუნებისთვის მნიშვნელოვანი სახსრების დახარჯვა გახდება საჭირო.

უნდა მოველოდეთ თუ არა, რომ მტაცებელი ფირმა შეძლებს თავისი მეტოქეების საკმარისი რაოდენობის განადგურებას, რათა ხელში ჩაიგდოს საბაზრო ძალაუფლება, რომელიც იმისთვის სჭირდება, რომ მიიღოს გრძელვადიანი მოგება, რაც გაამართლებს მოკლევადიან დანაკარგებს? ფასების მტაცებლურ პოლიტიკაში ბრალს ხშირად მსხვილ მაღაზიებსა და სუპერმარკეტებს სდებენ, მაგრამ ეს მაღაზიები ებრძვიან არა მარტო პატარა, დამოუკიდებელ კონკურენტებს, არამედ სხვა დიდ მაღაზიებსა და სუპერმარკეტებს. სუპერმარკეტების ქსელს შეეძლო საკმარისად დაბალი ფასები დაეწესებინა და დიდი ხნის მანძილზე შეენარჩუნებინა ისინი, რათა მატილდა მაჯი ბიზნესიდან გამოეძევებინა, მაგრამ ეს არ იმოქმედებდა სუპერმარკეტებზე. ხოლო მატილდა მაჯი სრულიადაც არ არის სუპერმარკეტების მფლობელთა უძილობის მიზეზი.

ჩვენ არ უარვყოფთ ბიზნესში ფასების მტაცებლური პოლიტიკის არსებობის შესაძლებლობას. დოკუმენტურად დასაბუთებული მაგალითების პოვნა, თუმცა ძნელი, მაგრამ საესებით შესაძლებელია. მაგრამ მინიმალური ფასების შესახებ არსებული კანონები განაპირობებს უფრო მაღალი ფასების *აუცილებლობას*, რათა გამორიცხულ იქნას უფრო მაღალი ფასების *შესაძლებლობა*: ამის მაგალითად შეიძლება მოვიყვანოთ შემთხვევა, როდესაც ცნობილი და მოსალოდნელი ბოროტების შეცნობა არის მოულოდნელი და უცნობი განზომილებების ბოროტების თავიდან აცილების გზა. ეს კანონები საზოგადოებისთვის შესაძლოა სასარგებლო ან, პირიქით, საზიანო აღმოჩნდეს. მაგრამ, ვინაიდან ფირმები, რომლებიც აქედან სარგებლობას იღებენ, მათ ასე ხშირად უჭერენ მხარს, ამიტომ მათ არგუმენტებს მაინც სკეპტიკურად უნდა მიეუდგეთ.

ფასების რეგულირება

რა შეიძლება ითქვას იმ გამყიდველების შესახებ, რომლებიც იმდენად მცირე კონკურენციის პირობებში მოქმედებენ, რომ დანახარჯებზე მაღალი ფასების დაწესებით დიდი მოგების მიღება შეუძლიათ? ამის სტანდარტულ მაგალითს ელექტროენერგიისა და სატელეფონო მომსახურების მიმწოდებლები წარმოადგენენ. როდესაც ასეთი ფირმები კერძო ინვესტორები არიან, შეუძლია თუ არა მთავრობას ექსპლოატაციისგან მომხმარებლის დაცვა იმ ფასების რეგულირებით, რომელსაც ეს ფირმები აწესებენ?

როგორ განსაზღვრავენ მარეგულირებლები საწარმოს მართვის დანახარჯებს?

როგორ უნდა განსაზღვრონ მარეგულირებლებმა ასეთ შემთხვევებში "სწორი" ფასი? რა თქმა უნდა, დანახარჯების მიხედვით. ფასები ისეთი უნდა იყოს, რომ დანახარჯები დაფაროს და ზომიერი მოგება მოიტანოს. მაგრამ, როგორც უკვე იცით, დანახარჯები ბუნების უბრალო მოვლენები არაა. ისინი ადმინისტრატიული გადაწყვეტილებების შედეგია. თუ წარმოების მენეჯერებმა იციან, რომ მათი ფასები შეიძლება დარეგულირებულ იქნას დანახარჯების ნებისმიერი ცვლილებისას, რა სტიმულები უნდა ჰქონდეთ იმისათვის, რომ დანახარჯები შეამცირონ ან მათი დაბალი დონე შეინარჩუნონ? ამის ნაცვლად შეუძლიათ ოფისების სქელი ხალიჩები, გაზრდილი ხელფასები, კომპანიის საკუთარი თვითმფრინავები, მონუმენტების მშენებლობა და წყნარი ცხოვრება არჩიონ. რა სტიმულები უნდა ჰქონდეთ ცვლილებებისთვის? რატომ უნდა წავიდნენ რისკზე ასეთ პირობებში?

ვინ დაიცავს დამცველებს?

მარეგულირებლები მუდმივად შეამოწმებენ მენეჯერების გადაწყვეტილებებს. იმისთვის რომ ეფექტიანად იმოქმედონ, მათ ფირმების შესახებ იმდენივე უნდა იცოდნენ, რაც თვით მენეჯერებმა იციან. ეს იმას ნიშნავს, რომ ჯამში ყველა რეგულირებად ფირმას მენეჯერების ორი გუნდი ეყოლება. აქეს კი ამას აზრი? ხომ არ გაიზიარებს დროთა განმავლობაში მარეგულირებელთა გუნდი მენეჯერთა არჩევანს? ვინ უნდა არეგულიროს მარეგულირებლები? მრეწველობის ისტორიას ახსოვს მარეგულირებელი კომისიების წევრებს შორის წარმოქმნილი საშიში ტენდენციები, როდესაც თანდათან "ემორჩილებოდნენ" მათ, ვისაც არეგულირებდნენ, არა კორუფციისა და ქრთამის გამო, არამედ მხოლოდ იმიტომ, რომ მარეგულირებელი კომისიები ხშირ შემთხვევაში ლმობიერები არიან იმ საწარმოების მიმართ, რომლებზეც პასუხს აგებენ.

1980 წლამდე აშშ-ის საბანკო ინსტიტუტები ძალიან მკაცრად რეგულირდებოდა მთავრობის მიერ. მათ კონკურენციისგან სამთავრობო შეზღუდვები იცავდა. ბანკები 10 საათზე იღებოდა და 3 საათზე იკეტებოდა. აქ კლიენტებს არც ერთ იმ მომსახურებას არ სთავაზობდნენ, რომლებიც 1980 წლის შემდეგ გაჩნდა. ბანკომატებით დაწყებული და სატელეფონო ტრანსფერებით დამთავრებული.

უკეთესი იყო თუ არა მომხმარებელთა მდგომარეობა რეგულირების დროს:
საბანკო საქმეში?
საჰაერო ტრანსპორტში?
სატელეფონო მომსახურებაში?

1978 წლამდე მთავრობა არეგულირებდა ფასებს კომერციულ ავიარეისებზე და ზღუდავდა დარგში შესვლას. რეგულირების შემთხვევაში მომსახურება გაცილებით უკეთესია, მგზავრი კი – გაცილებით ნაკლები. ავიახაზები აწესებდნენ მაღალ ფასებს, რომლებსაც მთავრობა კარნახობდა და რომლებიც მომხმარებელთა მცირე რაოდენობისთვის იყო ხელმისაწვდომი. მომხმარებლებისთვის არსებობდა ისეთი ფუფუნება, როგორიცაა ცარიელი ადგილები ფეხების თავისუფლად გასაშლელად, კარგი საჭმელი და სასმელი, მომხიბლავი გამცილებლების მომსახურება.

როდესაც 1980 წელს რეგულირების შეწყვეტამ კაშირგაბმულობის სისტემაში კონკურენციის გაჩენა გამოიწვია, შესაძლებელი გახდა მომსახურების მრავალი ახალი სახეობის დანერგვა, რის შედეგადაც დარგს, რომელიც საიმედო, მაგრამ უცვლელი იყო,

უცრად სატელეფონო მომსახურების უამრაეი ახალი გზა აღმოაჩნდა, რომელთაც ეერასდროს წარმოეიდგენდით.

სახელმწიფო რეგულირების გასამართლებელ სტანდარტულ არგუმენტს წარმოადგენს ის, რომ მთაერობამ უნდა არეგულიროს იქ, სადაც კონკურენციას ეს არ ძალუძს. წინააღმდეგ შემთხვეევაში, მომხმარებლები ხარბი გამყიდეელების წყალობაზე უნდა იყენენ დამოკიდებულები. ეს არგუმენტი ხშირად გეიცავს კითხვებისაგან, რეალურად ზღუდავს თუ არა კონკურენცია ფირმების ქცეეას ტრადიციულად რეგულირებად წარმოებაში. ის, რომ კონკურენცია არ იქნება ეფექტიანი ტრანსპორტის, კომუნიკაციების, ფინანსური მომსახურებისა და სხეა დარგებში, უპირობოდ უნდა დაეიჯეროთ. ბოლო ორი ათწლეულის განმაელობაში დერეგულაციის გარეითარებამ ყეელა საკითხი ეერ გადაწყეიტა, მაგრამ დაგეანახა, რომ კონკურენციას გაცილებით მეტი შეუძლია, ეიდრე წარმოგეედგინა, და რომ მას, როგორც ბაზრის გაძლიერების მეთოდს, მკეეთრად გამოხატული უპირატესობა აქეს სამთაერობო კომისიებთან შედარებით.

"ანტიმონოპოლისტური" პოლიტიკა

მე-14 თაეში ვნახაეთ, რატომ ხდება, რომ მთაერობა მომხმარებლებს ასე ხშირად აზარალებს კონკურენციის შეზღუდეის შედეგად, იმის მიუხედაეად, რომ მომხმარებლები და კონკურენცია ყოველთეის ადეილად იმარჯეებენ სიტყეიერ დებატებში. მაგრამ ადგილობრიეი, შტატებისა და, განსაკუთრებით, ფედერალური მთაერობები ხშირად ისეთ პოლიტიკასაც ახორციელებენ, რომელიც კონკურენციის შენარჩუნებისკენაა მიმართული. ასეთ პოლიტიკას ხშირად იმით ამართლებენ, რომ კონკურენცია ეკონომიკური საქმიანობის ეფექტური კოორდინატორია, მაგრამ იმისათვის, რომ ის სათანადო დონეზე შეეინარჩუნოთ, საჭიროა გარკეეული სახელმწიფოებრიეი მხარდაჭერა. ამ კანონების შეფასება, მათი გამოყენება და შედეგები ძალიან საინტერესოა არა მარტო ეკონომიკური ანალიზისათეის, არამედ ისტორიული და იურიდიული გამოკელეებისათეისაც. მაგრამ ამჯერად შეეცდებით, მხოლოდ რამდენიმე უმნიშენელოვანესი საკითხით დაეკმაყოფილდეთ.

ასეთი სახის ყეელაზე უფრო მნიშენელოვანი კანონია შერმანის კანონი, რომელსაც ხშირად "შერმანის ანტიმონოპოლისტურ აქტსაც" უწოდებენ. ეს კანონი კონგრესმა თითქმის მსჯელობის გარეშე მიიღო 1890 წელს (სახელი დაკაეშირებულია მეცხრამეტე საუკუნის მწარმოებლების მცდელობასთან, კონკურენციის თაეიდან აცილების მიზნით, გამოეყენებინათ კანონით დადგენილი სატრესტო შეთანხმებები). ყოელისმომცველობის გამო მას კონკურენტული სისტემის კონსტიტუციასაც უწოდებდნენ. ის კრძალაეს ნებისმიერ კონტრაქტს, გაერთიანებას და ფარულ შეთანხმებას, რომლებიც შტატებს შორის ეაჭრობის შეზღუდეას და ასეეე ეაჭრობის ამ სფეროს მონოპოლიზაციის ნებისმიერ მცდელობას გულისხმობს. სინამდეილეში, კანონის ენა იმდენად დეკლარაციულია, რომ მისი მრაელი დეტალი დაზუსტებას მოითხოეს. ამ კანონის მიხედეით, ნებისმიერი ორი პარტნიორი, რომელიც საქმის ერთად წარმოებას შეეცდება, შეიძლება გაერთიანებულად ჩაითეალოს იმ მიზნით, რათა კონკურენტებს ეაჭრობა გაუძნელოს და ამ გზით ხელში ჩაიგდოს ბაზრის დიდი ნაწილი. ამის შედეგად, ფედერალური სასამართლოები იმ დასკენამდე მიეიდნენ, რომ გაერთიანების და მონოპოლიზების სხეა მცდელობები შეიძლება აიკრძალოს მხოლოდ იმ შემთხვეევებში, როდესაც ასეთი ქმედებები "არაგონიერულია" ან სერიოზულ საფრთხეს უქმნის საზოგადების კეთილდღეობას.

შერმანის აქტის ინტერპრეტაციები და გამოყენება

იმისათეის, რომ მოსამართლეებს შერმანის აქტის ნორმების შესრულებაში დახმარებოდა, კონგრესმა მიიღო დამატებითი კანონები, მათ შორის, კლეიტონისა და ფედერალური საეაჭრო კომისიების კანონები, რომლებიც ძალაში შეეიდა 1914 წელს. უკანასკნელი კანონის მიხედვით, შეიქმნა ფედერალური საეაჭრო კომისია, როგორც საექსპერტო ორგანო და დაეეალა კონკურენციის შენარჩუნება სხეადასხეა "უსამართლო"

ქმედებების აღკვეთის გზით. კლეიტონის კანონის (და მომდევნო შესწორებების) მთავარი დებულება ცალკე განიხილავს შერწყმის საკითხს და კრძალავს ნებისმიერ შერწყმას, რომელსაც შეუძლია მნიშვნელოვნად შეასუსტოს კონკურენცია. ამავე დროს გადაუწყვეტელი რჩება რთული და მნიშვნელოვანი საკითხები.

ჰორიზონტალური შერწყმა: ორი ნავთობგადამამუშავებელი

რა შემთხვევაში იწვევს შერწყმა კონკურენციის მნიშვნელოვნად შესუსტებას? შეუძლია თუ არა შერწყმებს კონკურენციის გაძლიერება? დაეუშვათ, ორ მეტალურგიულ ფირმას შერწყმა სურს. ამას, ჩვეულებრივ, *ჰორიზონტალურ შერწყმას* უწოდებენ. ერთი შეხედვით, შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ შერწყმა მნიშვნელოვნად შეამცირებს კონკურენციას დარგში, რომელიც ისედაც შედარებით მცირე რაოდენობის მსხვილი ფირმებისაგან შედგება. მაგრამ, თუ ეს ორი ფირმა სხვადასხვა რეგიონებში ეჯრობს? თუ ისინი სხვადასხვა სახეობის ლითონის პროდუქციას აწარმოებენ? თუ ორივე გაკოტრების პირასაა და მხოლოდ შერწყმა გადაარჩენს?

კონგლომერატული შერწყმა: ნავთობგადამამუშავებელი და ფოლადის მწარმოებელი

უკანასკნელ ხანებში დიდი ყამათია გაჩაღებული ე.წ. *კონგლომერატულ* შერწყმებთან დაკავშირებით: ესაა ისეთი ფირმების შერწყმა, რომლებიც სრულიად განსხვავებულ პროდუქციას აწარმოებენ. თუ ავტომობილების გამქირავებელ ფირმას შეიძენს ელექტროსაქონლის მწარმოებელი ფირმა, გაიზრდება თუ არა მანქანების გამქირავებელი ფირმის კონკურენტუნარიანობა? გამოიწვევს თუ არა ეს ელექტროსაქონლის მწარმოებლებს, მათ მიმწოდებლებსა და იმ გამქირავებელ ფირმას შორის, რომელიც ავტომობილების გაქირავების ბაზრის ნაწილს ფლობს, ახალი ურთიერთობების დამყარებას და, ამ გზით, კონკურენციის შემცირებას? გამოიწვევს თუ არა კონგლომერატული შერწყმა ფინანსური ძალაუფლების კონცენტრაციას, რომელიც ძალიან სახიფათო და არასასურველია კონკურენციაზე მისი ზეგავლენის მიუხედავად?

ვერტიკალური შერწყმა: ნავთობგადამამუშავებელი და ბენზინით საბითუმო ვაჭრობის ქსელი

რა შეიძლება ითქვას ვერტიკალური შერწყმების ანუ იმ ფირმების შერწყმის შესახებ, რომლებიც შერწყმამდე მიმწოდებლისა და მომხმარებლის როლს ასრულებენ, როგორც, მაგალითად, სუპერმარკეტების ქსელი და კვების პროდუქტების მწარმოებელი ფირმა? რა მოჰყვება ამას – ეფექტურობის შემცირება თუ კონკურენციის შემცირება კვების პროდუქტების სხვა მწარმოებლებისთვის საწარმოო შესაძლებლობების შეზღუდვის შედეგად?

უსამართლო ვაჭრობის რომელი მეთოდები შეიძლება ჩაითვალოს კანონით აკრძალულად? თუ მსხვილი ფირმა თავისი მიმწოდებლებისგან ფასდაკლებას მოითხოვს, იქნება თუ არა ეს უსამართლო ქმედება? თუკი მიმწოდებლები ერთ მყიდველს ფასდაკლებას სთავაზობენ, ხოლო სხვებს კი – არა, ჩაითვლება თუ არა ეს უსამართლობად? რა შეიძლება ითქვას რეკლამის შესახებ? სარგებლობენ თუ არა მსხვილი ფირმები უსამართლო უპირატესობებით, რომელთაც მათ რეკლამა აძლევს? უნდა იყოს თუ არა რეკლამა გულწრფელი, რათა სამართლიანი იყოს? რა თქმა უნდა, უნდა იყოს. მაგრამ რა არის სიმართლე? ყველა, ვინც დიდი ხნის განმავლობაში სერიოზულად ფიქრობს ამ პრობლემის შესახებ, იძულებულია აღიაროს, რომ ფედერალური სავაჭრო კომისიის მიერ "ცრუ" რეკლამის რეგულირება აუცილებლად აიძულებს კომისიას რეკლამის ეფექტურობისა და მიზნების რთული საკითხების გადაწყვეტას მიჰყოს ხელი და გამოიტანოს მრავალი დასკვნა, რომლებიც ხშირად საკმაოდ არათანმიმდევრული იქნება.

საბოლოდ, კვლავ ძირითად პრობლემას ვუბრუნდებით: კონკურენტების შეზღუდვა მათ კონკურენტუნარიანობას ამცირებს. კონკურენცია არსებითად დამატებითი შესაძლებლობების შეთავაზებაა, ხოლო დამატებითი შესაძლებლობების უფრო დიდ არჩევანს და, აქედან გამომდინარე, მეტ სიმდიდრეს გულისხმობს. მაგრამ იმ ხერხებს, რომელთა მეშვეობითაც ფირმა მის მიერ შეთავაზებული შესაძლებლობების ნუსხას ზრდის, შეუძლია შეამციროს იმ შესაძლებლობების ნუსხა, რომელთა შეთავაზებაც

მეორე ფირმას შეუძლია. როდისაა სასურველი ერთი ფირმის კონკურენტული ძალისხმევის სახელმწიფოებრივი შეზღუდვა კონკურენტული სიტუაციის უფრო ხანგრძლივი ან გრძელვადიანი პერსპექტივის მიზნით? უნდა გვახსოვდეს, რომ მთავრობის ეკონომიკურ პოლიტიკაზე ძირითად გავლენას ახდენენ არა მომხმარებლები, არამედ მწარმოებლები. ძალიან ხშირად ამ პოლიტიკის ფორმირება გამომდინარეობს მეწარმის სურვილიდან, თავი დაიცვას კონკურენტული ცხოვრების ციებ-ცხელებებისგან.

ვერტიკალური შეზღუდვები – კონკურენტული თუ ანტიკონკურენტული?

კონკურენციის ვერტიკალური შეზღუდვის შესახებ მიმდინარე დავა მრავალ ურთიერთსაწინააღმდეგო არგუმენტსა და ინტერესების კონფლიქტს ასახავს, რომლებიც ასე ართულებს ანტიმონოპოლისტური პოლიტიკის განხორციელებას. 1937 წლიდან 1976 წლამდე ფედერალური კანონმდებლობა ათავისუფლებდა მწარმოებლებსა და გამყიდველებს შტატებს შორის ფასების ფიქსირების შესახებ შეთანხმების შერმანის აქტისაგან. კონგრესმა უარყო ეს შეთანხმებები, რამაც ისინი ავტომატურად არალეგალური გახადა, ვიდრე სასამართლოებმა დიდი გაჭირვებით არ მიიღეს შენიშვნები ამ პრინციპების მიმართ, რომ მწარმოებლები არ უნდა შეეცადონ გააკონტროლონ კონკურენცია საბითუმო დონეზე. კონგრესი შემდგომში შეეცადა აეკრძალა ის, რასაც ადრე მხარს უჭერდა. კანონმდებლებმა არაერთხელ ახსნეს, რომ მკაცრად შეზღუდავდნენ მწარმოებელთა მცდელობებს, გაეკონტროლებინათ თავიანთი პროდუქციის გამაერცელებელთა ქცევა.

რატომ უნდა სურდეს მწარმოებელს ბითუმად მოვაჭრის მიერ მაღალი ფასის დაწესება (და, შესაბამისად, ნაკლები საქონლის გაყიდვა)?

არსებობს თუ არა რაიმე გზა იმისა, რომ მომხმარებლებმა მიიღონ სარგებლობა მწარმოებელთა უარიდან, მიჰყიდონ საქონელი იმ ცალობით მოვაჭრეებს, რომლებიც გარკვეულ რეკომენდებულ მინიმალურ ფასზე ნაკლებ ფასს აწესებენ ან იმ გადაწყვეტილებიდან, რომ შემცირდეს საცალო ვაჭრობის წერტილების რაოდენობა თითოეულ რეგიონში? იქმნება შთაბეჭდილება, თითქოს ასეთ ქმედებებს შეეძლოთ გამოეწვიათ უფრო მაღალი ფასები და ნაკლები ხარისხის მომსახურება. ეს დასკვნა ნაკლებად გასაგები ხდება, როდესაც ესვამთ კითხვას, თუ რატომ უნდა სურდეს ზოგიერთ მწარმოებელს თავიდან აიცილოს გამყიდველების მხრიდან ფასების კლება ან შეამციროს მაღაზიების რაოდენობა, რომლებიც მათ პროდუქციას ყიდიან.

რატომ უნდა სურდეს მწარმოებელს მისი საქონლით ბითუმად მოვაჭრეთა რაოდენობის შემცირება?

მწარმოებლები ზოგჯერ ფიქრობენ, რომ ვერ შეძლებენ საკუთარი პროდუქციის წარმატებით გაყიდვას, თუკი მომხმარებელი უზრუნველყოფილი არ იქნება გაყიდვამდე და გაყიდვის შემდგომი მომსახურების მნიშვნელოვანი ჯაჭვით, როგორიცაა, მაგალითად, ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ როგორ შეიძლება პროდუქციის მომგებიანი მოხმარება, ინსტრუქციების გამოყენება საყოფაცხოვრებო ტექნიკის ხმარებისას ან მისი სწრაფი და საიმედო მიმდინარე რემონტი. ასეთი სახის მომსახურების მიწოდებას გამყიდველები მხოლოდ იმ შემთხვევაში მოისურვებენ, თუ ეს მათ პირად მოგებას გაზრდის, თუ ამ მომსახურების მიწოდება გაყიდვებს საკმარისად გაზრდის და მომსახურების დანახარჯებს დაფარავს.

ასეთი სახის მომსახურება არ იქნება შეთავაზებული და, აქედან გამომდინარე, მწარმოებელთა პროდუქცია წარმატებით ვერ გაიყიდება, თუ გამყიდველებს შეუძლიათ "უბილეთოდ იმგზავრონ" სხვა გამყიდველების მიერ მიწოდებული მომსახურების დანახარჯზე. განვიხილოთ პერსონალური კომპიუტერების მაგალითი. ეს პროდუქცია ოფისებსა და ბინებში ასე სწრაფად არ დაინერგებოდა, გაყიდვებს თან რომ არ ხლებოდა საგანმანათლებლო ძალისხმევის სრული კომპლექტი. საგანმანათლებლო ძალისხმევა, შესაძლოა, გაყიდვების ძალისხმევის ყველაზე ეფექტური სახეა. სწორედ ამაშია

საქმე. გამყიდველები, რომლებიც ხარჯს სწევენ, რათა ადამიანებს პერსონალური კომპიუტერების ერთ-ერთი ნაირსახეობის ეფექტური გამოყენება ასწავლონ, ადვილად შეიძლება დაამარცხონ იმ კონკურენტებმა, რომლებიც ასეთ საგანმანათლებლო მომსახურებას არ ეწევიან, მაგრამ აკმაყოფილებენ სხვების ძალისხმევის შედეგად წარმოქმნილ მოთხოვნას.

შესაძლოა, ის მწარმოებლები, რომლებიც აწესებენ მინიმალურ გასაყიდ ფასებს ან ამცირებენ რეგიონში მაღაზიების რაოდენობას, ცდილობენ, დაიცვან მათთან ერთად მოქმედი დისტრიბუტორები "უბილეთო მგზავრობის" მოყვარული დისტრიბუტორებისგან. შესაძლოა, ისინი დაინტერესებულები არიან საკუთარი პროდუქციის ეფექტური გაყიდვით და არა – კონკურენციის შემცირებით. რა თქმა უნდა, მწარმოებელთა ქმედებას კონკურენციის შემცირება შეუძლია, მაგრამ ასეთი ქმედებების არარსებობისას შეიძლება იყოს ბევრად ნაკლები კონკურენცია, თუ პროდუქცია ეფექტიანად არ იქნება მიწოდებული.

უნდა დაერთოს თუ არა ნება მწარმოებლებს, შეზღუდონ კონკურენცია საცალო გაყიდვების დონეზე, რათა საკუთარი პროდუქციის გაყიდვას შეუწყონ ხელი? წინა წლებში სასამართლოები ამგვარი მოქმედების უფლებას იძლეოდნენ, "ვერტიკალური" შეზღუდვების სახით, საქმეებიდან, კონტექსტიდან და შესაძლო ეფექტურობიდან გამომდინარე. მაგრამ ამას ყველასთვის როდი მოჰქონდა ბედნიერება. დისტრიბიუტორებმა, რომლებიც ჩამოცილებულები ან შეზღუდულები იყვნენ მწარმოებლებისგან, კონგრესში იჩივლეს, რასაც კონგრესის ზოგიერთმა წევრმა მკაცრი კანონპროექტებით უპასუხა, რომლებიც მწარმოებელთა უფლებებს ზღუდავდა. ამ კანონპროექტების მომხრეები ამტკიცებდნენ, რომ მათ კონკურენციის გაძლიერება სურდათ. ოპონენტები პასუხობდნენ, რომ ამის შედეგად მნიშვნელოვნად შეიზღუდებოდა მწარმოებელთა ქმედებები და შემცირდებოდა კონკურენცია, ხოლო დისტრიბუტორები ახალ საეჭვო სტრატეგიებს გამოიგონებდნენ და შეთანხმებულად იმოქმედებდნენ.

აზრთა სხვადასხვაობა

იქნებ "ანტიმონოპოლისტური" კანონმდებლობის მთელი სისტემა ხელშეწყობის ნაცვლად მხოლოდ ზღუდავს კონკურენციას,? არსებობენ ადამიანები, რომლებიც ასე ფიქრობენ. არსებობენ სხვებიც (ძირითადად ეკონომისტები), რომლებიც მხარს უჭერენ შერმანის აქტისა და კლეიტონის კანონის შერწყმების ამკრძალავი დებულებების შენარჩუნებას. ზოგიერთი მათგანი აცხადებს, რომ შერმანის და კლეიტონის კანონებმა დიდი წვლილი შეიტანა კონკურენტული ეკონომიკის შენარჩუნებაში. სხვები აცხადებენ, რომ ამ კანონებს გაცილებით დიდი წვლილის შეტანა შეეძლოთ, მათ შესრულებას მეტ ყურადღებას რომ აქცევდნენ. ზოგიერთები ამ კანონებს, უკეთეს შემთხვევაში, უწყინარ რიტორიკად განიხილავენ, უარეს შემთხვევაში კი - როგორც იარაღს, რომელსაც უცოდინარი პოლიტიკური მოღვაწეების ხელში ეკონომიკისთვის დიდი ზიანის მოტანა შეუძლია.

ამ წიგნის ავტორი მტკიცედაა დარწმუნებული, რომ არ იცის, ვინ არის მართალი. ცხადია, "ანტიმონოპოლისტური" პოლიტიკა საესია წინააღმდეგობებით, სიტუაციებით, როდესაც მარჯვენა ხელმა არ უწყის, რასა იქმს მარცხენა. სახელმწიფო კანონები იშვიათად იცავენ კონკურენციას, გაცილებით ხშირად ისინი კონკურენტების დამცველთა ინტერესების უფრო იცავენ, ვიდრე კონკურენციის დამცველთა ინტერესებს. შერმანის კანონისა და კლეიტონის კანონის შერწყმების ამკრძალავი დებულებების შესრულებისას, მთავრობის მოხელეები დიდ ყურადღებას უთმობენ წვრილმანებს და მხედველობის მიღმა რჩებათ მთავარი. ფირმები, რომლებსაც არ შეუძლიათ ეფექტური კონკურენცია გასწიონ ისე, რომ შედარებით დაბალ ფასად მომხმარებლებს უკეთესი ხარისხის პროდუქცია შესთავაზონ, ანტიმონოპოლისტურ კანონებზე დაყრდნობით, სასამართლოებისგან მოითხოვენ, რომ მათმა კონკურენტებმა ფასი მოუმატონ ან ხარისხი გააუარესონ. მეორე მხრივ, შერმანის კანონი, რომელიც კიცხავს ფიქსირებული ფასების დაწესების თაობაზე დადებულ ფარულ შეთანხმებებს, შესაძლოა, ხელს უშლიდა აშშ-ში საკარტელო შეთანხმებების განვითარებას, რომლებიც ასე ხშირად გვხვდება ევროპასა და იაპონიაში. ეკონომისტმა ჯორჯ სთიგლერმა ერთხელ განაცხადა, რომ

"სენატორ შერმანის აჩრდილი ყოველი მსხვილი კომპანიის დირექტორთა საბჭოს არაოფიციალური წევრია". ეს, რა თქმა უნდა, ემპირიული ჭეშმარიტება არ გახლავთ, მაგრამ კარგი ისტორია წმინდა მეცნიერებისგან შორსაა.

შეჯამება

ის დაკვნები, რომლებსაც ამ თავის ბოლოს გაეცანით, ბევრად უფრო მოკრძალებული იქნება იმ კითხვებთან შედარებით, რომლებითაც დაიწყეთ. დასკვნების რაოდენობა ორს არ აღემატება.

შეზღუდვები, რომლებიც პოტენციურ კონკურენტებს ეხება, ზღუდავს შემცველი საქონლის რაოდენობას და გამყიდველებს საშუალებას აძლევს გაზარდონ საკუთარი სიმდიდრე სხვების შესაძლებლობების შეზღუდვის ხარჯზე. კონკურენცია პროცესია და არა – კონიუნქტურა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, კონკურენციის დანახვა მხოლოდ კინოფირზე შეიძლება და არა ფოტოსურათებზე. მაგალითად, ის ფაქტი, რომ რომელიღაც პროდუქტის ფასი ყველა გამყიდველისთვის აბსოლუტურად ერთნაირია, სრულიადაც არაფერს მეტყველებს იმაზე, საკმარისად კონკურენტულია თუ არა ის დარგი, რომელიც ამ პროდუქტს აწარმოებს. მნიშვნელოვანია ის, თუ როგორ გახდა ეს ფასები ერთნაირი. საოცარია, მაგრამ ხშირად ხდება, რომ ის სახელმწიფო მოღვაწეები, რომლებიც თითქოს უკეთესად უნდა ერკვეოდნენ ამაში, კონკურენციის არარსებობის შესახებ დასკვნებს აკეთებენ ფასების ერთნაირობის საფუძველზე. ამგვარი შეცდომის თავიდან ასაცილებლად თუნდაც მხოლოდ ის უნდა გაეიხსენოთ, რომ ხორბლის მომყვანი ყველა ფერმერი ერთნაირ ფასს აწესებს.

მეორე დასკვნა იმაში მდგომარეობს, რომ ყველა არაადეკვატური სიტუაცია უნდა შეეადაროთ იმ სასურველ სიტუაციებს, რომლებიც რეალურად მიღწევადია. შეცდომა იქნება, თუ არაიდეალურ სიტუაციას იდეალურ, მაგრამ მიუღწეველ სიტუაციას შეეადარებთ. ამას გარდა, საბაზრო სტრუქტურებისა და საწარმოო პრაქტიკის ცვლილებასთან გარკვეულ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული, მათ შორის, გამოძიების, სასამართლოში საქმის წარმოებისა და სასამართლო გადაწყვეტილების აღსრულების დანახარჯები. მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ეს ზღვრული დანახარჯები ნაკლებია ზღვრულ შემოსავალზე, შეგვიძლია ვამტკიცოთ, რომ ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკა გაიზრდებოდა, თუკი აღეძრავდით სასამართლო პროცესს, რათა შეგვემცირებინა ფასთმაძიებლების საბაზრო ძალაუფლება, შეგვეჩერებინა ფირმების შერწყმა ან აგვეკრძალა ისეთი საქციელი, რომელსაც კონკურენციის შემცირება შეუძლია.

მოკლედ გავიმეოროთ

პროდუქტის ფასსა და მისი წარმოების ზღვრულ დანახარჯებს შორის განსხვავება პოტენციური უპირატესობის წყაროა. ეკონომიკაში კონკურენცია მაშინ არსებობს, როდესაც ადამიანები ამ განსხვავებებს ხედავენ და დამატებითი საქონლით მათ აღმოფხვრას ცდილობენ.

კონკურენციას უფრო მეტი ფორმა აქვს, ვიდრე ჩამოთვლა შეგვიძლია, და იმაზე მეტი, ვიდრე კონკურენტებს შეუძლიათ იფარაუდონ და თავიდან აიცილონ.

ვინაიდან კონკურენციას ახასიათებს პროდუქციის მიწოდებიდან მიღებული სარგებლობის გადანაწილება მყიდველებსა და სხვა მიმწოდებლებს შორის, ამიტომ ფირმები კონკურენტების მოცილებისთვის ხშირად ცდილობენ მიიღონ მთავრობის მხარდაჭერა, და ამისთვის განსაკუთრებულ გამომგონებლობას იჩენენ და დიდ წარმატებებს აღწევენ სოფისტიკაში.

ფირმები ადგილობრივ და უცხოელ კონკურენტებს ხშირად ადანაშაულებენ იმაში, რომ ისინი "დანახარჯებზე დაბალ ფასად ყიდიან" და მიმართავენ სახელმწიფოს, რათა მან აკრძალოს ასეთი მტაცებლური ქმედებები. ამგვარ ბრალდებებს აზრი აქვს მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მათში ლაპარაკია პროდუქციის ერთეულზე გაწეულ დანახარჯებზე, რაც არაა დაკავშირებული იმ გადაწყვეტილებებთან, რომელთა საწინააღმდე-

გოდაცაა მიმართული ეს ბრალდებები. სინამდვილეში, მათ სულ სხვა მნიშვნელობა აქვთ: გაეიხსენოთ, რომ, როგორც წესი, გამყიდველებს ნაკლები კონკურენცია ურჩევნიათ.

ის, რომ მთავრობა მტაცებელი მონოპოლიებისაგან კონკურენციის დამცველად წარმოეიდგინოთ, ალბათ მთლად სწორი არ იქნება. ფედერალურმა, ადგილობრიემა და შტატების ხელისუფლებმა მრავალი ფირმისთეის შექმნეს სპეციალური პრიეილეგირებული მდგომარეობა, რის შედეგადაც იზღუდება კონკურენცია და მცირდება მომხმარებლების შესაძლებლობები.

ჯერ კიდეე არ გამოქვეყნებულა იმ კანონების, კომისიათა დადგენილებებისა და იურიდიული ნორმების სწორი და შეწონილი შეფასება, რომლებიც ფედერალურ ანტიმონოპოლისტურ პოლიტიკას შეადგენს.

კონკურენცია ისეთი პროცესია, რომელშიც კონკურენტები მონაწილეობენ. ცხადია, კონკურენცია არ შეიძლება არსებობდეს კონკურენტების გარეშე. მაგრამ ადამიანებს ასეე ცხადად არ მიაჩნიათ, რომ კონკურენცია შეუძლებელია, თუ კონკურენტებს ეკრძალებათ ისეთი ქმედებები, რომელთა მიზანს ბაზარზე მათი წილის გაზრდა შეადგენს.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. მას შემდეგ, რაც მთავრობამ აეიაბილეთების ფასების რეგულირება შეწყეიტა, ერთ-ერთმა მსხეილმა აეიაკომპანიამ მგზავრების გამოკითხეა დაიწყო და "გამოკითხულ მგზაერთა" გრძელი სია შეადგინა. კომპანიის ვიცე-პრეზიდენტი მარკეტინგის დარგში აღნიშნავდა, რომ მგზაერებს შეუძლიათ დიდი დახმარება აღმოუჩინონ აეიაკომპანიებს, რათა ამ უკანასკნელთ შეეძლოთ "საუკეთესო შესაძლებელი მომსახურების მიწოდება". კითხვები ეხებოდა მგზავრობის მიზნებს, ფრენის სიხშირეს, ბილეთის ღირებულების გადახდის სახეებს, შეღავათიანი ბილეთების არარსებობის შემთხვეევაში მგზავრების სასარგებლოდ მიღებულ ზომებს, ბილეთების შეძენის ხერხებსა და მგზავრების შემოსავალს. რის გაკეთებას ცდილობდა აეიაკომპანია?

2. როგორ ახსნიდით იმ ფაქტს, რომ, მიუხედავად მრავალი დამკეირეებლის აზრისა, რომლის თანახმად, ამერიკულ ეკონომიკაში კონკურენცია მცირდება, ყეელა საქმიანი ფირმა ამტკიცებს, რომ ის მძაფრ კონკურენციას აწყდება?

3. გადაიკითხეთ ტერმინ "*ოლიგოპოლიის*" განმარტება, რომელიც ტექსტშია მოცემული. ამ განმარტების თანახმად, წარმოადგენენ თუ არა ოლიგოპოლისტებს სიგარეტის მწარმოებლები? წარმოადგენენ თუ არა ოლიგოპოლისტებს პატარა ქალაქში ბენზინგასამართი სადგურის მეპატრონეები? დაასახელეთ რამდენიმე სხვა გამყიდველი, რომლებიც არიან და რომლებიც არ არიან ოლიგოპოლისტები განმარტებიდან გამომდინარე.

4. თუ ერთ-ერთი კომერციული აეიაკომპანია სექტემბერში, შეებულებების სეზონის დამთაერებისას, ამცირებს ფასებს ორი კეირით ადრე შეძენილ ბილეთებზე, რომლებიც შაბათი ღამის გათეევას გულისხმობს, როგორ შეიცელება გაყიდული ბილეთების რაოდენობა? მოხდება თუ არა იგივე ცელილება იმ შემთხვეევაში, როდესაც სხვა აეიაკომპანიები ამ ქმედებას ბილეთების ფასის დაკლებით უპასუხებენ? დაეუშვათ, აეიაკომპანიამ იცის, რომ მის მიერ ფასების ცელილებას ყეელა მსხვილი კონკურენტი უპასუხებს. თუ, მიუხედავად ამისა, ის მაინც გადაწყეეტს მგზავრობის ღირებულების შემცირებას, ეს მის ბილეთებზე მოთხოვნის ცელილების მიზეზი იქნება თუ მხოლოდ მათი რაოდენობის ცელილების მიზეზი?

5. გამყიდველების მცდელობას, რომ თაეიანთი საქონელი მომხმარებლისთვის უფრო მიმზიდველი გახადონ, ზოგჯერ *საქონლის დიფერენციაციას* უწოდებენ.

ა) არის თუ არა საქონლის დიფერენციაცია მფლანგველობა, როდესაც ის გამყიდველებს უფრო მეტ დანახარჯებს აკისრებს, ვიდრე მომხმარებლიდან მიღებული მოგე-

ბაა? მოიყვანეთ მაგალითები, როდესაც ეს გამფლანგველობა იქნება და როდესაც გამფლანგველობა არ იქნება.

ბ) შეაფასეთ შემდეგი მსჯელობა: "გამყიდველების მიერ საქონლის დიფერენციაციისთვის გადადგმული ახალი ნაბიჯები, საზოგადოების აზრით, გამფლანგველობაა, ვინაიდან ისინი მაღალ ზღვრულ დანახარჯებსა და დაბალ ზღვრულ სარგებლიანობასთანაა დაკავშირებული. მაგრამ ეს მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ მწარმოებლებმა უკვე ისარგებლეს საქონლის დიფერენციაციის მცირედანახარჯიანი და მაღალსარგებლობიანი მეთოდებით. ეს არ მეტყველებს იმაზე, რომ საქონლის დიფერენციაციის მთელი პროცესი გამფლანგველობაა."

6. ნიუ-იორკის სარეკლამო სააგენტოს მიერ ჩატარებული გამოკითხვისას გამოირკვა, რომ, მრავალი მომხმარებლის აზრით, ზოგიერთი კატეგორიის საქონლის ძალიან ბევრი ნაირსახეობა იყიდება. მაგალითად, გამოკითხულთა 72% თვლიდა, რომ ბურღულის ნაირსახეობათა რაოდენობა ძალიან დიდია, 60 %-ს კი მიაჩნდა, რომ საპნის ნაირსახეობებია ძალიან ბევრი. თქვენი აზრით, რას ნიშნავს "ძალიან ბევრი", თუკი ზუსტად იცით, რა გსურთ? რამდენია "ძალიან ცოტა", თუკი ვერ პოულობთ იმას, რასაც ეძებთ?

7. რატომ უნდა შეიცავდეს ფიქსირებული ფასების შესახებ გამყიდველებს შორის მიღწეული ეფექტიანი შეთანხმება გაყიდვების ისეთ შეზღუდვებს, როგორიცაა პროდუქციის მოცულობის შემცირება ან გაყიდვების ტერიტორიათა გეოგრაფიული დაყოფა?

8. ეს კითხვა იმისთვისაა შედგენილი, რომ დაგეხმაროთ კარტელების შექმნასთან დაკავშირებული სარგებლობისა და პრობლემების შეფასებაში.

დავუშვათ, 10-1 ნახაზზე D არის ნავთობზე მოთხოვნა, ხოლო MC – ნავთობის ყველა მწარმოებლის ზღვრული დანახარჯების მრუდების ჯამი. ჯერჯერობით ყურადღებას ნუ მიაქცევთ H მრუდს.

ა) თუ იმის გამო, რომ ნავთობის მწარმოებლები ათასობით არიან და მათ არა აქვთ ეფექტური საკარტელო შეთანხმებები, ისინი ფასთმიმღებებს წარმოადგენენ, მაშინ რატომ მიიწევს ნავთობის ფასი ერთ ბარელში 9 დოლარისკენ? რა მოხდება, თუ ფასი 9 დოლარზე ბევრად მეტი ან ნაკლები იქნება?

ბ) დავუშვათ, ერთი ფირმა აწესებს კონტროლს ყველა მოქმედ ჭაბურღილზე და, აქედან გამომდინარე, წარმოების მოცულობის კონტროლის საშუალებით შეუძლია ფასის კონტროლი. რამდენი მილიონი ბარელი იქნება წარმოებული დღეში (მბ/დღ), თუ ფირმის მიზანი მოგების მაქსიმიზაციაა? რა ფასი იქნება დაწესებული?

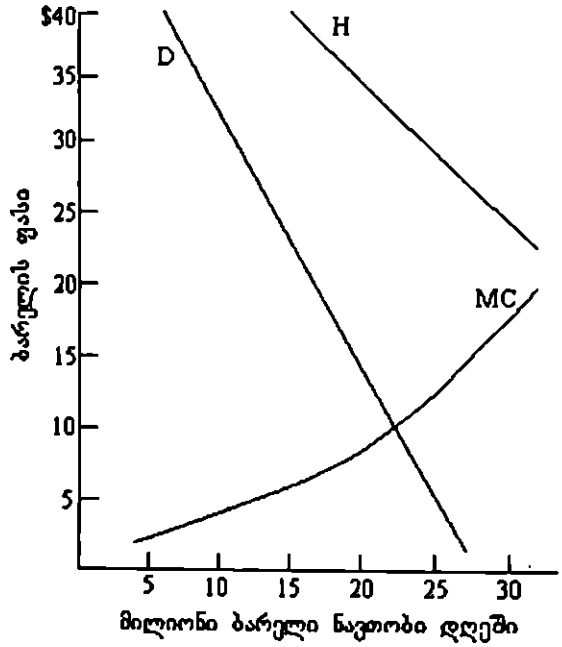
გ) ოდნავ შევცვალოთ წინა დაშვება. ნავთობის ჭაბურღილები პირად საკუთრებაში და ათასობით პირვანდელი მეპატრონის კონტროლქვეშ რჩება, მაგრამ თითოეული მეპატრონე იძლევა თანხმობას, გაყიდოს მხოლოდ იმ ფასად, რასაც "მომხმარებელთა ექსპლუატაციისთვის ფასების ორგანიზატორი" დაადგენს[3]. ამ სააგენტოს ნავთობის მწარმოებლები ქირაობენ, რათა მან განსაზღვროს და გამოაცხადოს ნავთობის ისეთი ფასი, რომელიც ყველაზე მომგებიანი იქნება ნავთობის ყველა მწარმოებლისათვის. ორგანიზაცია აცხადებს, რომ ასეთი ფასია ბარელში 29 დოლარი. რა მოხდება, თუ ეს ფასი იქნება შენარჩუნებული?

დ) რატომ მოისურვებს ნავთობის ინდივიდუალური მწარმოებელი იმდენი ნავთობის გაყიდვას, რომ ჯამში გაიყიდოს ბევრად მეტი, ვიდრე 13 მლნ. მბ/დღ?

ე) როგორ შეუძლია OPEC-ს (ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციას) თავიდან აიცილოს დღეში 13 მლნ. ბარელზე მეტის წარმოება და, შესაბამისად, ნავთობის ფასების შემცირება? თუ OPEC ნავთობის თითოეული მწარმოებლისთვის წარმოების მოცულობის კვოტებს დააწესებს, როგორ უნდა უზრუნველყოს, რომ ყველა მეწარმე ამ კვოტებით დაკმაყოფილდეს? როგორ შეუძლია მას იმის გარანტირება, რომ ინდივიდუალური მწარმოებლები არ გადააჭარბებენ თავიანთ კვოტებს?

---

3 ამ ორგანიზაციის შემოკლებული დასახელება ინგლისურად ისევე ჟღერს, როგორც ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციის – OPEC (Organizer of Prices to Exploit Consumers) – მთარგმნ. შენიშვნა.



ნახ. 10-1. საბაზრო მოთხოვნა ნავთობზე და მწარმოებელთა ერთობლიეი ზღერული დანახარჯების მრუდები.

ე) შეიძლება თუ არა ვიეარაუდოთ, რომ ნავთობზე მოთხოვნის არსებული მრუდი არ შეიცვლება, თუ ნავთობის ფასი ბარელში 29 დოლარამდე გაიზრდება და, როგორც მოსალოდნელია, ამ მაღალ დონეზე დარჩება წლების განმავლობაში? რა სახის მოვლენებს შეუძლიათ მოთხოვნის მრუდის დროში გადაადგილება? რა გავლენას იქონიებს ეს ნავთობის მწარმოებლებზე, რომლებმაც OPEC დაარსეს?

ზ) OPEC-ის წევრების, ნავთობის მწარმოებელთა კეთილდღეობისთვის სერიოზული საფრთხე, ალბათ, ახალი მწარმოებლების მხრიდან იქნება მოსალოდნელი, იმათი მხრიდან, ვინც ნავთობის ფასის ზრდის შედეგად OPEC-ის წარმატებებმა მიიზიდა. ნავთობის მწარმოებელი ქვეყნების ორგანიზაციის 13 წევრის მიერ 1980-85 წლებში განხორციელებული გაყიდვები 30 მბ/დღ-დან 15 მბ/დღ–მდე შემცირდა, ნაწილობრივ, ერთობლიეი მოთხოვნის შემცირების გამო, ძირითადად კი – ამ ორგანიზაციაში არშემავალი ქვეყნების მიერ ნავთობის მოპოვების გაზრდის გამო. დავუშვათ, რომ H იყო ნავთობზე მოთხოვნა OPEC-ის არსებობის დასაწყისში. შეადარეთ ამ ორგანიზაციის წევრების ფასი, წარმოების მოცულობა და მთლიანი შემოსავალი, როდესაც მოთხოვნა H მრუდითაა წარმოდგენილი და ფასი, წარმოების მოცულობა და მთლიანი შემოსავალი, როდესაც მოთხოვნა D მრუდითაა წარმოდგენილი. დაუშვით, რომ კარტელის მონაწილეები შეთანხმებას არ არღვევენ

9. კარტელები ხშირად იშლება მთავრობის დახმარების გარეშე, რომელიც კარტელის შეთანხმებების დამრღვეეთა დასჯას გულისხმობს. რატომ ხდება ასე? განა კარტელის თითოეული წევრის ინტერესებში არ უნდა იყოს, შეასრულოს ყველა შეთანხმება და ამით ხელი შეუწყოს კარტელის მოგების მაქსიმიზაციას? რატომ უნდა აიძულოს მთავრობამ კარტელის წევრებს მათიეე შეთანხმებების შესრულება? იმის გასაგებად, თუ რატომ იშლება კარტელები, ვნახოთ, რა მოხდება, თუ ოთხი ადამიანი შემდეგ თამაშს თამაშობს:

თითოეულ მოთამაშეს აქვს ორი ბარათი, ერთს აწერია L, მეორეს – S. ნიშნის მიცემისას თითოეული მოთამაშე ერთ-ერთს ბარათს მაგიდაზე დებს და იღებენ პრიზს, იმის მიხედვით, ვინ რა ბარათს ჩამოდის.

თუ ოთხივე S ბარათს ჩამოვა, მაშინ თითოეული მოთამაშე იღებს $5 დოლარს.

თუ მაგიდაზე სამი S და ერთი L ბარათია, მაშინ ის, ვინც S-ს ჩამოვა, 5 დოლარს კარგავს, ხოლო ის, ვინც L-ს ჩამოვა, 15 დოლარს იგებს.

თუ მაგიდაზე ორი S და ორი L ბარათია, მაშინ ის, ვინც S ბარათს ჩამოვა, 10 დოლარს კარგავს, ხოლო ის, ვინც L ბარათს ჩამოვა, 10 დოლარს იგებს.

თუ მაგიდაზე ერთი S და სამი L ბარათია, მაშინ ის, ვინც S-ს ჩამოვა, 5 დოლარს კარგავს, ხოლო ის, ვინც S-ს ჩამოვა, 5 დოლარს იგებს.

თუ ოთხივე მოთამაშე L ბარათს ჩამოვა, მაშინ თითოეული 5 დოლარს კარგავს..

ა) როგორ ფიქრობთ, რა მოხდება, თუ დაეუშვებთ, რომ თითოეული მოთამაშე თავისუფლად და დამოუკიდებლად მოქმედებს და ცდილობს, მაქსიმალური მოგება მიიღოს?

ბ) რატომ იქნება უფრო ძნელი მოთამაშეებისთვის, თავიდან აიცილონ წაგება, ვიდრე მოიგონ "მეთვალყურის" გარეშე, რომელიც სჯის ყველას, ვინც L-ს ჩამოდის?

გ) დაეუშვათ, ოთხი "მოთამაშე" სინამდვილეში დარგის ოთხი წამყვანი მწარმოებელია, "L ბარათის ჩამოსვლა" პროდუქციის მოცულობის გაზრდას ნიშნავს, ხოლო "S ბარათის ჩამოსვლა" – მის შემცირებას. კიდევ ერთხელ გადაეხედოთ მოთამაშეთა მიერ მიღებულ თანხებს. ეს იყოს ამ მწარმოებლების მოგება, რომელიც დამოკიდებულია, 1) იღებენ თუ არა ისინი ინდივიდუალურად გადაწყვეტილებას პროდუქციის მოცულობის შემცირების შესახებ, მაღალი ფასების შენარჩუნების მიზნით ან 2) სხვების გადაწყვეტილებებზე. რატომ იღებს მწარმოებელი მეტ მოგებას პროდუქციის მოცულობის ზრდისას სხვა მწარმოებელთა გადაწყვეტილების მიუხედავად?

დ) რის გაკეთება შეუძლიათ დარგის მონაწილეებს, რათა თითოეულმა მწარმოებლებმა პროდუქციის მცირე მოცულობის შენარჩუნება გადაწყვიტოს და ამით ხელი შეუწყოს მთელი დარგის მოგების მაქსიმიზაციას?

10. წინა ორ კითხვაზე პასუხის გაცემისას ჩნდება შემდეგი საკითხი: ასე დიდი ხნის განმავლობაში რატომ ახერხებდა ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია ნავთობზე მსოფლიო ფასების ზრდას? ამ კითხვაზე გაცემული ნებისმიერი პასუხი, მნიშვნელოვანწილად, ნავთობის წარმოებისა და გაყიდვის ზღვრულ დანახარჯებს შეეხება. არსებული საბადოდან ნავთობის მოპოვების დანახარჯები ხშირად ისეთი მცირეა, რომ შესაძლებელია მათი უგულებელყოფა. მაგრამ შესაბამის ზღვრული დანახარჯები – ეს არის მოპოვებისა *და გაყიდვის* დანახარჯები. 70-იან წლებში მრავალი პატივსაცემი ადამიანი გვიწინასწარმეტყველებდა, რომ, ვინაიდან ნავთობპროდუქტებზე მოთხოვნა მეტად არაელასტიკურია, ხოლო მსოფლიო მარაგი სწრაფად მცირდება, ამიტომ ბარელის ფასი საუკუნის ბოლოსთვის შესაძლოა 1000 დოლარამდე გაიზარდოს. როგორ მოქმედებს მომავალი მაღალი ფასები ნავთობის გაყიდვის ალტერნატიულ ღირებულებაზე? როგორ დაეხმარებოდა ასეთი მოლოდინი ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციას "თაღლითობის" პრობლემის გადაჭრაში? რატომ გაქრა 80-იან წლებში ზოგიერთი საკმაოდ ექსტრავაგანტული პროგნოზი, რომელიც ასე ხშირად გამოითქმებოდა 70-იან წლებში?

11. ერთ რაიონში უძრავი ქონების ყველა გამყიდველი, ჩვეულებრივ, თითოეულ გაყიდულ სახლზე ერთნაირ საკომისიო თანხას იღებს. ესაა ფასის გარკვეული პროცენტი, რომელსაც აწესებს შესაბამისი ასოციაცია და რომელსაც უძრავი ქონების ყველა გამყიდველი იცავს, როგორც ერთგვარ "ეთიკურ ნორმას".

ა) რატომ იქნება არაეთიკური, თუ გამყიდველი თქვენი სახლის გაყიდვის შემდეგ 5 პროცენტს მოითხოვს და არა 6-ს? ვის მიმართ იქნებოდა ეს არაეთიკური?

ბ) როგორ უწევენ ერთმანეთს კონკურენციას უძრავი ქონების გამყიდველები?

გ) მოსალოდნელია თუ არა, რომ დარგში იქნება ძალიან ბევრი ფირმა, თუ მოხერხდება მის საქონელზე მაღალი მინიმალური ფასის დაწესება? როგორ ფიქრობთ, ძალიან ბევრი ადამიანი ხომ არ არის დაკავებული უძრავი ქონების გაყიდვით? რა ფაქტები შეიძლება გამოიყენოთ ამის დასასაბუთებლად?

12. ჟურნალში "ჰარვარდ ბიზნეს რევიუ" გამოქვეყნებული იყო გამოკითხვის შედეგები, რომელშიც ბიზნესმენებს თხოვდნენ, აღეწერათ საკუთარ დარგებში არსებული არაეთიკური ქმედებები, რომლის აღმოფხვრაც ყველაზე მეტად სურდათ. გამოკითხულთა 62 პროცენტმა დაასახელა "ფასების უსამართლო დაწესება", "უსამართლო რეკლამა", "კონკურენციის უსამართლო მეთოდები" და "მომხმარებელთა მოტყუება". რით ახსნით ამ პასუხებს? როგორ განმარტავდით იმ ქმედებებს, რომელსაც გამოკითხული ბიზნესმენები აკრიტიკებენ?

13. ყურადღებით წაიკითხეთ ტექსტის ის აბზაცი, რომელშიც მოყვანილია კერძო საავადმყოფოს ხელმძღვანელის საჩივრები. რამდენი მცდარი ან შეცდომაში შემყვანი მტკიცებულება შეგიძლიათ დაითვალოთ ამ აბზაცში?

14. მსხვილი შტატის საკანონმდებლო ხელისუფლება ცოტა ხნის წინ განიხილავდა კანონპროექტს, რომელიც აიძულებდა ყველა სასურსათო მაღაზიასა და ჯიხურს, რომლებიც სპირტიანი სასმელებით ვაჭრობენ, სპირტიანი სასმელების განყოფილებისთვის ცალკე შესასვლელი მოეწყოთ. ამ კანონპროექტის მომხრეები ამტკიცებდნენ, რომ ეს აუცილებელია, რათა მოზარდები არ შედიოდნენ იმ განყოფილებაში, სადაც სპირტიანი სასმელები იყიდება. როგორ ფიქრობთ, ვინ ლობირებდა ამ კანონპროექტს? რატომ?

15. გამოკვლევამ ცხადყო, რომ აშშ-ის ცენტრალური ნაწილის ერთ-ერთ მჭიდროდ დასახლებულ შტატში ლიცენზირებადი პროფესიების წარმომადგენელთა 73 პროცენტს ლიცენზიების გაცემისას უყენებდნენ ისეთ მოთხოვნას, როგორიცაა "კარგი ხასიათი". რატომ? როგორ შეიძლება განისაზღვროს კარგი ხასიათი? ვის შეუძლია ყველაზე კარგად განსაზღვროს, აქვს თუ არა კარგი ხასიათი დამკრძალავი ბიუროს მეპატრონეს, რათა მას ლიცენზია მიეცეს?

16. სიეტლის საქალაქო საბჭომ 1979 წლის მაისში ტაქსით მგზავრობის გადასახადის რეგულირება შეწყვიტა. მას შემდეგ რამდენჯერმე სცადეს, იძულებელეყოთ საბჭო, განეახლებინა რეგულირება. გაგიკვირდებათ თუ არა, თუ გაიგებთ, რომ ამ მცდელობას აფინანსებდნენ და მხარს უჭერდნენ ტაქსის მეპატრონეები? გჯერათ თუ არა მათი მტკიცება: "ჩვენ ამას ვაკეთებთ იმისთვის, რომ ხალხი არ მოატყუონ"?

17. როდესაც შტატის კანონმდებლები განიხილავდნენ კანონპროექტს, რომელიც ოფთალმოლოგებს ავადმყოფის მხედველობის გასინჯვისას თვალის წვეთების გამოყენების ნებას აძლევდა, 50 ოფთალმოლოგმა კონგრესს მოთხოვა, მხარი არ დაეჭირა ამ კანონპროექტისთვის. ოფთალმოლოგიის სახელმწიფო აკადემიის თავმჯდომარემ რეპორტიორს განუცხადა: "ჩვენ აქედან არაეითარ ეკონომიკურ მოგებას არ ვიღებთ". ოფთალმოლოგების ერთადერთი მიზანი ის იყო, რომ, თუ კანონპროექტს დაამტკიცებდნენ, "ადამიანების უფრო მეტ რაოდენობას მოუტანდნენ ზიანს წამლების არასწორი გამოყენებით". გჯერათ თუ არა, რომ ამ 50 სპეციალისტმა ერთდროულად თქვა უარი ერთი დღის სამუშაოზე, რათა გაელენა მოეხდინათ საკანონმდებლო ხელისუფლებაზე მხოლოდ საზოგადოების ჯანმრთელობაზე ზრუნვის გამო?

18. "უოლ სთრით ჯორნელში" გამოქვეყნებულ წერილში ნათქვამი იყო, რომ "საავტომობილო გადაზიდვების დარგში ეკონომიკური რეგულირების შენარჩუნება საზოგადოების ინტერესებშია". საავტომობილო გადაზიდვების ამერიკული ასოციაციის პრეზიდენტის მიერ ხელმოწერილ წერილში კი ნათქვამი იყო, რომ გადაზიდვების გადასახადის კოლექტიური დადგენა და შეზღუდვები აუცილებელია, რათა თავიდან იქნას აცილებული არასაიმედო მომსახურება, დარგში კონცენტრაცია, პატარა ქალაქების მომსახურების შეწყვეტა, ფასების მტაცებლური დადგენა და მცირე ტვირთების გამგზავნთა და პატარა ქალაქების დისკრიმინაცია. გაკვირვებთ თუ არ ის, რომ საავტომობილო გადაზიდვების ამერიკული ასოციაციის წევრებს სურთ, რომ სახელმწიფომ არეგულიროს მათი საქმიანობა, რათა თვითონვე არ მოქმედებდნენ საზოგადოების ინტერესების საწინააღმდეგოდ?

19. ფლორიდის საოლქო სამედიცინო საზოგადოების პრეზიდენტმა ადგილობრივი ექიმები გააფრთხილა, რომ თუ ისინი თუნდაც პატარა სარეკლამო ფურცელს გამოაქვეყნებდნენ, "მაშინვე გამოძახებულ იქნებოდნენ ადგილობრივი ასოციაციის აღმასრულებელ კომიტეტში, რათა განმარტება მიეცათ თავიანთი საქციელის გამო" და დაუმატა, რომ სატელეფონი წიგნის სარეკლამო ნაწილში მსხვილი შრიფტის გამოყენება "არაპროფესიული საქციელია".

ა) როგორ ფიქრობთ, რომელი ექიმები მოისურვებენ ყველაზე ნაკლებად რეკლამის გამოყენებას? რომლები მოისურვებენ ყველაზე მეტად რეკლამის გამოყენებას?

ბ) რაში მდგომარეობს კლიენტის ინტერესი ამ შემთხვევაში? გააუმჯობესებს თუ გააუარესებს ექიმების მიერ რეკლამის გამოყენება პაციენტების მომსახურებას?

20. კოსმეტოლოგებისა და დალაქების საქმიანობის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ერთ-ერთი მომხრე აცხადებდა, რომ შტატის კოსმეტოლოგიურმა სააგენტომ გასულ წელს მიიღო 756805 დოლარის შემოსავალი, მხოლოდ 589014 დოლარი დახარჯა და, ამგვარად, შტატის შემოსავალი გაზარდა. არსებობს თუ არა რაიმე დამატებითი დანახარჯები, რომლებიც სააგენტოების საქმიანობასთანაა დაკავშირებული?

21. ვაშინგტონის შტატის ტრანსპორტისა და კომუნალური მომსახურების კომისია დროგამოშვებით მკაცრად კრძალავს ბინებიდან არალიცენზირებულ გადასვლას.

ა) კომისიის თავმჯდომარემ განაცხადა, რომ ამ აკრძალვის მიზეზი ისაა, რომ მომხმარებლები საყვედურს გამოთქვამენ დაზიანებული ნივთებისა და ფასებით მანიპულაციის გამო, ხოლო ლიცენზირებული გადამზიდველები უმაყოფილონი არიან მზარდი კონკურენციით არალიცენზირებული გადამზიდველების მხრიდან. როგორ ფიქრობთ, რომელი საჩივარი ახდენს მეტ გავლენას კომისიაზე? რამდენმა მომხმარებელმა იცის ტრანსპორტისა და კომუნალური მომსახურების კომისიის შესახებ? რამდენმა ლიცენზირებულმა გადამზიდველმა იცის ამ კომისიის შესახებ?

ბ) შტატის ოფიციალურმა პირებმა განაცხადეს, რომ კანონმდებლობამ დააწესა მოთხოვნები გადაზიდვების სფეროში არსებული მოთხოვნები მე-20 საუკუნის 1930-იანი წლებიდან არსებობს, როდესაც კანონმდებლები შიშობდნენ, რომ "არარეგულირებადი კონკურენცია გამოიწვევდა მომსახურების გაუარესებას, უსაფრთხოების პრობლემებს, ძლიერ კონკურენციას ქალაქებში და ცუდ მომსახურებას სოფლებში". როგორ ფიქრობთ, იარსებებს თუ არა ეს პრობლემები რეგულირების არარსებობის შემთხვევაშიც? იწვევს თუ არა ჩვეულებრივ კონკურენცია მომსახურების გაუარესებას? როდისაა კონკურენცია "ზედმეტად ინტენსიური" და "დამახრჩობელი"? თუ ამ კითხვას იმ ადამიანებს დაეუსვამთ, რომლებიც გადაზიდვების სფეროში მოღვაწეობენ, რა პასუხს მივიღებთ?

გ) არსებობს "საზოგადოებისათვის მოსახერხებლობისა და აუცილებლობების ზუსტი ტესტი" ნებისმიერი ახალი ფირმისთვის, რომელსაც სურს გადაზიდვების ლიცენზიის მოპოვება. ტესტი ფირმებისაგან მოითხოვს, დაამტკიცონ მათი მომსახურების საჭიროება. შეიძლება თუ არა ამის დამტკიცება?

დ) შტატის სატრანსპორტო კომისიის დირექტორი აცხადებს, რომ "რაც შეეხება მომსახურებას და არა ფასებს, არსებობს ბევრად მეტი ლიცენზირებული გადამზიდველი, ვიდრე აუცილებელია". რა კავშირია მაღალ ტარიფებსა და მომსახურების საკმარის რაოდენობას შორის?

ე) როგორ ეხმაურება შტატში ათობით არალიცენზირებული გადამზიდველის არსებობის ფაქტი გადაზიდვების დირექტორის ამ განცხადებას?

22. ავტომობილების მწარმოებლებმა მიმართეს აშშ-ის ვაჭრობის დეპარტამენტს, ჩაეტარებინა "კონსულტაცია" იაპონელ მწარმოებლებთან ქვეყნის ბაზარზე კომპაქტური სატვირთო ავტომობილების "დემპინგთან" დაკავშირებით. საბაჟო კანონმდებლობის მიხედვით, არალეგალური "დემპინგი" მაშინ ხორციელდება, როდესაც უცხოური ფირმები საქონელს აშშ-ში იმაზე ნაკლებ ფასად ყიდიან, ვიდრე საკუთარ ბაზარზე, რაც, შესაბამისად, ამერიკელი კონკურენტების მოგებისა და სამუშაო ადგილების შემცირებას იწვევს.

ა) რატომ სურთ იაპონურ ფირმებს სატვირთო მანქანების გაყიდვა აშშ-ში უფრო ნაკლებ ფასად, ვიდრე იაპონიაში?

ბ) საჩიერის შეტანას "დიდი სამეულის" სატვირთო მანქანების გაყიდვების რეკორდული დონე დაემთხვა. შესაბამისად, არც შემოსავლები და არც სამუშაო ადგილების რაოდენობა არ შემცირებულა. ამის მიუხედავად, ამერიკელი მწარმოებლები საუბრობდნენ "დაკარგული შესაძლებლობების შესახებ": თითქოსდა, 140 000 დამატებითი ავტომობილი გაიყიდებოდა, იაპონიას რომ აშშ-ში ავტომობილების "დემპინგი" არ განეხორციელებინა. თუ დაკარგული შესაძლებლობები ასეთ ზარალს იწვევს, არსებობს თუ არა იმის საფუძველი, რომ მხარი დაუჭირონ ავტომობილების შემოტანის წინააღმდეგ გამოთქმულ საჩიერებს?

23. აშშ-ის იუსტიციის დეპარტამენტი დათანხმდა იმ ეალდებულების მოქმედების შეჩერებაზე, რომელიც მან 25 წლის წინ მიიღო კომპანია "სეიფუეისგან" და, რომლის თანახმადაც, "სეიფუეის" ეკრძალებოდა ეაჭრობა საქონლის შესყიდვის დანახარჯებზე დაბალ ფასად ან "არაგონიერულად დაბალ ფასად", რომელიც შესაძლოა დანახარჯებზე მაღალი ყოფილიყო. ეს ეალდებულება სამთაერობო სარჩელის შედეგი იყო, რომლითაც "სეიფუეის" ბრალი ედებოდა იმაში, რომ ის ცდილობდა, გაეყიდა დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად, რათა მოეპოეებინა მონოპოლია კეების პროდუქტებით ეაჭრობაზე ტეხასსა და ნიუ-მექსიკოში.

ა) როგორი იქნება იმის ალბათობა, რომ "სეიფუეი" ან ეინმე სხეა შეძლებს კეების პროდუქტებით საცალო ეაჭრობის ბაზრის მონოპოლიზაციას ამ ორ შტატში?

ბ) "სეიფუეის" მცდელობამ, მოეპოეებინა მონოპოლია, სამომხმარებლო ფასების შემცირება გამოიწეია. თქეენი აზრით, ეინ ჩიოდა იუსტიციის დეპარატამენტში "სეიფუეის" საქციელის გამო?

გ) რა ხერხი უნდა გამოეიყენოთ იმისთეის, რომ განესაზღეროთ კეების პროდუქტებთან დაკავშირებული დანახარჯები? ყიდის თუ არა გამყიდეელი ქაღალდის პაკეტებს დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად, როდესაც მათ მომხმარებლებს უფასოდ სთავაზობს? გასცემს თუ არა გამყიდეელი სუბსიდიას ქაღალდის პაკეტებზე ? (უფრო დაწვრილებით "სუბსიდირების შესახებ იხილეთ 26-ე კითხეაში, კერძოდ კი, მის დ) ნაწილში.)?

24. შემდეგი პროდუქტებიდან რომელი იყიდება დანახარჯებზე ნაკლებ ფასად? რომელ სხეა პროდუქტებს უწეენ ისინი კონკურენციას? "უსამართლოა" თუ არა ეს კონკურენცია?

ა) ყაეა, რომელსაც ბანკი უფასოდ სთაეაზობს კლიენტებს;

ბ) სადილის შემდეგ იმდენი ჭიქა ყაეა, რამდენსაც მოითხოეს რესტორნის კლიენტი ყოეელგეარი საფასურის გარეშე;

გ) სარეკლამო სატელეეიზიო პროგრამები;

დ) ფოტოფირი, რომელიც გადაეცემა პიცერიის ყეელა მოზრდილ სტუმარს პიცერიის გახნის პირეელ კეირაში.

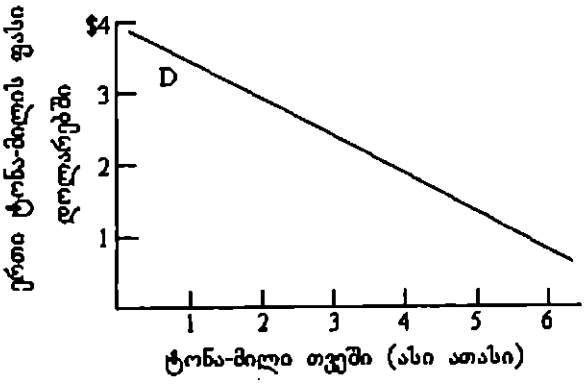
25. თუ ფირმა ჩართულია მტაცებლური ფასების დადგენაში, აუცილებელია შემდეგი სამი ელემეტის არსებობა – ფასები დგინდება: 1) დანახარჯებზე ნაკლები, 2) მეტოქეთა განადგურების მიზნით და 3) იმ ეარაუდით, რომ ფასები მომაეალში გაიზრდება, რათა დანაკარგები აანაზღაუროს. რომელი ფაქტორები უშლის ხელს ამ პროცესში უკანასკნელი საფეხურის განხორციელებას? რა გარემოებების დროსაა ამის გაკეთება შედარებით იოლი? შეიძლება თუ არა ისეთი მაგალითების მოყეანა, რომლებიც სინამდეილეში მოხდა?

26. იმისათეის, რომ უფრო ნათელი წარმოდგენა შეგიქმნათ ზოგიერთი პრობლემის შესახებ, გთაეაზობთ ამოცანას "ფასების მტაცებლური დადგენის" შესახებ.

სარკინიგზო კომპანია "მიდეესტერნის' მიერ ტეირთების გადატანის მომსახურებაზე მოთხოვნა წარმოდგენილია 10-2 ნახაზზე D მრუდით. კომპანიის ზღერული დანახარჯები ტეირთის გადატანისას შეადგენს 1 დოლარს ტონა-მილზე. ზღერული დანახარჯების გარდა, კომპანია ყოეელთეიურად ხარჯავს 480000 დოლარს, რათა დაფაროს ის დანახარჯები, რომლებზედაც არ მოქმედებს რკინიგზით გადატანილი ტეირთების

მოცულობა: საკუთრების გადასახადი, აღჭურვილობის გირაოს გადასახადები, ხელფასები და სხვ.

ა) თუ სარკინიგზო გადაზიდვებით მიღებული მოგების მაქსიმიზაციის მიზნით, "მიდვესტერნი" მოისურვებს ზღვრული დანახარჯების ტოლი ზღვრული შემოსავლის მიღებას, რა ფასს დააწესებს ტონა-მილზე? რამდენ ტონა-მილს გადაზიდავს ერთ თვეში? რა დანაკარგები ექნება ყოველთვიურად?



ნახ. 10-2. მოთხოვნა "მიდვესტერნის" სარკინიგზო გადაზიდვებზე

ბ) ახლა დაეუშვათ, რომ მოთხოვნის მრუდი 2 დოლარს ზემოთ წარმოადგენს ქვანახშირის მწარმოებელთა მოთხოვნას, ხოლო 2 დოლარს ქვემოთ – ხორბლის გადამზიდველთა მოთხოვნას. თუ "მიდვესტერნი" დააწესებს სხვადასხვა ფასს ქვანახშირისა და ხორბლის გადატანაზე, რა თანხა უნდა დაადგინოს მან ყოველ ცალკეულ შემთხვევაში, რათა მაქსიმალური მოგება მიიღოს? რამდენ ტონა-მილ ხორბალსა და ქვანახშირს გადაზიდავს "მიდვესტერნი" ყოველთვიურად? რისი ტოლი იქნება მისი მთლიანი დანახარჯები და მთლიანი შემოსავალი?

გ) დაეუშვათ, ხორბლის გადატანაზე უფრო დაბალი ფასის დაწესებამდე ის კომპანიები, რომლებიც დაკავებული იყვნენ სატრანსპორტო გადაზიდვებით ოჰაიოს, ილინოისის და მისისიპის მდინარეებზე, ერთ ტონა-მილზე 2 დოლარს აწესებდნენ. რატომ არ მოეწონებათ ამ კომპანიებს, როდესაც შეიტყობენ "მიდვესტერნის" მიერ დაწესებული ორმაგი ფასის შესახებ? თუ ისინი მოისურვებენ პროტესტის გამოთქმას კომპანია "მიდვესტერნის" მიერ დანახარჯებზე დაბალი ფასის დაწესების გამო, რა მტკიცებულებების მოყვანა დასჭირდებათ საჩიერის დასამტკიცებლად? რას უდრის "მიდვესტერნის" მთლიანი დანახარჯები ერთ ტონა-მილზე ტვირთის გადატანისას?

დ) თუ მიდვესტერნს" ხორბალი "დანახარჯებზე დაბალ ფასად" გადააქვს, ახდენს თუ არა ის სუბსიდირებას იმ "ჭარბი მოგების" მეშვეობით, რომელსაც ქვანახშირის მწარმოებელებისგან იღებს? თუ მას ქვანახშირიც დანახარჯებზე დაბალ ფასად გადააქვს? როგორ ახერხებს "მიდვესტერნი" მიიღოს დადებითი მოგება, თუ ყველა სახის ტვირთის გატანაზე "დანახარჯებზე დაბალ ფასს" აწესებს? (სიტუაცია რომ ნათელი გახდეს, შეგიძლიათ დაიტანოთ გრაფიკზე მიდვესტერნის სრული დანახარჯები, რომლებიც ტვირთის ერთეულზე მოდის და შეადაროთ, როგორ შეეფარდება ერთმანეთს ფასები და დანახარჯები ერთიანი ფასების პოლიტიკის შემთხვევაში, შემდეგ კი – ორმაგი ფასების პოლიტიკის შემთხვევაში.)

ე) თუ იმ მარეგულირებელი კომისიის წევრი ხართ, რომლის მოვალეობაცაა ტვირთის გამგზავნების ექსპლოატაციისა და ფასების მტაცებლური პოლიტიკის აღკვეთა და ამავე დროს. რკინიგზის შემოსავალებზე ზრუნვა, გაამართლებდით თუ გაამტყუნებდით "მიდვესტერნის" ორმაგი ფასების პოლიტიკას?

27. 1980 წელს მიღებულმა სტეგერსის კანონმა რკინიგზის შესახებ მნიშვნელოვნად შეკვეცა ფედერალური სავაჭრო კომისიის უფლებამოსილება სარკინიგზო გადაზიდვების ფასების კონტროლზე.

ა) ქვანახშირის მწარმოებელთა ეროვნული ასოციაციის პრეზიდენტმა გააკრიტიკა სისტემა, რომელიც "ნებას რთავს რკინიგზას, დააწესოს ნებისმიერი ფასი, რის საშუალებასაც სარკინიგზო მოძრაობა მისცემს" და მოუწოდა მისი რეგულირების აღდგენისკენ. მაგრამ ტვირთის მრავალმა სხვა გამგზავნმა მხარი დაუჭირა რკინიგზის დერეგულირებას. რატომ დაუჭირეს მხარი ქვანახშირის მომპოვებლებმა გადასახადის რეგულირებას მაშინ, როდესაც ტვირთის გამგზავნების უმრავლესობა ამის წინააღმდეგია?

ბ) "ხორბლეულის სარტყელის" შტატებში ჩატარებულ ერთ-ერთ გამოკვლევაში, რომელიც ხორბლის გადატანაზე სარკინიგზო მომსახურების მოთხოვნის ფასისმიერ ელასტიკურობას შეეხებოდა, ელასტიკურობის კოეფიციენტი შეფასებული იყო, როგორც 3,75. დაახასიათეთ კონკურენცია, რომელიც ასეთ მაღალ ელასტიკურობას ქმნის.

გ) რა მოხდება, თუ სარკინიგზო, სამდინარო და ავტოსატრანსპორტო ფირმები, მიუხედავად სახელმწიფო რეგულირებისა, თავიანთი ფასების დაწესებას შეძლებენ: "კლიენტების გაყვლეფა" (უფრო მაღალი ფასები) თუ "გამაკოტრებელი ფასების შემცირება" (უფრო ნაკლები ფასები)? რა ხდება ეკონომიკის სხვა დარგებში, სადაც სახელმწიფო ფასებს არ არეგულირებს – მაგალითად, კვების პროდუქტებით ან ავტომობილებით ვაჭრობაში?

28. რა განსხვავებაა: მეტი კლიენტების მიზიდვის მიზნით: ფასების შემცირებასა და მონოპოლიის დამყარების მიზნით ფასების შემცირებას შორის?

29. რამდენიმე წლის წინ ფრანკფურტიდან ჩიკაგომდე თვითმფრინავის ბილეთის ფასი 1313 დოლარი იყო, ხოლო ათენიდან ჩიკაგომდე მგზავრობა, ფრანკფურტში გაჩერებით, მხოლოდ 839 დოლარი ღირდა.

ა) რატომ უნდა ღირებულიყო ნაკლები უფრო გრძელი გზის ბილეთი?

ბ) მგზავრებმა, რომლებმაც იცოდნენ ფასებს შორის ამ სხვაობის შესახებ, დაიწყეს ბილეთების შეძენა ათენიდან ჩიკაგომდე. ისინი თვითმფრინავში ფრანკფურტში სხდებოდნენ, ათენი-ფრანკფურტის ბილეთს კი აგდებდნენ. ავიაკომპანიებმა შემოიღეს წესი, რომელიც ნებას რთავდა სააგენტოებს, გაეყიდათ ბილეთები მხოლოდ საწყის ქვეყანაში, ამ შემთხვევაში, საბერძნეთში. აშშ-ის ტრანსპორტის დეპარტამენტმა გამოსცა ამ წესის საწინააღმდეგო კანონი, რომელიც იმ მგზავრების დასჯას კრძალავდა, რომლებიც აშშ-ში ყიდულობდნენ ორ უცხოურ ქალაქს შორის ერთი გზის ბილეთს. ავიაკომპანიებმა, დროებით მაინც, უკან დაიხიეს. მიგაჩნიათ თუ არა, რომ ფრანკფურტიდან ჩიკაგოში მიმავალი ის მგზავრები, ვინც ათენის ბილეთებს იყენებდა, უსამართლოდ იქცეოდნენ? იყო თუ არა კანონი, რომელსაც ავიაკომპანიები ეწინააღმდეგებოდნენ, უსამართლო? სამართლიანია თუ არა ტრანსპორტის დეპარტამენტის მიერ დაწესებული აკრძალვა? (გაითვალისწინეთ, რომ ტრანსპორტის დეპარტამენტს შესწევს იმის ძალა, რომ ავიაკომპანიებს ცხოვრება გაურთულოს ან გაუიოლოს.) უსამართლოა თუ არა ავიაკომპანიების მიერ ათენიდან ფრენაზე ნაკლები ფასის დაწესება?

გ) როგორი იქნება საბოლოოდ. შემოსავალი, თუ ტრანსპორტის დეპარტამენტი ავიაკომპანიებს აიძულებს, დაიცვან საწყის ქვეყანაში ბილეთების გაყიდვის აკრძალვის წესი?

დ) ტრანსპორტის დეპარტამენტის რომელი პოლიტიკა შეუწყობს ხელს კონკურენციას უფრო მეტად? უნდა დაერთოს თუ არა ავიაკომპანიებს ნება, თავად დაადგინონ ბილეთების ფასები და გაყიდვის წესი, თუ უნდა აიკრძალოს იმ წესების მიღება, რომლებიც არასასურველი პირების მიერ ბილეთების უფრო იაფად ყიდვას შეზღუდავს?

30. როდესაც მთავრობა მაქსიმალურ ფასებს არეგულირებს, რომელთა დაწესებაც ზოგიერთ დარგში მოღვაწე ფირმებს შეუძლიათ, ჩვეულებრივ ის ეყრდნობა იმ აზრს, რომ კონკურენციას არ შეუძლია ფასების ადეკვატურად რეგულირება, ვინაიდან დარგის სპეციფიკა ეფექტური კონკურენციის საშუალებას არ აძლევს საკმარისი რაოდენობის ფირმას. ფასების რეგულირებას ჩვეულებრივ თან ახლავს ფირმების დაცვა ახალი ფირმების შემოსელისაგან. საკაბელო ტელევიზია ამის ნათელი მაგალითია.

ა) დავუშვათ, საკაბელო ტელევიზიას რომელიმე დიდ ქალაქში სპეციფიკური სახის მომსახურების ექსკლუზიური უფლება აქვს. რა საზღვრებში გავრცელდება ფირმის კონკურენცია?

ბ) რა უნდა მოიმოქმედონ ფირმებმა, რათა გაზარდონ საკუთარი მოგება, თუ მარეგულირებელი კომისიები მათ ამის უფლებას არ აძლევენ?

გ) არ არსებობს ისეთი სტანდარტული საქონელი, როგორიცაა "საკაბელო ტელევიზიის მომსახურება". მარეგულირებელმა კომისიებმა, რომლებიც აწესებენ მაქსიმალურ ფასებს, საკმაო სიზუსტით უნდა მიუთითონ ის რეალური საქონელი, რომელიც გაიყიდება. რა სირთულეებს ვაწყდებით იმ შემთხვევაში, როდესაც საქმე საკაბელო ტელევიზიას ეხება?

დ) სწორია თუ არა, რომ საკაბელო ტელევიზიები დაჯილდოებულნი უნდა იყვნენ ექსკლუზიური უფლებებით, ვინაიდან რეგიონში ერთზე მეტი ქსელის შექმნა საკმაოდ ძვირი იქნება? არსებობს თუ არა საკაბელო ტელევიზიის მომსახურების მიწოდების სხვა გზები მოცემულ რეგიონში ახალი საკაბელო ქსელების შექმნის გარდა?

ე) ვინ იღებს სარგებლობას საკაბელო ტელევიზიისგან, საკაბელო სატელევიზიო კომპანიების გარდა, რომლებსაც ქალაქში ექსკლუზიური უფლებები აქვთ?

31. როგორ შეიძლება რეცეპტით გამოწერილი წამლების ფასის რეგულირება? იმ შემთხვევაში, როდესაც წამლები არ არის პატენტით დაცული, ჩვეულებრივ არსებობს საკმაოდ დიდი კონკურენცია წამლების დამამზადებლების მხრიდან, რომლებიც ფასების "მისაღები" დონის შენარჩუნებას ცდილობენ. მაგრამ რა მოსდის იმ წამლებს, რომლებზეც საპატენტო მფარველობა არ ვრცელდება?

ა) საპატენტო მფარველობის მიზანი კონკურენციისგან დაცვაა. არის თუ არა ეს პოლიტიკა სადავო?

ბ) ფარმაცევტულ ფირმებს სურთ პატენტები, ვინაიდან პატენტი კონკურენციას ამცირებს, რაც მაღალი ფასების დაწესებისა და დიდი მოგების მიღების საშუალებას იძლევა. როგორ შეგვიძლია გავიგოთ ფარმაცევტული ფირმის მოგების ნამდვილი სიდიდე? რამდენია "საკმარისი", მაგრამ "არცთუ ძალიან ბევრი"?

გ) ზოგიერთი წამალი ისე იშვიათად კურნავს აცადმყოფობას, რომ ფარმაცევტულ ფირმებს მათი წარმოების დანახარჯების დაფარვის იმედი თითქმის არა აქვთ. რატომ უნდა ვიდარდოთ ამაზე?

დ) გაიზრდება თუ არა წამლის ფასი, თუ მთავრობა გადაწყვეტს, რომ მაღალი ფასის გამო მთავრობამ უნდა დაფაროს პაციენტის ყველა დანახარჯი ან დანახარჯების უმეტესობა?

32. ფედერალური სასამართლოს კანონის მიხედვით, კომერციულ ავიაკომპანიას უფლება აქვს უარი უთხრას შეღავათიან სამოზაურო სააგენტოებს ბილეთების გაყიდვაზე. შეღავათიანი სამოგზაურო სააგენტოები, ისეთები რომლებიც საკუთარი საკომისიო გადასახადების შემცირების ხარჯზე ბილეთებს ავიაკომპანიების მიერ დაწესებულ ფასებზე იაფად ყიდიან იმ მგზავრებზე, რომლებმაც ზუსტად იციან, რომელი ბილეთები სჭირდებათ. ეს სააგენტოები არ ეხმარებიან მგზავრებს მგზავრობის დაგეგმვაში.

ა) როგორ შეუძლიათ მგზავრებს, მიუხედავად დიდი ინფორმაციის საჭიროებისა, შეღავათიანი ფასების უპირატესობით ისარგებლონ?

ბ) როგორ შეუქმნის საფრთხეს თავად დისტრიბუტორების არსებობას მთავრობის ძალისხმევა დაიცვას დისტრიბუტორების დამოუკიდებლობა მწარმოებლებთან მათი საქმიანი ურთიერთობის დროს?

33. არის თუ არა კანონიერი მთავრობის მიერ დამოუკიდებელი საქმიანი ფირმების დაცვა ისეთი შეთანხმებისგან, რომელიც საქონლის დაწესებულზე ნაკლებ ფასად გაყიდვას კრძალავს? ასევე მისაღებია თუ არა მთავრობისთვის, დაიცვას ფირმები შეთანხმებისაგან, რომელიც გარკვეულ ფასზე ძვირად შესყიდვას კრძალავს? თუ ეს აკრძალვა მომხმარებლებს შეეხება? რატომ შეიძლება მომხმარებლისთვის კანონიერი იყოს ის, რაც უკანონოა ფირმებისთვის? რას იტყვით იმ მშრომელთა შესახებ, ვინც თანახმაა არ იმუშაოს დაწესებულზე დაბალი გასამრჯელოსთვის? შეგიძლიათ თუ არა

შეუსაბამოთ ფირმების მიმართ დისკრიმინაცია პრინციპს: " კანონის წინაშე ყველა მოქალაქე თანასწორია"?

34. კომერციული ავიაკომპანიების დერეგულირებამდე სამოქალაქო ავიაციის საბჭომ "რიფაბლიქ აირლაინზსა" და "ნორთუესტ აირლაინზს" ერთნაირი ფასების დაწესება მოსთხოვა. დერეგულაციის შემდეგ მათ ფასების შესახებ შეთანხმების დადება ეკრძალებოდათ. შერწყმის შემდეგ ამ კომპანიებს უკვე ფასების დაწესება საკუთარი ინტერესებით შეეძლოთ. თუ რომელიმე ეს ფაქტი სამართლიანია, როგორ უნდა დაიცვან სხვებმა საკუთარი უფლებები?

35. ვაჭრობის ფედერალური კომისიის თანამშრომლები წარუმატებლად ცდილობდნენ ანტიმონოპოლისტური კანონმდებლობის მიხედვით აღძრულ საქმეებში "უდანაშაულო" ფირმების წინააღმდეგ სამხილების მოძებნას. ასეთი მიდგომის შედეგად, მთავრობამ ვერ შეძლო იმის დამტკიცება, რომ ამა თუ იმ მსხვილმა ფირმამ თავისი საქციელით ზიანი მოუტანა კონკურენციას. მხოლოდ იმის დამტკიცება მოხერხდა, რომ ფირმა რეალურად აკონტროლებდა ბაზრის დიდ ნაწილს. ამცირებდა თუ ზრდიდა ეს კონკურენციას ბაზარზე?

36. დაუფიქრდით ეკონომისტ მ.ა.ადელმანის მიერ გამოთქმულ მტკიცებას: "კონკურენციის ინტენსიურობის სასარგებლო, თუმცა არც ისე ზუსტ მაჩვენებელს უიღბლო კონკურენტების აღშფოთება წარმოადგენს." როგორ შეაფასებდით კომპიუტერული პროგრამების მწარმოებელი დარგის ფირმების მტკიცებას, რომ IBM უსამართლო კონკურენტულ ბრძოლას აწარმოებს?

თავი 11

მოგება

„შესაძლოა, არც ერთ ეკონომიკური ტერმინს ან ცნებას არ იყენებენ ისეთი დამაბნეველი განსხვავებული მნიშვნელობებით, როგორც „მოგებას". ამ ფრაზით დაიწყო ენციკლოპედიის ის ნაწილი, რომელიც მოგებას შეეხებოდა, ცნობილმა მეცნიერმა ფრენკ ნაითმა 75 წლის წინ. მას შემდეგ სიტუაცია თითქმის არ შეცვლილა.

ყველაზე ხშირად მოგება განისაზღვრება, როგორც მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯების სხვაობა. ამ ტერმინს თითქმის ყველა ინტუიციურად ასე განსაზღვრავს და დღემდე სწორედ ამ მნიშვნელობით იყენებს. მისი სინონიმია „წმინდა შემოსავალი". მას შემდეგ, რაც ფირმამ ყველა ხარჯი გაიღო, რჩება მოგება ანუ წმინდა შემოსავალი. ეს საკმაოდ მარტივი და ნათელია. მაშ, რატომ თელის ნაითი ამ ტერმინის გამოყენებას დამაბნეველად?

რა უნდა შედიოდეს დანახარჯებში?

მფლობელის დროის გამოყენების ალტერნატიული ღირებულება მოგება არ არის.

პრობლემები იწყება სიტყვიდან *„დანახარჯები"*. ფულადი ხარჯები იგივე არაა, რაც ხარჯები, ყოველ შემთხვევაში, ალტერნატიული ღირებულების თვალსაზრისიდან გამომდინარე. ეს ნათელი ხდება მაშინ, როდესაც მფლობელი თავად უძღვება წარმოებას: დანახარჯების ნაწილს მისი საკუთარი შრომა წარმოადგენს, იმ შემთხვევაშიც, თუ ის არც კი ითვალისწინებს საკუთარ ხელფასს მიმდინარე დანახარჯებში და საკუთარ სახელზე ყოველკვირეულ ქვითრებს არ გასცემს. იმ შესაძლებლობების ღირებულება, რომლებზეც მფლობელი უარს ამბობს საკუთარ საწარმოში შრომის სანაცვლოდ, არის სწორედ ხარჯი.

მანქანა-დანადგარების ქირის სიდიდე მოგება არ არის.

მრავალი ადამიანი მოგებას კაპიტალს უკავშირებს და ფიქრობს მოგებაზე, როგორც შემოსავალზე, რომელსაც კაპიტალის მფლობელი იღებს. ტერმინი „კაპიტალი" ეკონომიკაში ნიშნავს *„წარმოებულ საქონელს, რომელიც გამოიყენება მომავალი საქონლის წარმოებისთვის"*. მანქანა-დანადგარები ამის სტანდარტული მაგალითია. მაგრამ შემოსავალი, რომელსაც კაპიტალის მფლობელი იღებს იმისგან, რომელიც საკუთრების გამოყენების ნებას აძლევს, არის რენტა ანუ ქირა, იგივე, რასაც მაშინ ვიხდით, როდესაც ხელსაწყოების გამქირავებელ მაღაზიაში იატაკის მოსახვევწ მანქანას ვქირაობთ. ეს წარმოების სხვა დანახარჯია და, აქედან გამომდინარე, სრულიადაც არ არის მოგება. არის თუ არა საწარმოს მფლობელი გამოყენებული კაპიტალის მფლობელი, ნაკლებად მნიშვნელოვანია, ვიდრე ის, არის თუ არა ის წარმოებისას გამოყენებული შრომის მფლობელი. კაპიტალის ან შრომის საუკეთესო ალტერნატიული გამოუყენებლობის გამო დაკარგული შემოსავალი ალტერნატიული ღირებულებაა და არა მოგება.

მიწისა და შენობების ქირის სიდიდე მოგება არ არის.

შენობები, რომლებიც საწარმოო მიზნებისთვის გამოიყენება, ისეთივე კაპიტალია, როგორც გამოყენებული მანქანა-დანადგარები. გამოუყენებელი ქირა წარმოების რეალური დანახარჯია, როდესაც შენობა საწარმოს მფლობელის საკუთრებაშია, ისევე, როგორც მაშინ, როდესაც ის შენობას სხვისგან ქირაობს.

მსყიდველობითი უნარის მქონე აქტივის შესაძენად გადახდილი ფული მოგება არ არის.

ამგვარად, კაპიტალის გამოყენების გადასახადი მოგება არ გახლავთ, ისევე, როგორც მიწის ან შენობის გამოყენების გადასახადი. რა შეიძლება ითქვას ფულის გამოყენების გადასახადის ანუ, როგორც მას უწოდებენ, სარგებლის შესახებ? მკაცრად რომ ვთქვათ, ჩვენ არ ვიხდით საფასურს ფულის გამოყენებისთვის, რაზეც ქვემოთ ვისაუბრებთ. როდესაც ფირმა სარგებელს იხდის, ის იხდის მსყიდველობითი უნარის გამოყენების საფასურს. ფირმას შეუძლია სარგებლის გადახდა კაპიტალის ქირის გადახდით. ვთქვათ, მას სურს კონკრეტული მანქანა-დანადგარების ან შენობის გამოყენება, მაგრამ არ აწყობს პირობები, რის გამოც იღებს გადაწყვეტილებას შეძენის შესახებ. ამისთვის მას მსყიდველობითი უნარი უნდა ჰქონდეს. თუ საწარმოს მფლობელი მსყიდველობით უნარს საკუთარი დანაზოგებიდან იღებს, ის კარგავს იმ სარგებელს, რომელსაც ეს დანაზოგი მოუტანდა. ის ალტერნატიულ ღირებულებას იხდის. თუ მწარმოებელს დანაზოგი არა აქვს, მაშინ უნდა ისესხოს, რათა საჭირო მსყიდველობითი უნარი ჰქონდეს და სარგებელი უნდა იხადოს. თითოეულ შემთხვევაში სარგებელი დანახარჯია და არა მოგება.

რატომ იხდიან სარგებელს?

სარგებელი <u>არ არის</u> "ფულის ფასი" ან ფულის გამოყენების სანაცვლოდ გადახდილი თანხა.

სარგებლის იდეა გრძელ ახსნა-განმარტებას მოითხოვს, რომლის შემდეგ კელვე მოგების მნიშვნელობის ახსნას დაეუბრუნდებით. მცდარი იქნება საქმის წარმოდგენა ისე, თითქოს სარგებელი ფულის გამოყენების გადასახადი იყოს, როგორც, მაგალითად, მანქანების გამქირავებელი ფირმისთვის მანქანის გამოყენებისთვის გადახდილი თანხა. ჩემი დამქირავებელი ფულს მიხდის ჩემს მიერ მისთვის გაწეული სამსახურის სანაცვლოდ. მე ამ ფულს გადავცემ სასურსათო მაღაზიებს, კომუნალური მომსახურების კომპანიებს და სხვა ადამიანებს, რათა მივიღო ის პროდუქტი, რასაც ისინი ყიდიან და, რაც მე მჭირდება. ისინი, თავის მხრივ, ჩემგან მიღებული ფულით ხელფასს უხდიან მოსამსახურეებს, და ა.შ. არც ერთი ჩვენგანი არ იხდის სარგებელს იმ ფულზე, რომელიც ხელიდან ხელში გადადის. უფრო მეტიც, იმ შემთხვევაში, თუ მე გადავწყვეტ შავი დღისთვის ლეიბის ქვეშ ორი ოცდოლარიანი ბანკნოტის შენახვას, ხოლო ეს „შავი დღე" რამოდენიმე წლის განმავლობაში არ დადგება, ფედერალური სარეზერვო ბანკი არ მომთხოვს ამ პერიოდში ფულის გამოყენების სარგებელს. შეადარეთ ეს ავტომობილების გამქირავებელი ფირმის შესაძლო რეაქციას, რომელიც მაშინ ექნებოდა, მე რომ მისი მანქანა შავი დღისთვის ჩემს აეტოფარეხში გამეჩერებინა.

სარგებელს ვიხდით მხოლოდ მაშინ, როდესაც ფულს *ვსესხულობთ*. სესხი არის იმ ფულის მიღების საშუალება, რომელიც ჩვენ არ გამოგვიმუშაებია (ყოველ შემთხვევაში, ჯერჯერობით მაინც). მსესხებელს ფული დღესვე სჭირდება, თუმცა მომდინარე მომენტში მის სანაცვლოდ ვერაფერს გაიღებს. ის არწმუნებს გამსესხებელს, მისცეს ფული დღესვე და ჰპირდება, რომ მომავალში დაუბრუნებს. დაბრუნებული თანხისა და სესხად აღებული თანხის შეფარდება განსაზღვრავს სწორედ სარგებლის განაკვეთს.

სარგებელი ფასია, რომელსაც ადამიანები იხდიან იმისთვის, რომ რესურსები დღესვე მიიღონ და არ ელოდონ, როდის გამოიმუშავებენ იმდენ ფულს, რომ ამ რესურსების შეძენა შეძლონ. ყველაფერს აჯობებს, სარგებელი განვიხილოთ, როგორც *დანამატი იმისთვის, რომ გვქონდეს საშუალება, რესურსით დღესვე ვისარგებლოთ.*

ადამიანები სარგებელს იმისთვის იხდიან, რომ დღესვე შეძლონ რესურსებით სარგებლობა.

მიმდინარე რესურსები ჩვეულებრივ უფრო ძვირად ფასობს ვიდრე სამომავლო რესურსები, ვინაიდან მოცემულ მომენტში რესურსების ფლობა ადამიანის შესაძლებლობებს ზრდის. რესურსების მიმდინარე გამოყენება ხშირად საშუალებას გვაძლევს ისე ვიმოქმედოთ, რომ დროთა განმავლობაში გაუზარდოთ შემოსავლის მიღების ჩვენი შესაძლებლობები და ამის შედეგად მომავალში გექონდეს მეტი რესურსები, ვიდრე სხვა შემთხვევაში გვექნებოდა. როდესაც ასეთ შესაძლებლობას ეხედავთ, გესურს ფულის სესხება და მზად ვართ, გადაგიხადოთ დანამატი – სარგებელი, სანამ ეს სარგებელი ნაკლებია იმასთან შედარებით, რის მოგებასაც ვაპირებთ სესხის აღების შემთხვევაში.

რესურსებით დღეს სარგებლობა, ჩვეულებრივ უფრო მეტი ღირს, ვიდრე ამავე რესურსებით სარგებლობა მომავალში.

დაეუშვათ, რობინზონ კრუზო, რომლის მაგალითსაც ეკონომისტები ხშირად იყენებენ, ყოველდღიურ საკვებს იმით შოულობს, რომ ფრჩხილებით ჩიჩქნის ლოკოკინებს ზღვისპირა ქვებიდან. ამგვარი მუშაობის შედეგად, მას შეუძლია დღეში ხუთი ლოკოკინა მოიპოვოს, რაც ძლივს ყოფნის იმისთვის, რომ შიმშილით არ მოკვდეს. ასე რომ, რობინზონი შიმშილით სიკვდილის პირასაა. ნიჩაბი რომ ჰქონდეს, დღიური რაციონის გასამმაგებას და 15 ლოკოკინის მოპოვებას შეძლებდა. საუბედუროდ, საჭირო ნიჩბის დასამზადებლად ერთი თვის მუშაობა დასჭირდებოდა, რომლის განმავლობაშიც ვერ შეძლებდა ლოკოკინის მოპოვებას და ამგვარად შიმშილით მოკვდებოდა.

რამდენ ლოკოკინას მისცემდა რობინზონი მომავალში იმისათვის, რომ დღეს 150 ლოკოკინა ჰქონდეს, ან უფრო ზუსტად, ყოველდღიურად 5 ლოკოკინა რომ ჰქონდეს იმ ოცდაათი დღის განმავლობაში, რომელსაც ის ნიჩბის დამზადებას მოანდომებდა? მას შეუძლია თავს უფლება მისცეს მომდევნო და ყოველი შემდეგი თვის ბოლოს 300 ლოკოკინა დააბრუნოს, ვინაიდან დღევანდელი კრედიტი, 150 ლოკოკინის სახით, მომავალში მის მწარმოებლურობას სწორედ ამ სიდიდით გაზრდის. საკარაუდოდ, რობინზონი მზად იქნება, გასცეს ამაზე ნაკლები ნებისმიერი რაოდენობა, თუ ნიჩბის დამზადების სხვა საშუალება არ გამოუჩნდა.

თუ ისევე, როგორც ჩვენს მაგალითშია, დღევანდელი ლოკოკინებით სარგებლობა ადამიანს საშუალებას აძლევს, გაზარდოს მათი მომავალი წარმოება, მაშინ დღევანდელი ლოკოკინები მეტი ღირს, ვიდრე მომავალი ლოკოკინები. პროპორცია, რომლის მიხედვითაც, დღევანდელი ლოკოკინები მომავალ ლოკოკინებზე იცვლება, წარმოადგენს სარგებლის განაკვეთს რობინზონ კრუზოს სამყაროში. და მას არავითარი კავშირი არა აქვს ფულთან.

აქედან გამომდინარე, კაპიტალისტურ ეკონომიკაში სარგებელი არ არის რაღაც სპეციფიკური რამ და მისი არსებობა კიდევ უფრო ნაკლებად შეიძლება აიხსნას ბანკირებისა და სხვა გამსესხებლების სიხარბითა და ძალაუფლებით. უპირველეს ყოვლისა, ეს არ არის ისეთი რამ, რისი გამორიცხვაც შესაძლებელია ფულის რაოდენობის უბრალო გაზრდით. ფულის რაოდენობის ზრდა მხოლოდ შეამცირებს ფულის მსყიდველობით უნარს. ჩვენ კი სწორედ იმას ვუსვამთ ხაზს, რომ მსესხებლებს, არა იმდენად ფული, არამედ მსყიდველობითი უნარი სურთ. ჩვეულებრივ, სარგებლის განაკვეთს ფულის სესხების ღირებულებასთან მხოლოდ იმიტომ აიგივებენ, რომ ფული დღევანდელი საქონლის შეძენის ძირითადი საშუალებაა. მაგრამ სარგებელი იმ ეკონომიკაშიც იარსებებდა, რომელიც ფულის გარეშე ფუნქციონირებს, ვინაიდან თავისი არსით ის წარმოადგენს სხვაობას დღევანდელი და მომავალი საქონლის ღირებულებას შორის.

დროითი უპირატესობები

არ უნდა შეგექმნათ შთაბეჭდილება, თითქოს დღევანდელი რესურსების მეტი ღირებულება, მომავლის რომელიღაც მომენტში მათ ღირებულებასთან შედარებით, მხოლოდ კაპიტალის მწარმოებლურობითაა განსაზღვრული. მომხმარებლებსაც ახასიათებთ ის,

რასაც ეკონომისტები „დროითი პრეფერენციების დადებით ნორმას“ უწოდებენ: როგორც წესი, ადამიანები ახლო მომავალში მოხმარებას მეტ ღირებულებას ანიჭებენ შორეულ მომავალში მოხმარებასთან შედარებით.

აი, პატარა ტესტი, რომელიც შეგიძლიათ გამოიყენოთ იმის გასარკვევად, მიეკუთვნებით თუ არა კაცობრიობის უმრავლესობას, რომელსაც დროითი პრეფერენციების დადებითი ნორმა ახასიათებს. წარმოიდგინეთ, რომ ურიცხვ გზაენილებს შორის მიიღეთ წერილი, რომელზედაც დიდი და მყეირალა წარწერაა: *თქვენ, შესაძლოა, უკვე მოიგეთ 45 000 დოლარის ღირებულების სპორტული ავტომობილი.* და, თქვენდა გასაოცრად, წერილის გახსნის შემდეგ აღმოაჩინეთ, რომ მართლაც მოგიგიათ ეს დიდი პრიზი. რა თქმა უნდა, თქვენს ბედნიერებას საზღვარი არა აქვს. შემდეგ აღმოაჩინეთ, რომ მანქანას მხოლოდ ერთი წლის შემდეგ მიიღებთ. თქვენ მაინც ბედნიერი ხართ, მაგრამ უფრო ნაკლებად, ვიდრე იყავით, როდესაც წარმოიდგინეთ, რომ ერთ კვირაში ახალი სპორტული ავტომობილით ისეირნებდით. ფაქტობრივად, მზად ხართ გადაიხადოთ გარკვეული მნიშვნელოვანი თანხა, რათა მანქანა ახლავე მიიღოთ და არ იცადოთ კიდევ ერთი წელი. თუ ყოველივე ამას ეთანხმებით, ეს იმას ნიშნავს, რომ დროითი უპირატესობების დადებითი ნორმა გახასიათებთ.

> თუ დღევანდელ 1000 დოლარს იმავე ღირებულებას ანიჭებთ, რასაც მომავალი წლის 1250 დოლარს, მაშინ თქვენი დროითი უპირატესობების მიმდინარე ნორმა 25 პროცენტის ტოლია.

ზოგიერთი მოწინააღმდეგე დროითი უპირატესობების დადებით ნორმას არაშორსმჭვრეტელობის დადასტურებად მიიჩნევს, ან იმით ხსნის, რომ არ გაგაჩნიათ უნარი, შორეული მომავალი ისევე ნათლად და ხატოვნად წარმოიდგინოთ, როგორც ახლო მომავალი, ანდა იმით, რომ ადამიანი თავისი ბუნებით ოპტიმისტია და მომავალსაც გადამეტებული ოპტიმიზმით უყურებს. ნებისმიერი ასეთი ახსნა დროითი პრეფერენციების „რაციონალობას“ ეჭვქვეშ აყენებს. თუ გავითვალისიწინებთ, რომ ადამიანი მოკვდაეია და ცხოვრებაში ყველაფერი მოსალოდნელია, დღევანდელი კეერცხის ნაცვლად ხვალინდელი ქათამი სულაც არ მოგვეჩვენება არარაციონალურად ან არაშორსმჭვრეტელობად. უფრო მეტიც, თუ ადამიანებს იმის იმედი აქვთ, რომ დროთა განმავლობაში მათი შემოსავალი გაიზრდება, მაშინ მათ შეუძლიათ სრულიად ლოგიკური დასკვნის გამოტანა: დღეს რაიმეზე უარის თქმა უფრო მეტ სუბიექტურ მსხვერპლს გამოიწვევს, ვიდრე იმავე საქონლის გაცილებით მეტ რაოდენობაზე უარის თქმა მომავალში, როდესაც მათი შემოსავალი, საკარაუდოდ, დღევანდელზე მეტი იქნება.

ახლა კი შეგეიძლია დაეუბრუნდეთ ამ თავის დასაწყისში დასმულ კითხვას. სარგებლის გადახდა იმისთვისაა საჭირო, რომ ადამიანებმა უარი თქვან რესურსების მიმდინარე გამოყენებაზე. ეს არის ფასი, რომელიც გამსესხებლებს უნაზღაურებს დაკარგული შესაძლებლობების ფასს, და ფასი, რომლის გადახდისთვის მზად არიან მსესხებლები იმ შესაძლებლობების სანაცელოდ, რომელსაც მათ სესხი აძლევს.

სარგებლის განაკვეთთან დაკავშირებული რისკი

სარგებლის განაკვეთები, რომლებსაც იღებენ ბანკები კორპორაციული მსესხებლებისგან, მაღაზიები – იმ მომხმარებლებიდან, რომლებსაც ღია საკრედიტო ანგარიშები აქვთ, ხოლო ინდივიდები – ფინანსურ ინსტიტუტებს, საზოგადოების დროთი უპირატესობის წმინდა ნორმას ასახავს. ამას გარდა, ისინი შეიცავენ სხვადასხვა სიდიდის პრემიებს რისკისთვის და იმ დანახარჯებს, რომლებიც სესხებასთან დაკავშირებულ მოლაპარაკებებს თან ახლავს. როგორც წესი, კომერციული ბანკისგან თითოეული დოლარის სესხება ინდივიდებს უფრო ძვირად უჯდებათ, ვიდრე მსხვილ, წარმატებულ კორპორაციებს. მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ ინდივიდები უფრო მაღალ სარგებლის განაკვეთს იხდიან. ისინი ანაზღაურებენ ბანკის იმ დანახარჯებს, რომელსაც ის თქვენი ფინანსური მდგომარეობისა და ანგარიშების შესასაწყალად ეწევა. გარდა ამისა, ისინი იხდიან ერთგვარ სადაზღვევო პრემიას, რომელსაც ბანკი მსესხებლებისგან იღებს იმ რისკის სანაცელოდ, რომელიც სესხის დაბრუნებასა და

მსესხებლის გაკოტრებასთანაა დაკავშირებული. ბანკს რომ ამ პრემიის მიღება არ შეეძლოს, ის არ დაინტერესდებოდა იმ ინდივიდთათვის სესხის მიცემით, რომელთაც რისკის მაღალი ფაქტორი აქვთ. ამიტომ, როდესაც კანონმდებლები აფიქსირებენ „წლიური სარგებლის“ ზედა ზღვარს, ისინი იმდენად სარგებლის განაკვეთს არ ამცირებენ, რამდენადაც მსესხებლების ზოგიერთ კატეგორიებს სესხის მიღების შესაძლებლობას ართმევენ. ვინაიდან მსესხებლები სესხს არ აიღებენ, თუ ის მათ მდგომარეობას არ გააუმჯობესებს, ძნელია იმის დადგენა, თუ რა სარგებლობა უნდა მოუტანოს მაქსიმალური სარგებლის განაკვეთის კანონებმა მცირე შემოსავლის მქონე მსესხებლებს.

ეს მნიშვნელოვანი მომენტია არა მარტო იმიტომ, რომ უარყოფს ზოგიერთ გაერცელებულ და მცდარ წარმოდგენას სარგებლის განაკვეთის საკანონმდებლო შეზღუდვებზე. შემოსავალი, რომელსაც ითხოვს გამსესხებელი სესხის გაცემის სანაცვლოდ, დამოკიდებულია იმაზე, თუ რისი მიღება შეეძლო მას, სესხი სხვა მსესხებლისთვის რომ მიეცა, და, აგრეთვე, ამ კონკრეტულ სესხთან დაკავშირებულ რისკზე. კომერციული გამსესხებლები, ამ მხრივ, უნიკალური მოვლენა არ გახლავთ. წარმოიდგინეთ ორი კორპორაციის სასესხო თამასუქები, რომელთაც, ჩვეულებრივ, ობლიგაციებს უწოდებენ. ერთ-ერთი კორპორაციაა „პროქტერ ენდ გემბელი“, ხოლო მეორე – გაკოტრების პირას მდგარი კომერციული ავიაკომპანია. ორივე კორპორაციის ობლიგაციების ღირებულებაა 1000 დოლარი, ხოლო განაღდების ვადა – ერთი წელიწადი. რა ფასად გაიყიდება ეს ობლიგაციები ბაზარზე?

დავუშვათ, „პროქტერ ენდ გემბელის“ ობლიგაციები იყიდება 917 დოლარად. თუ სარგებლის განაკვეთი 9 %-ია, დღევანდელი 917 დოლარი ღირს იმდენივე, რაც 1000 დოლარი განაღდების ვადის გასვლის შემდეგ (ერთი წლის შემდეგ). ეს ფასი – 917 დოლარი – სინამდვილეში იმას ნიშნავს, რომ ადამიანები მზად არიან შეინახონ „პროქტერ ენდ გემბელის“ ობლიგაციები წლიური 9%-იანი შემოსავლის გამო, ვინაიდან 917 გამრავლებული 1,09-ზე (ძირითადი თანხა პლუს სარგებელი) უდრის 1000 დოლარს.

$917 × 1,09 = $1000

ავიაკომპანიის ობლიგაციები გაცილებით იაფად გაიყიდება მაშინაც კი, თუ მათ იგივე ადამიანები შეიძენენ, რომლებიც „პროქტერ ენდ გემბელის“ ობლიგაციებს ყიდულობენ. ამ ობლიგაციების გაუნაღდებლობის ალბათობა იმდენად დიდია, რომ მყიდველების დარწმუნება, რომ ასეთ რისკზე წავიდნენ, მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეიძლება, თუ მათ ძალიან მაღალი მოგების მიღების შესაძლებლობა მიეცემა. თუ ავიაკომპანიის ობლიგაციები 714 დოლარად გაიყიდება, ეს იმას ნიშნავს, რომ მყიდველები წლიურ 40 პროცენტს მოითხოვენ.

$714 × 1,40 = $1000

თუ ყველაფერი კარგად დამთავრდა, მყიდველები მიიღებენ 203 დოლარით მეტს, ვიდრე "პროქტერ ენდ გემბელის" ობლიგაციებით მიიღებდნენ. მაგრამ ამას ახლავს დიდი გაურკვეველობა და არსებობს იმის ალბათობა, რომ გადახდილი თანხის დიდი ნაწილი, ან, შესაძლოა, მთლიანი თანხაც, დაიკარგება. ამგვარად, უფრო მაღალი სარგებელი მეორე ობლიგაციაზე უნდა განვიხილოთ არა როგორც წმინდა სარგებელი, არამედ პრემია რისკისთვის. შესაძლოა, ვიდრე სარგებლის მაქსიმალურ განაკვეთს დააწესებენ, კანონმდებლებმა საკუთარ თავს უნდა ჰკითხონ, იყიდდნენ თუ არა ისინი ოდესმე ობლიგაციებს დიდი ფასდაკლებით.

სარგებლის რეალური და ნომინალური განაკვეთები

სარგებლის განაკვეთები კიდევ ერთ კომპონენტს შეიცავს, რომელიც რეალურად არ არის სარგებელი. ამ კომპონენტმა განსაკუთრებული მნიშვნელობა 1960-იანი წლების მეორე ნახევრიდან შეიძინა. სარგებლის განაკვეთში შედის დამატებითი თანხა ფულის მსყიდველობითი უნარის მოსალოდნელი შემცირების შემთხვევაში გამსესხებლის საკომპენსაციოდ.

1981 წელს აშშ-ის მთავრობა დათანხმდა გადაეხადა 14-პროცენტიანი წლიური სარგებელი, რათა ხუთი წლით მოსახლეობისგან სესხი აეღო. იმის რისკი, რომ ფედერალური მთავრობა ვალს არ გადაიხდის, ძალიან მცირეა, ვინაიდან, როგორც შემდგომში ვნახავთ, ფედერალურ მთავრობას შეუძლია ფულის წარმოება ვალების დასაფარავად. ამ სესხებისთვის ისეთი განვითარებული ბაზრები არსებობს, რომ სესხების ტრანსაქციული დანახარჯები აშშ-ს ხაზინისთვის ასევე უმნიშვნელოა. მაშ, რატომ იყო სარგებლის წლიური განაკვეთი 14%-ის ტოლი? იყო თუ არა რესურსების მართვა 1981 წელს 14%-ით უფრო ძვირი, ვიდრე იმავე რესურსების მართვა 1982 წელს? სრულიადაც არა. ასეთი დიდი განაკვეთი იმას ნიშნავდა, რომ 1981 წელს გამსესხებლები სერიოზულ ინფლაციას მოელოდნენ მომავალი ხუთი წლის განმავლობაში. ვინაიდან ფასების დონე წელიწადში 10%-ზე მეტად იზრდებოდა, გამსესხებლები ვარაუდობდნენ, რომ მათ მიერ მიღებული ფულის ღირებულება ყოველწლიურად 10%-ით შემცირდებოდა. ამიტომ ისინი უმატებდნენ 10%-ს იმ სარგებლის განაკვეთს, რომლის მიღებაც მსესხებლებისგან სურდათ. მსესხებლები მზად იყვნენ, გადაეხადათ ასე ბევრი, ვინაიდან ისინიც ვარაუდობდნენ, რომ დოლარის ღირებულება ყოველწლიურად 10 პროცენტით შემცირდებოდა, რაც იმას ნიშნავს, რომ დოლარის გამომუშავება ყოველწლიურად 10 პროცენტით უფრო იოლი გახდებოდა. გაცვლა-გამოცვლა ხდება არა ფულით, არამედ მსყიდველობითი უნარით. სარგებლის საბაზრო განაკვეთი, რომელიც გამოქვეყნებულია გაზეთებში, არის "რეალური" განაკვეთისა და ინფლაციის მოსალოდნელი დონის ჯამი.

> სარგებლის რეალური განაკვეთი საბაზრო (ნომინალური) განაკვეთისა და ინფლაციის მოსალოდნელი დონის სხვაობის ტოლია.

ეკონომისტები სარგებლის საბაზრო განაკვეთს ხშირად ნომინალურ განაკვეთს უწოდებენ, რათა წარმოაჩინონ ის ფაქტი, რომ ინფლაციის კომპენსაციისთვის გადახდილი დამატებითი სარგებლის განაკვეთი რეალური სარგებელი არ გახლავთ. 1970 წლიდან მაღალი რანგის კორპორაციების (მაგალითად, "პროქტერ ენდ გემბელის") ობლიგაციების საშუალო განაკვეთი წელიწადში 7%-ზე ნაკლებიდან 14%-ზე მეტამდე მერყეობს. ეს მერყეობა ძირითადად ინფლაციის მოსალოდნელი დონის ცვლილებების შედეგია. იგივე ითქმის უძრავი ქონების სარგებელზეც. მსესხებლებს, რომლებმაც გადაიხადეს 15%-ზე მეტი, რათა აღებული სესხით შეეძინათ უძრავი ქონება 1982 წელს, როდესაც ახალ სახლებზე სარგებელი საშუალოდ 15,1% იყო, საცხოვრებელი ფართის მიმდინარე მფლობელობისთვის ამასთან მიახლოებული სარგებელიც კი არ გადაუხდიათ. რეალური სარგებელი, რომელიც მათ გადაიხადეს, დახლოებით 3 პროცენტი იყო. შესაძლოა, 2 პროცენტი იყო სესხის აღებასთან დაკავშირებული მოლაპარაკების დანახარჯები და ვალის გადაუხდელობის რისკის საზღაური. დანარჩენი ასახავდა ინფლაციის იმ მაღალ დონეს, რომელიც 1980-იანი წლების დასაწყისში არსებობდა.

ბანუსაზღვრელობა – მოგების აუცილებელი პირობა

დროა, დაეუბრუნდეთ კითხვას, რომლითაც დავიწყეთ. *რა არის მოგება?* ჩვენ შეთანხმდით, რომ ეს არის მთლიანი შემოსავლისა და მთლიანი დანახარჯების სხვაობა. მთლიანი დანახარჯები ალტერნატიული ღირებულებაა, ამიტომ შეიცავს არა მარტო იმას, რაც ფირმამ სხვას გადაუხადა საქონლისა და მომსახურების გამოყენებისთვის, არამედ თვით ფირმის მიერ მიწოდებული ყველა საქონლის – შრომის, კაპიტალის, მიწის, პირადი დანაზოგის – ღირებულებას. როდესაც მთლიანი დანახარჯების დაანგარიშებისას ვითვალისწინებთ ყველა ამ ალტერნატიულ ღირებულებას, იქმნება შთაბეჭდილება, თითქოს ფირმას აღარ სჭირდება დანახარჯებზე მეტ შემოსავალზე ზრუნვა. ფირმებს შეუძლიათ ჰქონდეთ ნულოვანი მოგება და მაინც განაგრძობდნენ ფუნქციონირებას. ისინი წარმატებულ ფირმებადაც კი შეიძლება ჩაითვალონ, რომელთაც სრული შესაძლებლობა აქვთ, ისესხონ დამატებითი სახსრები წარმოების გასაფართოებლად, მანამ, სანამ მათი შემოსავალი ყველა დანახარჯებს ფარავს.

"სარფიანი საქმე", რომელსაც "ნაღდი მოგება" მოაქვს, აღარ იქნება ისეთი "სარფიანი", როდესაც მის შესახებ სხვებიც შეიტყობენ.

სინამდვილეში, თუკი ფირმას დანახარჯებზე მეტი შემოსავლის მიღება შეუძლია, განა ამ დარგს იმდენი ხალხი არ მიაწყდებოდა, რომ მათ შორის კონკურენცია ნულზე დაიყვანდა შემოსავალსა და დანახარჯებს შორის სხვაობას? გარანტირებული შემოსავალი, რომელიც დანახარჯებზე მეტია, აუცილებლად მიიზიდავს ახალ ფირმებს. დარგში მათი მოსვლა პროდუქციის მოცულობას გაზრდის და, მოთხოვნის კანონის თანახმად, საქონლის ფასს შეამცირებს, რითაც შემცირდება სხვაობა მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯებს შორის. ეს სხვაობა შესაძლოა შემცირდეს მეორე მხრიდანაც, თუ ახალი ფირმები გაზრდიან მოთხოვნას და დანახარჯებს იმ რესურსებზე, რომლებიც ამ კონკრეტული საქონლის წარმოებას სჭირდება. როდესაც სხვაობა მთლიან დანახარჯებსა და მოსალოდნელ მთლიან შემოსავალს შორის გაქრება, ანუ როდესაც მოგება ნულამდე შემცირდება, ახალ ფირმებს მოცემულ სფეროში შეღწევის სტიმულები აღარ ექნებათ.

რეალურ, ცვალებად და არასტაბილურ სამყაროში ასეთი რამ არ ხდება. ადამიანები ხედავენ, რომ ზოგიერთი დარგი მომგებიანია, მაგრამ არ იციან, როგორ მიიღონ მონაწილეობა ამ მოგების მიღებაში. ინფორმაციის დეფიციტის გამო, ბეერმა, შესაძლოა, არც კი იცის ასეთი მოგების არსებობის შესახებ. ამიტომ მოგება არსებობს და იარსებებს კონკურენციის შედეგად მისი შემცირების ტენდენციის მიუხედავად. მაგრამ ეს ხდება განუსაზღვრელობის გამო, ურომლისოდაც ყველაფერი, რაც კი მოგებასთანაა დაკავშირებული, ყველასთვის ცნობილი იქნებოდა. ადამიანები მოგების მიღების ყველა შესაძლებლობას გამოიყენებდნენ და, აქედან გამომდინარე, მოგება თანდათან ყველაგან ნულის ტოლი გახდებოდა.

ასევე შეგვიძლია ვიმსჯელოთ დანაკარგებზეც. არავინ დაიწყებს კომერციულ საქმიანობას, თუ ეცოდინება, რომ მთლიანი შემოსავალი მთლიან დანახარჯებზე ნაკლები იქნება. მაგრამ მომავალი გაურკვეველია. მოელენები ყოველთვის ისე არ ეთარდება, როგორც ჩვენ ვეარაუდობთ. გადაწყვეტილებები და ქმედებები ზოგჯერ მცდარია. ყოველივე ამის შედეგად ჩნდება დანაკარგები.

განუსაზღვრელობა რომ არ არსებობდეს, არც მოგება იქნებოდა და არც დანაკარგები. ამიტომ შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ *მოგება (ან დანაკარგები) განუსაზღვრელობის შედეგია.* ამგვარად, მოგება არ გახლავთ ამა თუ იმ რესურსების დაუფლების საფასური. *ეს არის ნაშთი,* ის, რაც რჩება შემოსავლიდან, როდესაც ყველა დანახარჯი დაფარულია. ეს არის სხვებზე უფრო ზუსტი სამომავლო პროგნოზის მიხედვით მოქმედების შედეგი.

მოგებისადმი სწრაფვა

განვიხილოთ მარტივი მაგალითი. ერთ-ერთი სარეკლამო განცხადება მოგიწოდებთ, თანხები ფლორიდაში მდებარე უძრავ ქონებაში დააბანდოთ, ვინაიდან უძრავი ქონების ღირებულება აქ ყოველწლიურად 30%-ით იზრდება. ოცდაათპროცენტიანი წლიური შემოსავალი ბევრად მეტია, ვიდრე ის, რასაც სხვა ინვესტიციებიდან მოელით, ასე რომ, აბანდებთ 30 ათას დოლარს ორლანდოსთან მდებარე დაუმუშავებელ მიწის ნაკვეთში. მომავალ წელს ნაკვეთის 39 ათას დოლარად გაყიდვას გეგმავთ. საესებით მოსალოდნელია, რომ იმედები გაგიცრუედეთ.

თუ მართლაც მოსალოდნელია, რომ ფლორიდაში უძრავი ქონების ღირებულება წელიწადში 30%-ით იზრდება, ბევრი მოისურვებს აქ მიწის ნაკვეთების შეძენას. ყიდვისადმი ასეთი მისწრაფება ნაკვეთების ფასს გაზრდის, სანამ მათში დაბანდებული ფული ზუსტად ისეთ მოგებას არ მოიტანს, როგორც სხვა არსებული საინვესტიციო შესაძლებლობები. თუ სარეკლამო დაპირებებს ბევრი ინვესტორი დაუჯერებს, მათ მიერ დიდი მოგების მიღების სურვილი გამოიწვევს ნაკვეთების ფასის კიდევ უფრო გაზრდას, რის შედეგადაც მომავალში ეს ფასი კი არ გაიზრდება, არამედ შემცირდება.

არავის შეუძლია მოგების მიღება ისეთ აქტივებში ან საწარმოებში ფულის დაბანდებით, რომელთაც, გაერცელებული აზრის მიხედვით, შეუძლია ისეთი შემოსავლის

მოტანა, რომელიც სარგებლის მიმდინარე განაკვეთზე მეტი იქნება. ასეთი ინვესტირება ჩაითვლება "სარფიან საქმედ", ხოლო მოთხოვნა "სარფიან საქმეზე" ისე გაზრდის მასში შეღწევის დანახარჯებს, რომ მალე ეს "საქმე" სხვა აქტივებსა და შესაძლებლობებზე მომგებიანი უკვე აღარ იქნება.

ამის შესახებ ყველა ინვესტორმა იცის. ისეთი კომპანიების აქციების შეძენა, როგორებიცაა "ქსეროქსი", "პოლაროიდი" და "მაიკროსოფტი", მანამდე იყო მომგებიანი, სანამ ისინი სახელს გაითქვამდნენ. ინვესტორებმა, რომლებმაც ამ კომპანიების აქციები მას შემდეგ შეიძინეს, რაც ცნობილი გახდა, რომ ეს კომპანიები დიდ წმინდა მოგებას იღებენ ახალი საქონლის გაყიდვისგან, მოგება ვერ მიიღეს. ყველაზე უკეთესი, რისი იმედიც უნდა ჰქონდეთ, ეს არის მათ ინვესტიციებზე ისეთი შემოსავლის მიღება, რომელიც დაახლოებით მაინც გაუტოლდება სარგებლის მიმდინარე განაკვეთს. ადამიანები, რომლებიც ცდილობდნენ მიეღოთ "ქსეროქსის", "პოლაროიდისა" და "მაიკროსოფტის შემოსავლების ნაწილი, ამ კომპანიების აქციების საბაზრო ღირებულებას მანამ ზრდიდნენ, სანამ შემოსავლის იმ თანხასთან შედარებამ, რომელიც უნდა გადაეხადათ, რათა კომპანიების მოგების წილი მიეღოთ, ეს აქციები თავიანთი მიმზიდველობით ურისკო სესხებს არ გაუტოლა.

ამგვარად, გავრცელებული აზრი, რომ შესაძლებელია გამდიდრება წარმატებული კომპანიების აქციებში ფულის ჩადებით, მცდარია. "ინტელი" სამართლიანად ითვლება მაღალი მოგების მქონე კორპორაციად, ვინაიდან წლების მანძილზე დიდ მოგებას იღებს საწყისი ინვესტიციებისგან. მაგრამ "ინტელის" აქციების საბაზრო ფასი დიდი ხანია ისე გაიზარდა, რომ მასში სრულადაა გათვალისწინებული კომპანიის ყველა სავარაუდო მაღალი სამომავლო მოგება. აქედან გამომდინარე, "ინტელის" აქციები საუკეთესო შენაძენი არ გახლავთ იმ კომპანიების აქციებთან შედარებით, რომელთა მოგება წლების მანძილზე ასეთი მაღალი არ იყო.

ქონების დაგროვება შეიძლება ისეთი საქონლის წარმოებით, რომელიც შეიძლება წარმოების დანახარჯებზე გაცილებით მეტ ფასად გაიყიდოს. ან ისეთ საწარმოში ინვესტირებით, რომელიც ასეთ მოგებას მოიტანს. მაგრამ მეტად მნიშვნელოვანია, რომ შედეგი განუსაზღვრელი იყოს. მაღალი მოგების იმედი რომ გქონდეთ, სხვებზე მეტი უნდა იცოდეთ ან უკეთ უნდა შეგეძლოთ მომავლის წინასწარმეტყველება. წინააღმდეგ შემთხვევაში, მთლიანად ბედის ანაბარა რჩებით. მაგრამ, თუ ბედს მიენდეთ, არსებობს ალბათობა იმისა, რომ არ გაგიმართლებთ და დიდად იზარალებთ. იღბლის მნიშვნელოვანი თვისება ისაა, რომ ის არაპროგნოზირებადია. ის ინვესტორი, რომელიც თანამიმდევრულად იღებს მოგებას, განსაზღვრულს, როგორც არსებული საინვესტიციო შესაძლებლობებიდან მიღებული უკუგების ჩვეულებრივ დონეზე მეტ წმინდა შემოსავალს, სხვებზე უკეთ უნდა ჭვრეტდეს მომავალს.

მეწარმე

წინა ქვეთავში მოყვანილმა მსჯელობამ, ალბათ, შეგიქმნათ შთაბეჭდილება, თითქოს ადამიანები მოგებას მხოლოდ იმის შედეგად იღებენ, რომ სხვებზე უკეთესად ჭვრეტენ მომავალს, ხოლო მოგება სხვა არაფერია, თუ არა წარმატებული განსჯის შედეგი. ეს მეტად მცდარი შეხედულებაა. მოგების მიღების მეტად მნიშვნელოვან ნაწილს მისი შექმნა და წარმოება წარმოადგენს. ადამიანები უსაქმოდ კი არ სხედან და სხვის შემოსავალს კი არ აკვირდებიან, ისინი ცდილობენ – ყოველ შემთხვევაში, ზოგიერთი მათგანი – საქმეები სხვებისგან განსხვავებულად წარმართონ. მათ იმის რწმენა ამოძრავებთ, რომ მათ მიერ განხორციელებული რეორგანიზაცია დანახარჯებზე მეტ შემოსავალს მოუტანს. ასეთ ადამიანებს ანტრეპრენიორები ანუ მწარმოებლები ეწოდებათ.

"მეწარმე" ფრანგულად "პასუხისმგებელს" ნიშნავს. მეწარმეები ის ხალხია, ვინც პასუხისმგებლობას კისრულობს სოციალური ცხოვრების ერთ-ერთი სეგმენტის გარდაქმნაზე. მეწარმედ ანუ "პასუხისმგებლებად" და არა – უბრალოდ მონაწილედ მათ აქცევს ის, რომ ისინი შედეგებზე პასუხს აგებენ. ისინი თავიანთ პროექტებში მონაწილეებს ეუბნებიან: "მოგებას მე მივიღებ, სამაგიეროდ, დანაკარგებსაც ჩემს თავზე ავიღებ". მეწარმეები პრეტენზიას აცხადებენ იმ ნაშთზე, რომელიც ყველა შეთანხმების შესრულების შემდეგ დარჩება. ისინი ამ პოზიციას ირჩევენ, ვინაიდან ფიქრობენ, რომ

შეუძლიათ ამ ამოცანის გადაწყვეტა. ისინი დარწმუნებულები არიან საკუთარ მორალურ, ფიზიკურ და საორგანიზაციო შესაძლებლობებში. ის, რასაც ადამ სმიტი კომერციულ საზოგადოებას უწოდებდა, ხოლო ადამიანების უმეტესობა კაპიტალისტურ საზოგადოებას უწოდებს, ზოგჯერ შეიძლება განვიხილოთ, როგორც მეწარმეთა საზოგადოება. ის, ვინც ამ სახელს ამჯობინებს, ამით ხაზს უსვამს მეწარმეთა გადამწყვეტ როლს.

იმისათვის, რომ გაიგოთ მეწარმის როლი და მისი პრეტენზია მოგებაზე, დავსვათ კითხვა: "ვინ ხდება ხელმძღვანელი?" როგორ უნდა შეუთანხმდეს ერთმანეთს მრავალი ადამიანი, რომელთა გაერთიანებაც აუცილებელია გარკვეული საქონლის წარმოებისთვის, იმის თაობაზე, თუ ვინ რა კონკრეტულ ამოცანას ასრულებს? ეს მეტად მნიშვნელოვანი კითხვაა, ვინაიდან ადამიანთა შეხედულებები და ინტერესები ხშირ შემთხვევაში კონფლიქტის მიზეზი ხდება. მექანიკურ საწარმოში, რომელიც აღმოსავლეთ ინდუსტრიულ ავენიუზე მდებარეობს, აქილევსი ამტკიცებს, რომ ექსი მოქლონი საკმარისია ნაკეთობის დასამაგრებლად, ხოლო ჰექტორს მიაჩნია, რომ ცხრაზე ნაკლები არ შეიძლება. რა თქმა უნდა, ცხრა უკეთ დაამაგრებს ნაკეთობას, მაგრამ, ამავე დროს, უფრო ძვირიც დაჯდება. უფრო მყარი ნაკეთობა მომხმარებელს მიიზიდავს, მაგრამ უფრო მაღალი ზღვრული დანახარჯების დასაფარად დაწესებულმა მაღალმა ფასმა, შესაძლოა, ზოგიერთი მათგანი დააფრთხოს. ჰექტორს მიაჩნია, რომ გადაწყვეტილება მან უნდა მიიღოს, ვინაიდან საინჟინრო განათლება აქვს, მაგრამ აქილევსი არაფრად დაგიდევთ კოლეჯის განათლებას და საკუთარ შრომით გამოცდილებაზე მიუთითებს. შეხედულებებს შორის არსებული სხვაობა, შესაძლოა, აბსოლუტურად გულწრფელი იყოს, მაგრამ ისიც შესაძლებელია, რომ მიზეზი იყოს შემდეგი: ჰექტორი მემოქლონეა და მეტი სამუშაო უნდა, ხოლო აქილევსიც მემოქლონეა, მაგრამ შრომითი დატვირთვის შემცირება სურს. ვინ იღებს საბოლოო გადაწყვეტილებას? უფრო ზუსტად, ვინ იღებს გადაწყვეტილებას იმის თაობაზე, თუ ვინ გააკეთოს საბოლოო დასკვნა?

> საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღებად გახდომის მზადყოფნა გადაწყვეტილების მიღების უფლებამოსილებას გულისხმობს.

ძირითადი პასუხი შემდეგია: ეს უნდა იყოს *საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები.* თუ თქვენ გინდათ, იყოთ უფროსი, უნდა გახდეთ საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები. ამას მაშინ შეძლებთ, თუ გუნდის ყველა წევრის თანხმობას მიიღებთ. "როგორია თქვენი პირობები?" მწარმოებელი პირობას დებს, რომ ყველა პირობას შეასრულებს. რა თქმა უნდა, ამ დაპირებას უნდა ენდოთ. უნდა დაეარწმუნოთ სხვები, მოგეაწოდონ საუკეთესო წინადადებები, დაძლიონ შიში და შეუთანხმებლობა, დათანხმდნენ იმაზე, რასაც მწარმოებელი გადაწყვეტს. სწორედ მან უნდა შესთავაზოს სანდო გარანტიები.

სად მთავრდება წინააღმდეგობა?

დაეუშვათ, აქილევსმა და ჰექტორმა, რომელთაც ერთმანეთთან კარგი ურთიერთობა აქვთ, ხელოვნების გალერეის გახსნა გადაწყვიტეს. აქილევსი კარგად ერკვევა მარკეტინგში, ჰექტორი კი — ხელოვნებაში. მათ მიაჩნიათ, რომ კარგად ითანამშრომლებენ. თითოეული მათგანი ამ საქმეში 1000 დოლარს აბანდებს და თანახმაა კვირაში 40 საათი იმუშაოს. შემდგომში მეგობრებმა აღმოაჩინეს, რომ ვერ აღწევენ შეთანხმებას იმ საკითხში, თუ როგორ უნდა შეაფასონ მხატვრების ნამუშევრები. ჰექტორს მიჩნია, რომ საბოლოო გადაწყვეტილება მან უნდა მიიღოს, ვინაიდან აქილევსს არაფერი ესმის ხელოვნებაში. აქილევსს კი მიჩნია, რომ საბოლოო გადაწყვეტილების უფლება მას ეკუთვნის, ვინაიდან ჰექტორს არაფერი ესმის მარკეტინგში. თუ ისინი ვერ შეთანხმდნენ, მაშინ პარტნიორობის დასასრულის ალტერნატივა ის იქნება, რომ ერთ-ერთი მათგანი სრულუფლებიანი ხელმძღვანელი გახდეს.

ჰექტორი ამბობს: "მოდი, გადაწყვეტილებას მე მივიღებ. გარანტიას გაძლევ, რომ საათში 15 დოლარს და ამას გარდა შენი ინვესტიციებიდან 10%-იან მოგებას მივიღებ." თუ აქილევსი მზადაა, იმუშაოს საგამოფენო დარბაზში საათში 15 დოლარად და მიიღოს თავისი ინვესტიციებიდან 10%-იანი მოგება, და თუ მას მიაჩნია, რომ ჰექტორი საკუთარ

ვალდებულებებს შეასრულებს, მაშინ, შესაძლოა, ასე უპასუხოს: "კარგი, ეგრე იყოს, თუმცა მე კვლავ ეფიქრობ, რომ შენ ცდები. იცოდე, თუ შენ ამას ვერ გააკეთებ, ეს შენი სიკვდილის ტოლფასი იქნება". ამგვარად, აქილევსმა ჰექტორი ხელმძღვანელად ცნო. ჰექტორმა კონტრაქტი დადო აქილევსის მომსახურებაზე და, ამგვარად, საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები გახდა. ამჯერად, თუ მისი ვარაუდი არ გამართლდა, მთლიან დანაკარგებს ის განიცდის, ხოლო თუ გამართლდა, მთლიან მოგებას იღებს.

განვიხილოთ სხვა მაგალითი. მაღაზიაში ნახეთ მშვენიერი ჩამოფასებული სვიტრი, რომელმაც თვალი მოგჭრათ და გადაწყვიტეთ მისი შეძენა. სახლში დაბრუნებისას აღმოჩნდა, რომ ის ოდნავ პატარა გაქვთ. სვიტრი მაღაზიაში დააბრუნეთ და აღმოაჩინეთ, რომ მხედველობიდან გამოგრჩათ წარწერა: "ფასდაკლების დროს საქონლის დაბრუნება და გაცვლა აკრძალულია".

გამყიდველი ძალიან წუხს, მაგრამ სვიტრის დაბრუნება ან გაცვლა არ შუძლია. თქვენ აღშფოთებული ეუბნებით, რომ ამ მაღაზიის მუდმივი კლიენტი ხართ და აქ საკმაო ფულს ხარჯავთ. გამყიდველი კიდევ უფრო მეტად წუხს, მაგრამ ამბობს, რომ ამის უფლება არა აქვს. თქვენ კიდევ უფრო ცხარდებით, ის კი გეუბნებათ: "ჩემს უფროსს დაელაპარაკეთ".

უფროსიც წუხს, მაგრამ გპასუხობთ, რომ ფასდაკლება იმიტომ ჩაატარა, რომ სვიტრების მთლიანად გაყიდვა სურდა, რის გამოც სვიტრს იმავე ფასად ვერ დაიბრუნებს. სწორედ ამიტომ ბრძანა გამაფრთხილებელი განცხადების გამოკვრა. საერთოდაც, მაღაზია შეღავათიან ფასად გაყიდულ საქონელს არასოდეს იბრუნებს. თქვენ სასტიკად ბრაზდებით და ეუბნებით, რომ ყოველწლიურად ამ მაღაზიაში ასობით დოლარს ხარჯავთ. უფროსი გნებდებათ და ნებას გრთავთ, რომ სვიტრი გადაცვალოთ, მაგრამ, სამწუხაროდ, თქვენი ზომის სვიტრის ფერი არ გაწყობთ. უფროსი გეუბნებათ, რომ ფულის დაბრუნება მხოლოდ საკუთარი ჯიბიდან შეუძლია, ვინაიდან კომპიუტერით ამის გაკეთება არ შეიძლება. "ეს მაღაზიის პოლიტიკაა და მე ვერაფერს შევცვლი" – წუხს ის.

> საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები ერთადერთია, ვისაც აქვს იმის სტიმული, რომ გაითვალისწინოს ყველაფერი, რაც კი დაკავშირებულია დანახარჯებთან და შემოსავალთან.

"ეს არასწორი პოლიტიკაა, დამალაპარაკეთ მაღაზიის მფლობელთან," – პასუხობთ თქვენ. მაგრამ რატომ გსურთ მაღაზიის მფლობელთან საუბარი? იმიტომ, რომ ეს არის ის, სადაც წინააღმდეგობა მთავრდება. ის არ თავდება "მაღაზიის პოლიტიკასთან" დაპირისპირებით. მაღაზიის პოლიტიკას ვიღაც მართავს. თუ ეს პოლიტიკა უფრო დიდი პოლიტიკის შემადგენელი ნაწილია, მაშინ ამ უკანასკნელსაც ვიღაც სხვა მართავს. თქვენ სწორედ ამ დიდი პოლიტიკის განმსაზღვრელის ნახვა გსურთ. თქვენ გსურთ მიაღწიოთ იმ პიროვნებამდე, რომელსაც საბოლოო პასუხისმგებლობა აკისრია. თქვენ გსურთ დაუმტკიცოთ, რომ ის თანხა, რომელსაც არ გიბრუნებენ, ბევრად ნაკლებია იმასთან შედარებით, რასაც დაკარგავენ, თუ თქვენ უკმაყოფილო დარჩებით. პიროვნება, ვისთვისაც ამის დამტკიცება გსურთ, არის ის, ვინც მაღაზიასთან დაკავშირებულ ყველა დანახარჯსა და მოგებას განაგებს. სწორედ ისაა საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები.

"დამალაპარაკეთ მფლობელს"– ნიშნავს ნაწილობრივიდან მთლიან ასპარეზზე გადასვლას. თქვენ გსურთ დაელაპარაკოთ პიროვნებას, რომელსაც იმის სტიმული ამოძრავებს, რომ განიხილოს ყველაფერი, რაც მის საქმიანობას შეეხება, იეარაუდოს მომავალი შედეგები, შეადგინოს მოგებისა და დანაკარგების ბალანსი. სწორედ მას აქვს გადაწყვეტილებების მიღების უპირატესობა. ამ აღწერას მხოლოდ საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები შეესატყვისება.

არამომგებიანი ინსტიტუტები

საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღებები ყველა იმ საზოგადოების მთავარი მოქმედი პირები არიან, რომელთაც ახასიათებთ მაღალი სპეციალიზაცია და გაცვლა. ის ინსტიტუტები, რომლებსაც არა ჰყავთ საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღებები, ვერ ფუნქციონირებენ ისე კარგად, როგორც ისინი, რომელთაც ისინი ჰყავთ. განვიხილოთ, მა-

გალითად, რიგში მდგომი მყიდველების შემთხვევა. როგორც მე-4 თავში აღვნიშნეთ, რიგში დგომისას მყიდველები განიცდიან დროის დანაკარგს, მაგრამ არც გამყიდველები იღებენ მოგებას. რიგში დგომის გამო მცირდება მოთხოვნის რაოდენობა, ვინაიდან ეს მყიდველთა რეალურ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. რამდენჯერ მობრუნებულხართ და სხვაგან წასულხართ, როდესაც დიდი რიგი დაგინახავთ? რატომ არ იღებენ გამყიდველები ზომებს რიგების შესამცირებლად? შესაძლოა, ეს იმიტომ ხდება, რომ რიგის შემცირების ზღვრული დანახარჯები მოსალოდნელ ზღვრულ შემოსავალს გადააჭარბებს. მაგრამ ეს, შესაძლოა, იმის ბრალიც იყოს, რომ ამ დროს საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები აქ არ იმყოფება. აქ არავინაა ისეთი, ვისაც იმის სტიმული აქვს, რომ შეაფასოს ყველა დანახარჯი და შემოსავალი და შესაბამისად მართოს სიტუაცია.

სწორედ ამიტომაა გრძელი რიგები საფოსტო განყოფილებებში და არა სასურსათო მაღაზიებში. ეს მხოლოდ იმიტომ არ ხდება, რომ საფოსტო განყოფილებებზე არავინ ზრუნავს. ფოსტის თანამშრომლები დაახლოებით ისევე ირჯებიან ან არ ირჯებიან, როგორც სასურსათო მაღაზიების მოლარეები. განსხვავება იმ ფაქტის შედეგია, რომ სასურსათო მაღაზიის პოლიტიკას აწესებს საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები, პიროვნება, რომელსაც იმის სტიმული აქვს, რომ გამოთვალოს გრძელი რიგების დანახარჯები და დამატებითი მოლარეების დაქირავების დანახარჯები და იმოქმედოს ამ დანახარჯების შედარების საფუძველზე. საფოსტო განყოფილებებში და, საერთოდ, საფოსტო მომსახურებაში ასეთი საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები არ არსებობს.

არამომგებიან ინსტიტუტებს, როგორც მათი განმარტებიდან გამომდინარეობს, არ ჰყავთ საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღებები. ამიტომაც არის ხშირად მათი მდგომარეობა საეჭვალო. თუ ამის მაგალითი გსურთ, გაიხსენეთ თქვენთვის ნაცნობი კოლეჯი ან უნივერსიტეტი. კოლეჯები და უნივერსიტეტები ბევრ "სისულელეს" სჩადიან, ვინაიდან არავინ არის ისეთი, ვისაც იმის სტიმული აქვს, რომ ერთმანეთს შეადაროს მიმდინარე პოლიტიკის დანახარჯები და მისი შეცვლისთვის საჭირო ქმედებების დანახარჯები. სიტყვა "სისულელე" მხოლოდ ყურადღების გამახვილების მიზნით გამოვიყენეთ. სინამდვილეში კოლეჯები და უნივერსიტეტები ნამდვილად არ არიან სისულელის პროდუქტები. უბრალოდ, ისინი სოციალური ინსტიტუტების პროდუქტია. მათ არა ჰყავთ საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღებები და, აქედან გამომდინარე, არა აქვთ გონივრულად მმართველი ცენტრები.

"სისულელის" კიდევ ერთი სტანდარტული მაგალითია ის, რის შესახებაც იცის ყველამ, ვისაც საქმე ჰქონია არამომგებიან ინსტიტუტებთან. ეს არის საბიუჯეტო პერიოდის დასასრულისას ატეხილი ფაციფუცი, როდესაც დეპარტამენტის მენეჯერები ცდილობენ, დახარჯონ ბიუჯეტის ყოველი ცენტი. რატომ ხდება ეს? "თუ არ დაეხარჯეთ, დაკარგავთ", –ისმის პასუხად. დეპარტამენტი, რომელსაც საბიუჯეტო წლის ბოლოს 1000 დოლარი აქვს, კარგავს ორი ადამიანისთვის სასიამოვნო მოგზაურობის შესაძლებლობას. ეს ფული შეიძლებოდა სხვა დეპარტამენტს გამოეყენებინა ფრიად საჭირო შესყიდვებისთვის, მაგრამ პირველი დეპარტამენტის ხელმძღვანელობისთვის სასიამოვნო მოგზაურობის მნიშვნელობა ბევრად მეტია, ვიდრე მეორე დეპარტამენტისთვის – აუცილებელი შესყიდვები.

> უნივერსიტეტს საბოლოო გადაწყვეტილებების მიმღები არ ჰყავს.

ვისა აქვს ამ შემთხვევაში უფლება და სტიმული, განსაზღვროს ორგანიზაციის მთლიანი რეალური მოგება ამ მოგზაურობისა და აუცილებელი შესყიდვებისგან, იმის უფლება, რომ შესაბამისად გადაანაწილოს ეს 1000 დოლარი? კოლეჯისა და უნივერსიტეტის ადმინისტრაციამ იცის, რომ გადახარჯვა ხშირი მოვლენაა. ასევე იციან ეს არამომგებიანი ინსტიტუტების, მათ შორის, სამთავრობო ინსტიტუტების ხელმძღვანელებმა. მაგრამ, საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღების გარეშე, ამ სიტუაციის შეცვლის სტიმული არავისა აქვს. წინააღმდეგობა არსად წყდება.

გარდამავალი პერიოდი სოციალიზმიდან კაპიტალიზმამდე

შესაძლოა, სწორედ ეს იყო ცენტრალიზებულად დაგეგმილი ეკონომიკის კრახის მიზეზი, იმ კრახისა, რომელიც ეკონომისტებმა საუკუნით ადრე იწინასწარმეტყველეს, მაგრამ რომელიც ყველასთვის ცხადი მხოლოდ 1980-იანი წლების ბოლოსთვის გახდა. ცენტრალიზებული დაგეგმვის ისტორია საესეა ზღაპრებით უსარგებლო ნივთების უზარმაზარი დანახარჯებით წარმოების შესახებ ალტერნატიული ღირებულებების გათვალისწინების გარეშე. მანქანა-დანადგარები მ'ხადდებოდა სათადარიგო ნაწილების გარეშე, რაც მათი გამოყენების საშუალებას არ იძლეოდა. მოსავალი ძალიან მცირე იყო, ვინაიდან არ ხდებოდა დათესვის და კულტივაციის შესახებ კოორდინირებული გადაწყვეტილებების მიღება. ეკონომია პროდუქციის დაბალ ხარისხში აისახებოდა, რის გამოც ეს პროდუქცია, ძირითადად, ჯართად იქცეოდა. არსებობდა ლურსმნების ქარხანა, რომელიც პაწაწინა ლურსმნებს აწარმოებდა იმის გამო, რომ ლურსმნების *რაოდენობა* გეგმით იყო განსაზღვრული, და ქარხანა, რომელიც წელიწადში ერთ უზარმაზარ ლურსმანს ამზადებდა, ვინაიდან გეგმა მხოლოდ წარმოებული ლურსმნის *წონას* განსაზღვრავდა.

ლურსმნების სწორი ასორტიმენტი ისაა, რომელიც ალტერნატიული საწარმოო სტრატეგიის შედეგია, ანუ იმ სტრატეგიისა, რომელიც ყველა ხარჯსა და ყველა მოგებას ითვალისწინებს. სწორი ასორტიმენტი შეკეთილ იქნება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ერთდროულად იარსებებენ სტიმული და უფლებები, რომელთაც საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღებზე დაფუძნებული სისტემა ერთად მოუყრის თაყვს.

ნებისმიერი საზოგადოება, რომელიც ოფიციალურად გმობს მოგებას, როგორც უბრალოდ შრომის ექსპლუატაციიდან მიღებულ ზედმეტ ღირებულებას, ხელს უშლის საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღები სისტემის განვითარებას. ის ხელს უშლის ადამიანებს, საკუთარ თავზე აიღონ მეწარმის ფუნქცია, უკრძალავს შეთანხმებებს, რომელიც მათ საშუალებას მისცემდა მეწარმეები გამხდარიყვნენ. ის არ მისცემს ჰექტორს უფლებას, შეუთანხმდეს აქილევსს, ვინაიდან ჰექტორი ამ შემთხვევაში "კაპიტალისტად" გადაიქცევა, ხოლო აქილევსი ექსპლუატირებულ მუშად დარჩება. ამ შემთხვევაში ყველაზე ცუდი ის არის, რომ ასეთი საზოგადოება განვითარების საშუალებას არ აძლევს იმ ინსტიტუტებს, რომლებიც ხელს შეუწყობენ შეთანხმებებს და დაიცავენ მოლაპარაკებებს.

ასეთი ინსტიტუტების არარსებობა ხელს უშლის ყოფილ სსრკ-ში საბაზრო სისტემის ჩამოყალიბებას. ახალ რესპუბლიკებს არ გააჩნიათ ძირითადი ინსტიტუტები, რომლებიც "კაპიტალისტურ" საზოგადოებაში გარდამავალი პერიოდის დანახარჯებს უზრუნველყოფს და საშუალებას აძლევს ადამიანებს, ჩამოაყალიბონ ახალი ურთიერთობები. რომ დაეინახოთ, რამდენად რთულია ამ შეთანხმებების მიღწევა, უნდა გადაეხედოთ "უოლ სთრით ჯორნელს", განსაკუთრებით, რუბრიკას "ფული და ინვესტიციები". შეთანხმება რთულია არა იმიტომ, რომ ექსპერტებს სურთ უმეცრებაში გვამყოფონ, არამედ იმიტომ, რომ ინსტიტუტები, როგორც კომერციული საზოგადოების წევრები, ცდილობენ ნაკლებდანახარჯიანი გზების გამოძებნას, რათა დადონ შეთანხმებები და უზრუნველყონ მათი შესრულება. ბანკები, სადაზღვეო კომპანიები, ბროკერები, საკონსულტაციო სააგენტოები, საბუღალტრო ფირმები, სალიზინგო კომპანიები და ა.შ. – ნუსხა სრული არაა. ყველა ამ ინსტიტუტის მოვალეობაა, ხელი შეუწყოს საზოგადოებაში საკუთრების უფლების დაწესებას, მიწის საკუთრების კანონის ძირითადი საკანონმდებლო აქტის შექმნას, იმ მორალური პრინციპების დაწესებას, რომლებიც "თამაშის ახალ წესებს" ქმნის.

სოციალიზმიდან კაპიტალიზმზე წარმატებული გადასვლა არანაკლებ დროს მოითხოვს, ვიდრე ამ ინსტიტუტების განვითარებას სჭირდება და არანაკლებ რთულია, ვიდრე ამ ინსტიტუტების წარმატებული განვითარება. ეს გადასვლა ვერ იქნება წარმატებული, თუ ხალხის მოთმინების ფიალა მანამდე აიესო, სანამ ამ ინსტიტუტების საკმარისი რაოდენობა ჩამოყალიბდება.

საზოგადოება, რომელიც მოგებას კრძალავს, თავისი წევრების პასუხისმგებლობას ასუსტებს.

შეეჯამოთ: მწარმოებლები საზოგადოების ცელილების განმახორციელებელი აგენტები არიან. ეს ის ხალხია, ვისაც გაცნობიერებული აქვს განსხვავება იმას, რაც არის, და იმას შორის, რაც უნდა იყოს, და ამ განსხვავების აღმოფხვრისგან მიღებული მოგების შესაძლებლობები. ამისთვის ისინი აწვებენ კონტროლს იმ რესურსებზე, რომლებიც უნდა გამოიყენონ და ამ რესურსებს მფლობელებისგან ქირაობენ. მფლობელები თმობენ საკუთარი რესურსების კონტროლის უფლებას მწარმოებელთა მხრიდან გადახდილი თანხების სანაცვლოდ. ამ გადასახადების ჯამი მწარმოებელთა დანახარჯებია. სხვაობა ამ დანახარჯებსა და მწარმოებელთა პროექტებისაგან მიღებულ მოგებას შორის არის მწარმოებელთა მოგება (ან წაგება იმ შემთხვევაში, თუ მათი ვარაუდი მცდარი აღმოჩნდა).

ამას ყველა აკეთებს

ერთი წუთით შევჩერდეთ და ცნება "მოგება" (და წაგება) გავათავისუფლოთ მისი გამოყენების სფეროს ისეთი შემზღუდველი ასოციაციებისაგან, რომლებიც შეიძლება ჩვენი მსჯელობისას წარმოიშვას. მოგება და წაგება შეიძლება ჰქონდეს ყველას და არა მხოლოდ ფირმებს ან იმ ადამიანებს, რომლებიც ინვესტიციებს ფინანსურ აქტივებში დებენ.

განვიხილოთ ჯუზეპე ვიბრატოს სევდიანი ისტორია. ჯუზეპე სამი წელიწადია კონსერვატორიაში სწავლობს იმ იმედით, რომ კარიერას გაიკეთებს ოპერაში. დაახლოებით იმ მომენტისთვის, როდესაც ჯუზეპე კონსერვატორიას ამთავრებს, საზოგადოება მთლიანად კარგავს ინტერესს ოპერის მიმართ. ამგვარად, ჯუზეპე ზარალს განიცდის. მაგრამ არ ღირს ამ ზარალის ძალიან გამუქება, ვინაიდან ჯუზეპეს, შესაძლოა, არცთუ მცირე უკუგება მიეღო მუსიკალურ განათლებაში ინვესტიციების ჩადების შედეგად: ის ხომ ამდენი წლის განმავლობაში საკუთარ თავს უსმენდა ვერდისა და ვაგნერის არიების შესრულებისას. განათლებას შეუძლია, ადამიანები მოამარაგოს არა მარტო ბაზრის თვალსაზრისიდან გამომდინარე ღირებული ჩვევებით, არამედ მოამზადოს იმისთვის, რომ შეეძლოთ სიცოცხლით დატკბობა. მაგრამ თუ გავითვალისწინებთ, რომ ჯუზეპე სამი წლის განმავლობაში სწავლის საფასურს იხდიდა და უარს ამბობდა საკუთარ შემოსავალზე მომავალი შემოსავლის იმედით, მაშინ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ საზოგადოების გემოვნების ცელილების შედეგად ჯუზეპე დანაკარგებს განიცდის.

დანაკარგებს განიცდიან აეროკოსმონავტიკის ინჟინრებიც, როდესაც ფედერალური მთავრობა კოსმოსურ პროგრამებს კეცს; კოლეჯის პროფესორები იღებენ მოგებას, როდესაც ფედერალური მთავრობა იღებს გადაწყვეტილებას უმაღლესი განათლებისთვის დამატებითი თანხების გამოყოფის შესახებ; მწერალი იღებს მოგებას, როდესაც ისეთ წიგნს წერს, რომელიც მკითხველის ყურადღების ცენტრში ექცევა; დიდად განსწავლული ასტროლოგები განიცდიდნენ დანაკარგებს, როდესაც ადამიანებს აღარ სჯეროდათ იმისა, რომ ვარსკვლავები მათ ბედს განსაზღვრავენ (მიაქციეთ ყურადღება ბოლო მაგალითს: ამ ასტროლოგების ზოგიერთი მიმდევარი დღესაც განაგრძობს მოგების მიღებას, ვინაიდან უკანასკნელ ხანს ისევ გაიზარდა ინტერესი ძველი შეხედულებების მიმართ).

ყველა ამ მაგალითში საქმე ფულად შემოსავალს ეხება. მაგრამ მოგება და წაგება აუცილებლად არ არის დაკავშირებული ფულადი სიმდიდრის ცელილებასთან. მოთხილამურე, რომელიც მთაზე ავიდა და იქ ცუდი ამინდი დახვდა, დანაკარგებს განიცდის. თუ ქეემოთ დაბრუნებისას დარდის გასაქარვებლად რესტორანში შევა და იქ თაეის მომავალ მეუღლეს გაიცნობს, მაშინ მოგებას მიიღებს. თუ რამდენიმე წლის შემდეგ აღმოჩნდება, რომ მისი ცოლი კიდევ უფრო ჭკვიანი და სასიამოვნო ქალია, ვიდრე თაეიდან ეგონა, მაშინ მისი მოგება გაიზრდება. დასასრულ, წვიმიანი სამთო კურორტიდან მიღებული მოგება მაქსიმუმს აღწევს, როდესაც ცოლ-ქმარს პატარა ანგელოზის მსგავსი არსება გაუჩნდება, რომელიც მათ ცხოვრებას ბედნიერებით აღაესებს. ეს მაგალითები შეგვახსენებს, რომ დაუმსახურებელ მოგებას ცხოვრების ყველა სფეროში ეხედებით და,

რაც არანაკლებ მნიშვნელოვანია, ისინი უმეტეს შემთხვევაში, დაკავშირებულია შორსმჭვრეტელობასა და გადაწყვეტილების მიღების უნართან.

კონკურენციის შეზღუდვა

ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, თითქოს მოგების ანალიზისას რომელიღაც მნიშვნელოვანი დეტალი გამოგვრჩა. თუ მოგება ყოველთვის განუსაზღვრელობის შედეგია, მაშ, რისკენ მიისწრაფოდნენ განსაკუთრებული ინტერესების მქონე ჯგუფები, რომლებზეც წინა თავში ვისაუბრეთ? რის მიღებას ლამობენ ექიმების, სანტექნიკოსების, ფერმერების, მფრინავების, ექთნების ან მშენებლების ასოციაციები, როდესაც მთავრობიდან მოითხოვენ, შეზღუდოს კონკურენცია მათ სფეროში? ისინი ნამდვილად არ ეწრაფვიან განუსაზღვრელობას. პირიქით, ცდილობენ, შეზღუდონ განუსაზღვრელობა, ყოველ შემთხვევაში, საკუთარი თავისთვის. ამისთვის ეწინააღმდეგებიან ფასების შემცირებას და დარგში კონკურენტების შემოსვლას. თუ წარმატებას მიაღწევენ, განა გარანტირებულ მოგებას არ მიიღებენ? ხოლო გარანტიები და განუსაზღვრელობა სხვადასხვა პოლუსებია. უფრო ყურადღებით დავაკვირდეთ, მართლაც უქმნის თუ არა კონკურენციის შეზღუდვა ნიადაგს იმას, რასაც *გარანტირებული მოგება* შეიძლება ეუწოდოთ.

წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ შემთხვევით, ანუ დროის, ძალისხმევისა და სხვა რესურსების დახარჯვის გარეშე, გაუმჯობესებული სათაგური გამოიგონეთ, რომლის ნახაზი თვეზაობისას შეადგინეთ. მთავრობა აფასებს თქვენი გამოგონების მნიშვნელობას, გაძლევთ პატენტს, რის შემდეგაც მომავალი წარმოების დაგეგმვას იწყებთ. ვინაიდან მთელი მსოფლიო მზადაა, კისრისტეხით გაიქცეს იმისკენ, ვინც გაუმჯობესებულ სათაგურს გამოიგონებს და აგრეთვე იმიტომ, რომ თქვენი პატენტი კრძალავს 17 წლის განმავლობაში სხვების მიერ მის გამოყენებას, თქვენ მდიდარი გახდებით. პრაქტიკულად, თქვენ ეს გარანტირებული გაქვთ. პირველი წლის შედეგები სასიხარულო პროგნოზებს ადასტურებს: მოგებამ 100 000 დოლარი შეადგინა. შეგიძლიათ მომავალი 16 წლის განმავლობაში ყოველწლიურად 100 000 დოლარის მოლოდინში იყოთ. თითქოს ეს საკმარისად გარანტირებული მოგებაა. მაგრამ დავაკვირდეთ მოვლენათა მომავალ მსვლელობას.

რა არის თქვენი მოგების წყარო? რა თქმა უნდა, ეს თქვენი პატენტია, რომელიც ხელს უშლის კონკურენტებს, შეამცირონ სხვაობა თქვენს მთლიან მოგებასა და მთლიან დანახარჯებს შორის. მაგრამ სწორედ გამოიანგარიშეთ თუ არა ამ გაუმჯობესებული სათაგურის წარმოების დანახარჯები?

კონკურენცია სხვა ფრონტებზე

თუ პატენტს ყოველწლიურად თქვენთვის გარანტირებული 100 000 დოლარის მოგება მოაქვს, განა მისი ფლობა ასეთსავე შემოსავალს არ მოუტანს სხვასაც? მართლაც, განა პატენტს მეტი ფასი არ ექნება და 100 000 დოლარზე მეტს არ მოუტანს იმას, ვინც მთელი ცხოვრება სათაგურებს აწარმოებდა და თქვენზე გაცილებით უკეთ ერკვევა მის წარმოებასა და გასაღებაში? ამიტომ იმათ შორის, ვინც თავქუდმოგლეჯილი გამოიქცევა თქვენთან, როდესაც გაუმჯობესებულ სათაგურს გამოიგონებთ, ალბათ, სათაგურების დამზადების გამოცდილი სპეციალისტები იქნებიან, რომლებიც მოინდომებენ თქვენი პატენტის შეძენას ან ლიცენზიის აღებას. ამის შედეგად თქვენ აღმოაჩენთ, რომ, თუ უარს იტყვით პატენტის გაყიდვასა ან ლიცენზიის გაცემაზე და გაუმჯობესებული სათაგურების ერთადერთ დამამზადებლად დარჩებით, მაშინ თქვენს დანახარჯებს თქვენს მიერ უარყოფილი შესაძლებლობების ღირებულებაც დაემატება.

დაეუშვათ, სათაგურების გამოცდილი დამამზადებელი რომელიღაც ფირმა გთავაზობთ, რომ პატენტი მილიონნახევარ დოლარად მიყიდოთ. საიდან აიღო მან ეს ციფრი? ფირმას შეეძლო გაეთვალა, რომ თქვენი პატენტი საშუალებას მისცემს გაზარდოს წლიური შემოსავალი მინიმუმ 200 000 დოლარით. თუ ისეთ, შედარებით უსაფრთხო ინვესტიციებში ფულის ჩადებისას, როგორიცაა აშშ-ს მთავრობის ობლიგაციები, უკუგების მიმდინარე ნორმა 7%-ის ტოლია, მაშინ თქვენი პატენტი, როდესაც

მისი ფასი ერთნახევარი მილიონია, კარგი საინვესტიციო ობიექტი იქნება: ის წლიურ 13%-იან შემოსავალს იძლევა. რა თქმა უნდა, ფირმას ერჩიენა, პატენტი ნაკლებ ფასად შეეძინა. 1,2 მილიონის შემთხვევაში 200 000 უკვე წლიურ 16,67%-ს ნიშნავს. მაგრამ არსებობენ სათაგურის სხვა დამამზადებლები. მათთვის 16,67 % შემოსავალი ძალიან კარგი გარიგებაა იმისთვის, რომ ხელიდან გაუშვან, ამიტომ მათ შორის ვაჭრობის შედეგად ფასი 1,5 მილიონამდე იზრდება. ასეთია ის პროცესი, რომლის მეშვეობითაც იქნება განსაზღვრული თქვენი პატენტის საბაზრო ღირებულება.

როდესაც განუსაზღვრელობა ძრება, კონკურენტული ვაჭრობის შედეგად მოგება წარმოების დანახარჯებად გადაიქცევა

როგორ აისახება ყოველივე ეს თქვენს ყოველწლიურ 100000-დოლარიან მოგებაზე? თქვენი მოგება სინამდვილეში, დანაკარგად იქცევა. გესმით თუ არა, როგორ და რატომ ხდება ეს? როდესაც სათაგურების დამამზადებლებს შორის კონკურენციის გამო თქვენი პატენტი 1,5 მილიონ დოლარად ფასდება, სათაგურების დამზადების გაგრძელების დანახარჯები ყოველწლიურად დაახლოებით 105000 დოლარით იზრდება: ეს არის შემოსავალი, რომელზეც უარს ამბობთ, თუ წინააღმდეგი ხართ პატენტის გაყიდვასა და მიღებული თანხების სახელმწიფო ობლიგაციებში ჩადებაზე. აქ მოხდა შემდეგი რამ: როდესაც ხმა დაირხა, რომ თქვენი პატენტის ფლობას გარანტირებული მოგება მოაქვს – ანუ წლიური შემოსავალი, რომელიც დანახარჯებზე მეტია – პოტენციურმა მფლობელებმა დაიწყეს ვაჭრობა პატენტის მოსაპოვებლად. მათმა ვაჭრობამ თქვენი მოგება წარმოების დანახარჯებად გადააქცია: იმ შესაძლებლობის ფასად, რომელზედაც უარი თქვით, როდესაც გაყიდვაზე უარი განაცხადეთ.

რა მოსდის ფირმას, რომელმაც თქვენი პატენტი იყიდა? მიიღებს თუ არა მომავალში მოგებას? შესაძლოა, ასეც მოხდეს. თუ მოვლენები ისე განვითარდა, როგორც ფირმა ვარაუდობდა და მისი მოგება ყოველწლიურად 200000 დოლარით გაიზარდა, მაშინ თქვენი პატენტის შეძენის გადაწყვეტილება მართებული ყოფილა. რა თქმა უნდა, ამ ორასი ათასი დოლარის ნახევარზე მეტი წარმოების დანახარჯები იქნება: შემოსავალი, რომელზეც ფირმამ უარი განაცხადა, როდესაც 1,5 მილიონი დოლარი პატენტის შესაძენად დახარჯა და სახელმწიფო ობლიგაციებში არ დააბანდა. დანარჩენი შეიძლება განხილულ იქნას, როგორც ნამდვილი მოგება, როგორც მყიდველი ფირმისთვის პატენტის ნამდვილი ღირებულების მიმართ საწყისი განუსაზღვრელობის შეღეგი, შემოსავალი, რომელიც მიიღო ფირმამ თქვენი პატენტის შეძენისა და გამოყენების ინიციატივისთვის.

აქვე ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ აღწერილი კონკურენტული პროცესი მაშინვე განახლდება, როგორც კი მოგება შედარებით გარანტირებული გახდება. სხვა ფირმებს შეუძლიათ განაახლონ პატენტზე ვაჭრობა და მისი ფასი 1,5 მილიონზე მეტად გაზარდონ. ეს პატენტი 1,5 მილიონი მხოლოდ ამ ფირმისთვის რომ ღირდეს, ეს იმის მიმანიშნებელი იქნებოდა, რომ ეს ფირმა რაღაც დამატებით უნიკალურ რესურსებს იყენებს – შესაძლოა, მარკეტინგის მენეჯერს, რომელიც განსაკუთრებული ნიჭითაა დაჯილდოებული და ისეთ რეკლამას ამზადებს, რომელიც მომხმარებელს თაგვების წინაშე შიშს აღუძრავს. ამ შემთხვევაში კონკურენტული ვაჭრობის შედეგად ამ დამატებითი რესურსის ფასი გაიზრდება, როდესაც სხვა ფირმები მოვლენებს გააანალიზებენ და ამ "მომგებიანი" რესურსის ხელში ჩაგდებას შეეცდებიან. თუ ფირმა იძულებულია მეტი გადაუხადოს მარკეტინგის მენეჯერს, რათა მისი მომსახურებით სარგებლობა გააგრძოს, მისი "მოგების" წილი სახელფასო დანახარჯების ნამატად გადაიქცევა.

ასეთი მოვლენები ყველა დარგში ხდება, რის დანახვასაც შეეძლებთ, თუ ეიცით, რას უნდა დაეაკვირდეთ.

კონკურენცია ძირითად რესურსზე

ხორბლის მაღალი ფასის დაწესება ხორბლის მოყვანის დანახარჯების ზრდას იწვევს.

როდესაც მთავრობა ცდილობს ფერმერების შემოსავლის გაზრდას და ხორბლის მაღალ ფასს აწესებს, მიწა უფრო ღირებული ხდება და, შესაბამისად, მისი ფასიც იზრდება. ფერმერ-მოიჯარეები მეტ ქირას იხდიან, ხოლო ის ფერმერები, რომელთაც მიწის ნაკვეთების შეძენა სურთ, იძულებულები არიან, ამისთვის მეტი გადაიხადონ. ფერმერების "მოგების" ზრდა, რომელიც მთავრობის ასეთი ქმედების მიზანი იყო, იწვევს ხორბლის წარმოების დანახარჯების ზრდას, რაც მიწის გამოყენების დანახარჯების ზრდითაა განპირობებული. ეს მაშინვე მოხდება, როგორც კი ცნობილი გახდება მთავრობის მიერ მიღებული ზომების შესახებ. ამ ზომების შედეგად სარგებლობას მიიღებენ ისინი, ვინც მიწას ფლობდა მანამ, სანამ მთავრობის ეს გადაწყვეტილება ყველასათვის ცნობილი გახდებოდა. ფასების ხელოვნური ზრდის შედეგად წარმოქმნილი მოგება დარჩება მას, ვისაც, იღბლისა თუ შორსმჭვრეტელობის გამო შესაბამის დროს საკუთრების შესაბამისი უფლებები ჰქონდა.

რომელიმე საქმიანობის შემზღუდველი ლიცენზიები ამ საქმიანობის დანახარჯების ზრდას იწვევს.

როდესაც ტაქსების მფლობელები ადგილობრივ მთავრობას ქალაქში მუშაობის ლიცენზიის მქონე ტაქსების რაოდენობის შემცირებას აიძულებენ, ლიცენზიის ფლობა უფრო ღირებული ხდება. ამ შემთხვევაში ლიცენზიის მისაღებად დაწყებული კონკურენცია ლიცენზიის ფასს იქამდე ზრდის, სანამ ტაქსების ექსპლოატაციის დანახარჯები, ლიცენზიის შენარჩუნების ან ყიდვის ალტერნატიული ღირებულების ჩათვლით, არ გაუტოლდება ექსპლოატაციიდან მიღებულ შემოსავალს. ეს იმას არ ნიშნავს, თითქოს ტაქსის მფლობელები ამ ლობისტური კომპანიიდან მოგებას არ მიიღებენ. მათ, ვისაც ლიცენზიები იმ მომენტამდე ჰქონდათ, როდესაც სხვებმა შემზღუდავი ზომების მიღების შესახებ შეიტყეს, ლიცენზიების ღირებულების გაზრდის შედეგად მოგება მიიღეს. ეს ზრდა მათი მოგებაა და სწორედ ამის იმედი ჰქონდათ, როდესაც ლობისტურ კამპანიას იწყებდნენ. მაგრამ, როგორც კი ლობისტური ძალისხმევა წარმატებით დასრულდება, ტაქსების ექსპლუატაცია გაძვირდება, ვინაიდან ტაქსის მფლობელებს ძვირადღირებული ლიცენზიების შეძენა მოუწევთ.

დიდ ქალაქში ზემაღალი სიხშირის სატელევიზიო არხის გამოყენების უფლება მეტად ღირებული საკუთრების უფლებაა. კავშირგაბმულობის ფედერალური კომისია ამ უფლებას მხოლოდ იმათ რომ აძლევდეს, ვინც უმაღლეს ფასს შესთავაზებს, მთავრობა საკმაოდ დიდ თანხას მიიღებდა, ხოლო ტელეარხის გამოყენებისგან მიღებული "მოგება" ტელეკომპანიის საქმიანობის დანახარჯი გახდებოდა. სინამდვილეში კომისია ზოგიერთი არხით სარგებლობის უფლებას უფასოდ იძლევა საკმაოდ ბუნდოვანი კრიტერიუმების საფუძველზე, რომლებიც დაკავშირებულია კონკურენტი კანდიდატების ღირსებებთან და მომავალში საზოგადოების სასარგებლოდ მუშაობის დაპირებებთან. ამის შედეგად კანდიდატები კონკურენციას იურისტების, ბუღალტრების და საზოგადოებასთან ურთიერთობის ყველანაირი სპეციალისტების მეშვეობით აწარმოებენ, რათა გაელენა იქონიონ კავშირგაბმულობის ფედერალური კომისიის გადაწყვეტილებებზე. მოცემულ შემთხვევაში "მოგების" შემქმნელ კრიტიკულ რესურსს ამ კომისიის გადაწყვეტილება წარმოადგენს, კონკურენცია კი მიმართულია ამ გადაწყვეტილებაზე კონტროლის მისაღწევად. ტელეარხის მიღების "მოგება", ამგვარად, პოლიტიკური ზეწოლის დანახარჯებად გადაიქცევა.

კონკურენცია და საკუთრების უფლება

მოგება და წაგება განუსაზღვრელობის შედეგია და მის გარეშე არ არსებობს. იქ, სადაც ზუსტადაა ცნობილი ყველაფერი, რისი ცოდნაც აუცილებელია მოგების მისაღებად, მოგებისთვის გამართული კონკურენცია ამ მოგებას თაეადვე სპობს – ის ან

მოგებას ამცირებს ან დანახარჯებს ზრდის. ასეთ დასკვნაში არაფერია გასაოცარი: ის ლოგიკურად გამომდინარეობს მოგებისა და დანახარჯების ჩვენეული განსაზღვრებიდან. რაც ნამდვილად მნიშვნელოვანია და რის ახსნასაც ამ თავში შევეცადეთ, არის ის ფორმები, რომლებსაც იღებს კონკურენცია შესაძლო მოგების მისაღებად და კონკურენციის სოციალური შედეგები.

უბიძგებს თუ არა მოგების სურვილი ადამიანებს იმისკენ, რომ დაამზადონ გაუმჯობესებული სათაგურები, თუ იმისკენ, რომ იბრძოლონ, რათა მათ ტერიტორიაზე არ გაიყიდოს სხვისი სათაგურები? მეტ ხორბალს მოიტანს ასეთი სურვილი თუ მიწის ფასს გაზრდის? უფრო დაბალ სამომხმარებლო ფასებს თუ მნიშვნელოვანი რესურსების მფლობელების უფრო მაღალ შემოსაელებს? ტაქსით მგზავრობის ფასების ზრდას თუ მომსახურების გაუმჯობესებას? ახალ მეცნიერულ კელეებს თუ კელეეითი სამუშაოების შეკეცას? ინოვაციებს ტექნოლოგიებში თუ ინოვაციებს საზოგადოების ორგანიზაციაში? პასუხები განისაზღვრება "თამაშის წესებით" და საკუთრების უფლებათა სისტემით, რომელსაც ისინი ქმნის.

დამატება: დისკონტირება და მომდინარე ღირებულებები

თუ წლიური განაკეეთის არსებული სარგებელი ასახავს გაზრდილ ღირებულებას, რომელსაც ადამიანები მათ ხელთ არსებულ საქონელს მიაწერენ იმ საქონელთან შედარებით, რომელიც ერთი წლის შემდეგ ექნებათ, მაშინ იმ საქონლის დღეანდელი ღირებულების განსაზღვრისათვის, რომელიც მხოლოდ ერთი წლის შემდეგ ექნებათ, აუცილებელია მისი ღირებულების დისკონტირება სარგებლის განაკეეთის მიხედვით. დისკონტირების პროცესი, რომელიც მომავალი საქონლის დღეანდელი ღირებულების განსაზღვრის საშუალებას იძლევა, მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ეკონომიკური გადაწყვეტილებების მიღებაში. ამ პროცესის ათვისება საშუალებას მოგცემთ, უკეთ გაიგოთ მომავალ თავებში მოყვანილი მსჯელობა და გაგაცნობთ ფინანსურ და საქმიან სამყაროში ფართოდ გამოყენებულ პროცედურებს.

დავუშვათ, აიეი კოლეჯი, რომელსაც მე-9 თავში გაეცანით, სანიმუშო უმაღლესი სასწავლებელია, რომელიც პირველკურსელების მშობლებს განათლების ხარჯების სტაბილიზაციას სთავაზობს. ადმინისტრაცია ამტკიცებს, რომ სწავლის ქირა, რომელიც ამჟამად 4000 დოლარია, ინფლაციის გამო ყოველწლიურად გაიზრდება. უფრო მეტიც, კოლეჯი აცხადებს, რომ განზრახული აქვს მომავალი სამი წლის განმავლობაში სწავლის ფასის ყოველწლიურად 400 დოლარით გაზრდა. ამავე დროს. სტაბილიზაციის პროგრამის მონაწილეებს განსაკუთრებულ პირობებს სთავაზობენ. პირველი წლის სექტემბერში მათ უნდა შეიტანონ 16000 დოლარი, შემდეგ კი უკვე არაფერს იხდიან. კოლეჯის ფერად სარეკლამო ბროშურაში ნათქვამია, რომ ამ პროგრამის მონაწილეები შეილების განათლებაზე 2400 დოლარს დაზოგავენ. კოლეჯი ამას 15-პროცენტიან ეკონომიას უწოდებს.

მართლაც, ნაკლებია თუ არა დღეანდელი 16000 დოლარი, ვიდრე 4000 წელს, 4400 მომავალ წელს, 4800 ერთი წლის შემდეგ და 5200 ორი წლის შემდეგ? უკანასკნელი სამი თანხა მომავალში უნდა იქნას გადახდილი და მომავალი თანხები ისევე, როგორც ნებისმიერი საქონელი, დისკონტირებულ უნდა იქნას, რათა მათი დღეანდელი ღირებულება გაეიგოთ. სარგებლის როგორი განაკეეთი უნდა გამოეიყენოთ? ამ კითხვაზე პასუხის გასაცემად განესაზღეროთ მშობლების მიერ აიეი კოლეჯისთვის სესხად მიცემული ფულის ალტერნატიული ღირებულება. მშობლები კოლეჯს სესხს აძლევენ, ვინაიდან სწავლის ქირას წინასწარ იხდიან. მეორე კურზე სწავლების საფასური — 4000 დოლარი — ერთი წლით გაიცემა სესხად, მესამე კურსის 4000 დოლარი — ორი წლით, დამამთავრებელი კურსის 4000 დოლარი კი — სამი წლით. როგორია ამ თანხების გამოყენების ალტერნატიული შესაძლებლობები?

სადამდე იზრდება დღევანდელი თანხა?

დაეუშვათ, ფულის მისაღებად მშობლები ყიდიან აქციებს, რომელთაც, ჩვეულებრივ პირობებში, დივიდენდებისა და აქციების საკურსო ღირებულების ზრდის გამო წლიური 12%-იანი შემოსავალი მოაქვს. ეს იმას ნიშნავს, რომ აივი კოლეჯისთვის ერთი წლით 4000 დოლარის სესხების ალტერნატიული ღირებულება 480 დოლარია. ეს 480 დოლარი იხარჯება იმაზე, რათა თავიდან აიცილონ სწავლების ხარჯების 400 დოლარით ზრდა – როგორც ეხედავთ, არცთუ სახარბიელო გარიგებაა. უფრო უარესია მეორე წლის სესხი: ორი წლის განმავლობაში 4000 დოლარი, 12 %-იანი ზრდის პირობებში, გაიზრდება 4000 X 1,12 X 1,12 = 5017,60 დოლარამდე. მოქმედებს სარგებლის პროგრესული განაკვეთის ეფექტი, რომელიც სამწლიან სესხს კიდევ უფრო ნაკლებმიმზიდველს ხდის. იმისათვის, რომ თავიდან აიცილონ მაღალ კურსებზე სწავლის დამატებითი ხარჯები, რომლებიც 1200 დოლარის ტოლია, მშობლები უარს ამბობენ 1619.71 დოლარზე, რომლის მიღებაც აქციებიდან შეეძლოთ, ვინაიდან 4000 X $1,12^3$ = 5,619.71.

მომავალი თანხების დღევანდელი ღირებულება

ჩვენ გავაანალიზეთ აივი კოლეჯის წინადადება და გამოვითვალეთ, როგორ გაიზრდება დღევანდელი თანხა უკუგების შესაბამისი ნორმის შემთხვევაში, ერთ, ორ და სამ წელიწადში. იმავე დასკვნამდე მივალთ, თუ პროცესს უკუმიმართულებით განვიხილავთ. როგორია იმ 4400 დოლარის დღევანდელი ღირებულება, რომლის გადახდაც ერთი წლის შემდეგაა საჭირო? ანუ დღევანდელი თანხის რა რაოდენობა გაიზრდება ზუსტად 4400 დოლარამდე ერთი წლის შემდეგ 12%-იანი ინვესტიციებისას? პასუხი იქნება: 4400 გაყოფილი 1,12-ზე, ანუ 3928,57. ეს იმას ნიშნავს, რომ მეორე წლის გადასახადის წინასწარ გადახდით მშობლები უარს ამბობენ დღევანდელ 4000 დოლარზე, რის შედეგადაც ამ თანხის დღევანდელ ღირებულებაზე 70 დოლარით ნაკლებს ზოგავენ. იმ 4800 დოლარის დღევანდელი ღირებულება, რომელიც ორი წლის შემდეგ უნდა გადაიხადონ, არის 4800 / (1,12X1,12) = 3826,53, რაც 175 დოლარით ნაკლებია იმაზე, რასაც მშობლები სინამდვილეში იხდიან. თუ 5200 დოლარს $1,12^3$-ზე გავყოფთ, მივიღებთ თანხას, რომლის დღევანდელი ღირებულება მხოლოდ 3701,26 დოლარის ტოლია.

ადამიანები, რომლებიც ასეთ გათვლებს აწარმოებენ ყოველდღიური საქმიანი გადაწყვეტილებების მიღებისას, იყენებენ ცხრილებს, რომლებიც მათ საშუალებას აძლევს, სწრაფად გამოთვალონ, როგორ გაიზრდება მომავალში დღევანდელი თანხები, ანუ როგორია მომავალი ფულის დღევანდელი ღირებულება. მომდევნო გვერდებზე სამი ასეთი ცხრილია მოყვანილი. აქ გაკეთებული დაკვნების შესამოწმებლად შეგიძლიათ გამოიყენოთ 11-1 და 11-2 ცხრილები. ეს იმის საშუალებასაც მოგცემთ, რომ ივარჯიშოთ ასეთი ცხრილების გამოყენებაში, სანამ თავად არ შეძლებთ ასეთიეე შედეგების მიღებას. 11.3 ცხრილის გასაცნობად კიდევ ერთი პრობლემა განვიხილოთ.

წლიური შემოსავლების დღევანდელი ღირებულება

რამდენს გადაიხდის სათაგურების დამამზადებელი ფირმა იმ პატენტში, რომელიც მას, შესაძლოა, ყოველწლიურად დამატებით 200000 დოლარს მოუტანს მომავალი 17 წლის განმავლობაში? ალბათ იმაზე ნაკლებს, რასაც უდრის 17-ისა და 200000-ის ნამრავლი, ანუ 3,4 მლნ. დოლარზე ნაკლებს. თუ შესაძლებელია ფულის ინვესტირება აშშ-ს სახელმწიფო ობლიგაციებში, რომლებსაც ყოველწლიურად 7%-იანი მოგება მოაქვს, მაშინ 3,4 მლნ. დოლარიდან მიღებული ყოველწლიური სარგებელი 238000 დოლარი იქნება, რაც გაცილებით მეტია, ვიდრე ყოველწლიური 200 000 დოლარი. უფრო მეტიც, ამ 238 000 დოლარის აღება უსასრულოდ დიდი ხნის განმავლობაში იქნება შესაძლებელი, ხოლო 200 000 დოლარის აღება 17 წლის შემდეგ შეწყდება. ამიტომ სათაგურების დამამზადებელი ალბათ არ იქნება მზად იმისათვის, რომ სათაგურის პატენტში 3,4 მლნ. დოლარი გადაიხადოს.

მაქსიმალური თანხა, რომლის გადახდისთვისაც ის მზად იქნება, არის დღეანდელი ღირებულება 200000 დოლარისა, რომლის მიღებასაც იმედოვნებს ფირმა ყოველწლიურად მომავალი 17 წლის განმავლობაში (სიმარტივისთვის დავუშვათ, რომ შემოსავალს ყოველთვის) შეგვეძლო ამ თანხის მიღება, თუკი შევეკრებოდით 11-2 ცხრილის პირველ ჩვიდმეტ რიცხვს შესაბამისი სეტიდან და შედეგს 200 000-ზე გავამრავლებდით. ცხრილი 11-3 ამ პროცედურის გამარტივების საშუალებას იძლევა. სეტში, რომელიც 17 წელიწადს შესაბამება, მოყვანილია ყოველი წლის ბოლოს არსებული ერთი დოლარის დღეანდელი ღირებულება. სარგებლის სხვადასხვა განაკვეთის შემთხვევაში.

როგორი განაკვეთი უნდა ავირჩიოთ? თუ ისეთ მცირერისკიან ინვესტიციებს, როგორიც სახელმწიფო ობლიგაციებია, ყოველწლიურად 7%-იანი მოგება მოაქვს, არაგონივრულია 10%-ზე დაბალი განაკვეთის არჩევა. მეორე მხრივ, სახელმწიფო ობლიგაციების 7%-იანი სარგებელი ის შემოსავალია, რომელიც დოლარების ფიქსირებულ რაოდენობას მოაქვს. ამიტომ ეს არის შემოსავლის ნომინალური და არა რეალური ნორმა: შემოსავალი გამოსახულია არა რეალურ მსყიდველობით უნარში, არამედ თანხებში, რომელთა ღირებულება შეიძლება იცვლებოდეს. თუ დოლარის ღირებულება ყოველწლიურად 4%-ით მცირდება, ანუ თუ ინფლაციის ტემპი წელიწადში 4%-ია, მაშინ 7%-იანი ნომინალური განაკვეთის შემთხვევაში რეალური განაკვეთი მხოლოდ 3% იქნება.

სავსებით დასაშვებია, რომ სათაგურების დამზადებიდან მიღებული მოგება ინფლაციის ტემპის შესაბამისად იცვლებოდეს. თუ ფასები გაორმაგდა, მაშინ სათაგურების წარმოებიდან მიღებული მოგებაც უნდა გაორმაგდეს – რა თქმა უნდა, თუ ყველა სხვა პირობა თანაბარია. თუ პატენტის შეძენისაგან მიღებული შემოსავლის დისკონტირებას იმ განაკვეთის მიხედვით მოვახდენთ, რომელიც მოსალოდნელ ინფლაციასაც შეიცავს, მაშინ ფასების ზრდას ორჯერ გავითვალისწინებთ. უფრო მიზანშეწონილია ინფლაციის პოტენციური შედეგების უგულებელყოფა და 3- ან 4-პროცენტიანი განაკვეთის მიხედვით დისკონტირება. აღსანიშნავია, რომ ჩვენ მხედველობაში არ მივიღეთ რისკის ფაქტორი. დისკონტის სწორი განაკვეთი იქნება ის, რომელიც ითვალისწინებს პატენტის მყიდველის მიერ იმ რისკის სუბიექტურ შეფასებას, რაც ამ პატენტის შეძენასთან არის დაკავშირებული. შესაძლებელი იქნება თუ არა პატენტის საშუალებით მწარმოებლის უფლებების დაცვა სასამართლოში?

ხომ არ გამოიგონებს ვინმე კიდევ უფრო სრულყოფილ სათაგურს? ხომ არ გადაიქცევა სათაგურები სამუზეუმო ექსპონატებად თაგვების მოსპობის ახალი მეთოდების გამოგონების შემთხვევაში? რაც უფრო განუსაზღვრელია მოსალოდნელი შემოსავალი, რომლის დღევანდელი ღირებულების დადგენას ვცდილობთ, მით უფრო მაღალი განაკვეთით მოხდება მისი დისკონტირება.

ყოველივე ეს ერთობ სარისკოდ გვეჩვენება. ამიტომ რეალურ 3-პროცენტიან განაკვეთს დავამატოთ 6 პროცენტი რისკისთვის და ავიღოთ 9%-იანი დისკონტი. როგორია 200000 დოლარის დღევანდელი ღირებულება, რომლის გადახდა ყოველი წლის ბოლოს მოხდება 17 წლის განმავლობაში, თუ დისკონტი 9%-ის ტოლია? ცხრილი 11-3-ის მიხედვით, 17 წლის შემდეგ არსებული 1 დოლარის დღევანდელი ღირებულება 8,5436 დოლარის ტოლია. აქედან გამომდინარე, 17 წლის შემდეგ 200000 დოლარის დღევანდელი ღირებულება 1708720 დოლარის ტოლი იქნება.

უკანასკნელი შეკითხვა: რა მოუვა პატენტის დღევანდელ ღირებულებას, თუ დავუშვებთ, რომ მოხერხდება მისი მოქმედების ვადის გაგრძელება კიდევ 13 წლით? 9-პროცენტიანი დისკონტის შემთხვევაში ყოველწლიურ 200000-იან შემოსავალს 30 წლის მანძილზე 2,054 740 დოლარის ღირებულება აქვს. მიაქციეთ ყურადღება, რომ ეს მხოლოდ 346 000 დოლარით მეტია, ვიდრე 17-წლიანი შემოსავალი. ამან არ უნდა გაგაკვირვოთ. 9%-იანი დისკონტირებისას დღევანდელი ერთი დოლარის ღირებულება, რომლის მიღება მხოლოდ 18 წლის შემდეგ შეიძლება, 21 ცენტია, ხოლო 30 წლის შემდეგ დოლარის დღევანდელი ღირებულება მხოლოდ 7,5 ცენტია (იხ. ცხრილი 11-2).

ცხრილი 11-1. როგორ იზრდება $ წლების მიხედვით, სარგებლის სხვადასხვა პროგრესული განაკვეთის შემთხვევაში

წელი	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	12%	15%	წელი
1	1.0100	1.0200	1.0300	1.0400	1.0500	1.0600	1.0700	1.0800	1.0900	1.1000	1.1200	1.1500	1
2	1.0201	1.0404	1.0609	1.0816	1.1025	1.1236	1.1449	1.6640	1.1881	1.2100	1.2544	1.3225	2
3	1.0303	1.0612	1.0927	1.1290	1.1576	1.1910	1.2250	1.2597	1.2950	1.3310	1.4049	1.5209	3
4	1.0406	1.0824	1.1255	1.1699	1.2155	1.2625	1.3108	1.3605	1.4116	1.4641	1.5735	1.7490	4
5	1.0510	1.1041	1.1593	1.2167	1.2763	1.3382	1.4026	1.4693	1.5386	1.6105	1.7623	2.0114	5
6	1.0615	1.1262	1.1941	1.2653	1.3401	1.4185	1.5007	1.5869	1.6771	1.7716	1.9738	2.3131	6
7	1.0721	1.1487	1.2299	1.3159	1.4071	1.5036	1.6058	1.7138	1.8280	1.9487	2.2107	2.6600	7
8	1.0829	1.1717	1.2668	1.3686	1.4775	1.5938	1.7182	1.8509	1.9926	2.1436	2.4760	3.0590	8
9	1.0937	1.1951	1.3048	1.4233	1.5513	1.6895	1.8385	1.9990	2.1719	2.3579	2.7731	3.5179	9
10	1.1046	1.2190	1.3439	1.4802	1.6289	1.7908	4.9672	2.1589	2.3674	2.5937	3.1058	4.0456	10
11	1.1157	1.2434	1.3842	1.5395	1.7103	1.8983	2.1049	2.3316	2.5804	2.8531	3.4785	4.6524	11
12	1.1268	1.2682	1.4258	1.6010	1.7959	2.0122	2.2522	2.5182	2.8127	3.1384	3.8960	5.3503	12
13	1.1381	1.2936	1.4685	1.6651	1.8856	2.1329	2.4098	2.7196	3.0658	3.4523	4.3635	6.1528	13
14	1.1495	1.3195	1.5126	1.7317	1.9799	2.2609	2.5785	2.9372	3.3417	3.7975	4.8871	7.0757	14
15	1.1610	1.3459	1.5580	1.8009	1.0789	2.3966	2.7590	3.1722	3.6425	4.1772	5.4736	8.1371	15
16	1.1726	1.3728	1.6047	1.8730	2.1829	2.5404	2.9522	3.4259	3.9073	4.5950	6.1304	9.3576	16
17	1.1843	1.4002	1.6528	1.9479	2.2920	2.6928	3.1588	3.7000	4.3276	5.0545	6.8660	10.7613	17
18	1.1961	1.4282	1.7024	2.0258	2.4066	2.8543	3.3799	3.9960	4.7171	5.5599	7.6900	12.3755	18
19	1.2081	1.4568	1.7535	2.1068	2.5270	3.0256	3.6165	4.3157	5.1417	6.1159	8.6128	14.2318	19
20	1.2202	1.4859	1.8061	2.1911	2.6533	3.2071	3.8697	4.6610	5.6044	6.7275	9.6463	16.3665	20
21	1.2324	1.5157	1.8603	2.2788	2.7860	3.3996	4.1406	5.0338	6.1088	7.4002	10.8038	18.8215	21
22	1.2447	1.5460	1.9161	2.3699	2.9253	3.6035	4.4304	5.4365	6.6586	8.1403	12.1003	21.6447	22
23	1.2572	1.5769	1.9700	2.4647	3.0715	3.8197	4.4705	5.8715	7.2579	8.9543	13.5523	24.8915	23
24	1.2697	1.6084	2.0328	2.5633	3.2251	4.0489	5.0724	6.3412	7.9111	9.8497	15.1786	28.6252	24
25	1.2824	1.6406	2.0938	2.6658	3.3864	4.2919	5.4274	6.8485	8.6231	10.8347	17.0001	32.9190	25
26	1.2953	1.6734	2.1566	2.7725	3.5557	4.5494	5.8074	7.3964	9.3992	11.9182	19.0410	37.8568	26
27	1.3082	1.7069	2.2213	2.8834	3.7335	4.8223	6.1239	7.9881	10.2451	13.1100	21.3249	43.5353	27
28	1.3213	1.7410	2.2879	2.9987	3.9201	5.1117	6.6488	8.6271	11.1671	14.4210	23.8839	50.0656	28
29	1.3345	1.7758	2.3566	3.1187	4.1161	5.4184	7.1143	9.3173	12.1722	15.8631	26.7499	57.5755	29
30	1.3478	1.8114	2.4273	3.2434	4.3129	5.7435	7.6123	10.0627	13.2677	17.4494	29.9599	66.2118	30

ცხრილი 11-2 $-ის დღევანდელი ღირებულება მითითებულ წლებში, სარგებლის სხვადასხვა პროგრესული განაკვეთის შემთხვევაში.

წელი	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	12%	15%	წელი
1	0.9901	0.9804	0.9709	0.9615	0.9524	0.9434	0.9346	0.9259	0.9174	0.9091	0.8929		1
2	0.9803	0.9612	0.9426	0.9246	0.9070	0.8900	0.8734	0.8573	0.8417	0.8264	0.7972	0.8696	2
3	0.9706	0.9423	0.9151	0.8890	0.8638	0.8396	0.8163	0.7938	0.7722	0.7513	0.7118	0.6575	3
4	0.9610	0.9238	0.8885	0.8548	0.8227	0.7921	0.7629	0.7350	0.7084	0.6830	0.6355	0.5718	4
5	0.9515	0.9057	0.8626	0.8219	0.7835	0.7473	0.7130	0.6806	0.6499	0.6209	0.5674	0.4972	5
6	0.9420	0.8880	0.8375	0.7903	0.7462	0.7050	0.6663	0.6302	0.5963	0.5645	0.5066	0.4323	6
7	0.9327	0.8706	0.8131	0.7599	0.7107	0.6651	0.6227	0.5835	0.5470	0.5132	0.4523	0.3759	7
8	0.9235	0.8535	0.7894	0.7307	0.6768	0.6274	0.5820	0.5403	0.5019	0.4665	0.4039	0.3269	8
9	0.9143	0.8368	0.7664	0.7026	0.6446	0.5919	0.5439	0.5002	0.4604	0.5251	0.3606	0.2843	9
10	0.9053	0.8203	0.7441	0.6756	0.6139	0.5584	0.5083	0.4632	0.4224	0.3855	0.3220	0.2472	10
11	0.8963	0.8043	0.7224	0.6496	0.5847	0.5268	0.4751	0.4289	0.3875	0.3505	0.2875	0.2149	11
12	0.8874	0.7885	0.7014	0.6246	0.5568	0.4970	0.4440	0.3971	0.3555	0.3186	0.2567	0.1869	12
13	0.8787	0.7730	0.6810	0.6006	0.5303	0.4668	0.4150	0.3677	0.3262	0.2897	0.2292	0.1625	13
14	0.8700	0.7579	0.6611	0.5775	0.5051	0.4423	0.3878	0.3405	0.2992	0.2633	0.2046	0.1413	14

15	0.8613	0.7460	0.6419	0.5553	0.4810	0.4173	0.3624	0.3152	0.2745	0.2394	0.1827	0.1229	15
16	0.8528	0.7284	0.6232	0.5339	0.4581	0.3936	0.3387	0.2919	0.2519	0.2176	0.1631	0.1069	16
17	0.8444	0.7142	0.6050	0.5134	0.4363	0.3714	0.3166	0.2703	0.2311	0.1978	0.1456	0.9290	17
18	0.8360	0.7002	0.5874	0.4936	0.4155	0.3503	0.2959	0.2502	0.2120	0.1799	0.1300	0.0808	18
19	0.8277	0.6864	0.5703	0.4746	0.3957	0.3305	0.2765	0.2317	0.1945	0.1635	0.1161	0.0703	19
20	0.8195	0.6730	0.5537	0.4564	0.3769	0.3118	0.2584	0.2145	0.1784	0.1486	0.1037	0.0611	20
21	0.8114	0.6598	0.5375	0.4388	0.3589	0.2942	0.2415	0.1987	0.1637	0.1351	0.0926	0.0531	21
22	0.8034	0.6468	0.5219	0.4220	0.3418	0.2775	0.2257	0.1839	0.1502	0.1228	0.0826	0.0462	22
23	0.7954	0.6342	0.5067	0.4057	0.3256	0.2618	0.2109	0.1703	0.1378	0.1117	0.0738	0.0402	23
24	0.7876	0.6217	0.4919	0.3901	0.3101	0.2470	0.1971	0.1577	0.1264	0.1015	0.0659	0.0349	24
25	0.7798	0.6095	0.4776	0.3751	0.2953	0.2330	0.1842	0.1460	0.1160	0.0923	0.0588	0.0304	25
26	0.7720	0.5976	0.4637	0.3607	0.2812	0.2198	0.1722	0.1352	0.1064	0.0839	0.0525	0.0264	26
27	0.7644	0.5859	0.4502	0.3468	0.2678	0.2074	0.1609	0.1252	0.0976	0.0763	0.0469	0.0230	27
28	0.7568	0.5744	0.4371	0.3335	0.2551	0.1956	0.1504	0.1159	0.0895	0.0693	0.0419	0.0200	28
29	0.7493	0.5631	0.4243	0.3207	0.2429	0.1846	0.1406	0.1073	0.0822	0.0630	0.0374	0.0174	29
30	0.7419	0.5521	0.4120	0.3083	0.2314	0.1741	0.1314	0.0994	0.0754	0.0573	0.0334	0.0151	30

ცხრილი 11-3. წლიური შემოსაელის ცხრილი: ყოველი მომდევნო წლის ბოლოს მიღებული დოლარის დღეანდელი ღირებულება სარგებლის სხვადასხვა პროგრესული განაკეთის შემთხვევაში

წელი	1%	2%	3%	4%	5%	6%	7%	8%	9%	10%	12%	15%	წელი
1	0.9901	0.9804	0.9709	0.9615	0.9524	0.9434	0.9346	0.9259	0.9174	0.9091	0.8929	0.8696	1
2	1.9704	1.9416	1.9135	1.8861	1.8594	1.8334	1.8080	1.7833	1.7591	1.7355	1.6901	1.6257	2
3	2.9410	2.8839	2.8286	2.7751	2.7232	2.6730	2.6243	2.5771	2.5313	2.4869	2.4018	2.2832	3
4	3.9020	3.8077	3.7171	3.6299	3.5460	3.4651	3.3872	3.3121	3.2397	3.1699	3.0373	2.8550	4
5	4.8534	4.7135	4.5797	4.4518	4.3295	4.2124	4.1002	3.9927	3.8897	3.7908	3.6048	3.3522	5
6	5.7955	5.6014	5.4172	5.2421	5.0757	4.9173	4.7665	4.6229	4.4859	4.3553	4.1114	3.7845	6
7	6.7282	6.4720	6.2303	6.0021	5.7864	5.5824	5.3893	5.2064	5.0330	4.8684	4.5638	4.1604	7
8	7.6517	7.3255	7.0197	6.7327	6.4632	6.2098	5.9713	5.7466	5.5348	5.3349	5.9676	4.4873	8
9	8.5660	8.1622	7.7861	7.4353	7.1078	6.8017	6.5152	6.2469	5.9952	5.7590	5.3282	4.7716	9
10	9.4713	8.9826	8.5302	8.1109	7.7217	7.3601	7.0236	6.7101	6.4177	6.1446	5.6502	5.0188	10
11	10.3676	9.7868	9.2526	8.7605	8.3064	7.8869	7.4987	7.1390	6.8052	6.4951	5.9377	5.2337	11
12	11.2551	10.5753	9.9540	9.3851	8.8633	8.3838	7.9427	7.5361	4.1607	6.8137	6.1944	5.4206	12
13	12.1337	11.3484	10.6350	9.9856	9.3936	8.8527	8.3577	7.9038	7.4869	7.1034	6.4235	5.5831	13
14	13.0037	12.1062	11.2961	10.5631	9.8986	9.2950	8.7455	8.2442	7.7862	7.3667	6.6282	5.7245	14
15	13.8651	12.8493	11.9379	11.1184	10.3797	9.7122	9.1079	8.5595	8.0607	7.6061	6.8109	5.8474	15
16	14.7179	13.5777	12.5611	11.6523	10.8378	10.1059	9.4466	8.8514	8.3126	7.8237	6.9740	5.9542	16
17	15.5623	14.2919	13.1661	12.1657	11.2741	10.4773	9.7632	9.1216	8.5436	8.0216	7.1196	6.0472	17
18	16.3983	14.9920	13.7535	12.6593	11.6896	10.8276	10.0591	9.3719	8.7556	8.2014	7.2497	6.1280	18
19	17.2260	15.6785	14.3238	13.1339	12.0853	11.1581	10.3356	9.6036	8.9501	8.3649	7.3658	6.1982	19
20	18.0456	16.3514	14.8775	13.5903	12.4622	11.4699	10.5940	9.8181	9.1285	8.5136	7.4694	6.2593	20
21	18.8570	17.0112	45.4150	14.0292	12.8212	11.7641	10.8355	10.0168	9.2922	8.6487	7.5620	6.3125	21
22	19.6604	17.6580	15.9369	14.4511	13.1630	12.0416	11.0612	10.2007	9.4424	8.7715	7.6446	6.3587	22
23	20.4558	18.2922	16.4436	14.8568	13.4886	12.3034	11.2722	10.3711	9.5802	8.8832	7.7184	6.3988	23
24	21.2434	18.9139	16.9355	15.2470	13.7986	12.5504	44.4693	10.5288	9.7066	8.9847	7.7843	6.4338	24
25	22.0232	19.5235	17.4131	15.6221	14.0939	12.7834	11.6536	10.6748	9.8226	9.0770	7.8431	6.4641	25
26	22.7952	20.1210	17.8768	15.9828	14.3752	13.0032	11.8258	10.8100	9.9290	9.1609	7.8957	6.4906	26
27	23.5596	20.7069	18.3270	16.3296	14.6430	13.2105	11.9867	10.9352	10.0266	9.2372	7.9426	6.5135	27
28	24.3164	21.2813	18.7641	16.6631	14.8981	13.4062	12.1371	11.0511	10.1161	9.6066	7.9744	6.5335	28
29	25.0658	21.8444	19.1885	16.9837	15.1411	13.5907	12.2777	11.1584	10.1983	9.3696	8.0218	6.5509	29
30	25.8077	22.3965	19.6004	17.2920	15.3725	13.7648	12.4090	11.2578	10.2737	9.4269	8.0552	6.5660	30

მოკლედ გავიმეოროთ

განმარტების თანახმად, მოგება მთლიანი შემოსაელისა და მთლიანი დანახარჯების სხვაობის ტოლია, თუ მთლიანი დანახარჯების გამოთელაში ყველა ალტერნატიული ღირებულებაა გათვალისწინებული.

სარგებელი, რომელსაც ხშირად მოგებაში ურევენ, დანახარჯია მისთვის, ვინც მას იხდის. ეს არის იმის დანახარჯი, რომ მიეღოთ რესურსები დღეს, ანუ დღეევანდელი და მომავალი საქონლის ღირებულებებს შორის სხვაობა. სარგებელი, როგორც წესი, დაკავშირებულია ფულად სესხებთან, იმიტომ, რომ ფული გამოსახავს დღეევანდელი და მომავალი საქონლის გამოყენების შესაძლებლობას.

სარგებლის განაკვეთი ითვალისწინებს მოლაპარაკებების და სესხების დაზღვევის დანახარჯებს და აგრეთვე, ინფლაციის მოსალოდნელ დონეს. სარგებლის რეალური განაკვეთი არის ნომინალური განაკვეთისა და ინფლაციის მოსალოდნელი დონის სხვაობა.

საზოგადოებაში სარგებლის განაკვეთი ჩვეულებრივ დადებითია, ვინაიდან ადამიანები დღეევანდელ საქონელს მეტად აფასებენ, ვიდრე მომავალს.

მოგება ჩნდება განუსაზღვრელობის შედეგად. განუსაზღვრელობის არარსებობისას, მთლიან შემოსავალსა და მთლიან დანახარჯებს შორის სხვაობა კონკურენციის შედეგად მოისპობოდა და მოგება ნულის ტოლი გახდებოდა.

მოგების მიღების შესაძლებლობა მწარმოებელს ქმედებისკენ უბიძგებს. მწარმოებლები ცდილობენ, გარდაქმნან სოციალური სამყაროს გარკვეული ნაწილი, იმის იმედით, რომ ეს გარდაქმნები მათ მოგებას მეტს მოუტანს, ვიდრე დანახარჯებს. მწარმოებელთა მოგება ნარჩენი სიდიდეა: ესაა ის, რაც რჩება მას შემდეგ, რასაც გადაუხდიან ყველას, ვისი შრომაც აუცილებელია, რათა შესრულდეს მეწარმეთა გეგმები.

საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღების სისტემა ხელს უწყობს საზოგადოების კოოპერირებას, ვინაიდან ადამიანებს საშუალებას აძლევს, შეუთანხმდნენ ერთმანეთს ან იმას, ვინც აიღებს პასუხისმგებლობას პროექტების თითოეულ ასპექტზე.

მეწარმეთა მოგება ქრება, როდესაც "სიმართლე გარეთ გამოდის", ანუ, როგორც კი მათი ქმედება დაანახვებს სხვებს, თუ როგორ ხდება მოგების მიღება, მწარმოებლის ან მისი ნებისმიერი მიმბაძველის შესაძლო შემოსავალი შემცირდება. თუ ძირითადი რესურსების შემცირება კონკურენტების დარგში შესვლას ზღუდავს, ამ რესურსებისთვის დაწყებული კონკურენცია მის ფასს გაზრდის, სანამ მოსალოდნელი მთლიანი დანახარჯები მოსალოდნელ მთლიან შემოსავალს არ გაუტოლდება.

კონკურენციის ფორმები ნებისმიერ საზოგადოებაში "თამაშის წესებით" ან საკუთრების უფლებით განისაზღვრება, რომელიც რესურსების განთავსებისა და მათი გამოყენებისგან მიღებული მოგების მიღების შესაძლებლობას განაპირობებს.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. ჩაკ ვაგენი საკუთარი სახლის სარდაფში განთავსებული პატარა ფირმის მმართველი და მფლობელია.

ა) სარდაფი ცარიელი იყო, როდესაც ჩაკმა ის საკუთარი ფირმის ოფისად გადააქცია. ჩაკი ამტკიცებს, რომ მისი საქმე უფრო მომგებიანია, ვიდრე ამავე ბიზნესში დაკავებული სხვა ფირმებისა, ვინაიდან ის ქირას არ იხდის. ეთანხმებით თუ არა იმას, რომ ქირის სიდიდე არ შედის ჩაკის დანახარჯებში?

ბ) ჩაკმა ახლახანს უარი განაცხადა სხვა, უფრო მსხვილ კომპანიაში გადასელაზე, სადაც მას წლიური წმინდა შემოსავალი 45000 დოლარი ექნებოდა. საკუთარი ფირმიდან მიღებული პირადი წლიური შემოსავალი 35000 დოლარია. როგორ ფიქრობთ, ჩაკის ფირმა მომგებიანია?

გ) ჩაკი ამბობს, რომ ურჩევნია თავად იყოს საკუთარი თავის უფროსი და თანახმაა, ამისთვის უარი თქვას წლიურ 25000 დოლარიან შემოსავალზე. ცვლის თუ არა ეს ინფორმაცია თქვენს პასუხს ბ) კითხვაზე?

დ) ცოტა ხნის წინ ჩაკმა 10000 დოლარი გადაიხადა ფირმისთვის საჭირო კომპიუტერში. როგორ ჩართავთ ამ ინვესტირების შედეგებს მის დანახარჯებში?

ე) ჩაკს შეეძლო მიეღო 12-პროცენტიანი წლიური შემოსავალი საკუთარი დანაზოგიდან, ეს ფული პერსონალური კომპიუტერის ყიდვაზე რომ არ დაეხარჯა. ეს დანაზოგი რომ არ ჰქონოდა, ის მაინც იყიდდა კომპიუტერს, რისთვისაც აპირებდა ბანკში წლიური 18%-იანი სესხის აღებას. იქცევს თუ არა კომპიუტერის ალტერნატიული ღირებულება იმის გამო, რომ ჩაკს გააჩნდა დანაზოგი, რომლითაც შეძლო ამ შენაძენის გაკეთება? რის დასაფარავად წაიდოდა დამატებითი 6% იმ შემთხვევაში, თუ მას მოუწევდა ბანკისთვის გადაეხადა 18% და უარი არ ეთქვა 12%-იან შემოსავალზე? ამცირებს თუ არა საკუთარ დანახარჯებს ჩაკი, როდესაც კომპიუტერს საკუთარი თანხებით ყიდულობს?

2. ფედერალური სარეზერვო ბანკის მიერ ნიუ-იორკში გამოცემული ბუკლეტის "სარგებლის განაკვეთების არითმეტიკა" პირველი სამი ფრაზა ასე ჟღერს: "ყველაფერს თავისი ფასი აქვს. ფული გამონაკლისი არაა. ფულის ფასი – სარგებლის განაკვეთი – განისაზღვრება ბაზარზე, სადაც ფულს სესხულობენ და სესხად აძლევენ." მართებულია თუ არა სარგებლის ფულის ფასთან შედარება?

ა) თუ სარგებელი ფულის ფასია, როგორც, მაგალითად, ფორთოხლის ფასია 35 ცენტი, მაშინ უნდა ვიფარაუდოთ, რომ ფულის რაოდენობის ზრდა სარგებლის განაკვეთის შემცირებას გამოიწვევს, ისევე როგორც ფორთოხლის რაოდენობის ზრდა იწვევს მისი ფასის შემცირებას. მაშ, რატომაა სარგებლის განაკვეთები ძალიან მაღალი იმ ქვეყნებში, სადაც ფულის რაოდენობა ძალიან სწრაფად იზრდება?

ბ) ფულის რაოდენობის ზრდა ისეთსავე ზემოქმედებას ახდენს "ფულის ფასზე", როგორც ფორთოხლის მიწოდების ზრდა – მის ფასზე. ფულის ღირებულების დაცემას სხვა საქონელთან შედარებით ინფლაცია ეწოდება. რა მოუვა სარგებლის განაკვეთებს, თუ ფულის მიწოდების ზრდა ინფლაციის მოლოდინს გამოიწვევს?

გ) სარგებელი მართლაც ფასია, მაგრამ არა ფულისა. რომელი საქონლის ფასი იზრდება, როდესაც იზრდება სარგებლის განაკვეთი?

დ) მოთხოვნის კანონის თანახმად, რაც მეტია საქონლის ფასი, მით ნაკლებია მასზე მოთხოვნა. რომელ საქონელზე ხდება მოთხოვნის შემცირება, როდესაც სარგებლის განაკვეთი იზრდება?

3. რა ფორმას მიიღებს სარგებლის განაკვეთი საზოგადოებაში, რომელიც ფულს არ იყენებს და საქონლის გაცვლის ბარტერულ სისტემას ემყარება?

4. თქვენ 900 დოლარად ყიდულობთ 1000-დოლარიან სახელმწიფო ობლიგაციას, რომლის განაღდების ვადაა შეძენიდან ერთი წელიწადი. მიიღებთ თუ არა მოგებას, თუ ობლიგაციას მთელი ვადის განმავლობაში შეინახავთ? მიიღებთ თუ არა მოგებას, თუ შეძენიდან ერთი კვირის შემდეგ სარგებლის განაკვეთები მკვეთრად გაიზრდება? როგორ იმოქმედებს ეს ფასზე, რომლის მიღებაც შეგიძლიათ. თქვენი ობლიგაციის გაყიდვის შემთხვევაში?

5. ჰუმბერტი და ამბლერი ძალიან განსხვავებული პიროვნებები არიან. ჰუმბერტს უყვარს ჭამა, სმა, მხიარულება და მომავალზე არ დარდობს. მას ეჭვი აქვს, რომ რამდენიმე წელიწადში მსოფლიო დაინგრევა. ამბლერი მხოლოდ 21 წლისაა, მაგრამ უკვე გეგმავს, თუ რას გააკეთებს, როდესაც პენსიაზე გავა. როგორია, თქვენი აზრით, მათი დროითი უპირატესობები? როგორ იღებენ სარგებლობას ამბლერის მსგავსი ადამიანები ისეთი პიროვნებების არსებობიდან, როგორიც ჰუმბერტია და პირიქით?

6. თქვენი აზრით, რა გავლენას ახდენს ტექნოლოგიური პროგრესის ტემპი სარგებლის განაკვეთების დონეზე? რატომ?

7. "როდესაც გამსესხებლები სესხებს მაღალრისკიან მსესხებლებს აძლევენ, მათ უწევთ სარგებლის განაკეთის მომატება, რათა დაფარონ კლიენტების გაკოტრებისგან მიყენებული ზარალი". ეთანხმებით თუ არა ამ მოსაზრებას?

8. დაეუშვათ, კონგრესი სახელმწიფოს მიერ გარანტირებული სესხების სარგებლის განაკეთის 10%-იან ზედა ზღვარს აწესებს, ამასთან, გამსესხებელ დაწესებულებებს სურთ სესხების 12-პროცენტიანი განაკეთით გაცემა. გასცემენ თუ რა ისინი 10-პროცენტიან სესხებს? რა ხერხები არსებობს იმისათვის, რომ გეერდი აუარონ სარგებლის განაკეთის შეზღუდვებს? თუ სახლის შეძენა გსურთ და სახელმწიფოს მიერ გარანტირებული სესხის აღების უფლება გაქვთ, მოისურვებდით თუ არა, რომ კონგრესს შეეზღუდა ასეთი სესხების სარგებლის განაკეთები?

9. "მდიდარი საზოგადოებისთვის სარგებლის გადახდა სირთულეს არ წარმოადგენს. მაგრამ ღარიბ ქვეყანაში, სადაც კაპიტალი პრაქტიკულად არ არსებობს, ეკონომიკის დამგეგმაველები თავს იმის უფლებას ვერ მიცემენ, რომ გამოთვლებში სარგებლის განაკეთები ჩართონ". რა არის მცდარი ამ მსჯელობაში?

10. თუ საოლქო სასამართლო კორპორაციას მიუსჯის 300 მლნ. დოლარის გადახდას ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დარღვევის გამო, განიცდიან თუ არა ზარალს კორპორაციის მესაკუთრეები? რა სახის იქნება ეს ზარალი? თუ დარწმუნებული ხართ, რომ მოსამართლემ შეცდომა დაუშვა და მისი გადაწყვეტილება აპელაციის შემდეგ აუცილებლად გაუქმდება, როგორ შეგიძლიათ მოგების მიღება თქვენი ასეთი რწმენის გამო?

11. თქვენ შეიძინეთ ორი კორპორაციის ჩვეულებრივი აქციების პაკეტი. ნახევარი წლის განმავლობაში ერთ-ერთი კორპორაციის აქციების ფასი დაეცა, მეორესი კი – გაიზარდა. რომელი აქციებია წარმატებული შენაძენი? რომლის გაყიდვა აჯობებს, თუ ნაღდი ფული დაგჭირდათ?

12. როდესაც ფედერალური მთავრობის მელიორაციის ბიურომ გამოაქვეყნა მონაცემები იმის შესახებ, რომ მოცემულ რეგიონში მოსალოდნელი ნალექის რაოდენობა ნორმის მხოლოდ 6 პროცენტის ტოლი იქნებოდა წინა გვალვიანი ზამთრის გამო, ფერმერებმა გაბურღეს ძვირადღირებული ჭები, დათესეს ნაკლებად ფასეული კულტურები, ხოლო ზოგ შემთხვევაში საერთოდ არაფერი დათესეს. რეალურად წყლის რაოდენობა ბევრად მეტი აღმოჩნდა, ვიდრე ბიურო ეარაუდობდა. როგორ უნდა გაანაწილონ ფერმერებმა ზარალი? რა იყო ფერმერების ზარალის მიზეზი? 157 ფერმერმა სასამართლოში შეიტანა სარჩელი ფედერალური მთავრობის წინააღმდეგ. ისინი მოითხოვდნენ მათთვის 18 მლნ. დოლარის ზარალის ანაზღაურებას, რაც ბიუროს არასწორმა პროგნოზმა მოუტანა. მიგაჩნიათ თუ არა, რომ მათი საჩივარი სამართლიანია? უნდა მიეცეთ თუ არა უფლება კარნავალის ორგანიზატორებს, უჩივლონ ამინდის პროგნოზის ბიუროს, თუ მზიან დღეს არავინ მივა კარნავალზე იმის გამო, რომ ბიურომ წვიმა იწინასწარმეტყველა?

13. რას უნდა ეფუძნებოდეს კომპენსაციის ზომა, რომელსაც მთავრობა მიწის კერძო მესაკუთრეებს უხდის, როდესაც ეს მიწა მას ავტომაგისტრალის გასაყვანად სჭირდება: მის დღევანდელ ღირებულებას, მის იმ ღირებულებას, რომელიც ექნება მთავრობის მიერ დასახული გეგმის გამოყენების შემთხვევაში, თუ მიმდებარე მიწების ღირებულებას, რომელიც გაიზრდება (ან შემცირდება) ავტომაგისტრალის მშენებლობის შედეგად? რაში მდგომარეობს თითოეული ვარიანტის უსამართლობა?

14. წარმოიდგინეთ ნიუ-იორკში, მანჰეტენზე მდებარე ძველი, უზარმაზარი ტაძარი, რომლის შენახვასაც წელიწადში 100000 დოლარი სჭირდება. მრევლის რაოდენობა ას კაცამდე შემცირდა და ისინი განიხილავენ საკითხს, შეძლებენ თუ არა მომავალში ტაძრის შენახვას.

ა) როგორი იქნება თითოეული ადამიანის დანახარჯი, რომელიც დაკავშირებული იქნება ტაძრის შენარჩუნებასთან? დანახარჯების რომელი ძირითადი ელემენტი გამოგრჩათ მხედველობიდან, თუ უპასუხეთ, რომ ამას 1000 დოლარი დასჭირდება?

ბ) თუ მშენებლები ამ ნაკეთში 2 მლნ. დოლარს გთავაზობენ (რაც საკმარისი დასაშენებლად ფასია მანჰეტენისთვის), როგორი იქნება მრეწველის წლიური დანახარჯები ამ შენობის გამოყენებისთვის?

გ) თუ მრეწველის რაოდენობა 400 ადამიანს შეადგენს და მათ საკმარისად შეუძლიათ ტაძრის შენახვის ხარჯების დაფარვა, შეუძლიათ თუ არა თავს იმის უფლება მისცენ, რომ უარი განაცხადონ მშენებლების მიერ შეთავაზებულ 2 მლნ დოლარზე? ნომინალური და ფულადი დანახარჯების გარდა რა რეალურ დანახარჯებს გამოიწვევს ამ წინადადებაზე უარის თქმა?

დ) როდესაც მანჰეტენზე მდებარე სინაგოგამ მრეწველის შემცირების შედეგად შენობა მეშვიდე დღის ადვენტისტებს 400000 დოლარად მიჰყიდა, რაბინმა განაცხადა: "ბედნიერი ვარ, რომ ეს შენობა თავიდან მოვიშორე", ვინაიდან მრეწველის შემცირების შედეგად, შენობის ექსპლუატაცია ძვირი ჯდებოდა. ახალი მფლობელები მალე იმავე პრობლემის წინაშე აღმოჩნდნენ. საბოლოოდ, მათ შენობა 2,4 მლნ. დოლარად გაყიდეს. მოუტანა თუ არა ამან მოგება ვინმეს და, თუ მოუტანა, ვის?

ე) ადამიანებს, რომლებიც ძველი, ლამაზი ტაძრის მახლობლად ცხოვრობენ, როგორც წესი, მისი შენარჩუნება უფრო სურთ, ვიდრე მის ნაცვლად რომელიმე ფირმის ან საცხოვრებელი სახლის აგება. ნიუ-იორკში ასეთი მაცხოვრებლები ხოგჯერ ახერხებენ ზეგავლენის მოხდებას არქიტექტურული ძეგლების დაცვის კომისიაზე, რის შედეგადაც ასეთი შენობა "არქიტექტურულ ძეგლად" ცხადდება. ამის შემდეგ მისი გადაკეთება ან დანგრევა აკრძალულია. როგორ ცვლის საკუთრების უფლებას ასეთი ოფიციალური განცხადება? მიიღებს თუ არა მოგებას მრეწველი, რომელსაც სურს "არქიტექტურული ძეგლის" გაყიდვა ამ სტატუსის გაუქმების შემთხვევაში?

ვ) როდესაც ერთ-ერთმა მრეწველმა, რომლის ეკლესიის შენობა არქიტექტურული ძეგლების სიაში არ შეიტანეს, სასამართლოში იჩივლა, ძეგლთა დაცვის ნიუ-იორკის კომისიის აღმასრულებელმა დირექტორმა განაცხადა: "ეკლესია მარადი უნდა იყოს". მიგაჩნიათ თუ არა, რომ საზოგადოებაში არსებული "თამაშის წესები" ითვალისწინებს (ან უნდა ითვალისწინებდეს) იმას, რომ ეკლესიები სამუდამოდ იქნას შენარჩუნებული?

ზ) ეკლესიების ეროვნული საბჭოს ყოფილმა სამხატვრო ხელმძღვანელმა, როდესაც შეიტყო კომერციული დაწესებულებების აგების მიზნით ეკლესიის დანგრევის შესახებ, თავისი აზრი ასე გამოხატა: "ჩემთვის სულ ერთია, რას ფიქრობენ სხვები, მაგრამ როდესაც საკუთრებას სილამაზეზე მაღლა აყენებენ, ეს გარყვნილებაა". ზუსტად აღწერა თუ არა მან პრობლემა, როდესაც ის "საკუთრებასა" და "სილამაზეს" შორის არჩევანზე დაიყვანა?

15. ზოგიერთი ადამიანი ალასკაზე მდებარე სიტკას გაზაფხულზე ქაშაყის გადაადგილებისას მსოფლიოში ყველაზე მომგებიან თევზსაჭერ ადგილად მიიჩნევს. თევზსაჭერი გემები თევზჭერის სამსაათიანი სეზონის დროს ზოგჯერ 500000 დოლარის ღირებულების თევზს იჭერენ. მეთევზეები ძირითადად ქაშაყს კი არ იჭერენ, არამედ მის ქვირითს მოიძიებენ, რაზედაც იაპონიაში დიდი მოთხოვნაა. ძირითადი კითხვა შემდეგში მდგომარეობს: მართლაც შესაძლებელია თუ არა დიდი მოგების მიღება ოკეანეში, სიტკაზე რამოდენიმე საათის განმავლობაში თევზის ჭერის შედეგად?

ა) იმისათვის, რომ ქაშაყი დაიცვას, შტატი აწესებს თევზჭერის საათებს და განსაზღვრავს მცირე ტერიტორიას, სადაც თევზჭერა ნებადართულია. ამასთანავე, გემებისგან მოითხოვს თევზჭერის ლიცენზიებს. 1978 წლიდან ლიცენზიების რაოდენობა 52-ს უდრის. ვისაც თევზჭერაში მონაწილეობის მიღება სურს, ახლანდელი მფლობელისგან ლიცენზია უნდა შეიძინოს, რომლის ფასი დაახლოებით 300000 დოლარია. რატომ? რამ გამოიწვია ლიცენზიის ფასის ზრდა? როგორ იმოქმედებს ეს ქაშაყის დაჭერიდან მიღებულ მოგებაზე?

ბ) გემების კაპიტნები ქირაობენ სადაზვერვო თვითმფრინავებს, რათა გაზარდონ სამსაათიანი თევზჭერის დროს ქაშაყის დაჭერის ალბათობა. დაზვერვა მეტად საშიში ოპერაციაა, როდესაც მცირე ტერიტორიაზე რამდენიმე თვითმფრინავი დაფრინავს, ამიტომ

მფრინავები 30000 დოლარს ითხოვენ. რატომ არიან მზად გემის კაპიტნები ასეთი თანხის გადახდისთვის?

გ) თუ ლიცენზირებული გემის თევზსაჭერი მოწყობილობა დაზიანდა, კაპიტანს შეუძლია სხვა გემი იქირაოს 100000 დოლარზე უფრო ძვირად. რატომ გადაიხდიან ასეთ მაღალ ქირას? რატომ არსებობს თავისუფალი, სრულად აღჭურვილი გემები?

დ) ლიცენზირებულ გემებს შეუძლიათ დაიჭირონ 500000 დოლარის ღირებულების თევზი. თუმცა შეუძლიათ ნადავლის გარეშე დარჩენაც. გამოთვალეთ იმ გემის კაპიტნის დანაკარგები, რომლის მეთევზეებმა ვერაფერი ვერ დაიჭირეს?

ე) ეკიპაჟის ხელფასი დამოკიდებულია გემის წარმატებაზე. არიან თუ არა ისინი მეწარმეები? არის თუ არა მათი ხელფასი მართლაც ხელფასი? თუ ეს მოგებაა (ან დანაკარგი!)?

ვ) თუ გემის კაპიტანი თანახმაა, ეკიპაჟის ხუთ წევრს ნადავლის 10-10% გადაუხადოს, ხოლო თითომფრინავის პილოტს – 20% ყოველი 100000 დოლარის ღირებულების ნადავლიდან, მიიღებს თუ არა თითონ მოგებას?

16. ზემოთ ითქვა, რომ, თუ რაიმე ქმედებას მოგება მოაქვს, ამ საქმეს მრავალი მოჰკიდებს ხელს და მოგება შემცირდება. ეხება თუ არა ეს კოკაინის გაყიდვას?

ა) კოკაინის გაერცელების დანახარჯები შეიცავს დაპატიმრების რისკს. რატომ არ არის ათწლიანი განაჩენი ორჯერ უფრო მკაცრი, ვიდრე ხუთწლიანი? ითვალისწინებენ თუ არა კოკაინის გამავრცელებლები დანახარჯების გამოთელისას შესაძლო პატიმრობის დანახარჯების დისკონტის განაკვეთებს? რატომ აკავებს ზოგიერთს დაპატიმრების შიში სხვებზე მეტად?

ბ) კოკაინის გავრცელების ერთ-ერთი დანახარჯია გამავრცელებლის მკვლელობა კონკურენტის მიერ. ეს დანახარჯი შეიძლება ერთი ადამიანისთვის ბევრად ნაკლები იყოს, ვიდრე მეორესთვის. დაახასიათეთ ის ადამიანი, რომლისთვისაც ეს დანახარჯი შედარებით ნაკლებია.

გ) ვისთვისაა კოკაინის გაყიდვა მომგებიანი?

17. ახლადგახსნილი რესტორნების ნახევარი ერთი წლის განმავლობაში კოტრდება. 85 პროცენტი ხუთ წელიწადში იხურება. რატომ ხსნიან, მიუხედავად ამისა, მწარმოებლები ყოველწლიურად ახალ რესტორნებს?

18. რაში მდგომარეობს კორპორაციის ღირებულება? დაეუშვათ, უპსიდაიზის მთავრობამ გადაწყვიტა კომპანია "კონგლომერატ ოილის" ნაციონალიზაცია. ეს კერძო კომპანიაა, რომელიც ამ ქვეყანაში ნავთობთან დაკავშირებულ ყველა ოპერაციას წარმართავს. მთავრობა აცხადებს, რომ მზადაა გადაიხადოს მნიშვნელოვანი კომპენსაცია.

ა) თავისუფალი გაყიდვისას ფასი შეთანხმების შედეგად დგინდება. იძულებითი გაყიდვისას ექსპროპრირებული საკუთრების ფასის ან კომპენსაციის განსაზღვრისთვის სხვა მეთოდები უნდა იქნას გამოყენებული. სამთავრობო კომისიამ "კონგლომერატ ოილს" ერთ აქციაში 40$ შესთავაზა. თვით კომპანიის მიერ ჩატარებული გამოთვლების თანახმად, აქცია 100$ ღირს. როგორ ფიქრობთ, რომელი მნიშვნელობაა სწორი?

ბ) დაეუშვათ, რომელიმე პიროვნებას მიაჩნია, რომ კორპორაციის ფასი განსაზღვრულ უნდა იქნას "კონგლომერატ ოილის" ობლიგაციების მიმდინარე საბაზრო ფასის მიხედვით. თუ ობლიგაციები საზოგადოების ხელშია, ინვესტორები განსაზღვრავდნენ იმ წილის ღირებულებას, რომლის გადასახდელადაც ისინი მზად იქნებოდნენ იმისთვის, რომ ეს წილი დაესაკუთრებინათ ან სხვა მესაკუთრეები ჩამოეცილებინათ. რაში მდგომარეობს ამ მოსაზრების ნაკლი? რა განსაზღვრავს კორპორაციის აქციების ფასს, როდესაც ეს კორპორაცია დაუყოვნებლივი ნაციონალიზაციის საფრთხის წინაშე იმყოფება?

გ) შეიძლება თუ არა, რომ კორპორაცია "კონგლომერატ ოილის" აქციონერებმა მოგება მიიღონ ნაციონალიზაციის შედეგად, თუ მიღებული კომპენსაცია ნაკლები იქნება, ვიდრე კომპანიის აქციების შეძენისთვის გადახდილი თანხის და იმ თანხის ჯამი, რაც დამატებით აქციებსა და მათ გაუმჯობესებას ხმარდება?

19. ყველასათვის ცნობილია, რომ "მუშები იღებენ ხელფასს და მხოლოდ მფლობელები იღებენ მოგებას". მართალია თუ არა ეს?

ა) თუ დაქირავებულები თანახმანი არიან გააგრძელონ მუშაობა დამქირავებლისთვის, რომელსაც მოცემულ მომენტში არ შეუძლია მათთვის ანაზღაურების გადახდა, ვინაიდან არ სურთ ფირმის გაკოტრება, ისინი ამ შემთხვევაში ხელფასისთვის მრომობენ თუ მოგებისთვის?

ბ) თუ თანახმა ხართ გააქირაოთ გაზონის საკრეჭი მანქანა იმ პირობით, რომ 2 დოლარს გადაგიხდიან, მაშინ თქვენ კაპიტალისტი ხართ' 2 დოლარი ხომ თქვენი მოგებაა? როგორი იქნება თქვენი პასუხი, თუ ის, ვინც თქვენს მანქანას ქირაობს, თანახმა იქნება გადაგიხადოთ თავისი მთლიანი შემოსავლის 20 პროცენტი?

20. სკოლის დირექტორმა მოთმინება დაკარგა გამგეობის ჩარევის, ზედამხედველთა ბიუროკრატიის, მასწავლებელთა შეუთანხმებლობის, მშობლების სიავისა და მოსწავლეების სიზარმაცის გამო. მას სკოლის მართვის შეცვლა სურს ისე, "როგორც უმაღლეს სკოლას შეეფერება".

ა) ახსენით, რატომ შეიძლება მას ეუწოდოთ მეწარმე ან პოტენციური მეწარმე?

ბ) რა უნდა გააკეთოს დირექტორმა თავისი სურვილის ასასრულებლად? ვინ არის ის ხალხი, ვისაც გარანტიები უნდა წარუდგინოს?

გ) არის თუ არა მისი პრეტენზია პოზიტიური (ანუ აქვს თუ არა მას მოგების მიღების შანსები?)

21. ღარიბი ქვეყნების მთავრობები ხშირად ენთუზიაზმით აგებენ ახალ გზებს, კაშხლებს და სხვა სტრუქტურებს, შემდგომში კი არ უვლიან მათ.

ა) შეგიძლიათ თუ არა ამ ფენომენის ახსნა საბოლოო გადაწყვეტილების მიმღების კონცეფციიდან გამომდინარე?

ბ) როგორ მიუდგებოდა კერძო მფლობელი გზის მოვლას?

22. არიან თუ არა მეწარმეები კაპიტალისტები?

ა) ამ თავში მოყვანილი მსჯელობის თანახმად, მეწარმეები ის პიროვნებებია, რომლებიც პასუხისმგებლობას კისრულობენ, გადაუხადონ სხვებს ფიქსირებული გადასახადი მათთან ურთიერთქმედებისთვის. რატომ და რისთვის ენდობიან სხვები მეწარმეთა გარანტიებს? თუ ეს კითხვა აბსტრაქტულად გეჩვენებათ, ჰკითხეთ საკუთარ თავს, რატომ იქნებოდით თანახმა, აქტიურად გემუშავათ ვინმესთვის, თუ პირველ ქვითარს მხოლოდ სამი კვირის შემდეგ მიიღებდით? რატომ და რისთვის არ უნდა ენდოთ დამქირავებელს ამ შემთხვევაში?

ბ) დაქირავებულთა გარდა, ვინ იღებს მეწარმისგან გარანტიებს, რომელსაც უნდა ენდოს, თუკი მეწარმესთან საქმიან ურთიერთობას ამყარებს? რაზეა დაფუძნებული მეწარმეთა მიმართ მათი ნდობა?

გ) რატომ არიან ყოველთვის თანახმა დაქირავებულები იმაზე, რომ მეწარმემ მოგება მიიღოს?

დ) რატომ არიან ყოველთვის თანახმა მეწარმეები, გადაუხადონ ხელფასი დაქირავებულებს, მიუხედავად იმისა, კარგად მიდის საქმეები თუ ცუდად?

23. თქვენ მიიღეთ კოლეჯის ნებართვა ლიმონათის გაყიდვაზე დიპლომების გადაცემის ცერემონიის დღეს. მას შემდეგ, რაც აუცილებელი მასალების (ლიმონი, შაქარი, ჭიქები და ა.შ.) ყველა გადასახადი გადაიხადეთ, ეროი დღის გაყიდვის შემდეგ დაგრჩათ 250 დოლარი.

ა) არის თუ არა ეს 250 დოლარი მოგება?

ბ) როგორ ფიქრობთ, მიიღებთ თუ არა მომავალ წელს უფლებას ლიმონათის გაყიდვაზე? რა როლის შესრულება შეუძლია თქვენი შემოსავლის შესახებ ინფორმაციის გაერცელებას?

გ) თუ მომავალ წელს კოლეჯი ეაჭრობის ნებართვას აუქციონზე გაყიდის, რამდენს შესთავაზებთ? ვინ მიიღებს ამ შემთხვევაში მოგებას?

24. 1980 წლამდე შტატთაშორისი საეჭრო კომისია იშვიათად აძლევდა ავტოსატრანსპორტო კომპანიებს შტატებს შორის გადაზიდვების უფლებას, ამიტომ ეს უფლებები, ჩვეულებრივ, მეტად ფასეული იყო. ისინი შედიოდა ავტოსატრასპორტო კომპანიების ბალანსების აქტივების სიაში და, ასეთი კომპანიების გაყიდვის შემთხვევაში, შესასყიდი ფასის მნიშვნელოვან წილს შეადგენდა.

ა) რა ფაქტორები განსაზღვრავდა გადაზიდვების უფლების საბაზრო ღირებულებას?

ბ) როდესაც 1980 წელს ამოქმედდა აქტი ავტოგადაზიდვების შესახებ, რომელიც საკმაოდ ამარტივებდა შტატებს შორის გადაზიდვების ორგანიზაციას, ასეთი უფლებების ღირებულება მკვეთრად შემცირდა. რატომ?

გ) იყო თუ არ ეს შემცირება დანაკარგი?

დ) დანაკარგები, ისევე როგორც მოგება, განუსაზღვრელობის შედეგია. კერძოდ, რომელმა განუსაზღვრელობამ გამოიწვია 1980 წელს ავტოსატრანსპორტო კომპანიების დანაკარგები?

ე) რა მოუვიდოდა გადაზიდვების უფლების ღირებულებას 70-იან წლებში, თუ ცნობილი იქნებოდა, რომ კონგრესი აპირებს 1980 წლის შემდეგ შტატებს შორის სატვირთო გადაზიდვების შეზღუდვების გაუქმებას?

ვ) 1980 წელს მიღებულმა აქტმა საავტომობილო გადაზიდვების შესახებ "თამაშის წესები" შეცვალა. საკუთრების რომელ ძირითად უფლებებს შეეხო ეს და რა იყო ამის შედეგი?

25. აშშ-ის სოფლის მეურნეობის სამინისტრომ, სვიის მოსავლის კონტროლის მიზნით, მის მწარმოებლებს სვიის მთლიანი გაყიდვების წილი დაუწესა. ვისაც ამ დარგში ყოფნა სურდა, ლიცენზია მფლობელისგან უნდა ეყიდა ან ექირავებინა. სოფლის მეურნეობის სამინისტრო რეგულირების ამ სისტემაზე უარის თქმას იმით ასაბუთებდა, რომ სვიის ახალ მწარმოებლებს უნდა გადაეხადათ ფასი იმ ლიცენზიებში, რომლებიც ადრე უფასოდ იქნა გაცემული. აქვს თუ არა სოფლის მეურნეობის სამინისტროს განცხადებას რაიმე აზრი? ლიცენზიებს არავითარი ღირებულება რომ არ შეეძინათ, როგორ დაახასიათებდა ეს სვიის წარმოების შეზღუდვის შესახებ პირველად მიღებულ გადაწყვეტილებას?

26. შემდეგი ნაწყვეტი აღებულია დიდი ქალაქის გაზეთის რედაქტორისადმი გაგზავნილი გრძელი წერილიდან:

"თუ გსურთ, სწრაფად გააკეთოთ ფული, შეიძინეთ მობილური სახლების პარკი. თქვენ შეგეძლებათ ფასების გაზრდა ისე, როგორც მოგესურვებათ, ვინაიდან მცხოვრებლებს სხვაგან გადასვლა არ შეუძლიათ. რომ შეეძლოთ კიდეც, ამის შესაძლებლობა ნაკლებია, რადგან არ არსებობს მობილური სახლების პარკების საკმარისი რაოდენობა, რომლებსაც შეუძლია იმ ხალხის დაკმაყოფილება, ვისაც მობილური სახლები აქვს.

ა) თუ სიტუაცია მობილური სახლების მფლობელებისთვის ისეთი მომგებიანია, როგორც ამ წერილშია აღწერილი, რა მოუვა მობილური სახლების პარკების ფასს? მიიღებენ თუ არა დიდ მოგებას ასეთი სახლების დასაყენებელი ადგილების მფლობელები იმით, რომ მიაქირაებენ გასაჩერებელ ადგილებს მობილური სახლების მფლობელებს?

ბ) თუ მობილური სახლების პარკები ასეთ დიდ მოგებას იძლევა ან ასე მაღალ ფასად იყიდება, რატომ არ აწარმოებენ მწარმოებლები მათ დიდი რაოდენობით?

გ) თუ ქალაქი ამ წერილის საპასუხოდ მობილური სახლების გასაჩერებელი ადგილების გასაქირავებელი ფასის კონტროლს დააწესებს, რა მოუვა მობილური სახლების მიერ დაკავებული გასაჩერებელი ადგილების ფასს?

27. შეუძლიათ თუ არა დიდი კორპორაციის აქციათა მფლობელებს აიძულონ მენეჯერები, არ დაიცვან საკუთარი ინტერესები აქციონერების ინტერესებზე მეტად? როგორ შეუძლიათ მათ ეფექტურად აწარმოონ დაკვირვება მენეჯერების ქმედებაზე და დაარწმუნონ კორპორაციის დირექტორთა საბჭო, რომ გააოავისუფლოს ხელმძღვანელობა, რომლის მიზანია პრივილეგიები, ძალუფლება და დამატებითი უპირატესობები და არა აქციონერთა მოგება? ხომ არ შეუძლიათ მენეჯერებს გამოიყენონ

საკუთარი მდგომარეობა და კორპორაციის რესურსები იმისთვის, რომ დაიცვან და დანიშნონ ის დირექტორები, რომლებიც უფრო უკეთ განწყობილები იქნებიან მმართველების, ვიდრე აქციონერების მიმართ (მომდევნო შეკითხვა ამაზე თემას ეხება, ოღონდ სხვა კუთხით)?

28. შეუძლიათ თუ არა დიდი კორპორაციის აქციათა მფლობელებს აიძულონ მენეჯერები, არ დაიცვან საკუთარი ინტერესები აქციონერთა ინტერესებზე მეტად?

ა) რა მოსდის კორპორაციების აქციების ფასს, როდესაც ის მენეჯერების მოგებაზე უფრო მუშაობს, ვიდრე აქციონერებისა?

ბ) რა მოუვა აქციების ფასს, თუ ზოგიერთი პიროვნება ან პიროვნებათა ჯგუფი მიიღებს დირექტორთა საბჭოს ხმების კონტროლის უფლებას და მართვას იმ ხალხს გადასცემს, ვისაც შეუძლია მართვა და იმის უზრუნველყოფა, რომ აქციონერებმა მაქსიმალური მოგება მიიღონ?

გ) როგორ იმოქმედებს ეს ფაქტები ადამიანების სტიმულებზე, მოახდინონ რესურსების ინვესტირება მენეჯერების საქციელზე დაკვირვებისთვის?

დ) როგორ ზღუდავს ის პერსპექტივა, რომელსაც მენეჯერები 'მტრულ გამარჯვებას" უწოდებენ, მენეჯერების საქციელს? ვის მიმართ არის ეს გამარჯვება მტრული? ვის მიმართაა მეგობრული?

29. მარქსისტები ხშირად აცხადებდნენ, რომ კაპიტალის მფლობელებს არავითარი უფლება არა აქვთ საკუთრებიდან შემოსავლის მიღებაზე, ვინაიდან მთელი ღირებულება მუშების მიერაა შექმნილი. დღესდღეობით ისინი მზად არიან აღიარონ, რომ კაპიტალს ღირებულების შექმნაში წვლილი მიუძღვის, მაგრამ ძველებურად უარყოფენ კაპიტალისტების მიერ მოგების მიღების უფლებას იმ მიზეზით, რომ კაპიტალის *მფლობელობა* არამწარმოებლურია.

ა) რა კანონები უნდა შეუთანხმოს კორპორაციის (და არა მხოლოდ მისი კაპიტალის) მფლობელმა აქციონრებს?

ბ) დამოკიდებულია თუ არა რესურსების მწარმოებლურობა იმათზე, ვინც განკარგავს ამ რესურსებს, თუ ყველა ადამიანსა და ორგანიზაციას ერთნაირი ეფექტურობით შეუძლიათ ამ რესურსების განკარგვა?

გ) რა კავშირი აქვს მფლობელობას მართვასთან?

დ) მართალია თუ არა, რომ კაპიტალის მფლობელობა–საკუთრება არამწარმოებლურია?

30. რა არის მწარმოებელთა მოგების წყარო: იძულება თუ დარწმუნება (ტერმინების განსაზღვრება: *იძულება* – ადამიანების წაქეზება თანამშრომლობაზე, მათი შესაძლებლობების სპექტრის შეეიწროების გზით. *დარწმუნება* – ადამიანების წაქეზება თანამშრომლობაზე. მათი შესაძლებლობების გაფართოების გზით)? თუ არ იცით, როგორ გასცეთ ამ კითხვას პასუხი, დაფიქრდით იძულებისა და დარწმუნების შემოთავაზებული განსაზღვრებების გამოყენების შესახებ.

31. კაკლის ხის აეეჯზე მოთხოვნის გაზრდამ შავი კაკლის ხის მასალის ფასის ზრდა გამოიწვია, რამაც ადამიანებს კაკლის ხეების მოშენებისკენ უბიძგა. თუ ზრდასრული კაკლის ხის ფასი 500 დოლარია, ხოლო მის გაზრდას 30 წელი სჭირდება, რისი ტოლი იქნება ახლადდარგული კაკლის ხის მიმდინარე ფასი? დაიცავით თქვენს მიერ არჩეული დისკონტის განაკვეთი. რამდენად დაბალი უნდა იყოს კაკლის ხის დარგვის დანახარჯი, რომ დღესვე გამოიწვიოს დიდი რაოდენობით დარგვა? როგორ იმოქმედებს დღევანდელი დიდი რაოდენობით მისი დარგვა ხეების მომავალ მოსავალზე? ხედავთ თუ არა, რატომ არის ძნელი მოგების მიღება ძვირფასი ხეების დარგვიდან?

32. "უოლ-სტრიტ ჯორნელში" გამოქვეყნებულ სტატიაში, რომელიც მაღლივ შენობებში სახანძრო უსაფრთხოებას შეეხებოდა, მოყვანილია შემდეგი არგუმენტი: "ხანძარსაწინააღმდეგო სისტემების დაყენება უსაფრთხოებას ზრდის და სადაზღვეეო შესატანების ეკონომიის საშუალებას იძლევა. ერთ-ერთი შეფასებით, ამ ეკონომიას 30 წლის განმავლობაში შეუძლია დაფაროს სისტემის დაყენების ხარჯები. მაგრამ მაღლივ შენო-

ბებს ხშირ შემთხვევაში ისინი აგებენ, ვინც მათ გაყიდვას ამ ვადაზე გაცილებით ადრე ეარაუდობს".

ა) რატომ არ არის ის ფაქტი, რომ მაღლივ შენობებს კომპანიები რამდენიმე წლის შემდეგ ყიდიან, დაკავშირებული ხანძარსაწინააღმდეგო სისტემების დაყენების შესახებ მიღებულ გადაწყვეტილებებთან?

ბ) თუ ამას არ ეთანხმებით, ჰკითხეთ საკუთარ თავს, რატომ იყენებენ თხუთმეტწლიანი გარანტიის მქონე გადასახურავე მასალებს ის კომპანიები, რომლებიც სახლებს იმ მიზნით აშენებენ, რომ ერთი წლის შემდეგ გაყიდონ?

გ) დაუშვათ, ხანძარსაწინააღმდეგო სისტემა 30000 დოლარი ღირს და ყოველწლიურად 1000 დოლარის ოდენობის დაზღვევის ეკონომიას იძლევა. ასეთი ეკონომიის რამდენი წელია საჭირო, რათა გამართლებულ იქნას სისტემაში ინვესტირება, თუ სარგებლის განაკეთი წელიწადში 1 პროცენტის ტოლია? თუ ორი პროცენტის ტოლია? გაკვირვებთ თუ არა ის ფაქტი, რომ მშენებლები აღფრთოვანებას არ გამოთქვამენ დაზღვევაზე გაკეთებული ეკონომიის გამო, რაც 30 წლის განმავლობაში ასეთი ეკონომიის გაკეთების დანახარჯების ტოლია?

33. სამხედრო ინჟინრების ორგანიზაციის შეფასებით, თასლსა და ბიგ სთოუნს შორის არხის გაყვანას შეეძლო გემთმფლობელებისთვის ყოველწლიურად 500000 დოლარის ეკონომია მოეტანა. არხის მშენებლობა 20 მლნ. დოლარი დაჯდებოდა, ხოლო მისი შენახვა – წელიწადში 200000 დოლარი.

ა) სწორი იქნება თუ არა იმის თქმა, რომ გრძელვადიან პერსპექტივაში, არხის მშენებლობა ინვესტიციისთვის კარგ ობიექტს წარმოადგენს, ვინაიდან საზოგადოებას წელიწადში 300000 დოლარის დაზოგვის საშუალებას აძლევს, ხოლო ეს ეკონომია, საბოლოოდ დაფარავს მშენებლობის საწყის ხარჯს, 20 მლნ. დოლარს?

ბ) რამდენად დაბალი (დაახლოებით) უნდა იყოს სარგებლის განაკეთი, რათა არხის მშენებლობა თანხების კარგ დაბანდებად იქცეს? (არხი მომგებიანი იქნება, თუ გემთმფლობელთა ეკონომია გადააჭარბებს სარგებლის გადასახდელების და მიმდინარე დანახარჯების ჯამს).

გ) "ხაზინის ხარჯზე არხის მშენებლობის უპირატესობა იმაში მდგომარეობს, რომ მთავრობას შეუძლია იმოქმედოს საზოგადოების ინტერესებიდან გამომდინარე, ხოლო კერძო ორგანიზაციები მკაცრად არიან შეზღუდულები მოგების მოსაზრებებით." შეაფასეთ ეს თეზისი.

34. პენსიაზე გამსვლელ თანამშრომლებს კომპანია პენსიის მიღების ორ გზას სთავაზობს. პირველ ვარიანტში თანამშრომელი ყოველთვიურად, სიცოცხლის ბოლომდე, მიიღებს ფიქსირებულ ფულად თანხას. მეორე ვარიანტში, პენსიაზე გასვლისას ის ერთიან ფულად თანხას მიიღებს.

ა) როგორ შეუძლია ფირმას განსაზღვროს მთელი სიცოცხლის მანძილზე გასაცემი ფიქსირებული ფულადი თანხის დღევანდელი ღირებულება?

ბ) როგორ იმოქმედებს სარგებლის განაკვეთის ზრდა ერთიანად გაცემული თანხის სიდიდეზე?

გ) როგორია დღევანდელი ღირებულება 10000 დოლარის ოდენობის ყოველწლიური პენსიისა, რომლის მიღება ხდება ყოველწლიურად 15 წლის განმავლობაში, როდესაც დისკონტის განაკვეთია 9%? თუ დისკონტის განაკვეთია 12%? ამცირებს თუ არა სარგებლის განაკვეთის ზრდა პენსიაზე გამსვლელი თანამშრომლებისთვის ერთდროული დახმარების გაცემის მიმზიდველობას?

35. შტატის მიერ ჩატარებული ლატარეის ორგანიზატორები აცხადებენ, რომ მთავარი პრიზი 1 მლნ. დოლარია. მომგებიანი ბილეთის ბედნიერი მფლობელი წარდგენისთანავე მიიღებს 50000 დოლარს, ხოლო მომდევნო 19 წლის განმავლობაში – ყოველწლიურად 50000 დოლარს. არის თუ არა ეს პრიზი 1 მლნ. დოლარის ტოლი? რა ღირს ის სინამდვილეში? მომავალი თანხების დისკონტირებისას სარგებლის რეალურ განაკვეთს გამოიყენებთ თუ ნომინალურს? რატომ? წარმოიდგინეთ, რომ ყველა მომავალი 19 გადახდა კორექტირებული იქნება ფულის ღირებულების მიმდინარე ცვლილებების შესაბამისად. "მილიონიანი" პრიზის დღევანდელი ღირებულების გამოსათვლელად

სარგებლის რომელ განაკვეთს გამოიყენებთ ამ შემთხვევაში? რა გაელენა მოახდინა პრიზის დღევანდელ ღირებულებაზე, ფულის ღირებულების ცვლილებასთან ერთად მოსალი გადახდების ინდექსირების გადაწყვეტილებამ?

36. "შეინახეთ ეს ნიეთი," - გირჩევენ თქვენ, "არ გაყიდოთ. დღეს ის ბევრი არ ღირს, მაგრამ 20 წლის შემდეგ შეიძლება ხუთჯერ მეტი ღირდეს". რა სჯობს, შეინახოთ ეს ნიეთი თუ გაყიდოთ? რა ეღირება დღევანდელი ერთი დოლარი 20 წლის შემდეგ, თუ მის ინვესტირებას ისეთი სარგებლის განაკვეთით მოვახდენთ, რომლის მიღებაც შედარებით უსაფრთხო კრედიტით შეიძლება?

37. როგორია ქვემოთ ჩამოთვლილი საგნების დღევანდელი ღირებულება, თუ დისკონტირება 4%-იანი და 15%-იანი განაკვეთების მიხედვით მოხდება?

ა) 10000 დოლარის პრემია საუკეთესო სახუმარო სიმღერის შესრულებისთვის, რომელსაც ერთი წლის შემდეგ მიიღებთ.

ბ) დეიდა მეჰიტაბელისგან მიღებული მემკვიდრეობა – 10000 დოლარი ნაღდი ფულით, რომელსაც 25 წლის შესრულებისას მიიღებთ (თუ ეს თარიღი უკვე გასულია, აირჩიეთ თქვენი შემდეგი დაბადების დღის თარიღი).

გ) წლიური 10000 დოლარი მომავალი ათი წლის განმავლობაში დაწყებული მომავალი წლიდან. იმ კონკურსში გამარჯვების შემთხვევაში, რომელზედაც 25 სიტყვით ან უფრო მოკლედ უნდა ახსნათ, რატომ მოგწონთ კონკრეტული სარეცხი ფხვნილი.

დ) საოფისე შენობა, რომლიდანაც ყოველწლიური წმინდა შემოსავალი, საკარაუდოდ, 10000 დოლარს შეადგენს მომავალი 30 წლის განმავლობაში, რის შემდეგაც ვარაუდობთ შენობის და მიწის ნაკვეთის გაყიდვას 100000 დოლარად. დაეუშვათ, ყველა წლიურ შემოსავალს წლის ბოლოს იღებთ.

38. თუ ერთი გალონი ბენზინი დღეს 1 დოლარი ღირს და თუ მისი ფასი ისევე შეიცვლება, როგორც ფასების საერთო დონე, როგორი იქნება ბენზინის ფასი 5, 10 და 20 წლის შემდეგ, თუ ინფლაციის წლიური დონე 2%-ია? თუ 6%-ია? თუ 10%-ია?

39. აშშ-ს კონსტიტუცია მთავრობას უკრძალავს საზოგადოებრივი მიზნებისთვის კერძო საკუთრების ჩამორთმევას "ანაზღაურების გარეშე".

ა) როგორ ახერხებს ქირის კონტროლი კერძო საკუთრების "ჩამორთმევას"?

ბ) თუ ქალაქმა მესაკუთრეებს უნდა აუნაზღაუროს დანაკარგები, რომელთაც ქირის კონტროლის შედეგად განიცდიან, მოინდომებს თუ არა ქალაქი ასეთი კონტროლის დაწესებას?

გ) თუ ქალაქი კრძალავს ქირის კონტროლს, რაც მრავალი წლის განმავლობაში ეფექტურად მოქმედებდა, "ჩამოართმევს" თუ არა ამით საკუთრებას ვინმეს?

თავი 12

შემოსავლის განაწილება

ოდესმე თუ დაფიქრებულხართ იმაზე, რომ ჩვენ ვიღებთ შემოსავალს, რომელსაც სხვები გეაძლევენ? რა თქმა უნდა, ჩვენთვის საჭირო ყოგიერთ საქონელს თვითონვე ვაწარმოებთ და, შესაძლოა, არსებობს რამდენიმე განდეგილი, რომლებიც არასდროს სარგებლობენ ფულით და არ არიან დამოკიდებულნი სხვა ადამიანებთან ურთიერთობაზე. მაგრამ, ყალბი ფულის მჭრელების გარდა, თითოეული ჩვენგანი შემოსავალს სხვა ადამიანებისგან იღებს.

ჩვენ სხვებს ვარწმუნებთ, დაიქირავონ ჩვენი შრომა, იყიდონ ჩვენი საქონელი, მოგვცენ სესხი ან უბრალოდ აღიარონ, რომ ჩვენი სტატუსი შემოსავლის მიღების უფლებას გვაძლევს. ამ უკანასკნელი ხერხით სარგებლობენ, მაგალითად, ბავშვები, რათა მიიღონ შემოსავლები მშობელთა ჯიბეებიდან, საპენსიო ასაკის ადამიანები, რათა მიიღონ სოციალური დაცვის დახმარება, მომგებიანი ლატარეის ბილეთების ბედნიერი მფლობელები და მრავალი სხვა. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ჩვენ ვთავაზობთ იმას, რაშიც სხვები მზად არიან, ფული გადაიხადონ. მოკლედ, შემოსავლების განაწილება მიწოდებითა და მოთხოვნით განისაზღვრება.

მიმწოდებლები და მომხმარებლები

ასეთი საყოველთაოდ ცნობილი დასკვნის მისაღებად გრძელი გზა იმიტომ ამოვირჩიეთ, რომ გვსურდა ხაზი გაგვესვა იმ ფაქტისთვის, რომ სინამდვილეში შემოსავლების განაწილება არ ხდება – რასაც არ უნდა ამბობდეს ამ თავის სათაური. ჩვენს საზოგადოებაში შემოსავალს უშუალოდ არავინ ანაწილებს, იმ თვალსაზრისით, რომ არავინ ყოფს მას ნაწილებად. ადამიანების შემოსავალი მრავალი ურთიერთდაკავშირებული გადაწყვეტილებების შედეგია, რომელთა მიღებაც სხვადასხვა ინდივიდის მიერ ხდება. მოსალოდნელი სარგებლობისა და დანახარჯების საფუძველზე.

რა თქმა უნდა, ადამიანებს არ შეუძლიათ მათთვის სასურველი ნებისმიერი გადაწყვეტილების მიღება. ერთეულები თუ გადაწყვეტენ წელიწადში 300000 დოლარის მიღებას იმის ხარჯზე, რომ სხვები მათი კალათბურთის თამაშს ადევნებდნენ თვალს. ადამიანები იღებენ გადაწყვეტილებებს გარკვეული შეზღუდვების ფარგლებში. მაგრამ მათ არჩევანი მაინც აქვთ. შემოსავალი ბუნების საჩუქარი არაა. სიმაღლისა და თმის ფერისგან განსხვავებით, შემოსავალი შეიძლება შეიცვალოს გაკეთებული არჩევანის შედეგად. თავისი ხასიათის მიხედვით, შემოსავალი უფრო საცხოვრებელ ადგილს წააგავს. ყველას არ შეუძლია საცხოვრებლად ნებისმიერი ადგილი ამოირჩიოს, მაგრამ უმეტესობას მოქმედების გარკვეული თავისუფლება აქვს, როდესაც წყვეტს, თუ სად იცხოვროს: კალიფორნიასა თუ აიოვაში, ქალაქსა თუ გარეუბანში, ბინასა თუ საკუთარ სახლში. სხვა ადამიანების გადაწყვეტილებები – ნათესავებიდან დაწყებული და დამქირავებელთა და მშენებლებით გათავებული – ჩვენს უპირატესობებთანაა დაკავშირებული და ამა თუ იმ ადგილზე ცხოვრებასთან დაკავშირებულ სარგებლობასა და დანახარჯებს განსაზღვრავს. საცხოვრებელი ადგილი, ისევე როგორც შემოსავალი, მილიონობით ურთიერთდაკავშირებულ გადაწყვეტილებაზეა დამოკიდებული.

უნდა აღინიშნოს, რომ ეს გადაწყვეტილებები შეიძლება უსამართლოც აღმოჩნდეს. ხშირ შემთხვევაში ასეცაა. რასობრივი ცრურწმენა ადამიანების შესაძლებლობებს ზღუდავს როგორც საცხოვრებელი ადგილის არჩევისას, ისე შემოსავლის მიღებისას.

გამყიდველები და მყიდველები ზოგჯერ თაღლითობას მიმართავენ. ადამიანი შეიძლება ცუდი სასკოლო განათლების ან არასასურველი გარემოს მსხვერპლი გახდეს, რაც ზღუდავს მისი სამომავლო არჩევანის გაკეთების შესაძლებლობას. ზოგჯერ უფრო მეტი მნიშვნელობა აქვს იმას, თუ ვის ვიცნობთ, ვიდრე იმას, თუ რისი გაკეთება შეგვიძლია. ამგვარად, იმის მტკიცება, რომ ადამიანების შემოსავალი მიწოდებითა და მოთხოვნით განისაზღვრება, შემოსავლების განაწილების არსებულ სისტემას კი არ ამართლებს, არამედ ამ საკითხთან მიდგომის ერთ-ერთ კუთხეს გვთავაზობს.

ეკონომიკური თეორია შემოსავლების განაწილებას ხსნის როგორც ნაყოფიერ მომსახურებაზე მოთხოვნისა და მისი მიწოდების შედეგს. სიტყვა "ნაყოფიერი" იმაევე ნიშნავს, რასაც "ის, რაზედაც მოთხოვნა არსებობს". საქმიანობა ნაყოფიერია, თუ აქედან გამომდინარე ადამიანებს ისეთ რამეს სთავაზობს, რისთვისაც ისინი მზად არიან, ფული გადაიხადონ. საკმაოდ ცუდი რეპუტაციის მქონე სრულიად სხვადასხვა ადამიანები (მათი ნუსხის შედგენა თავადაც შეგიძლიათ), ნაყოფიერი მომსახურების მიმწოდებლები არიან. სიტყვა "მომსახურება" ყოველთვის არ ნიშნავს იმას, რომ დახარჯული იყო გარკვეული ძალისხმევა. ადამიანი, რომელიც მთლიანად მემკვიდრეობის ხარჯზე ცხოვრობს, გვაწვდის ნაყოფიერ მომსახურებას. იმ მნიშვნელობით, როგორითაც ამ ტერმინს ვხმარობთ და უარს ამბობს მის ხელთ არსებული რესურსების გარკვეულ კონტროლზე. არავის არ მოუვა აზრად, დამსახურებად ჩაუთვალოს ძალისხმევა, ვინაიდან ის ძალისხმევას არ ხარჯავს. მაგრამ მემკვიდრეს – უქნარას, რომელიც დიედენრდებით ცხოვრობს, მაინც შეაქვს წვლილი მიმდინარე წარმოებაში, ვინაიდან თავის კაპიტალს არ ხარჯავს. ეკონომიკური ანალიზისთვის მნიშვნელობა აქვს არა მემკვიდრის ღირსებებს, არამედ იმ რესურსებზე არსებულ მოთხოვნას, რომელთა ფლობასაც მისთვის რეგულარული შემოსავალი მოაქვს.

ნაყოფიერ მომსახურებაზე მოთხოვნა არავითარ შემოსავალს არ მოუტანს ადამიანს, რომელსაც არა აქვს რესურსები ამ მომსახურების მიწოდების უზრუნველსაყოფად. ამიტომ ცალკეულ ადამიანებს და ოჯახებს შორის შემოსავლების განაწილება ძირითადად რესურსების მფლობელობაზეა დამყარებული.

ზოგჯერ ამ აზრს სხვაგვარადაც გამოთქვამენ: შემოსავლების განაწილება სიმდიდრის განაწილებაზეა დამოკიდებული. აქ საქმე იმაშია, რომ პირადი სიმდიდრის საკითხში ემპირიული გამოკვლევების უმეტესობა, ისევე როგორც ამ სიტყვის საყოველთაოდ მიღებული განმარტება, სიმდიდრეს აქტივების ისეთი სახეობებით შემოფარგლავს, როგორიცაა: ნაღდი ფული, აქციები, ობლიგაციები და უძრავი ქონება. მაგრამ ამერიკელების მიერ ყოველწლიურად მიღებული შემოსავლების ძირითადი წყარო იმდენად სიმდიდრის ეს ფორმები კი არ გახლავთ, არამედ ადამიანური კაპიტალი.

კაპიტალი და ადამიანური რესურსები

მე-11 თავში განვმარტეთ ტერმინი *"კაპიტალი"*. იმ მნიშვნელობით, რომლითაც ეკონომისტები ხმარობენ, ის ნიშნავს *"წარმოების წარმოებულ საშუალებებს"*; ანუ საქონელს, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას მომავალი პროდუქტის წარმოებისთვის. მანქანა-დანადგარები და აღჭურვილობა, საწარმოო და კომერციულ შენობებთან და ნაგებობებთან ერთად, კაპიტალს შეადგენს. მაგრამ კაპიტალია, აგრეთვე ის ცოდნა და გამოცდილება, რაც ადამიანებს განათლების, პროფესიული მომზადების ან პრაქტიკული გამოცდილების შედეგად აქვთ და, რაც საშუალებას აძლევთ მიაწოდონ სხვებს ღირებული ნაყოფიერი მომსახურება. ის მტკიცება, რომ შემოსავლების განაწილება სიმდიდრის განაწილებაზეა დამოკიდებული, ზუსტი იქნება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ სიმდიდრის განმარტებაში ადამიანურ კაპიტალს ჩაერთავთ.

> ამერიკელთა შემოსავლების უმეტესი ნაწილი ადამიანური კაპიტალის მფლობელობის შედეგია.

მაგალითად, სახელმწიფოს მიერ ყოველწლიურად გამოთვლილი ეროვნული შემოსავლების სტატისტიკის მიხედვით, დაქირავებულ მშრომელებზე გაცემული საერთო თანხები გაცილებით მეტია კორპორაციების მოგებაზე. "დაქირავებულთა ანაზღაურება",

ჩვეულებრივ. 15-ჯერ აჭარბებს კორპორაციების დივიდენდებისა და გაუნაწილებელი მოგების ჯამს. ეს იმას არ ნიშნავს, რომ თითქმის მთელი ეროვნული შემოსავალი მშრომელებსა და მოსამსახურეებს მიაქვთ სახლში. ადამიანების საქმიანობა, რაც ეროვნული შემოსავლის ძირითად ნაწილს ქმნის, შეიცავს ექიმების, კორპორაციათა ხელმძღვანელების, მსახიობების, ესტრადის ვარსკვლავების, მასწავლებლების, მბეჭდაველებისა და ტექნიკოსების საქმიანობას. გაერცელებული აზრის მიუხედავად, აშშ-ის შემოსავლების არათანაბარი განაწილება ჩვენს დღეებში ძირითადად იმითაა გამოწვეული, რომ ვერ ხერხდება ღირებული ადამიანური მომსახურების თანაბარი მიწოდება. ადამიანური კაპიტალი აუცილებლად უნდა შედიოდეს სიმდიდრის ჩვენეულ განსაზღვრებაში, ვინაიდან აშშ-ში შემოსავლის ძირითადი ნაწილის გამომუშავება ადამიანური რესურსების დახარჯვაზე დაფუძნებული მომსახურების მიწოდების გზით ხდება.

ადამიანური კაპიტალი და ინვესტიციები

და მაინც, ხომ არ ეცდებით, როდესაც ამ რესურსებს კაპიტალს ეუწოდებთ? კაპიტალი წარმოებულ რესურსებს ნიშნავს. რამდენადაა წარმოებული და არა – დაბადებიდან მიღებული ან, უბრალოდ, შემთხვევით შეძენილი ადამიანთა შესაძლებლობები, რომლებიც მათ მაღალი შემოსავლის მიღების საშუალებას აძლევს? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემისას შეუძლებელია, გონიერულ და სასარგებლო განზოგადოებამდე მისვლა. ალბათ, სიტყვა "*უნარი*" უფრო ნეიტრალური და, აქედან გამომდინარე, უფრო მართებული იქნებოდა.

მეორე მხრივ, როდესაც ადამიანის ამ შესაძლებლობებთან მიმართებაში ვიყენებთ სიტყვას "წარმოებული", ამით ხაზს ვუსვამთ საკმაოდ მნიშვნელოვან მომენტს. ადამიანებს შეუძლიათ თავიანთი შესაძლებლობების გაზრდა გადაწყვიტონ და ისინი ასეც იქცევიან, იმის იმედით, რომ დამატებით შემოსავალს მიიღებენ. ისინი საკუთარი თავის ინვესტირებას ახორციელებენ, როდესაც დადიან სკოლაში, იღებენ სპეციალურ პროფესიულ მომზადებასა და გარკვეულ პრაქტიკულ ჩვევებს ან რაიმე სხვა გზით ზრდიან იმ მომსახურების ფასს, რომლის მიწოდებაც შეუძლიათ. სავსებით მართებული იქნება, საკუთარი თავის ასეთ ინვესტირებას ადამიანური კაპიტალის შეძენა ეუწოდოთ.

> ადამიანური კაპიტალი იზრდება კვალიფიკაციის ამაღლების მიზნით განხორციელებული ინვესტიციების შედეგად.

საგადასახადო ანგარიშების შედგენის სპეციალისტის საქმიანობის ფასეულობა არ არის დამოკიდებული იმაზე, ეს ხელობა შეძენილია თუ თანდაყოლილი. ის დამოკიდებულია კვალიფიკაციაზე, რომლის გაზრდა მხოლოდ დიდძალი შრომის შედეგადაა შესაძლებელი. თავისი საქმიანობის უფრო ძვირად გაყიდვის იმედი საგადასახადო ანგარიშების შედგენის სპეციალისტებს აიძულებს, ხანგრძლივად ჩაჯირკვლებოდნენ მოსაწყენ საგადასახადო კანონებს გოლფის თამაშის ნაცვლად. აქ მნიშვნელოვან როლს ასრულებს პროფესიული სიამაყე და პატივმოყვარეობა. მაგრამ უფრო მაღალი შემოსავლის პერსპექტივა მყარ ზემოქმედებას ახდენს ადამიანებზე, აიძულებს გააფართოვონ საკუთარი პოტენციური შესაძლებლობები, რომლებიც საშუალებას მისცემენ მიაწოდონ უფრო მეტად ღირებული მომსახურება. სტიმულები ადამიანებს უკეთესი შრომისკენ უბიძგებს.

საკუთრების უფლება და შემოსავალი

რესურსებს, რომელთაც შემოსავალი მოაქვს, მრავალი ადამიანი ფლობს, როგორც ინდივიდუალურად, ისე ერთობლივად: პარტნიორობის, კორპორაციის და არაფორმალური შეთანხმებების სახით. მფლობელებს ეს რესურსები სხვადასხვა გზით აქვთ შეძენილი, რომელთა უმრავლესობის დადგენა შეუძლებელია. თავის მხრივ, რესურსები მრავალგვარი ფორმით არსებობს: იდეებითა და ჩვევებით დაწყებული და ჩარხებითა და ნაყოფიერი მინდვრებით დამთავრებული. მაგრამ არ იფიქროთ, თითქოს

რესურსების მფლობელი ის არის, ვისაც რაიმე ქონება ან საკუთარ სეიფში შენახული რაიმე დოკუმენტი აქვს, რომელიც მისი საკუთრების უფლებას ადასტურებს. საკუთრების უფლება დამოკიდებულია „თამაშის მოქმედ წესებზე“ და არა · ფიზიკური ხასიათის ფაქტორებზე.

წარმოიდგინეთ, რომ სახლისკენ მიმავალი გასასვლელის მფლობელი ხართ, მაგრამ ვერ მიაღწიეთ იმას, რომ იქ მანქანები არ გააჩერონ და შესასვლელი არ ჩაგიხერგონ. საკუთარი მანქანის აქ გაჩერება არ შეგიძლიათ და ვერც სხვებისგან იღებთ შემოსავალს ამ ადგილას მანქანების გაჩერების შედეგად. ამგვარად, საკუთრების რეალური უფლება არ გაქვთ და, აქედან გამომდინარე, მანქანების სადგომიც თქვენი საკუთრება არ გახლავთ. „საკუთარ“ ტერიტორიაზე მხოლოდ “კლასობანას” თამაში თუ შეგიძლიათ.

განვიხილოთ სხვა მაგალითი: ქალმა საზღვარგარეთ კარგი სამედიცინო განათლება მიიღო, მაგრამ ვერ მიაღწია იმას, რომ მისცენ საექიმო პრაქტიკის უფლება, ვინაიდან ის საზღვარგარეთ სწავლობდა. ის შეზღუდული ღირებულების ადამიანურ რესურსს ფლობს; მას მხოლოდ საკუთარი ოჯახის წევრებისა და მეგობრების მომსახურება შეუძლია.

ბინის ქირის სახელმწიფო კონტროლის პირობებში მრავალბინიანი სახლის მეპატრონე შეიძლება ისეთ მდგომარეობაში აღმოჩნდეს, რომ ვერ შეძლოს ისეთი ქირის დაწესება, რომელიც დაფარავს გადასახადებს და შენობის შენახვის დანახარჯებს. ამ შემთხვევაში ის, ფაქტიურად · აღარაა ამ სახლის მეპატრონე. ძირითადი უფლებები იმ ხალხს ეკუთვნის, რომლებმაც ბინები დაიქირაეს და ამგვარად რეალური მეპატრონეები გახდნენ. ის რომ, ამ შემთხვევაში, ნომინალური მეპატრონე რეალური მეპატრონე არაა იმით მტკიცდება, რომ მას არ შეუძლია გაყიდოს საკუთარი სახლი და მზადაა, უარი განაცხადოს უძრავ ქონებაზე და საკუთრების უფლება ხელისუფალთ გადასცეს, რომლებიც გადასახადებს ამოიღებენ.

ფედერალური კანონმდებლობა ამტკიცებს, რომ ეთერი საზოგადოების საკუთრებაა. მაგრამ კავშირგაბმულობის ფედერალური კომისია უფლებას რთავს სატელევიზიო კომპანიების მეპატრონეებს, უფასოდ ისარგებლონ მათთვის გამოყოფილი არხებით. ვინაიდან კომპანიების მეპატრონეებს შეუძლიათ შემოსავლის მიღება სატელევიზიო მომსახურების მიწოდებით, ამიტომ ისინი არხის რეალური მეპატრონეები არიან. ამის დასტური ისაა, რომ მათ შეუძლიათ გაყიდონ შენობა და დანადგარები იმ ფასად, რომელიც ბევრად აღემატება ამ მოწყობილობის აღწარმოების დანახარჯებს, თუ მყიდველი იმედოვნებს, რომ ტელეკომპანიასთან ერთად მისთვის გამოყოფილი არხით სარგებლობის უფლებასაც შეიძენს.

მფლობელობა წნელების კონაა. ზოგჯერ კონას რამდენიმე წნელი აკლია.

ქალაქის მერი, კანონით, არცერთი საქალაქო სამსახურის მეპატრონე არ გახლავთ. მაგრამ, თუ მას იმ სარგებლობის მიღების იმედი აქვს, რომელსაც აძლევს ფართო კაბინეტი, თანამშრომლების უზარმაზარი შტატი, მოტოციკლეტისტების ესკორტიანი დიდი ლიმუზინი და ყველა ბანკეტზე მაგიდის სათავეში ყოფნა, მაშინ მისი სიმდიდრე სინამდვილეში იმაზე გაცილებით დიდია, ვიდრე გვეჩვენება. რა თქმა უნდა, მას არ შეუძლია საკუთრების ამ უფლების გაყიდვა. ამ მხრივ ის შეზღუდულია. მაგრამ საკუთრების ნებისმიერი უფლება ამა თუ იმ სახით შეზღუდულია. გაყიდვის უფლება საკუთრების უფლების მნიშვნელოვანი, თუმცა არა ერთადერთი კომპონენტია და მისი არარსებობა ამ უფლებას ზღუდავს, მაგრამ ვერ აუქმებს.

რეალური, სამართლებრივი და მორალური უფლებები

იმისათვის, რომ თავიდან ავიცილოთ ზედმეტი დავა, ხშირად ერთმანეთისგან უნდა გავარჩიოთ რეალური, სამართლებრივი და მორალური უფლებები. სწორედ რეალური უფლებები აყალიბებს ადამიანების მოლოდინს და, აქედან გამომდინარე, მათ საქციელსაც. თუ ქალაქის საბჭო დაადგენს, რომ პარკებში გასეირნებისას ძაღლების პატრონები ვალდებულნი არიან მისაბმელით ატარონ ისინი და აწმინდონ ყველაფერი, რასაც ძაღ-

ლები სამახსოროდ ტოვებენ, ამით საბჭო მოქალაქეებს სამართლებრივ უფლებას აძლევს, ბაღში ყოველგვარი შიშისა და სიფრთხილის გარეშე ისეირნონ. მაგრამ თუ პოლიციას ამ დადგენილების შესრულება არ შეუძლია და ძაღლების მრავალი მეპატრონე მას უგულებელყოფს, მოქალაქეების რეალური უფლებები მათი სამართლებრივი უფლებებისგან განსხვავებული იქნება. გაიხდიან თუ არა ფეხსაცმელს პარკში მოსეირნე ადამიანები დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ რა მიაჩნიათ მათ რეალურ უფლებად. თუ ფეხსაცმელს იხდიან და აღშფოთებულები საუბრობენ, რომ "უფლება აქეთ იმყოფებოდნენ დაუბინძურებელ პარკში", ამ შემთხვევაში ისინი საუბრობენ მორალურ უფლებაზე, რომლითაც, მათი აზრით, უნდა სარგებლობდნენ.

ვინაიდან უფლება საზოგადოებრივი მოელენაა, ამიტომ ის დამოკიდებულია სხვა ადამიანების მიერ შესაბამისი ვალდებულებების აღიარებაზე. სანამ ძაღლების პატრონები არ ჩათელიან, რომ ვალდებულნი არიან, ყურადღება მიაქციონ თავიანთი ოთხფეხა მეგობრების საქციელს, რათა თავიდან აიცილონ დაწესებული ჯარიმები და სხვა მოსეირნეებზეც იზრუნონ, პარკში მოსეირნეები ვერ ისარგებლებენ ბალახზე სეირნობის უფლებით და, აქედან გამომდინარე, ვერც ფეხსაცმელს გაიხდიან.

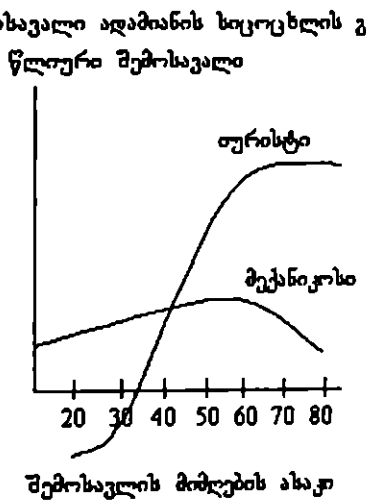
მოლოდინი და ინვესტიციები

რესურსების გამოყენების შესახებ მიღებული გადაწყვეტილება საბოლოოდ იმ ადამიანის მოლოდინზეა დამოკიდებული, ვინც მას იღებს. პიროვნებები და ოჯახები იღებენ გადაწყვეტილებას, მოიხმარონ ან ინვესტიციებზე დახარჯონ თავიანთი შემოსავლები, ერთმანეთთან ადარებენ ყოველი შესაძლო ვარიანტიდან მოსალოდნელ მოგებას. ისინი არჩევანს აკეთებენ სხვადასხვა ინვესტიციებს შორის და მხედველობაში იღებენ არა მარტო უკუგების მოსალოდნელ სიდიდეს, არამედ მისი მიღების საიმედოობის ხარისხს. ადამიანები, რომლებსაც ეშინიათ საკუთარი ინვესტიციების კონფისკაციისა, არჩევანს ისეთი ინვესტიციების სასარგებლოდ გააკეთებენ, რომელთა კონფისკაციაც უფრო ძნელია, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ისინი ნაკლებ მოგებას ჰპირდება მათ, ვიდრე სხვა, უფრო სარისკო საინვესტიციო პროექტები. დიქტატორები, რომლებიც გრძნობენ, რომ ხელისუფლება ხელიდან უსხლტებათ, ცდილობენ, ფული შეიცვალონ ბანკების ანგარიშებზე ჩარიცხონ. ეთნიკური უმცირესობები, რომლებიც ძირითადი მოსახლეობის მხრიდან მტრულ დამოკიდებულებას განიცდიან, ფულს ძვირფასეულობაში ან სხვა, ადვილად ტრანსპორტირებად აქტივებში აბანდებენ. ყველაზე ადვილად ტრანსპორტირებადი სიმდიდრე ადამიანის კაპიტალია. სწორედ ამით შეიძლება აიხსნას, თუ რატომ აქეთ განათლების ასეთი მაღალი დონე შეძლებულ ეთნიკურ უმცირესობებს. რა თქმა უნდა, ადამიანური კაპიტალის კონფისკაციაც შესაძლებელია: თუ ადამიანებს უკრძალავენ შრომას სპეციალობის მიხედვით, რომელიც სწავლის შედეგად აქეს მიღებული, ამით ართმევენ ადამიანურ რესურსს, რომელიც განათლებამ მისცა.

თუ ჩაუფიქრდებით იმას, რომ ინვესტიციებისგან მიღებული შემოსავლები ეს მომავალი შემოსავლებია, მაშინ მიხვდებით, რომ მოხმარების ან ინვესტირების გადაწყვეტილებებზე ადამიანის დროითი პრეფერენციების ნორმაც ახდენს ზეგავლენას. ადამიანი, რომელიც მომავალი მოელენების დისკონტირებისას უფრო მაღალ განაკვეთს იყენებს აწმყოზე იქნება ორიენტირებული, ინვესტიციებზე უფრო მეტად მოხმარებას ამჯობინებს და ამის შედეგად არჩევანს მომავალ წლებში უფრო ნაკლები შემოსავლის მიღების სასარგებლოდ გააკეთებს. ის ადამიანები, რომლებიც მომავალი მოელენების დისკონტირებას დაბალი განაკვეთით ახდენენ, უარს აცხადებენ დღევანდელ მოხმარებაზე მომავალში მოხმარების სასარგებლოდ და ამის შედეგად ახალგაზრდობაში უფრო დიდ ინვესტიციებს აკეთებენ, რითაც უზრუნველყოფენ უფრო დიდ სამომავლო შემოსავალს. აქედან საინტერესო დასკვნის გამოტანა შეიძლება: ადამიანები, გარკვეულწილად, თვითონვე ირჩევენ ცხოვრების მანძილზე მათი შემოსავლების ცვლილების დინამიკას.

კიდევ ერთი დასკვნა იმაში მდგომარეობს, რომ ორი ადამიანის მიმდინარე შემოსავლების შედარებისას ყოველთვის არ შეგვიძლია იმის თქმა, თუ რომელ მათგანს აქვს უფრო მაღალი შემოსავალი. სამედიცინო კოლეჯის ბოლო კურსის ფრიადოსან სტუდენტს შეიძლება ჰქონდეს შემოსავალი, რომელიც საკმარისად დიდი უარყოფითი ცი-

ურით გამოიხატება, მაგრამ შეგვიძლია თუ არა იმის თქმა, რომ ის უფრო ღარიბია, ვიდრე იმავე ასაკის სხვა პიროვნება, რომელსაც წელიწად'ში 20000 დოლარის შემოსავალი აქვს არაკვალიფიციური სამუშაოს შესრულებისთვის? უფრო სწორი იქნება ადამიანის მთელი ცხოვრების მანძილზე მიღებული და მისაღები შემოსავლების შედარება. სწორედ ამ მოსაზრებიდან გამოდიოდა სტუდენტი, როდესაც მიიღო გადაწყვეტილება, ექიმი გამხდარიყო და, ალბათ, ამ მოსაზრებიდან უნდა გამოდიოდეს ყველა, ვისაც შემოსავლების კონკრეტული განაწილების ობიექტური შეფასება სურს.



რა თქმა უნდა, ადამიანის ცხოვრების მანძილზე შემოსავლების შესახებ მონაცემების შეგროვება რთულია. ეს შეიძლება ადვილად გაკეთდეს მხოლოდ მისი სიკვდილის შემდეგ. შესაძლოა, სწორედ ამიტომ განვაგრძობთ ბევრი სტუდენტის სიღარიბის გაზვიადებას, აგრეთვე იმათი სიმდიდრისაც, ვინც ოდესღაც სტუდენტი იყო. ეს ორი შეცდომა ერთმანეთს არ აბათილებს. თუ მთავრობა ამ ურთიერთსაპირისპირო გაზვიადებების საპასუხოდ შემოსავლებს უფროსი ასაკის პირებიდან ახალგაზრდებზე გადაანაწილებს, ის ამცირებს უკუგების მოსალოდნელ სიდიდეს და შედეგად ინვესტიციების მოცულობას, რომელთაც ადამიანები ახალგაზრდობაში აკეთებენ.

მოთხოვნის კანონი და საწარმოო მომსახურება

წარმოების რესურსებზე მოთხოვნის მრუდი სხვა მოთხოვნის მრუდების მსგავსია: ის კლებადია. სხვა თანაბარ პირობებში მოთხოვნა მაღალია დაბალი ფასების დროს და დაბალია – მაღალი ფასების დროს. წარმოების რესურსების შემთხვევაში ეს თანაფარდობა ხშირად ისე შეიძლება იყოს შენიღბული, რომ ადამიანები მას ვერ ხედავენ ან მისი არსებობა არ სჯეროდეთ. მაგრამ ეს თანაფარდობა მაინც არსებობს, მიუხედავად, იმისა, აღიარებენ თუ არა მას.

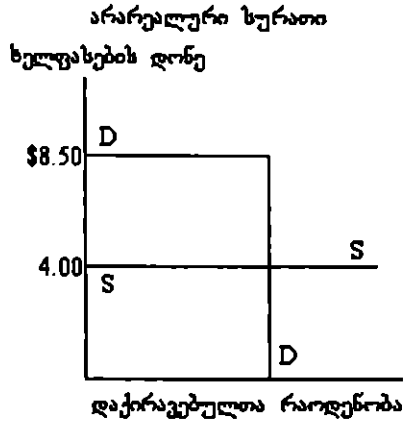
ამის ერთ-ერთი საუკეთესო მაგალითია დამქირავებლის მოთხოვნა შრომით მომსახურებაზე. დამქირავებლები ყიდულობენ შრომით მომსახურებას მხოლოდ მას შემდეგ, რაც შეაფასებენ ამ მომსახურების შესაძლო შენატანებს შემოსავლის შექმნაში.

ისინი ქირაობენ, როდესაც მოელიან, რომ დაქირავებიდან მიღებული დამატებული შემოსავალი მეტი იქნება იმ დამატებით დანახარჯებთან შედარებით, რასაც ასეთი გადაწყვეტილების მიღება გამოიწვევს. ისინი სარგებლობენ მე-9 თავში მოყვანილი მარტივი წესით: იმოქმედე ისე და მხოლოდ ისე, რომ მოსალოდნელი ზღვრული შემოსავალი მეტი იყოს მოსალოდნელ ზღვრულ დანახარჯებზე. რაც უფრო მაღალია ხელფასის დონე, მით უფრო მაღალია შრომითი მომსახურების შეძენასთან დაკავშირებული ზღვრული დანახარჯები. სხვა თანაბარ პირობებში, შრომითი მომსახურების ფასის ზრდისას, მასზე მოთხოვნა შემცირდება.

რატომ უარყოფენ ამას ასე ხშირად? ამას უარყოფენ, მაგალითად, ისინი, ვინც ამტკიცებს, რომ მინიმალური ხელფასის მოწინააღმდეგეები გულგრილობას იჩენენ ღარიბების ბედის მიმართ. მართლაც, იღებენ თუ არა ღარიბები სარგებლობას მინიმალური ხელფასის ზრდისგან? თუ დადგენილი მინიმალური ხელფასი არ არის იმაზე მაღალი, ვიდრე ის, რასაც დამქირავებლები იძლევიან, მაშინ მის დაწესებას არავითარი შედეგი არ მოჰყვება. მას შედეგი მხოლოდ იმ შემთხვევაში ექნება, როდესაც დამქირაებლები დადგენილ მინიმალურ ხელფასზე ნაკლებს იხდიან. ხომ არ შეამცირებენ მშრომელებს დამქირავებლები, თუ იძულებულები იქნებიან მეტი ხელფასი გადაუხადონ, ან ხომ არ შეწყვეტენ ახალი მშრომელების მიღებას დათხოვნილების ნაცვლად?

"სულაც არაა აუცილებელი" ცუდი პასუხია. ასეთი პასუხი ხშირად გვესმის, ვინაიდან ბევრი ფიქრობს, რომ დამქირაებლები ხელფასს "მოგებიდან" იხდიან და მინიმალური ხელფასის ზრდისას შეუძლიათ კადრების შემცირება არ ჩაატარონ მანამ, სანამ მიღებული მოგება საკმარისია გაზრდილი ხელფასების დასაფარად. ეს აზრი თითქოს გულისხმობს, რომ შრომით მომსახურებაზე მოთხოვნის სიდიდე მუდმივია და, შესაძლოა, ტექნოლოგიით განისაზღვრება, ასე რომ, დამქირავებლებს ორი გამოსავალი აქვთ: გადაუხადონ უფრო მაღალი ხელფასი ან დახურონ საწარმო. მაგრამ შრომით მომსახურებაზე მოთხოვნა სრულიად არაელასტიკური არ გახლავთ. პირიქით, ზოგჯერ ის მეტად ელასტიკური ხდება, ვინაიდან დამქირაებლებს თითქმის ყოველთვის შეუძლიათ სუბსტიტუტი (შემცვლელი) მოუძებნონ ნებისმიერი სახის შრომით მომსახურებას.

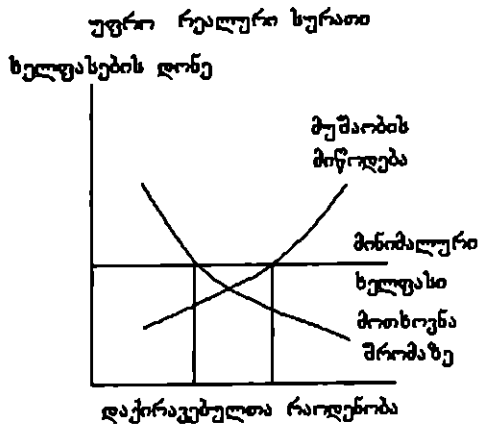
მინიმალური ხელფასის დაწესებას ბევრი იმით ამართლებს, თითქოს იმ არაკვალიფიციური მშრომელების რაოდენობა, რომლებიც მზად არიან იმუშაონ, და იმ არაკვალიფიციური მშრომელების რაოდენობა, რომელთა დაქირავებაც დამქირაებლებს სურთ, მუდმივია. გარკვეულ მინიმალურ დონეზე (საათში 4 დოლარი?) ნაკლები ხელფასისთვის აღარავინ იმუშაებს. გარკვეულ მაქსიმალურ დონეზე მეტი ხელფასის პირობებში (საათში 8 ან 9 დოლარი?) ის დამქირავებლები, რომლებიც არაკვალიფიციურ შრომას იყენებენ, იძულებულები გახდებიან, საწარმოების კარები დახურონ. ამ საზღვრებში არაკვალიფიციურ სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის მრუდი სრულიად არაელასტიკურია. თუ ეს მსჯელობა სამართლიანია, მაშინ არაკვალიფიციური მშრომელის ხელფასი უნდა განსაზღვოს იმან, ვისაც მეტი მსყიდველობითი უნარი აქვს. შეიძლება ვიკითხოთ, რატომ უნდა იყოს ეს ძალაუფლება დამქირავებლების ხელთ? რატომ არ უნდა მივცეთ კანონს უფლება, ჩაერიოს და დაადგინოს მინიმალური ხელფასი, რათა დამქირაებლები იძულებულნი გახდნენ, მისცენ საცხოვრებელი მინიმუმის ტოლი ხელფასები.



ეკონომისტთა უმეტესობის ტრადიციული კეთილგანწყობა მაღალი მინიმალური ხელფასის კანონის მიმართ ემყარება მათ რწმენას, რომ მიწოდების მრუდები ზრდადია, ხოლო მოთხოვნის მრუდები – კლებადი. იმ არაკვალიფიციურ მშრომელთა რიცხვი, რომლებიც მზად არიან თავიანთი შრომის მიწოდებისთვის, მუდმივი კი არ არის, არა-

მედ იზრდება ხელფასის ზრდასთან ერთად, ამიტომ, როდესაც ხელფასი იზრდება, არსებულ სამუშაო ადგილებზე მოხვედრის მსურველთა რაოდენობაც იზრდება. ამასთან, გაზრდილი ხელფასის პირობებში, არაკვალიფიციური მშრომელების დამქირავებლები პოულობენ სხვადასხვა გზებს, რათა ეკონომია გასწიონ იმ სამუშაოზე, რომელიც მათ " სჭირდებათ".

განვიხილოთ, როგორ მოიქცევიან სწრაფი კვების სასაუზმის მეპატრონეები, რომელთაც მინიმალური ხელფასის ზრდა აიძულებს 25%-ით გაუზარდონ ხელფასი მათთან მომუშავე მოზარდებს? არ არის მართალი, თითქოს სასაუზმეში ყოველთვის დაქირავებულთა ერთი და იგივე რაოდენობა უნდა მუშაობდეს. არსებობს უამრავი საშუალება, რომელიც შეიძლება გამოიყენონ მშრომელთა რაოდენობის შესამცირებლად. ერთ-ერთი მათგანია სამუშაო საათების შეცვლა: დაბალი ხელფასის დროს შეიძლება მომგებიანი იყოს სასაუზმის მუშაობა დღის ნაკლებად დატვირთულ საათებში. მაღალი ხელფასის დროს ამის გაკეთება შეუძლებელია. მეორე შესაძლებლობა მომსახურების ხარისხია. პიკის საათებში სწრაფი მომსახურება შეიძლება უზრუნველყოფილ იქნას დამატებითი მშრომელების საშუალებით, რომლებიც სხვა საათებში არ იმუშავებენ. როდესაც ხელფასი გაიზრდება, ამ მშრომელების ნაწილი შეიძლება დაითხოვონ, რის გამოც კლიენტებს მოუხდებათ რიგში ცოტა მეტი დროის დაკარგვა. რა თქმა უნდა, ეს გაზრდის რეალურ ფასს მომხმარებლებისთვის და ხელს კრავს ზოგიერთ კლიენტს, მაგრამ არცერთი ნორმალური კომერციული ფირმა არ მოემსახურება კლიენტებს დანახარჯების გათვალისწინების გარეშე. ყოველთვის არსებობს იმის შესაძლებლობა, რომ ეკონომია გასწიონ ამა თუ იმ სახის შრომით მომსახურებაზე. ესაა ხერხები, რომელიც არასდროს არ მოუვა აზრად საქმეში ჩაუხედავ ადამიანს. ზოგიერთი მათგანი არც მეპატრონეს მოუვიდოდა აზრად, სანამ შრომითი დანახარჯები მას მეტი და უკეთესი მუშაობის სტიმულს არ მისცემდა.



ძნელია, არ დაეთანხმო იმას, რომ კანონით დადგენილი მინიმალური ხელფასი არ უზრუნველყოფს ყოველკეირეულ შემოსავალს, რომელიც აუცილებელია ოჯახის იმ დონეზე შესანახად, რასაც მიეჩვია ამერიკელების უმრავლესობა. მაგრამ ეს ბევრს არაფერს ნიშნავს. ჯერ ერთი, მრავალი ადამიანს, რომელსაც ხელფასი აქვს, არა აქვს ოჯახი ან არ წარმოადგენს ოჯახის ძირითად მარჩენალს. იმ ადამიანების დაახლოებით ნახევარი, რომლებიც მინიმალურ ხელფასს იღებენ, არიან იმ ოჯახების წევრები, რომელთა შემოსავალი აჭარბებს აშშის ოჯახების საშუალო შემოსავალს. და, რაც უფრო მნიშვნელოვანია, თუ კეირაში 200 დოლარი არაა ადეკვატური შემოსავალი, მაშინ ყოველგვარი შემოსავლის უქონლობა მით უმეტეს არ არის ადეკვატური. მინიმალური ხელფასის მნიშვნელოვანი ზრდა ზოგიერთს მეტ შემოსავალს მოუტანდა, მაგრამ შეამცირებდა იმათ შემოსავლებს, ვინც სამუშაოს ვერ იპოვიდა უფრო მაღალი მინიმალური ხელფასის პირობებში.

როდესაც ესაუბრობთ მინიმალური ხელფასის კანონის შესაძლო შედეგებისა და აგრეთვე იმათ შესახებ, ვისაც ეს კანონი არ შეეხება, აუცილებლად უნდა დაეყრდეთ რეალურ ციფრებს. თუ მინიმალური ხელფასი საათში 5,75 დოლარამდე იზრდება მაშინ, როდესაც სწრაფი კვების საწარმო დამწყებ მოსამსახურეს 6 დოლარს სთავაზობს და თუ სოფლის მეურნეობის მშრომელებს, ოფიციანტებსა და სასტუმროების თანამშრომლებს (რომლებიც შემოსავალს წერილმანი გასამრჯელოს სახით იღებენ) და სტაჟიორებს ეს კანონი არ ეხება, მაშინ მინიმალური ხელფასის ზრდას მხოლოდ მცირე შედეგები ექნება. მინიმალური ხელფასის გარშემო გამართული დებატები ზოგჯერ სხვადასხვა პოლიტიკური ხედვის ადამიანებისთვის ერთმანეთის შეურაცხმყოფელი სახელების წოდების შესაძლებლობად იქცევა.

ადამიანები თუ მანქანები?

უცნაური წარმოდგენა იმის შესახებ, რომ ნებისმიერი სახის შრომით მომსახურებაზე მოთხოვნა სრულიად არაელასტიკურია ხელფასის მიხედვით, საფუძვლად უდევს ფართოდ გავრცელებულ რწმენას (ან შიშს) იმისა, რომ მანქანები სამუშაო ადგილებს "სპობენ", ვინაიდან ადამიანებზე გაცილებით მწარმოებლურები არიან. რა გვაქვს მხედველობაში, როდესაც ვამბობთ, რომ მანქანა ადამიანზე უფრო "მწარმოებლურია"? დამქირავებლებს აინტერესებთ არა მარტო ფიზიკური ან ტექნიკური შესაძლებლობები, არამედ ზღვრული შემოსაელისა და ზღვრული დანახარჯების თანაფარდობა. მანქანა ადამიანზე ეფექტური მხოლოდ იმ შემთხვევაში იქნება და მაშინ იმუშავებს, თუ მისი გამოყენებიდან მიღებული ზღვრული შემოსაელისა და ზღვრული დანახარჯების ფარდობა მეტია, ვიდრე იგივე ფარდობა ადამიანის შემთხვევაში. გარდა სხვა დანარჩენისა, ეს ნიშნავს, რომ ხელფასების დონე დიდ როლს ასრულებს ეკონომიკაში მიმდინარე ტექნოლოგიური ცვლილებების სისწრაფისა და მიმართულებების განსაზღვრაში.

უკანასკნელ წლებში აშშ-ში ავტომატურმა ლიფტებმა ლიფტიორები მხოლოდ ტექნოლოგიის განვითარების გამო როდი შეცვალეს. ავტომატური ლიფტების შექმნაზე დაიხარჯა დრო, ფული და ენერგია - და მშენებლებმა ისინი შემდგომში თავიანთ შენობებში დააყენეს - იმიტომ, რომ გამოთვლილ იქნა მოგებისა და ხარჯების ფარდობა, და არა იმიტომ, რომ ავტომატური ლიფტები ახალი და ლამაზი იყო. ზოგიერთ სხვა ქვეყანაში, სადაც ლიფტიორების ხელფასი (ალტერნატიული ღირებულება) დაბალია, ლიფტებს სპეციალურად მომზადებული ლიფტიორები მართავენ, რაც ამ შემთხვევაში, უფრო ეფექტურია, ვიდრე ავტომატური ლიფტები.

ტექნოლოგიური სიახლეები შრომითი რესურსების გამოთავისუფლებას იწვევს ერთი დარგიდან და იძლევა სხვა დარგში მათი გამოყენების შესაძლებლობას. ავტომატურმა ლიფტებმა საშუალება მისცეს ადამიანებს, რომლებიც მანამდე მგზავრების გადაყვანით იყვნენ დაკავებულები, სხვა საქმისთვის მოეკიდათ ხელი, შეეტანათ რაღაც სხვა, დამატებითი წვლილი საქონლისა და მომსახურების საერთო წარმოებაში. ამავე დროს, შეცვლილი გარემოებებით გამოწვეული შრომითი რესურსების გადაადგილება ზოგიერთი ადამიანისთვის სიმდიდრის დაკარგვას ნიშნავს. შრომაზე მოთხოვნის ზრდამ ლიფტიორების ნაწილი სხვა, უფრო მაღალანაზღაურებადი სამუშაო ადგილებისკენ მიიზიდა და სხვა ლიფტიორების ხელფასის ზრდა გამოიწვია. გარკვეულწილად, ამ სიტუაციის ერთერთი მიზეზი ავტომატური ლიფტებია. თუმცა ამავე დროს ზოგიერთმა ლიფტიორმა ძველი სამუშაო ადგილიც დაკარგა, უკეთესი კი ვერ იპოვა. მათ ნაკლებმომგებიან წინადადებებზე დათანხმება მოუწიათ. ასეთი ადამიანები დაზარალდნენ სულ ცოტა, დროებით მაინც. ისინი აიძულეს, რომ საკუთარ თავზე აეღოთ ახალი სამუშაო ადგილების ძიების დანახარჯები, იმის გარანტია კი არ მისცეს, რომ ახალი სამუშაო ადგილები ძველზე უკეთესი იქნებოდა. ამიტომ ტექნოლოგიური ცვლილებებით გამოწვეული უკმაყოფილება და ავტომატიზაციის შიში საკმაოდ გასაგებია. კოლეჯის პროფესორებიც კი მკაცრ შეფასებებს აძლევდნენ ისეთ ტექნოლოგიურ სიახლეებს, როგორიცაა ვიდეოლექციები, კომპიუტერიზებული კურსები და ინტერნეტ-განათლება.

წარმოებული მოთხოვნა საწარმოო მომსახურებაზე

მეორე ფაქტორს, რომელსაც შეუძლია შენიღბოს საწარმოო მომსახურებაზე მოთხოვნის მრუდის კლებადობა, ამ მოთხოვნის წარმოებული ხასიათი წარმოადგენს. საწარმოო მომსახურებაზე მოთხოვნა მიღებულია ამ მომსახურების შედეგად შექმნილ საქონელზე არსებული მოთხოვნიდან. როდესაც ფირმები აცხადებენ, რომ ახალ მშრომელებს ქირაობენ ან მშრომელთა ნაწილს ითხოვენ, ამ გადაწყვეტილებებს არასდროს არ ხსნიან ხელფასის ცელილებით. მთავარ მიზეზად თაეიანთ საქონელზე არსებულ მოთხოვნას ასახელებენ: "გაყიდვებმა ყველანაირ მოლოდინს გადააჭარბა" ან "მზა საქონლის მარაგები დაუშვებელ ზომებამდე გაიზარდა გაყიდვების უეცარი შემცირების გამო". ამგვარად, იქმნება შთაბეჭდილება, თითქოს მშენებლებისა და საავტომობილო ქარხნების მშრომელებისგან შრომაზე მოთხოვნის რაოდენობა დამოკიდებულია საცხოვრებლებისა და ავტომობილების ბაზარზე არსებულ პირობებზე და არა – მშენებელთა და ავტომობილების ამწყობთა ხელფასზე.

სინამდვილეში, ის ერთზეცაა დამოკიდებული და მეორეზეც. უნდა აღინიშნოს, რომ სახლებისა და ავტომობილების ფასებზე, აგრეთვე მათი წარმოების ხერხებზე გარკვეული გაელენა უკვე მოახდინა ხელფასების დონემ, რომლის გადახდა აუცილებელი იყო მშენებელთა და ავტომობილების ამწყობთა მომსახურების შეძენისთვის. მშენებლების შემთხვევაში ეს აისახა გაყიდული სახლების რაოდენობისა და, შესაბამისად, დასაქმებული მშენებლების რაოდენობის შემცირებაში, ვინაიდან ხელფასების დონის ზრდამ ახალი სახლების ფასების ზრდა გამოიწვია. უფრო მეტიც, სახლები სულ უფრო ხშირად ახალი მეთოდებით იგება, რომლებიც ეკონომიის საშუალებას იძლევა მშენებელთა შრომის შემცირების, ხის უფრო მარტივი კონსტრუქციებისა და სერიული აეეჯის ხარჯზე.

შრომაზე მოთხოვნის შესახებ მსჯელობიდან ერთი დასკვნა გამომდინარეობს: მოთხოვნა *შეზღუდულია*. შემოსავალი, რომლის მიღება საწარმოო რესურსების მფლობელებს შეუძლიათ თაეიანთი რესურსების მიწოდების შედეგად, ამ რესურსებზე მოთხოვნითაა შეზღუდული. ყურადღებას იმსახურებს მეორე დასკვნაც: შემოსავალი, რომლის მიღება რესურსების მფლობელებს შეუძლიათ, *იქმნება* ამ რესურსებით შეთავაზებულ მომსახურებაზე მოთხოვნით. ამის კარგი მაგალითია ნებისმიერი შეიხი, რომელიც ნავთობის ჭაბურღილს ფლობს.

მდიდარი იქნება თუ ღარიბი ქვეყანა, რომელიც წელიწადში ერთ სულ მოსახლეზე დაახლოებით 1000 ბარელ ნავთობს აწარმოებს, დამოკიდებული იქნება ნახშირწყალბადისგან შემდგარ ამ ბლანტ და აალებად სითხეზე (რომელიც საზიზღარი და უსარგებლო ეჩვენებოდათ, როდესაც აღმოაჩინეს) არსებულ მოთხოვნაზე. ასეთი მოთხოვნის არარსებობის შემთხვევაში, ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია (OPEC) ვერ მოიპოვებდა საერთაშორისო მოელენებზე უფრო მეტ გაელენას 70–იან წლებში, ვიდრე აუდუბონის საზოგადოება (ბუნებრივი რესურსების კონსერვაციის დამცველი საზოგადოებრივი ორგანიზაცია). მაგრამ. იმის გამო, რომ ჩვენს საუკუნეში ნავთობზე უზარმაზარი მოთხოვნა არსებობს, OPEC-ის შესახებ ყველა დიასახლისმა იცის.

ვინ ვის უწევს კონკურენციას?

როდესაც საკუთარი შემოსავლების გაზრდის მიზნით, საწარმოო რესურსების მფლობელები ქმნიან ისეთ ორგანიზაციებს, როგორიცაა OPEC, ამას იმით ხსნიან, რომ ასოციაცია საშუალებას მისცემს უფრო ეფექტურად გაუწიონ კონკურენცია მათ მიერ მიწოდებული მომსახურების მყიდველებს. ეს არგუმენტები შეიძლება მცდარად მივიჩნიოთ იმის მიხედვით, თუ როგორ შეეფასებთ იმათ მოტივებს, ვინც ისინი წამოაყენა. საესებით ცხადია, რომ გამყიდველები არ უწევენ კონკურენციას მყიდველებს. მყიდველები კონკურენციას უწევენ ერთმანეთს, იმისთვის, რასაც გამყიდველები მიაწოდებენ. გამყიდველები მყიდველებისთვის ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ. კონკურენცია, რომლის ლიკვიდაციისთვისაც იყო გამიზნული OPEC, არის ნავთობის ექსპორტიორ ქვეყნებს შორის კონკურენცია. OPEC-მა შეძლო წარმატების მიღწევა, ვინაიდან შეძლო

წარმოების შეზღუდვა, ხოლო, როდესაც წარმოების მცირე მოცულობის შენარჩუნება ეეღარ შეძლო, მაშინეე დაკარგა კონტროლი ფასებსა და შემოსაელებზე.

გამყიდველებს შეუძლიათ იგიეე თამაში სცადონ.: აქ შეიძლება მიემართოთ აღრე მოყეანილ მაგალითს: შეთანხმება პროფესიონალური სპორტული გუნდების მეპატრონეებს შორის, რომლის მიხედვით, მეპატრონეები ერთმანეთს არ უწეევენ კონკურენციას სპორტსმენების შეძენისას. იმისათვის, რომ ეს შეთანხმება ქმედითი იყოს, თითოეული სპორტსმენის მომსახურებით სარგებლობის უფლება ერთ მეპატრონეს უნდა ჰქონდეს. სწორედ ამას ისახაეს მიზნად "შერჩეევის" პოლიტიკა, რომელსაც პროფესიონალური სპორტის მეპატრონეთა ასოციაციები ახორციელებენ. როდესაც მყიდველები ასეთ ერთიან პოზიციას ირჩეევენ, გამყიდველთა ორგანიზაცია შესაძლოა ამ ძალისადმი დაპირისპირებულ ქმედით საშუალებას წარმოადგენდეს. მაგრამ ამ პირობებში გამყიდველთა ასოციაციის მიზანი იქნებოდა მყიდველთა შორის *კონკურენციის განახლება* ან გამყიდველთა შორის *კონკურენციის შემცირება*, და მცდარი იქნებოდა, მათი ქმედება მყიდველებთან უფრო ეფექტური კონკურენციის მცდელობად მიგეეჩნია.

პროფკავშირები და კონკურენცია

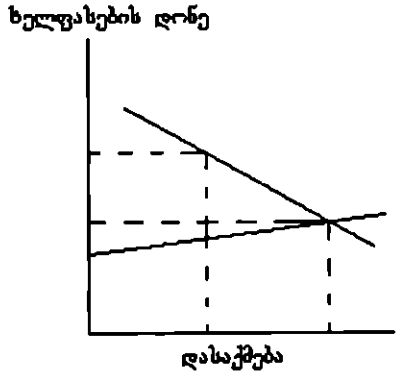
მუშათა პროფკავშირების შემთხვევაში ძირითადი ფედერალური აქტი, რომელიც პროფესიონალური კავშირების ორგანიზებასა და კოლექტიური ხელშეკრულებების დადებას არეგულირებს, პრეამბულაში მცადარად ამტკიცებს, რომ პროფკავშირები სჭირდებათ არაორგანიზებულ მშრომელებს, რათა უფრო ეფექტური კონკურენცია გაუწიონ კორპორაციებს. მაგრამ მშრომელები კონკურენციას უწეევენ მშრომელებს, ხოლო დამქირაეებლები – დამქირაეებლებს. სწორედ ასეთი კონკურენცია ახდენს გაელენას ხელფასის დონეზე.

დამქირაეებლებს არ შეუძლიათ გადაუხადონ მშრომელებს ისეთი ხელფასი, როგორსაც მათი სასტიკი გული ქარნახობთ, იმაეე მიზეზით, რომლითაც "არამქოს" არ შეეძლო თავისი შეხედულების მიხედვით დაეწესებინა ფასი ნაეთობზე, რომელსაც ის საუდის არაბეთიდან ყიდულობდა. მშრომელებს ალტერნატიული შესაძლებლობები აქვთ სხვა დამქირაებლების სახით, ხოლო საუდის არაბეთს კი ყოეელთეის ჰქონდა ალტერნატიული შესაძლებლობები სხვა ნაეთობგადამამუშაეებელი კომპანიების სახით. მშრომელების მიერ მიწოდებული შრომა ფასეულია დამქირაეებლებისთეის, ამიტომ ეს უკანასკნელნი მზად არიან, ერთმანეთს ამ შრომისთეის შეეეჯრონ, თუმცა ამას შეუძლია ხელფასის დონის ზრდა გამოიწეიოს. ნაეთობი ფასეულია ნაეთობგადამამუშაეებელი კომპანიებისთეის და ისინიც მზად არიან კონკურენციისთეის, რის შედეგადაც ნაეთობის ფასი ბარელში 3 დოლარიდან (1972 წელს, როდესაც OPEC ახალი შექმნილი იყო) 30 დოლარამდე გაზარდეს. OPEC საკმაოდ მაღალ ფასს – ბარელში 20 დოლარს – 80-იან წლებამდე ინარჩუნებდა, ეიდრე დაშლას დაიწყებდა.

ზუსტად ასეეე, თუ სხვა მშრომელები მზად არიან, იგიეე მომსახურება უფრო ნაკლებ ფასად მიაწოდონ, მშრომელები ეერ მიაღწეევენ იმ ხელფასის დაწესებას, რომელსაც, მათივე აზრით, იმსახურებენ. მშრომელები ერთმანეთს კონკურენციას უწეევენ და პროფკავშირების შექმნის ერთ-ერთი მიზანიც სწორედ ამ კონკურენციის შეზღუდეაა. პროფკავშირები აუმჯობესებენ წეერების პოზიციებს, რისთეისაც პოულობენ იმათი მხრიდან მომდინარე კონკურენციის შეზღუდვის ხერხებს, ეინც პროფკავშირების წეერი არ არის. შეუძლიათ ეს პირდაპირი გზით აკეთონ, მაგალითად, დადონ კონტრაქტი დამქირაეებლებთან, რომელშიც სამსახურში მიღების ძირითად პირობად პროფკავშირების წეერობა მიაჩნია, შემდეგ კი წეერთა რაოდენობა შეზღუდონ. შეუძლიათ ეს არაპირდაპირი გზითაც გააკეთონ. ზუსტად ისე, როგორც კანონით დადგენილი მინიმალური ხელფასი ზღუდავს ზოგიერთი მშრომელის მიერ სამუშაო ადგილის მიღების შესაძლებლობას, პროფკავშირების მიერ მოთხოვნილი მაღალი ხელფასიც (რომელიც გაფიცვის მუქარითაა გამაგრებული) უკარგავს შრომის შესაძლებლობას იმას, ეინც თანახმა იყოს ნაკლებ ხელფასზეც ემუშაეა.

ის შეხედულება, რომ აშშ-ში პროფკავშირები იმიტომ შეიქმნა, რომ მსხვილი კორპორაციების სიძლიერეს დაპირისპირებოდა, ისტორიული ფაქტებით არ დასტურდება. ამ ქეეყანა'ში მძლავრი პროფკავშირები ჯერ იმ დარგებში წარმოიქმნა, რომლებიც

წერილი ფირმებით ხასიათდებოდა: მშენებლობაში, ბეჭდვით საქმეში, საფეიქრო და სამთო-მომპოვებელ წარმოებაში. რკინიგზა გამონაკლისია, რომელიც ზოგად წესს ადასტურებს: არსებობდა სპეციალური კანონი, რომელიც რკინიგზის მუშაკთა პროფკავშირებს დიდ ძალაუფლებას აძლევდა. ის პროფკავშირები, რომლებიც დღეს მსხვილ კორპორაციებს უპირისპირდება მეტალურგიაში, ავტომობილების წარმოებასა და ელექტრომოწყობილობების წარმოებაში, პროფკავშირების იმ პროექტების შთამომავლები არიან, რომლებსაც ძირითადად წერილ დამქირაველებთან ჰქონდა საქმე.



შრომითი შესაძლებლობები მცირდება მაღალი ხელფასის თხელებით დაწესების შედეგად.

სიღარიბის შემცირება უთანასწორობის შემცირებისგან განსხვავდება. ისინი ზოგჯერ ერთად ხორციელდება, ზოგჯერ კი — ცალ-ცალკე.

სიღარიბე და უთანასწორობა

შემოსავალი არ შეიძლება უფრო დიდი იყოს, ვიდრე პროდუქციის მოცულობა. ფულადი ან ნომინალური შემოსავლების ზრდის სისწრაფეს იმ ადამიანების შესაძლებლობები განსაზღვრავს, რომლებიც საზოგადოების ფულს ქმნიან. მაგრამ არაეის ეკონომიკური მდგომარეობა არ უმჯობესდება, როდესაც შემოსავალი ორჯერ იზრდება, ხოლო ფულის თითოეულ ერთეულს იმაზე ორჯერ ნაკლები საქონლის ყიდვა შეუძლია, რასაც მანამდე ყიდულობდა. საზოგადოების წევრების რეალური შემოსავლების გასაზრდელად აუცილებელია რეალური საქონლის წარმოების მოცულობის ზრდა.

მიუხედავად ამისა, შესაძლებელია საზოგადოების ზოგიერთი წევრის შემოსავლების გაზრდა წარმოების მოცულობის ზრდის გარეშე სხვების შემოსავლების შემცირების გზით. ასეთი ქმედების მიზანი შეიძლება იყოს უთანაწორობის შემცირება ან სიღარიბის შემცირება. ეს ორი მიზანი ერთმანეთისგან განსხვავდება, თუმცა ხშირად ასე არ ფიქრობენ. ღარიბთა ხვედრითი წილის შემცირება შესაძლებელია (რაც მოხდა აშშ-ში მე-20 საუკუნის განმავლობაში) უთანასწორობის მნიშვნელოვანი შემცირების გარეშეც.

მოსახლეობის აღწერის ბიუროს მონაცემების დამუშავების ერთ-ერთი ყველაზე ხშირად გამოყენებული მეთოდი ოჯახების შემოსავლების კვინტილებად (მეხუთედებად) განაწილება წარმოადგენს. 12-1 ცხრილში ნაჩვენებია იმ შემოსავლების წილი ოჯახების მთლიან შემოსავლებში, რომლებიც 1997 და წინა ხუთი წლის განმავლობაში მიიღეს ყველაზე დაბალშემოსავლიანმა ოჯახებმა (პირველი კვინტილი), სიდიდით მომდევნო შემოსავლების მქონე ოჯახებმა (მეორე კვინტილი) და ა.შ., იმ ოჯახებამდე, რომელთა შემოსავლები ყველაზე მაღალია (ბოლო კვინტილი). შემოსავლები თანაბრად რომ ნაწილდებოდეს, თითოეული კვინტილის შემადგენელი ოჯახები საერთო თანხის 20 პროცენტს მიიღებდნენ. ცხადია, ეს ასე არ არის. ცხრილში მოყვანილია ყველაზე დიდი შემოსავლების მქონე ოჯახების (ოჯახების საერთო რაოდენობის 5 პროცენტი) მონაცემები.

ამ მონაცემებიდან ორი ყველაზე საყურადღებოა. ერთ-ერთი ისაა, რომ. პროგრესული საშემოსავლო გადასახადებისა და მცირეშემოსავლიანი პირებისა და ოჯახებისთვის დახმარებების სახელმწიფო პროგრამების ზრდის მიუხედავად, საუკუნის მეორე ნახევარში აშშ-ში შემოსავლების განაწილება მნიშვნელოვნად არ შეცვლილა. მეორე საყურადღებო მონაცემია მოგება, რომელიც შექმნილია ზედა კვინტილში 1980 წლიდან, და დანაკარგები, რომლებიც ქვედა კვინტილების წევრებმა განიცადეს.

ცხრილი 12.1 ოჯახების ფულადი შემოსავლები – მთლიანი შემოსავლების წილი, მიღებული ყოველი კვინტილის და ყველაზე მაღალი შემოსავლის მქონე ოჯახების 5%-ის მიერ.

	1950	1960	1970	1980	1990	1997
პირველი კვინტილი	4,5	4,8	5,4	5,3	4,6	4,2
მეორე კვინტილი	12.0	12,2	12,2	11,6	10,8	9,9
შუა კვინტილი	17,4	17,8	17,6	17,6	16,6	15,7
მეოთხე კვინტილი	23,4	24,0	23,8	24,3	23,8	23.0
მეხუთე კვინტილი	42,7	41,3	40,9	41,0	44,3	47,2
ყველაზე მაღალშემოსავლიანი ოჯახები (ოჯახების საერთო რაოდენობის 5%)	17,3	15,9	15,6	14,6	17,4	20,7

1950 წლიდან მოყოლებული, ამ პროცენტული რაოდენობების სტაბილურობა მოჩვენებითია. უპირველეს ყოვლისა, ეს რიცხვები გვიჩვენებს შემოსავლებს გადასახადების გადახდამდე. მეორეც, ამ მონაცემებში არ შედის ნატურალური დახმარებები. მათში ასახულია მხოლოდ ფულადი დახმარებები. მაგალითად, აქ გათვალისწინებულია პენსიები, ვეტერანებისთვის სოციალური დახმარების პროგრამის, არასრულწლოვანი ბავშვების დახმარების პროგრამისა და სოციალური დახმარების ყველა სხვა პროგრამის ფარგლებში მიღებული დახმარებები, რომელთაც ფულის სახე აქვს. მაგრამ ეს მონაცემები არ ითვალისწინებს ისეთი ნატურალური დახმარებების ღირებულებას, როგორებიცაა სამედიცინო დახმარება, ბინის ქირის შეღავათები და სასურსათო ტალონები. ესენიც შემოსავლებია, თუმცა ფულის გადახდას არ ითვალისწინებს. მესამეც, ეს მონაცემები არ არის იმგვარად კორექტირებული, რომ ოჯახების წევრთა რაოდენობა გაითვალისწინოს. ზედა კვინტილი მოიცავს 30 პროცენტით მეტ ადამიანს, ვიდრე ქვედა.[1] როდესაც ყველა ეს კორექტირება შესრულებულია, დაბალი შემოსავლების მქონე ჯგუფების წილი იზრდება, ხოლო მაღალი შემოსავლის მქონე ჯგუფების წილი მცირდება.

გვინდა ყურადღება მივაპყროთ იმას, რომ, მიუხედავად უთანასწორობის მხოლოდ უმნიშვნელო შემცირებისა, ამ პერიოდში სიღარიბე მნიშვნელოვნად შემცირდა. 12-2 ცხრილში ასახულია ამ პერიოდში აშშ-ის მოსახლეობაში იმ ოჯახების ხვედრითი წილი, რომლებიც სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ იმყოფებიან. სიღარიბის ზღვარი ის შემოსავალია, რომელიც საჭიროა სხვადასხვა სიდიდის ოჯახების ნორმალური ცხოვრებისთვის. მის დასადგენად შემოსავალი, რომელიც საჭიროა საკმარისი საკვების შესაძენად, სამზე მრავლდება. სიღარიბის ზღვარი ყოველწლიურად იცვლება ფულის ღირებულების ცვლილების შესაბამისად.

ამ მონაცემების გამოქვეყნება მოსახლეობის აღწერის ბიურომ მხოლოდ 1959 წლიდან დაიწყო. ეს რომ ადრე გაეკეთებინა, სიღარიბის მონაცემები უფრო დრამატული იქნებოდა, ვიდრე 12.2 ცხრილის მონაცემები. ჯანდაცვისა და ადამიანთა მომსახურების დეპარტამენტის წევრის, გორდონ ფი'შერის გამოთვლებით, 1948 წელს სიღარიბე 33 პროცენტს შეადგენდა. მეორე მსოფლიო ომის წინ არსებული სიღარიბის დონე, მიახლოებითი გამოთვლების მიხედვით, 60-70 პროცენტი იყო.[2]

[1] მნიშვნელოვანია იმის ცოდნაც, რომ ზედა კვინტილში შემავალი ოჯახების შრომის მიწოდების რაოდენობა ოთხჯერ მეტია, ვიდრე ქვედა კვინტილში მყოფი ოჯახებისა.

[2] მონაცემები აღებულია ნაშრომიდან "Twentieth Century Record of Inequality and Poverty in the United States", Robert D. Plotnick, Eugene Smolensky, Erik Even House, Siobhan Reilly. ნაშრომის ავტორები პასუხს არ აგებენ ჩვენს მსჯელობაში მათი მიმოხილვის შედეგების გამოყენების შესახებ.

ცხრილი 12-2 იმ ოჯახების წილი, რომელთა შემოსავალი სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ იმყოფება

წელი	პროცენტი
1997	10,3
1990	10,7
1980	10,3
1970	10,1
1965	13,9
1960	18,1

წყარო: აშშ მოსახლეობის აღწერის ბიურო, სიღარიბის ისტორიული მონაცემების ცხრილები, ცხრილი 13. http//www.census.gov/hhes/income/histinc/index. html

სიღარიბის ასეთი შემცირების მიზეზი ეკონომიკური ზრდა იყო. როდესაც მთლიანი შემოსავალი წელიწადში საშუალოდ სამი პროცენტით იზრდება, როგორც ეს აშშ-ში ხდებოდა საუკუნის პირველ ნახევარში, მთლიანი შემოსავალი 50 წლის განმავლობაში გაოთხმაგდება. თუ სიღარიბის ზღვარი აბსოლუტური სიდიდეა და ფასების დონის ცვლილებებს ითვალისწინებს, მაშინ სიღარიბე დიდად მცირდება მაშინაც კი, როდესაც უთანასწორობის მთლიანი სურათი არ იცვლება.

არის თუ არა სიღარიბე დაბალი შემოსავალი ან ისეთი შემოსავალი, რომელიც საშუალოზე გაცილებით ნაკლებია?

მაგრამ რამდენად მისაღებია სიღარიბის ზღვრის აბსოლუტურ ერთეულებში გამოსახვა? უცნაური ხომ არ არის იმის თქმა, რომ მსოფლიოში უმდიდრესი ქვეყნის მოსახლეობის ნახევარზე მეტი მე-20 საუკუნის პირველ ათწლეულებში სიღარიბეში ცხოვრობდა. ადამიანების უმრავლესობა სიღარიბეს რელატიურ ერთეულებში აღიქვამს. გამოკითხვის მონაცემები ნათლად გვიჩვენებს, რომ ამერიკელების უმრავლესობა ოჯახის ნორმალური ცხოვრებისთვის საჭირო თანხად დაახლოებით იმაზე ერთნახევარჯერ მეტ თანხას ასახელებს, ვიდრე მათი საზოგადოების საშუალო შემოსავალია. ამ სტანდარტით, სიღარიბის მნიშვნელოვანი შემცირება აუცილებლად იწვევს უთანასწორობის შემცირებას.

რას ეგულისხმობთ სინამდვილეში შემოსავლების უთანასწორობის შესახებ საუბრისას? როდესაც ეხედავთ ისეთ მონაცემებს, როგორიც 12-1 ცხრილშია მოყვანილი, მზად ვართ, დაუფიქრებლად დავუშვათ, რომ მიმდინარე წელს მეორე ან მეოთხე ქვეჯგუფში შემავალი ოჯახები იგივე ოჯახებია (ან ამავე ოჯახების უფრო ადრეული თაობები), რომლებიც ამავე ჯგუფებში შედიოდნენ წინა წლებში. ეს ყოველთვის ასე არ არის. უფრო მეტიც, ეს ნაკლებსავარაუდოა. იმ მარტივი მიზეზიდან გამომდინარე, რომ შემოსავლების იერარქიაში ოჯახის ადგილი დიდად არის დამოკიდებული ოჯახის ძირითადი მარჩენალის ასაკზე.

ცხრილი 12-3 ოჯახების ფულადი შემოსავლები 1997 წელს

ოჯახის უფროსის ასაკი	საშუალო შემოსავალი ($)
15-დან 24 წლამდე	26,778
25-დან 34 წლამდე	46,065
35-დან 44 წლამდე	60,435
45-დან 54 წლამდე	72,967
55-დან 64 წლამდე	66,925
65 წელს ზევით	42,870

წყარო: აშშ-ის მოსახლეობის აღწერის ბიურო, სიღარიბის ისტორიული მონაცემების ცხრილები, ცხრილი F-11. http//www.census.gov/hhes/income/histinc/index. html

ამ აზრს 12-3 ცხრილში მოყვანილი მონაცემებიც ადასტურებს. აქ ნაჩვენებია ყველა ოჯახის საშუალო შემოსავლები 1997 წელს ოჯახის უფროსის ასაკის მიხედვით.

ცხრილის მონაცემები ამტკიცებს, რომ უთანასწორობა მნიშვნელოვნად შემცირდებოდა, რომ შეგვეძლოს ოჯახის შემოსავლების შედარება ოჯახის უფროსის სიცოცხლის სხვადასხვა პერიოდში.

თუ შეადარებთ 12.1 ცხრილში მოყვანილ მონაცემებს სხვადასხვა კვინტილების ოჯახების მიერ 1997 წელს მიღებულ მაქსიმალურ შემოსავლებს,[3] აღმოვაჩენთ, რომ "საშუალო" ოჯახი თავისი არსებობის მანძილზე მეორე ჯგუფიდან შუა ჯგუფის გავლით მეოთხე ჯგუფში გადადის, შემდეგ კი კელავ შუა ჯგუფს უბრუნდება, როდესაც ოჯახის უფროსი პენსიაზე გადის.

რატომ იზრდება უთანასწორობა?

იმისთვის რომ გაეერკვეთ, თუ რატომ იზრდებოდა უთანასწორობა 1980 წლიდან (უფრო ზუსტად, დაახლოებით 1974 წლიდან), უნდა გავიხსენოთ, რომ აშშ-ის ოჯახების 80%-ის შემოსავალი შრომის ანაზღაურებაზეა დაფუძნებული. შემოსავლების უთანასწორობის ნებისმიერი ზრდის მიზეზების ასახსნელად, უპირველეს ყოვლისა, უნდა დავაკვირდეთ ხელფასების სტრუქტურის ცვლილებებსა და აგრეთვე მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებებს, რომლებიც ხსენებულ ცვლილებს იწვევს.

უთანასწორობა, განათლება და კვალიფიკაცია

1980-1990 წლებში შეიმჩნეოდა ხელფასების უთანასწორობის ზრდა. მიწოდების თვალსაზრისით, იმ სკოლადამთავრებულების რაოდენობა, რომლებიც სამუშაო ძალას უერთდებოდნენ, უფრო სწრაფად იზრდებოდა, ვიდრე კოლეჯის კურსდამთავრებულების რაოდენობა. ასეთი მდგომარეობა, სხვა თანაბარ პირობებში, იწვევს დიდ რაოდენობრივ განსხვავებას კოლეჯის კურსდამთავრებულთა და სკოლადამთავრებულთა საშუალო ხელფასებს შორის და ზრდის ხელფასების უთანასწორობას.

მოთხოვნის თვალსაზრისით, ამ პერიოდში რამდენიმე მნიშვნელოვანი ცვლილება ხდებოდა. საწარმოო სექტორი მცირდებოდა, ხოლო მომსახურების სფერო იზრდებოდა. სხვა სექტორებთან შედარებით, წარმოებაში არსებული ხელფასები ნაკლებად უთანასწორო იყო, ამიტომ საწარმოო სექტორის სიდიდის შემცირებამ უთანასწორობის ზრდა გამოიწვია. ამასთანავე სწრაფად იზრდებოდა ის დარგები, რომლებიც, ტრადიციულად კოლეჯის კურსდამთავრებულთა შრომას იყენებდნენ. ამ ყველაფრის შედეგად გაიზარდა სხვაობა განათლებული, კვალიფიციური მშრომელებისა და იმათ ხელფასებს შორის, ვისაც ნაკლები განათლება და კვალიფიკაცია ჰქონდა.

შემოსავლების გადანაწილება

მსგავსი საკითხებისადმი ინტერესი ჩვეულებრივ იმის გამო ჩნდება, რომ შემოსავლებს შორის დიდი განსხვავება არასასურველია. კიდევ ერთხელ მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ ეს აზრი სრულიად განსხვავებულია იმ შეხედულებისგან, რომ *სიღარიბე* არასასურველი. სიღარიბე შეიძლება არსებობდეს შედარებით თანასწორობასთან ერთად როგორც ხშირად მრავალ ქვეყანაში გვხვდება, ისევე. როგორც შესაძლებელია დიდი უთანასწორობისა და მეტად მცირე სიღარიბის გვერდი-გვერდ არსებობა. ცოტა ვინმე თუ დაფიქრდება იმაზე, თუ რატომაა არასასურველი სიღარიბე, რა ზომითაა დასაშვები უთანასწორობა ან რატომ უნდა გამოიწვიოს გაცილებით მეტი შეშფოთება ფულადი შემოსავლების უთანასწორობამ, ვიდრე უთანასწორობის სხვა სახეებმა.

მიუხედავად იმისა, თუ რა პასუხები გაეცემა ამ კითხვებს, ოჯახებისა და ცალკეული ამერიკელების შემოსავლებს შორის უთანასწორობის დაძლევისკენ მიმართული პროგრამები ერთ პრინციპულ სირთულეს აწყდება: ვინაიდან სინამდვილეში, შემოსავალს არავინ ანაწილებს, ამიტომ შეუძლებელია მისი გადანაწილებაც. არავის

[3] ქვედა ოთხი კვინტილის ოჯახების მაქსიმალური შემოსავლები 1997 წელს შესაბამისად, 20586, 36000, 53616 და 80000 დოლარს უდრიდა. მოსახლეობის უმდიდრესი 5%-ის ოჯახების მინიმალური შემოსავალი 137000 დოლარს შეადგენდა.

ძალუძს საკუთარი შეხედულების მიხედვით საზოგადოებრივი პროდუქტის ნაწილებად დაყოფა. ყველაზე მეტი, რისი გაკეთებაც მთავრობას შეუძლია ის არის, რომ შეცვალოს თამაშის წესები უკეთესი შედეგის მიღების იმედით. ის, რაც შემდგომში მოხდება, ყოველთვის განსხვავებული იქნება იმისგან, რის მიღებასაც ვარაუდობდნენ, და შეიძლება სრულიად სხვაც კი აღმოჩნდეს.

შემოსავლების უთანასწორობის შემცირების უმარტივეს და ყველაზე პირდაპირ გზას თითქოსდა წარმოადგენს პროგრამა, რომელიც ითვალისწინებს დიდი შემოსავლების დაბეგვრას და მცირე შემოსავლების მქონე პირებისთვის დახმარებების გაცემას. მაგრამ ეკონომიკაში არაფერი ხდება ასე მარტივად და პირდაპირ. იმისათვის, რომ გაზარდოს გადასახადები დიდ შემოსავლებზე, მთავრობამ უნდა შეცვალოს მიღებული შემოსავლების გარკვეულ კატეგორიებზე გადასახადების გადახდის წესები. როდესაც ის ამას გააკეთებს, ადამიანები არ დაიწყებენ პირდაპირ ამ მაღალი გადასახდების გადახდას. ისინი შეეცდებიან მოიქცნენ ისე, რომ მინიმუმამდე დაიყვანონ თამაშის ახალი წესების ზემოქმედება. ზოგიერთი ეს ცელილება იმაში გამოიხატება, რომ ისინი შეეცდებიან კანონიერი გზით თავიდან აიცილონ გადასახადების გადახდა. სხვები გადასახადების თავიდან აცილების არაკანონიერ გზებს მიმართავენ. ეს ყველაფერი იქამდე მიგვიყვანს, რომ განსხვავება მიზანსა და შედეგს შორის მეტად დიდი აღმოჩნდება. გადასახადების გაზრდის შედეგად მიღებული შემოსავალი მოსალოდნელზე გაცილებით ნაკლები იქნება.

> გადასახადები და სუბსიდიები ცვლიან სტიმულებს და შესაბამისად ქცევას.

ღარიბებს რომ დამატებითი შემოსავალი მისცეს, მთავრობამ უნდა შეიმუშავოს ახალი წესები, რომლებიც დახმარებების მიღების უფლებებს დაარეგულირებს. კანონების ასეთ გადახედვას არასასურველი შედეგები ექნება, ვინაიდან ადამიანები შეეცდებიან შეცვალონ ქცევა, რათა ახალ კრიტერიუმებს შეესაბამებოდნენ. ზოგიერთი ასეთი მცდელობა კანონიერი იქნება, ზოგი – უკანონო, მაგრამ მათი ერთობლივი ზემოქმედება, შესაძლოა, მნიშვნელოვანი აღმოჩნდეს, ვინაიდან არსებობს უამრავი ზღვრული შემთხვევა, რომლითაც ადამიანებს სარგებლობა შეუძლიათ. სინამდვილეში, სიღარიბესთან ბრძოლის ძალისხმევის გაზრდისას, იმ ადამიანების რაოდენობა, რომლებიც ღარიბების კატეგორიას მიეკუთვნებიან, შეიძლება გაიზარდოს.

განვიხილოთ მარტოხელა სამშვილიანი დედის მაგალითი. დაეუშვათ, დედა თვეში იღებს 400 დოლარის ოდენობის ნაღდ ფულს, 100 დოლარის სასურსათო ტალონებს და 50 დოლარის შეღავათიან სამედიცინო დახმარებას თავისთვის და შვილებისთვის. შემდეგ მას სთავაზობენ სამუშაო ადგილს თვეში 1000 დოლარის ანაზღაურებით. მიიღებს თუ არა ის ამ წინადადებას და უარს იტყვის დახმარებაზე? გაუმჯობესდება თუ არა მისი ეკონომიკური მდგომარეობა, თუ ასე მოიქცევა?

დახმარებიდან მიღებული შემოსავალი არ იბეგრება. თუ დედა მუშაობას დაიწყებს, მოუწევს სოციალური უზრუნველყოფისა და საშემოსავლო გადასახადების გადახდა. მან უნდა იზრუნოს ბავშვების მოვლაზე, შეიძინოს ტანსაცმელი და გასწიოს სატრანსპორტო ხარჯები. უფრო მეტიც, ის დაკარგავს ყოველთვიური ფულადი დახმარების, სასურსათო ტალონებისა და შეღავათიანი სამედიცინო მომსახურების მიღების უფლებას. როდესაც მუშაობის დაწყების ყველა ამ დანახარჯს შეაჯამებს, აღმოჩნდება, რომ მისი ხელფასი სინამდვილეში 90% ან მეტი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის მიხედვით დაიბეგრება.

> ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი: დამატებული შემოსავლის პროცენტული წილი, რომელიც გადასახადების ამკრეფს მიაქვს.

აიღეთ რეალური ციფრები და თავად შეამოწმეთ შედეგი. თუ საშემოსავლო და სოციალური დაცვის გადასახადები, ტრანსპორტისა და ტანსაცმლის ხარჯები 350 დოლარი ჯდება, ხოლო დახმარების დაკარგვა თვიურ შემოსავალს კიდევ 550 დოლარით ამცირებს, სამშვილიან დედას მოუწევს 900 დოლარის გადახდა იმისთვის, რომ მიიღოს 1000 დოლარი, ეს კი დახმარებიდან მიღებული შემოსავლის დანამატის 90%-იან ზღვრულ საგადასახადო განაკვეთს შეესაბამება, რაც არცთუ ისე მიმზიდ-

ელია. ასეთ სიტუაციაში ვერაინ დაადანაშაულებს ამ ქალს სიზარმაცესა და უპასუხისმგებლობაში, თუ ის უარს იტყვის შეთავაზებულ სამსახურზე, განაგრძობს დამხარჯების მიღებას და თავად მოუელის შვილებს.

იახტების მფლობელები მდიდრები არიან. ის, ვინც ნაგვის ყუთებში იქექება, ღარიბია. მაგრამ, თუ მთავრობა მიიღებს ახალ კანონს, რომლის მიხედვითაც, იახტის თითოეული მეპატრონე ვალდებული იქნება წელიწადში 10000 დოლარი გადარიცხოს "მენაგვეების" დახმარების ფონდში და თითოეულ "მენაგვეს" ამ ფონდიდან ყოველწლიურად 2000 დოლარს დაუნიშნავს, რეგისტრირებული იახტების რიცხვი მკვეთრად შემცირდება, ხოლო იმათი რაოდენობა, ვინც თავს "მენაგვეებს" უწოდებს, მკვეთრად გაიზრდება. შესაძლოა, ეს სურათი გაზვიადებულიც იყოს, მაგრამ ზუსტად ასახავს პრობლემის არსს. დიდ საზოგადოებას არ შეუძლია დაეალებების განაწილება და პრიზების დარიგება თავისი წევრებისთვის ისე, როგორც ამას მშობლები აკეთებენ საკუთარ ოჯახებში – შესაძლებლობებისა და საჭიროებების მიხედვით. დავალებებისა და პრიზების განაწილება აუცილებლად დამოკიდებული იქნება იმ ადამიანების ქცევაზე, რომლებსაც საკუთარი ინტერესები აქვთ თამაშის აღიარებული წესების პირობებში. შემოსაელების გადანაწილებისას მთავრობას შეუძლია მიაღწიოს მხოლოდ იმას, რისი მიღწევაც თამაშის წესების შეცვლითაა შესაძლებელი. ეს კი ნამდვილად არ მიგვიყვანს იმ შედეგებამდე, რის მიღებასაც ვაპირებდით, როდესაც წესებს ვცვლიდით.

წესების შეცვლა და საზოგადოებრივი თანამშრომლობა

თუ თავდაპირველი ცვლილება სასურველ შედეგებს არ იძლევა, შეიძლება ვიფიქროთ, რომ კვლავ უნდა შევცვალოთ კანონები და განვაგრძოთ მათი ცვლილება მანამ, სანამ მიზანს არ მივაღწევთ. მაგრამ ვის აქვს ის ცოდნა, რომელიც აუცილებელია ამ მშვენიერი ცვლილებების ჩასატარებლად? იმ შემთხვევაშიც კი, თუკი ასეთი ცოდნა იარსებებდა, ვის აქვს ამ ცვლილებების განხორციელების ძალაუფლება დემოკრატიულ საზოგადოებაში? დასასრულს, რაც ყველაზე მნიშვნელოვანია, რა მოუვა თანამშრომლობის რთულ პროცესებს, რომელთაც მაღალი სპეციალიზაციის მქონე ეკონომიკა ემყარება, თუ თამაშის წესები განუწყვეტლივ იცვლება?

ადამიანები ახორციელებენ ინვესტიციებს, რაღაცაზე უარს ამბობენ, იღებენ სარისკო ვალდებულებებს იმის რწმენით, რომ საკუთრების დადგენილი უფლებები დაცული იქნება და წესები "თამაშის" მსვლელობისას არ შეიცვლება. წესი, რომელიც ითვალისწინებს, რომ კანონი ნებისმიერ მომენტში შეიძლება შეიცვალოს, თითქმის ყველა სახის საზოგადოებრივი თანამშრომლობის საფუძვლებს შეარყევდა. საკუთრების უფლებები საკმარისად სტაბილური და ნათელი უნდა იყოს, თუ გვსურს, რომ ადამიანები მომავალს გეგმავდნენ და საკუთარი გადაწყვეტილებების შორეულ შედეგებს ითვალისწინებდნენ.

უნდა აღინიშნოს, რომ, როდესაც თამაშის წესების გაუთვალისწინებელი ცვლილებების გამო მოლოდინი არ სრულდება, საზოგადოების წევრები აღარ თამაშობენ ჩვეულებრივ თამაშებს და მთელი ყურადღება უფრო მნიშვნელოვან თამაშზე – წესების დადგენაზე გადააქვთ.

მოკლედ გავიმეოროთ

შემოსაელების განაწილება საწარმოო რესურსების მიწოდებისა და მათზე არსებული მოთხოვნის შედეგია.

საწარმოო რესურსების წარმოება არის ინვესტირება ან კაპიტალის შექმნა. კაპიტალის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი სახეა ადამიანური კაპიტალი ანუ ადამიანის საწარმოო შესაძლებლობები. ადამიანური კაპიტალის წარმოებას დიდი მნიშვნელობა აქვს, ვინაიდან აშშ-ში თვით მდიდარი ადამიანებიც კი შემოსაველებს ძირითადად ადამიანური რესურსების მიწოდების შედეგად იღებენ.

საზოგადოებაში განხორციელებული ინვესტიციების ხასიათი და მოცულობა საკუთრების საყოველთაოდ მიღებულ და დადგენილ წესებზეა დამოკიდებული, ვინაიდან

საკუთრების უფლება განსაზღვრავს იმას, თუ რას უნდა მოელოდონ ადამიანები საკუთარი ქმედებებიდან.

დროითი უპირატესობების დაბალი ნორმა ინვესტიციებს უფრო მიმზიდველს ხდის, ვიდრე მოხმარებას. ინვესტიციების მომავალი უკუგების დიდი განუსაზღვრელობა ადამიანს მომავალი შემოსავლის უფრო მაღალი განაკვეთით დისკონტირებას აიძულებს, რაც ინვესტიციების შემცირებას იწვევს.

ნებისმიერი სახის საწარმოო მომსახურებაზე მოთხოვნა არ არის აბსოლუტურად არაელასტიკური. ვინაიდან არსებობს ნებისმიერი სახის საწარმოო მომსახურების სუბსტიტუტები, ამიტომ რაც უფრო ნაკლებია ფასი, მით მეტია მოთხოვნა, და, რაც უფრო მეტია ფასი, მით ნაკლებია მოთხოვნა.

საწარმოო მომსახურების პოტენციური მომხმარებლები იღებენ გადაწყვეტილებას საკუთარი მოთხოვნის შესახებ, რისთვისაც ერთმანეთს ადარებენ სხვადასხვა გადაწყვეტილებების შესაბამის საეარაუდო ზღვრულ დანახარჯებსა და ზღვრულ შემოსავალს.

საწარმოო მომსახურებაზე მოთხოვნა და, აქედან გამომდინარე, ფასი, ნაწილობრივ მის მიერ წარმოებული საქონლის მოთხოვნაზეა დამოკიდებული. მაგრამ საწარმოო მომსახურების ფასები უკუგაელენასაც ახდენს გარკვეული სახის საქონლის წარმოების დანახარჯებსა და ფასებზე და, აქედან გამომდინარე, წარმოებული და გაყიდული საქონლის რაოდენობაზე.

საწარმოო მომსახურების გამყიდველები კონკურენციას არ უწევენ ამ მომსახურების მყიდველებს. გამყიდველები კონკურენციას უწევენ სხვა გამყიდველებს, მყიდველები – სხვა მყიდველებს. უფრო მაღალი შემოსავლებისადმი მისწრაფებას კონკურენციის შემცირების მცდელობამდე მივყავართ, ვინაიდან ის, რაც გამყიდველმა უნდა მიიღოს, და ის, რაც მყიდველმა უნდა გადაუხადოს, კონკურენტების მიერ შეთავაზებულ ალტერნატიულ შესაძლებლობებზეა დამოკიდებული.

ეკონომიკური აღმავლობის შედეგად აშშ-ში ღარიბთა ხვედრითი წილი მე-20 საუკუნის პირველ სამ მეოთხედთან შედარებით მნიშვნელოვნად შემცირდა. სიღარიბის დონე სტაბილური გახდა, ხოლო საუკუნის უკანასკნელ მეოთხედში გაიზარდა კიდეც. საუკუნის ბოლო მეოთხედი შემოსავლების უთანასწორობის მცირე, მაგრამ მყარი ზრდითაც ხასიათდება. ამის ძირითადი მიზეზი იყო არაკვალიფიციური და არასაკმარისად განათლებული მშრომელების მიწოდების ზრდა. ამავე დროს, იზრდებოდა მოთხოვნა განათლებულ და კვალიფიციურ მშრომელებზე.

საზოგადოებრივი თანამშრომლობა მოითხოვს საკუთრების შედარებით სტაბილურ უფლებებს, ვინაიდან ითვალისწინებს ადამიანების უნარს, იწინასწარმეტყველონ საკუთარი გადაწყვეტილებების შედეგები.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. შემოსავალი არის ფულადი შენატანების ნაკადი დროის ერთეულში: 240 დოლარი კვირაში ან 30 000 დოლარი წელიწადში. სიმდიდრე არის აქტივების – ნაღდი ფულის, აქციების, შენობების, შრომის იარაღების, კვალიფიკაციისა და სხვ. – მარაგი. როგორ არის დაკავშირებული ერთმანეთთან შემოსავალი და სიმდიდრე?

ა) თუ გაქვთ წლიური რენტა, რომელიც მომავალი 20 წლის განმავლობაში ყოველწლიურად 10000 დოლარს მოგიტანთ, როგორი იქნება ამ რენტის დღევანდელი ღირებულება? რამდენად ზრდის თქვენს სიმდიდრეს ეს კაპიტალი?

ბ) დაეუშვათ, გაქვთ 100 აქცია ახალი პერსპექტიული კომპანიისა, რომელსაც ჯერ არ დაუწყია დივიდენდების გაცემა და, შესაძლოა, მომავალი რამდენიმე წლის განმავლობაში ეს ეერც გააკეთოს. ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე ამჟამად ერთი აქცია 50 დოლარად იყიდება. რა სიმდიდრეს ფლობთ ამ აქციების სახით? რომ მოისურვოთ ამ სიმდიდრის გადაქცევა შემოსავლად, როგორ შეძლებდით ამის გაკეთებას? დაახლოებით რა შემოსავლის მიღება შეგიძლიათ თქვენი სიმდიდრის შემცირების გარეშე?

გ) რატომ შეიძენენ ერთ ასეთ აქციას 50 დოლარად, თუ ცნობილია, რომ კომპანია არ აპირებს დივიდენდების გაცემას რამდენიმე წლის განმავლობაში?

დ) კერძო ავტომობილი სიმდიდრის ნაწილია. მოაქვს თუ არა მას რაიმე შემოსავალი მეპატრონისთვის? რა სახით?

ე) რის მიხედვით განისაზღვრება სახლის საბაზრო ღირებულება და, აქედან გამომდინარე, მისი წილი პატრონის სიმდიდრეში? განისაზღვრება თუ არა სახლის ღირებულება (სიმდიდრე) მასში ცხოვრებიდან მიღებული სარგებლობით (შემოსაელით)? განსაზღვრაეს თუ არა სახლის ფასი შემოსაელის სიდიდეს, რომელიც მასში ცხოვრებით მიიღება? დაეუშვათ, ვიღაცას თავისი სახლი არ უყვარს, ეინაიდან ფანჯრებიდან მთებისა და ზღვის ყურის ხედი მისთვის არასასიამოვნოდ იშლება. შეამცირებს თუ არა ასეთი იდიოსინკრაზია ამ სახლში ცხოვრებისგან მიღებულ შემოსავალს? შეამცირებს თუ არა ეს სახლის მფობელობასთან დაკავშირებულ სიმდიდრეს? როგორი ქცეეის გამოწვეეა შეუძლია შემოსაელსა და სიმდიდრეს შორის ასეთ შეუსაბამობას?

ე) არის თუ არა ინჟინრის დიპლომი სიმდიდრე? რითი განისაზღვრება ასეთი დიპლომის ღირებულება? როგორ შეუძლია ახალ დიპლომიან ინჟინერს, რომელიც ახლახანს შეუდგა სამუშაოს, ამ სიმდიდრის ნაწილი მიმდინარე შემოსაელად აქციოს, რათა შეიძინოს აეეჯი ახალი ბინისთვის?

ზ) წარმატებული ექიმი, რომელსაც ბეერი პაციენტი ჰყავს, იღებს გადაწყვეტილებას, გავიდეს პენსიაზე და გაყიდოს თავისი „საექიმო პრაქტიკა". სინამდვილეში რას გაყიდის ის? რით განისაზღვრება გასაყიდი პროდუქტის ღირებულება პოტენციური მყიდველისთვის?

თ) წარმოადგენს თუ არა მომავალი პენსია ადამიანის სიმდიდრის ნაწილს? წარმოადგენს თუ არა სიმდიდრის ნაწილს სოციალური დაცვის მოსალოდნელი დახმარება ადამიანისთვის, რომელსაც 65 წელი შეუსრულდა?

2. ცნობილია ექიმის ყოფილი ცოლის მიერ აღძრული სარჩელი, რომელშიც ქალი ითხოვდა, რომ მისთვის გადაეხადათ ქმრის სამედიცინო დიპლომის ღირებულების ნახევარი, ეინაიდან ის დაეხმარა ქმარს სამედიცინო კოლეჯის დამთავრებაში და, საერთო ქონების შესახებ კალიფორნიაში არსებული კანონის მიხედვით, უფლება ჰქონდა საერთო ქონების ნახევარზე.

ა) ექიმის ადვოკატი ამტკიცებდა, რომ განათლება საკუთრება არ გახლავთ და არ შეიძლება მისი ნაწილებად დაყოფა, ეინაიდან დიპლომს ღირებულება არ ჰქონდა, როდესაც ქმარმა ის მიიღო. იმ შემთხვევაში, თუ ექიმი დიპლომის აღებისთანავე მოკედებოდა, მის ცოლს ერთი ცენტიც კი არ შეხვდებოდა. ეთანხმებით თუ არა ამას?

ბ) დაეუშვათ, ცოლ-ქმარს გაყრის მომენტში სახლი დაეწვა. რა ზომებს მიმართავს ხოლმე ხალხი, რათა თავი დაიცვას მატერიალური ქონების შემთხვევითი დაზიანების ან რაიმე სხვა სახის დანაკარგებისგან? რა ზომებს მიმართავენ ახალგაზრდა ექიმები, რათა უზრუნველყონ საკუთარი ოჯახები დიდი შემოსაელით, მათი უეცარი სიკედილის შემთხვევაშიც კი?

გ) ცოლის ადვოკატებმა ყოფილი ქმრის სამედიცინო განათლების ღირებულების წილად 250000 დოლარი მოითხოვეს. დაეუშვათ, სამედიცინო დიპლომს 30 წლის განმაელობაში ყოველწლიურად დამატებით 30000 დოლარის მოტანა შეეძლო იმის გარდა, რასაც ექიმი დიპლომის გარეშე მიიღებდა. იმ შემთხვევაში, თუკი მოსალოდნელია ინფლაცია, ეს თანხა შეიძლება გაიზარდოს, ამიტომ დღეანდელი ღირებულების შესაფასებლად უნდა ვისარგებლოთ სარგებლის რეალური და არა ნომინალური განაკეეთით. ეთანხმებით თუ არა ცოლის ადვოკატს იმის შეფასებაში, თუ რა უნდა ეკუთვნოდეს მის კლიენტს? როგორი იქნება 30000 დოლარის ნახევრის დღეანდელი ღირებულება, რომელიც 30 წელზეა გათელილი 4 პროცენტიანი განაკეეთის შემთხვევაში?

დ) ექიმმა განაცხადა: „არა მგონია, რომ მას აქვს უფლება ჩემი მომავლის ნახევარზე". ყოფილმა ცოლმა განაცხადა: „მე უნდა მიეიღო მოგება საერთო წარმოებაში ჩადებული ჩემი ინვესტიციებიდან". მეუღლეები დაშორდნენ 10 წლის ერთობლივი ცხოვრების შემდეგ, მსლის განმაელობაშიც ქალი ბუღალტრად მუშაობდა, ხოლო ქმარმა დაამთავრა სამედიცინო კოლეჯი და ორდინატურა. თქვენ როგორ გადაწყვეტდით ამ პრობლემას?

ე) ნიუ-იორკის უზენაესი სასამართლოს მოსამართლემ დაადგინა, რომ, როდესაც ფეხბურთის ყოფილმა ვარსკელავმა შეწყვიტა თამაში „ნიუ-იორკ ჯეთ"-ში, მან შეამცირა ქორწინების აქტიეები და ამრიგად, ყოფილ მეუღლეს შემოსაელების წილი დააკარგვინა. ფეხბურთელმა განაცხადა, რომ სურდა, მეტი დრო გაეტარებინა თავის საცოლესთან

თამაში რომ ექიმის რჩევით დაეტოვებინა, მას, შესაძლოა, საქორწინო აქტიების გაფლანგვას არ დააბრალებდნენ. მაგრამ მოსამართლემ გადაწყვიტა, რომ ფეხბურთელი უპასუხისმგებლოდ მოიქცა, როდესაც გუნდიდან წასვლის ეს მიზეზი დაასახელა. მოსამართლის გადაწყვეტილებას ოჯახის ადვოკატმა ასეთი პასუხი გასცა: „მე მეგონა, ლინკოლნმა მონობა 150 წლის წინ გააუქმა." როგორ შეცვლიდით ამ გადაწყვეტილებას? არის თუ არა შესაძლებელი, მიაკუთვნონ ადამიანური კაპიტალის ნაწილი ყოფილ ცოლს იმის გარეშე, რომ არ დაირღვეს მეცამეტე დამატებაში გათვალისწინებული აკრძალვა იძულებითი მონობის შესახებ?

3. ჯეკი და ჯილი კოლეჯის განათლების ინვესტირებას აპირებენ, რისთვისაც მომდევნო ხუთ წელიწადში წლიურად 20000 დოლარის გადახდას გეგმაენ (თუ უარყოფილ შემოსავალსა და სხვა დანახარჯებს არ ჩაეთვლით) და ვარაუდობენ, რომ მომავალი 25 წლის განმავლობაში ეს მათ შემოსავალს წლიური 10000 დოლარით გაზრდის.

ა) გამოიყენეთ მე-11 თავში მოცემული 11-3 ცხრილი და დაფიქრდით, იქნება თუ არა ეს მომგებიანი ინვესტიცია ჯილისთვის, რომელიც 3-პროცენტიან დისკონტირებას აპირებს?

ბ) იქნება თუ არა ეს კარგი ინვესტიცია ჯეკისთვის, რომელიც 9-პროცენტიან დისკონტირებას აპირებს?

გ) როგორ მოქმედებს ინვესტირების გადაწყვეტილების სამართლიანობაზე ის ფაქტი, რომ ჯილსაც და ჯეკსაც სწაელა უყვართ?

4. ვინ არის ეროვნული პარკების მფლობელი? მთავრობა? ხალხი? შინაგან საქმეთა დეპარტამენტის პარკების სამსახურის ჩინოვნიკები? რას ნიშნავს წარწერა: „აშშ-ის მთავრობის საკუთრება. არ დაარღვიოთ საკუთრების უფლება"?

5. თვითმფრინავში ჩასაჯდომი ტალონით უფლება გაქვთ დაიკავოთ ა ადგილი ფანჯარასთან. როდესაც ა ადგილზე მიდიხართ, აღმოაჩენთ, რომ იქ ექვსი წლის ბავშვი ზის. მას აქვს ჩასაჯდომი ტალონი ბ ადგილზე. თქვენ სთხოვთ, გადაჯდეს, მაგრამ ის გეუბნებათ, რომ ფანჯარაში ყურება უნდა და გთხოვთ, რომ თქვენ მის ადგილზე დაჯდეთ. ვინაიდან თქვენც გინდათ ფანჯარაში ყურება, ამიტომ ბორტგამცილებელს უხმობთ და დახმარებას სთხოვთ. ის გეუბნებათ: "მართლაც გსურთ, რომ მე ვაიძულო ეს პატარა, თავის ადგილზე გადაჯდეს?"

ვინ არის ამ შემთხვევაში ა ადგილის მფლობელი? დაასახელეთ ამ საკუთრების რეალური, მორალური და სამართლებრივი უფლებები.

6. სანტა-მონიკაში ბინის ქირის კონტროლის შემოღების საპასუხოდ ექსბინიანი სახლის მეპატრონემ მის საკუთრებაში არსებული სახლის დანგრევა გადაწყვიტა. მაგრამ მუნიციპალიტეტმა მას ამის უფლება არ მისცა და განუცხადა, რომ გასაქირაებელი ბინების შენარჩუნების ინტერესები უფრო მაღლა დგას, ვიდრე მისი უფლება, რომელიც სახლის დანგრევას ითვალისწინებს. კალიფორნიის უზენაესმა სასამართლომ მხარი დაუჭირა მუნიციპალიტეტის უარს სახლის დანგრევის უფლების გაცემაზე.

ვინ არის ამ სახლის მფლობელი? დაასახელეთ საკუთრების რეალური, სამართლებრივი და მორალური უფლებები.

7. ფედერალური მთავრობის „დახმარების პროგრამები" განისაზღვრება როგორც „პროგრამები, რომლებიც უზრუნველყოფს დახმარების გაცემას იმ პირებისთვის, რომლებსაც მათი მიღების კანონიერი უფლება აქვთ". ვინაიდან ამ უფლებების დადგენა არსებული კანონის მიხედვით ხორციელდება, ამიტომ პროგრამის დანახარჯების დამტკიცება კონგრესის მიერ არ ხდება.

ა) შეიძლება თუ არა იმის თქმა, რომ ადამიანები, რომლებსაც მოიცავს დახმარების პროგრამები, შემოსავალს საკუთრების განსაზღვრული უფლებების წყალობით იღებენ?

ბ) ზოგიერთი პროგრამის კრიტერიუმები ისეთია, რომ ადამიანებს არ შეუძლიათ თავიანთი არჩევანის მიხედვით გახდნენ დახმარებების მიმღებნი. ასეთებია, მაგალითად, გარკვეული წლოვანების პირების დახმარება და ვეტერანთა დახმარება. სხვა პროგრამებში შეიძლება გამოყენებულ იქნას ისეთი კრიტერიუმები, რომლებიც ადამიანების

მეტ-ნაკლებად თავისუფალი არჩევანის საგანია. როგორ ფიქრობთ, იმოქმედებს თუ არა მოთხოვნის კანონი მეორე კატეგორიის პროგრამების ხარჯების ზრდის ტემპებზე?

8. უკანასკნელ ხანს მასწავლებლების წინაშე დადგა სამუშაო ადგილების ნაკლებობის სერიოზული პრობლემა, მას შემდეგ, რაც მრავალი წლის განმავლობაში მოთხოვნა მათ მომსახურებაზე იზრდებოდა. ამის შედეგად გაიზარდა მასწავლებელთა პროფკავშირების შექმნის სურვილი. რა შეიძლება მისცეს მასწავლებლებს პროფკავშირების შექმნამ მათთვის მეტად არახელსაყრელი სამუშაო ძალის ბაზრის პირობებში? ვინ მიიღებს სარგებლობას? ვინ დაზარალდება?

9. კოლექტიური ხელშეკრულების ერთ–ერთი ფორმის მიხედვით, დამქირავებლებს შეუძლიათ დაიქირავონ მხოლოდ პროფკავშირების წევრები. მეორე ფორმის მიხედვით, დამქირავებლებს შეუძლიათ დაიქირავონ ნებისმიერი პიროვნება, მაგრამ სამუშაოზე აყვანის შემდეგ ის აუცილებლად პროფკავშირის წევრი უნდა გახდეს. როგორ იმოქმედებს, თქვენი აზრით, ხელშეკრულების ეს ორი განსხვავებული ფორმა ხელფასზე? დასაქმებაზე? პროფკავშირების მიერ ეროვნული უმცირესობების დისკრიმინაციაზე? რატომ?

10. სანამ 1987 წელს პროგრამა დაიხურებოდა, პოლანდიის მთავრობა მხატვრებს ისეთ სტიპენდიას უხდიდა, რომლის სიდიდეც ოჯახურ მდგომარეობასა და შვილების რაოდენობას ითვალისწინებდა. ამ მხატვართა ტილოების უმრავლესობა საწყობებში ინახებოდა.

ა) როგორ ფიქრობთ, იზრდება თუ არა ასეთი პროგრამის შედეგად მხატვრების საშუალო შემოსავლები?

ბ) როგორ შეუძლია მას სინამდვილეში შეამციროს მხატვრების საშუალო შემოსავლები?

11. აშშ-ის კოლეჯის მასწავლებლებს არასდროს ჰქონიათ ნამდვილი პროფკავშირები. მაშ რატომ გაიზარდა მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ 25 წლიწადში მათი საშუალო ხელფასი ასე მკვეთრად? როგორ შეეძლოთ კოლეჯის მასწავლებლებს პროფკავშირების დახმარებით მიეღწიათ ხელფასის უფრო მეტი ზრდისთვის ამ პერიოდში? რატომაა, რომ ზოგიერთი მასწავლებელი დაინტერესებულებია იმ კანონით, რომელიც სადოქტორო ხარისხის გარეშე კოლეჯში მასწავლებლობას კრძალავს? როგორი იქნება, თქვენი აზრით, იმის შედეგები, რამდენიმე შტატში ასეთი კანონი რომ იქნას მიღებული?

12. ასახავს თუ არა ფეხბურთის და ჰუმანიტარული დისციპლინების ღირებულების თანაფარდობას დიდი სახელმწიფო უნივერსიტეტების ჰუმანიტარული დისციპლინების პედაგოგებისა და ფეხბურთის მწვრთნელების ხელფასების თანაფარდობა? ასახავს თუ არა ის იმ წლების რაოდენობას, რომელიც უნდა დახარჯონ მასწავლებლებმა და მწვრთნელებმა განათლების მიღებაზე? საათების რაოდენობას, რომლის განმავლობაშიც ისინი მუშაობენ? მათი სამუშაოს სირთულესა და არამიმზიდველობას? რატომ აქვთ ფეხბურთის მწვრთნელებს ასეთი მაღალი ხელფასები?

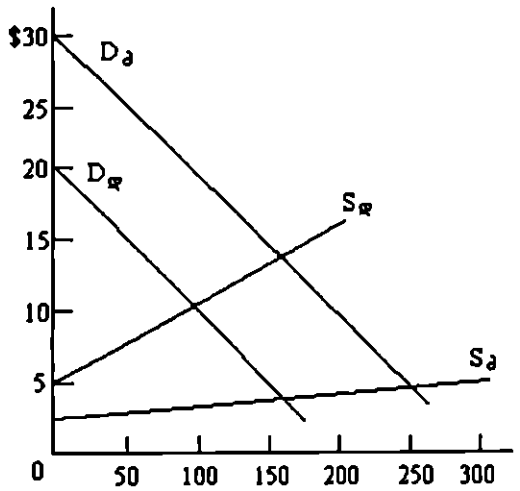
13. რა თვალსაზრისით მოქმედებს ფარდობითი ფასები ფარდობით ღირებულებაზე? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემაში შემდეგი მაგალითი დაგეხმარებათ: დაუშვათ, დალაქის ხელფასი ორჯერ აღემატება ძიძის ხელფასს, რაც შემდეგნაირად შეიძლება შეფასდეს: ვინაიდან დალაქის ხელფასი ორჯერ მეტია ძიძის ხელფასზე, ეს იმას ნიშნავს, რომ საზოგადოებისთვის ორჯერ მეტად საჭიროა თმის ვარცხნილობა, ვიდრე ბავშვის მოვლა. სამართლიანია თუ არა ეს 12-1 ნახაზზე აღწერილი სიტუაციისთვის. $D_დ$ დალაქებზე მოთხოვნაა, ხოლო $D_ძ$ – ძიძებზე მოთხოვნა. $S_დ$ კვალიფიციური დალაქების მიწოდებაა, ხოლო $S_ძ$ – კვალიფიციური ძიძების მიწოდება. სადალაქო მომსახურების ფასი 10 დოლარია, ხოლო ძიძების მომსახურებისა – 5 დოლარი.

ა) რატომ ფასდება ამ საზოგადოებაში დალაქი ორჯერ უფრო მეტად, ვიდრე ძიძა?

ბ) როგორც ჩანს, მოთხოვნა ძიძებზე უფრო მაღალია, ვიდრე დალაქებზე. მაშ, რატომ არის დალაქის ხელფასი ორჯერ უფრო მაღალი, ვიდრე ძიძისა?

გ) მიგვანიშნებს თუ არა მიწოდების მრუდები მოდური ეარცხნილობისა და ბაეშვების მოელის მიმართ ადამიანების დამოკიდებულების შესახებ? თუ საზოგადოებში იზრდება პატიესცემა რაიმე სახის სამუშაოს მიმართ, რა გაელენას ახდენს ეს ამ დარგის კვალიფიციური მუშაკების მიწოდებაზე? რა გაელენას ხდენს ეს ხელფასზე?

დ) გრაფიკზე მოცემული ინფორმაციის დახმარებით დაამტკიცეთ, რომ სინამდვილეში საზოგადოება ორჯერ მეტ მნიშვნელობას ანიჭებს ბავშვების მოელას, ვიდრე ეარცხნილობას.



ნახ. 12-1. სადალაქო მომსახურებისა და ბიძების შრომის მიწოდება და მოთხოვნა.

14. ადამ სმიტს მიაჩნდა, რომ საშუალო ხელფასები ზოგიერთი საქმიანობისთვის იმიტომ არის შედარებით დაბალი, რომ ამ საქმიანობით დაკავებული რამდენიმე ადამიანი ძალიან მაღალ ხელფასს ითხოვს, ეს მაღალი ხელფასი კი ამ საქმიანობისკენ ძალიან ბევრ ადამიანს იზიდავს. სმიტის აზრით, ეს, უპირველეს ყოვლისა, იმიტომ ხდება, რომ ადამიანების უმრავლესობას წარმოდგენა არა აქვს საკუთარ შესაძლებლობებზე და იღბალზე. მართალი იყო თუ არა სმიტი?

ა) შენარჩუნდება თუ არა პროფესიონალი კალათბურთელებისა და ფეხბურთელების მაღალი საშუალო წლიური ხელფასი, თუ მათ საშუალო ხელფასებს ჩაერთავეთ კოლეჯებში მოთამაშეთა ხელფასებში, რომლებმაც ვერ მოახერხეს კოლეჯიდან პროფესიონალურ ლიგაში გადასვლა?

ბ) ეკონომისტებმა სტივენ ლევიტმა და სადჰირ ვეკატეშმა გამოთვალეს, რომ კოკაინის გამყიდველების საათობრივი ანაზღაურება ნაკლებია, ვიდრე ქვეყანაში არსებული საშუალო მინიმალური ხელფასი, ასე რომ, მრავალ მათგანს შეუძლია არალეგალური ხელფასის ნაცვლად ლეგალური შემოსავალი მიიღოს. რატომ არიან ზოგიერთები თანახმა იმუშაონ ასეთ საშინელ პირობებში ლეგალურ მინიმალურ ხელფასზე ნაკლებ ხელფასად?

გ) მერილ სტრიპი და ტომ კრუზი ძალიან დიდ ხელფასს იღებენ. როგორ შეუძლია მათი და სხვა ვარსკვლავების ხელფასებს შექმნან აშშ-ში მსახიობებისთვის მაღალი საშუალო და დაბალი მედიანური ხელფასი (საშუალო ხელფასი არის ყველა მსახიობის მთლიანი ხელფასი, გაყოფილი მსახიობების რაოდენობაზე; მედიანური ხელფასი არის ჯგუფის შუაში მყოფი მსახიობების ხელფასი.)

15. დამქირავებლებსა და პროფკავშირებს შორის მოლაპარაკებები ზოგჯერ მთავრდება ე.წ. ორდონიანი კონტრაქტებით. "ძველი მუშაკები" იღებენ ერთ ხელფასს, ხოლო დამწყებნი – გაცილებით ნაკლებს

ა) რამდენად მომგებიანია ასეთი კონტრაქტი შემდეგი ოთხი მხრიდან თითოეულისთვის: დამქირაებლები, „ძველი" მუშაკები, „ახალი მუშაკები", პროფკავშირების ხელმძღვანელები?

ბ) რომელი ჯგუფისთვის იქნება ასეთი ორდონიანი კონტრაქტი მომაეალში ყველაზე უფრო ნაკლებ სასარგებლო?

16. იწვევს თუ არა ხელფასის მაღალი დონე ძლიერი პროფკავშირების მქონე ისეთ დარგებში, როგორიცაა ავტომობილების მშენებლობა და მეტალურგია, ისეთ დარგებში ხელფასების ზრდას, რომლებშიც შედარებით დაბალი ხელფასებია? თუ იწვევს, როგორია ის პროცესები, რომელთა შედეგადაც ეს ხდება? თუ კონტრაქტები, რომლებიც მაღალ ხელფასებს გულისხმობს, სამუშაო ადგილების შემცირებას იწვევს, სად პოულობენ სამუშაოს ის ადამიანები, რომლებიც არ შედიან პროფკავშირებში?

17. ფლორიდის შტატში, ფორდ-ლოდერდეილის სანტექნიკოსების პროფკავშირების ადგილობრივმა განყოფილებამ რამდენიმე წლის წინ საკუთარი სურვილით 45%-ით შეამცირა მცირესართულიანი სახლების მშენებლობაზე დაკავებული წევრების საათობრივი ანაზღაურება, ხოლო მრავალსართულიანი სახლების მშენებლობაზე დასაქმებულ მშრომელებს მაღალი განაკვეთები შეუნარჩუნა. პროფკავშირების ერთ-ერთმა ხელმძღვანელმა განაცხადა, რომ ეს ინფლაციასთან ბრძოლისა და სახლების მფლობელთა დახმარების მიზნით გაკეთდა. როგორ ფიქრობთ, იყო თუ არა ამ გადაწყვეტილების კიდევ ერთი მიზეზი ის, რომ ამ ადგილას საკმაო რაოდენობით იყვნენ ის მშრომელები, რომლებიც თანახმა იყვნენ ემუშავათ ორჯერ ნაკლებ ხელფასზე, ვიდრე ამას პროფკავშირები ითხოვდა? როგორ ფიქრობთ, რატომ არ შეამცირა პროფკავშირმა მრავალსართულიანი სახლების მშენებლობაზე დასაქმებულთა ანაზღაურება?

18. „რომ არ გექონდეს მძლავრი პროფკავშირები, გეექნებოდა არანორმირებული სამუშაო დღე, დაბალი ხელფასი, ბავშვთა შრომა და შრომის საშიში და მავნე პირობები. ინდუსტრიული სისტემის ყველა ეს ნაკლოვანება აღმოფხვრილ იქნა პროფკავშირებში გაერთიანებული მშრომელების მიერ, რომლებიც საკუთარ შრომას იცავენ."

ა) ეთანხმებით თუ არა გაზეთში გამოქვეყნებულ სტატიაში მოყვანილ ამ განცხადებას?

ბ) შეგიძლიათ თუ არა მოიფიქროთ ამ მტკიცებულების რომელიმე ნაწილის შემოწმების საშუალება?

19. ჟურნალში გამოქვეყნებული წერილის ავტორი გაკვირვებას გამოთქვამს: „ რა უნდა ვუყოთ იმ ადამიანების მზარდ რაოდენობას, რომლებმაც სამუშაო დაკარგეს იმის გამო, რომ კორპორაციები ნერგავენ ახალ, კაპიტალტევად ტექნოლოგიებს? რაში გეჭირდება ეს ტექნოლოგიები, თუ ისინი ჩვენს გაღარიბებას იწვევს?"

ბ) შეგიძლიათ დაეხმაროთ ავტორს პასუხის გაცემაში?

გ) იმ ზრდასრული ამერიკელების წილი, რომლებიც ერთი წლის განმავლობაში მუშაობდნენ, ასეთია: 1970 წელს – 57,4%, 1980 წელს – 59,2%, 1990 წელს – 62,7% და 1997 წელს – 63,8%. ადასტურებს თუ არა ზრდის ეს ტენდენცია წერილის ავტორის აზრს?

20. გაზეთის კორესპონდენტი ფედერალური მთავრობის მიერ მოზარდებისთვის დაწესებული მინიმალური ხელფასის შემცირების წინადადების, შეფასებისას წერდა: „ნებისმიერი დამქირაებელი მზადაა ეკონომია გასწიოს ნემისმიერ რამეზე. მას რომ არჩევანი ჰქონდეს, ის ამჯობინებდა მშრომელთა დაქირაებას საათში 85 ცენტით ნაკლები ხელფასით".

ა) თუ მოზარდების მინიმალური ხელფასი 85 ცენტით შემცირდა, რატომ ამჯობინებს ზოგიერთი დამქირაებელი, რომელიც მზადაა, „ეკონომია გასწიოს ნებისმიერ რამეზე", არ შეუმციროს მოზარდებს ხელფასები?

ბ) რატომ უხდის ბევრი დამქირავებელი მოზარდებს (და სხვებსაც) დადგენილ მინიმალურ ხელფასზე მეტ თანხას პროფკავშირებთან შეთანხმების ანდა პროფკავშირების შექმნის საფრთხის არარსებობის შემთხვევაშიც კი?

გ) იგივე კორესპონდენტი არ ეთანხმება იმას, რომ მოზარდების მინიმალური ხელფასის შემცირება გამოიწვევს მათთვის ხელმისაწვდომი სამუშაო ადგილების რაოდენობის ზრდას: "მაკდონალდსის რესტორნებს სჭირდებათ X მოსამსახურე და სწორედ ასეთი იქნება იქ დასაქმებულთა რაოდენობა, მიუხედავად იმისა, თუ როგორი იქნება მათი ხელფასი". ეთანხმებით თუ არა ამას? როგორ ფიქრობთ, რა მოხდებოდა, მაკდონალდსი იძულებული რომ ყოფილიყო პერსონალისთვის საათში 9 დოლარი გადაეხადა? იქნებოდა თუ არა X მუდმივი სიდიდე?

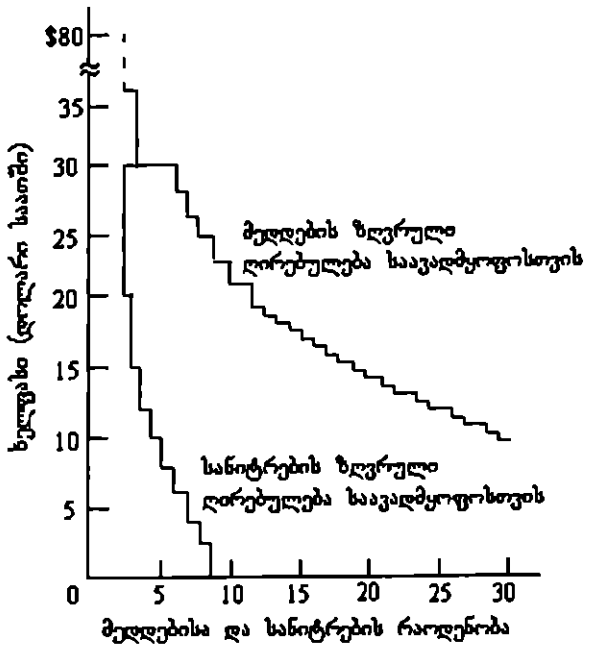
21. როგორ იმოქმედებს ჩამოთვლილ ადამიანებზე კანონით დადგენილი მინიმალური ხელფასის მნიშვნელოვანი ზრდა?

ა) პროფკავშირებში შემავალი მშრომელები;

ბ) მოზარდები;

გ) არაკვალიფიციური მშრომელები.

22. "შესადარი ღირებულება" – ასეთია იმ მოძრაობის სახელწოდება, რომელიც 80-იან წლებში გაჩნდა, რათა შესაბამისობაში მოეყვანა ხელფასი და შრომითი მომსახურების ფარდობითი ღირებულება. ამ მოძრაობას, ძირითადად ისინი უჭერენ მხარს, ვინც თვლის, რომ ქალები დაუმსახურებელ დისკრიმინაციას განიცდიან სამუშაო ძალის ბაზარზე. იმ სამუშაო ადგილების უმრავლესობა, რომლებიც მათ უკავიათ (მდივნები, მედდები), "ქალურ" ადგილებად ითვლება. ამის გამო მათი ანაზღურება "შესადარ ღირებულებაზე" ნაკლებია. შედარება. ამ შემთხვევაში იმ სამუშაო ადგილებთან ხდება, რომლებიც ძირითადად მამაკაცებს უკავიათ.



ნახ. 12-2. საავადმყოფოს მედდებისა და სანიტრების ზღვრული ღირებულება.

ა) შეუძლია თუ არა სამუშაო ადგილს ჰქონდეს მხოლოდ მისთვის დამახასიათებელი ღირებულება? შეგიძლიათ თუ არა გაიხსენოთ ისეთი სიტუაცია, როდესაც სამუშაო ადგილის ღირებულება კონკრეტული პიროვნებისთვის მისი ღირებულებით არ განისაზღვრებოდეს?

ბ) წარმოიდგინეთ კლინიკა, რომელშიც 20 ექიმი, ერთი მედდა და ერთი ლაბორანტია. სწორი იქნება თუ არა იმის თქმა, რომ ამ პირობებში დამატებითი მედდა ან დამატებითი ლაბორანტი კლინიკისთვის უფრო ღირებული იქნება, ვიდრე დამატებითი ექიმი?

გ) ფასეულობა ან ღირებულება, რომელიც გაელენას ახდენს გადაწყვეტილების მიღებაზე, ყოველთვის ზღვრული ფასეულობა ან ღირებულებაა. რატომ არის ეკონომიკის ფაკულტეტის მდივნის ღირებულება მეტი, როდესაც ის ერთია, ვიდრე როდესაც რვაა? აღწერეთ ის სიტუაცია, რომლის დროსაც მდივანი უფრო ღირებულია ეკონომიკური ფაკულტეტისთვის, ვიდრე დოქტორის დიპლომის მქონე ეკონომისტი?

დ) რატომ ეცდება დამქირაველი, რომელიც მე-9 თავში მოყვანილი მაქსიმიზაციის პრინციპებს მისდევს (პროდუქციის მოცულობის ზრდა, როდესაც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია, და შემცირება, როდესაც ნაკლებია), გადაუხადოს თითოეულ მშრომელს ის ხელფასი, რომელიც მისი ზღვრული ღირებულების ტოლია? რას ნიშნავს მტკიცება, რომ დამქირაველი მშრომელებს უხდის უფრო ნაკლებს, ვიდრე მათი ზღვრული ღირებულებაა?

23. 12-2 ნახაზზე ნაჩვენებია მედდისა და სანიტრის ზღვრული ღირებულება საოლქო საავადმყოფოსთვის.

ა) რატომაა მედდის ღირებულება საავადმყოფოსთვის საათში 80 დოლარი? რატომაა სანიტრის ღირებულება საათში 30 დოლარი? როგორ ფიქრობთ, დააკლებს თუ არა საავადმყოფო მედდას ღამის ქოთნების გატანას, ტემპერატურის გაზომვას ან პაციენტებისთვის საჭმლის მიტანას, თუ მას საათში 75 დოლარი უნდა გადაუხადონ?

ბ) დავუშვათ, სანიტრები პროფკავშირში შედიან და საავადმყოფო იძულებულია, მათ საათში 19 დოლარი გადაუხადოს. რამდენ სანიტარს დაიქირავებს საავადმყოფო? როგორი იქნება სანიტრის ზღვრული ღირებულება?

გ) დავუშვათ, მედდები არ შედიან პროფკავშირში და საავადმყოფოს შეუძლია, ისინი საათში 10 დოლარად დაიქირავოს. რამდენ მედდას დაიქირავებს? როგორი იქნება მედდის ზღვრული ღირებულება?

დ) როგორი იქნება ამ სიტუაციაში სანიტრისა და მედდის შესადარი ღირებულება? ასახავს თუ არა შესადარი ღირებულება შესრულებული სამუშაოს მნიშვნელობას?

ე) გამოიყენებენ თუ არა მედდებს ქოთნების გასატანად, თუ მათი დაქირავება საათში 10 დოლარად შეიძლება? თუკი სანიტრებს ორჯერ მეტი უნდა გადაუხადონ ვიდრე მედდებს, ეის მოსთხოვენ ნაგვის კალათების გატანას? რა მოვალეობების შესრულებას დააკვალებენ სანიტრებს, თუ მათ საათში 29 დოლარი უნდა გადაუხადონ? გახდება თუ არა სანიტრის მომსახურების ღირებულება სამჯერ მეტი მედდის მომსახურების ღირებულებასთან შედარებით?

24. რატომ დათანხმდებოდნენ მედდები საათში 10 დოლარად მუშაობაზე?

ა) რა ფაქტორებზეა დამოკიდებული მედდების მომსახურების მიწოდების მრუდი?

ბ) უკანასკნელ დრომდე მედდის კვალიფიკაციის მიღება შესაძლებელი იყო კლინიკაში სამწლიანი კურსების დამთავრების შედეგად, თუ კლინიკას სერტიფიკატის გაცემის უფლება ჰქონდა. დღეს აუცილებელია, რომ მედდას ბაკალავრის წოდება ჰქონდეს. ამისთვის მან უნდა დაამთავროს არაორგანული და ორგანული ქიმიის, მათემატიკის, მიკრობიოლოგიის, ენისა და სოციოლოგიის შემსწავლელი კურსები. იწვევს თუ არა ეს მკაცრი მოთხოვნები დიპლომირებული მედდების ღირებულების ზრდას მათი მომავალი დამქირავებლებისთვის? იწვევს თუ არა ეს მედდების მიწოდების მრუდის ცვლილებას? აისახება თუ არა ეს მედდების ზღვრულ ღირებულებაზე?

25. რა ხდება, როდესაც მყიდველები ფასის მიმღებები კი არ არიან, არამედ ფასის მაძიებლები. დავუშვათ, მოსახლეობაში სარეკლამო განცხადებებს აერცელებთ და 100 ცალის გაერცელებაში 6,25 დოლარს იღებთ. ტერიტორია ძალიან დიდია და დაქირავებულების გარეშე ამ ამოცანის შესრულებას ვერ მოახერხებთ. თქვენი პოტენციური დამხმარეები არიან მეზობელი ბავშვები. თითოეული მათგანი მზადაა, იმუშაოს ერთი საათის განმავლობაში და დაარიგოს 100 განცხადება. აი, მათი მინიმალური მოთხოვნები:

ალანი	$3
ბეტი	3.5
ჩაკი	4
დონა	4.5
ელმერი	5
ფრენსის	5.5
ჯორჯი	6
ჰეპზიბაჰი	6.6

რამდენ მოზარდს დაიქირაებთ, თუ თქვენი მიზანია მოგების მაქსიმიზაცია და ყველა დაქირაებულისთვის ერთი და იმავე ხელფასის გადახდა?

ა) როგორი იქნება თქვენს მიერ მიღებული ზღვრული შემოსავალი დამატებითი მშრომელის დაქირავებისას?

ბ) როგორი იქნება თქვენი ზღვრული დანახარჯი დამატებითი მშრომელის დაქირაებისას, თუ ალანს დაიქირაებთ? ბეტის? ჩაკის? თუ გსურთ, რომ ზღვრული დანახარჯები არ აჭარბებდეს ზღვრულ შემოსავალს, რომელი მოზარდის დაქირავებას შეძლებთ?

გ) წარმოიდგინეთ, რომ მსგავს სიტუაციაში აღმოჩნდა დიდი საავადმყოფო მედდებთან მიმართებაში. მას შეუძლია დაიქირაოს იმდენი მედდა, რამდენიც სჭირდება, მაგრამ დამატებითი მედდებისთვის უფრო მაღალი ხელფასებია საჭირო. ზოგი თანახმაა, მცირედზე იმუშაოს, ზოგი – ბევრად მეტზე და ა.შ. არიან ისეთი მედდებიც, რომლებიც მხოლოდ მაღალ ხელფასზე მუშაობას დათანხმდებიან. რატომ შეიძლება ეს კლინიკა აღმოჩნდეს მედდების მუდმივი ნაკლებობის წინაშე? როგორ უნდა მოიქცეს ის (დახმარება: რა ზომებს მიმართავენ გამყიდველები, როდესაც დამატებითი გაყიდვები ბაზარს „აფუჭებს")?

26. 23-ე კითხვაში ვივარაუდეთ, რომ სანიტრების პროფკავშირს შეუძლიათ მიაღწიონ საათში 19 დოლარიან ხელფასს.

ა) რეალურია თუ არა ეს, იმის გათვალისწინებით, რაც ვიცით სანიტრების მომსახურების მოთხოვნისა და მიწოდების შესახებ?

ბ) რა უნდა გააკეთოს პროფკავშირმა, რათა სანიტრების ხელფასი საათში 19 დოლარის დონეზე იქნას შენარჩუნებული?

გ) რატომაა უფრო ადვილი საათში 19-დოლარიანი ხელფასის დაწესება ელექტრიკოსების პროფკავშირისთვის, ვიდრე სანიტრების პროფკავშირისთვის?

დ) რატომაა ასე ცოტა მბეჭდავი და კანცელარიის მუშაკი გაერთიანებული პროფკავშირებში?

ე) რატომ აღწევენ უფრო დიდ წარმატებას პროფკავშირების ორგანიზებასა და ხელფასის მომატებაში კვალიფიციური მშრომელები, რომლებსაც ისედაც დიდი ხელფასები აქვთ, ვიდრე არაკვალიფიციურ მშრომელებს?

27. უნდა იღებდნენ თუ არა ისტორიისა და ინგლისური ენის მასწავლებლები ისეთსავე ხელფასს, როგორსაც ბუნებისმეტყველებისა და მათემატიკის მასწავლებლები?

ა) დავუშვათ, ოლქის მთავრობა ერთნაირი სტაჟის მქონე ყველა მასწავლებელს ერთნაირ ხელფასს უხდის, მიუხედავად იმისა, თუ რომელ საგანს ასწავლის. ეს ისტორიისა და ინგლისური ენის მასწავლებლების სიჭარბესა და ბუნებისმეტყველებისა და მათემატიკის მასწავლებლების დეფიციტს იწვევს. მოჰყვება თუ არა ამას ხელფასების დიფერენციაცია?

ბ) როგორ შეიძლებოდა ერთდროული დეფიციტისა და სიჭარბის პრობლემის გადაწყვეტა ისე, რომ ბუნებისმეტყველების და მათემატიკის მასწავლებლებისთვის უფრო მეტი არ გადაგვეხადა, ვიდრე ისტორიისა და ინგლისური ენის მასწავლებლებისთვის?

გ) რატომ გადაიქცა ერთნაირი ხელფასის პოლიტიკა მრავალ სკოლაში მათემატიკისა და ბუნებისმეტყველების მასწავლებლების დეფიციტისა და, იმავდროულად, ისტო-

რიისა და ინგლისური ენის მასწაელებლების სიჭარბის მიზეზად? რა ფაქტორები უწყობდა ამას ხელს მოთხოვნის თვალსაზრისით? მიწოდების თვალსაზრისით?

28. ამერიკელ ექიმთა ასოციაციის მონაცემების მიხედვით, უკანასკნელ წლებში ოჯახის ექიმების საშუალო შემოსავალი მცირდებოდა, ხოლო ექიმი-სპეციალისტების შემოსაელები იზრდებოდა. ყველაზე უკეთ საქმე ქირურგებს ჰქონდათ და ამჟამად მათი საშუალო ხელფასები თითქმის ორჯერ აღემატება თერაპეუტების შემოსაელებს.

ა) ეს სხვაობა მნიშვნელოვანწილად სხვადასხვა სამედიცინო მომსახურების დაზღვეევის გადასახადებს შორის არსებული განსხვაეებებიდან გამომდინარეობს. თერაპეუტების ამერიკული საზოგადოება ამტკიცებს, რომ დაზღვეევის გადასახადების განაჟეეთები სამართლიანი არაა. რას იტყოდით ამ განცხადების სამართლიანობის შესახებ? როგორ უნდა შეეფასოთ წარმატებული ქირურგიული ოპერაციის შესადარი ღირებულება ზუსტი დიაგნოზისა და სწორი რეცეპტის დადგენის შესადარ ფასეულობასთან შედარებით?

ბ) ქირურგები თაეიანთ დიდ შემოსაელებს იმით ხსნიან, რომ ისინი ოთხი წლით მეტს სწაელობენ, ვიდრე თერაპეუტები. ამართლებს თუ არა დამატებითი ოთხი წლის სწაელა უფრო დიდ შემოსაელებს იმიტომ, რომ ეს სწაელა ძვირი ჯდება, თუ იმიტომ, რომ სწაელების დამატებითი წლები ცოდნას ზრდის და კეალიფიკაციას ამაღლებს?

29. აშშ-ში მიმდინარე რეცესიის დროს ჩატარებულმა გამოკელეებმა აჩეენა, რომ ერთი თეის განმაელობაში 118000 საოჯახო მეურნეობა დაიშალა.

ა) რატომ იწეევს რეცესია საოჯახო მეურნეობების გაქრობას?

ბ) რა მოუვიდა ამის შედეგად ოჯახების საშუალო შემოსაელებს?

30. ქეემოთ მოყვანილ თითოეულ მაგალითში ოჯახის შემოსავლების ზრდას ოჯახის ყველა წეერი უფრო ნაკლები შემოსავლების მქონე ოჯახების კატეგორიაში გადაჰყავს. როგორ ხდება ეს? ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ ამ ადამიანების ეკონომიკური მდგომარეობა უარესდება? ოჯახების შემოსავლების შესახებ მონაცემების ანალიზის დროს რომელი მნიშვნელოვანი კითხვები ჩნდება ამასთან დაკაეშირებით?

ა) მოხუც ცოლ-ქმარს, რომლებიც შეილის ოჯახთან ერთად ცხოერობენ, უმატებენ პენსიას, რაც მათ ცალკე ცხოერების საშუალებას აძლევს.

ბ) ცოლ-ქმარი, გაუთაეებელი ჩხუბის მიუხედაეად, ერთად ცხოერებას განაგრძობს, ეინაიდან ცალ-ცალკე სახლების შენახეა არ შეუძლიათ სამსახურში დაწინაურებისა და ხელფასის გაზრდის შედეგად ცოლი და ქმარი დიდი სიამოენებით შორდებიან ერთმანეთს და თან თითო შეილი მიჰყავთ.

გ) ქირურგ-ორთოპედის მეულლე თაეს ანებებს სამუშაოს, რათა სახლს და ბაეშეებს მიხედოს, მისი ცოლის საექიმო პრაქტიკა კი ძალიან დიდი შემოსაელის მოტანას იწყებს.

31. როგორ უნდა გაეითვალისწინოთ ნატურალური დახმარება იმ ადამიანების შემოსაელების გამოთელისას, რომლებიც სოციალური უზრუნეელყოფის დახმარებებს იღებენ?

ა) გონიერული იქნება თუ არა სასურსათო ტალონების, ბინის ქირის შეღავათისა და უფასო სასკოლო სადილების ფულადი ღირებულების ჩართეა იმ ოჯახის შემოსაელებში, რომელიც დახმარებებს იღებს?

ბ) როგორ გაზრდიდა ეს მათ შემოსაელებს? (დახმარება: რა გირჩეენიათ: სხეების მიერ თქეენთეის შერჩეული ნივთებით საესე კალათა თუ ამ ნივთების ფულადი ეკეივალენტი)?

გ) აეადმყოფებისთეის გაცემული დახმარებები მნიშვნელოვნად ზრდის ბეერი მოხუცებული ამერიკელის კეთილდღეობას. თუ მოხუცებულ კაცს უტარდება უფასო ოპერაცია, რომელიც 5000 დოლარი ღირს, უნდა ჩაეთეალოთ თუ არა, რომ მისი შემოსაელი 5000 დოლარით გაიზარდა?

32. ხშირად გეესმის გამოთქმა "დაბალი შემოსაელების მქონე მოხუცები". რამდენად ღარიბები არიან მოხუცები აშშ-ში?

ა) რატომ ასახავს 12-3 ცხრილში მოყვანილი შესაბამისი ციფრი არასრულად 65 წელზე მეტი ასაკის ადამიანების საშუალო ფარდობით შემოსავალს?

ბ) 1997 წელს მოხუცებული ადამიანების მხოლოდ 10,5 პროცენტი იმყოფებოდა სიღარიბის ოფიციალურ ზღვარს ქვემოთ, როცა 1959 წელს ეს რიცხვი 27%-ს შეადგენდა. თქვენი აზრით, როგორ მოხდა ეს ცვლილება?

გ) რამდენი უპირატესობის ჩამოთვლა შეგიძლიათ, რომლითაც 65 წელზე მეტი ასაკის მქონე ადამიანები სარგებლობენ, მაგრამ, რომელიც მათი შემოსავლების ზრდას არ იწვევს?

33. 1997 წლამდე სასურსათო ტალონების ეროვნული პროგრამა ამ პროგრამით მოცულ ყველ ოჯახს ყოველთვიურად განსაზღვრული რაოდენობის ტალონს ურიგებდა, რაც მათ კვების პროდუქტების მინიმალური რაოდენობის შეძენის საშუალებას აძლევდა. ტალონების რაოდენობა დამოკიდებული იყო ოჯახის სიდიდეზე, მაგრამ არა შემოსავალზე. მაგრამ შემოსავლის მიხედვით დადგენილი იყო ფასი, რაც ოჯახს ტალონში უნდა გადაეხადა: ნულიდან დაწყებული - ყველაზე ღარიბი ოჯახებისთვის, ტალონის სრული ღირებულების 85%-ით დამთავრებული – იმ ოჯახებისთვის, რომლებსაც დიდი შემოსავლები ჰქონდათ. 1977 წელს ეს სისტემა შეიცვალა სხვა სისტემით, რომლის მიხედვითაც, გაცემული ტალონების რაოდენობა დამოკიდებული იყო შემოსავალზე, მაგრამ ტალონები უფასოდ რიგდებოდა. 1977 წელს ჩატარებული ცვლილების სასარგებლოდ ძირითადად შემდეგი მოსაზრება სახელდებოდა: აბსურდულია, უზნეობაც რომ არ იყოს ის, რომ აიძულო ღარიბები, ფული გადაიხადონ სასურსათო ტალონებში. იყო თუ არა ეს მართლაც აბსურდული? როგორი იყო ამ პოლიტიკის შედეგები?

ა) დაეუშვათ, ოჯახი, რომლის თვიური შემოსავალი 600 დოლარს უდრის, იღებს გადაწყვეტილებას 300 დოლარი დახარჯოს საცხოვრებელზე, 200 – დოლარი კვებაზე და 100 დოლარი – სხვა მომსახურებებში. ამის შემდეგ მას აძლევენ 200 დოლარის სასურსათო ტალონებს. რატომ არ შეგვიძლია იმის წინასწარმეტყველება, რამდენს დახარჯავს ეს ოჯახი საცხოვრებელზე, კვებასა და სხვა საქონელზე? რა შესაძლებლობები აქვს ოჯახს?

ბ) თუ მთავრობას სურს, რომ ღარიბმა ოჯახმა აუცილებლად ისარგებლოს სასურსათო ტალონებით, რათა გაავრმაგოს კვების დანახარჯები, როგორ უნდა მიაღწიოს სასურველ შედეგს, თუ ოჯახს არჩევანს შეუზღუდავს (დაეუშვათ, ოჯახი ტალონებს არ ყიდის, რაც უკანონოა, თუმცა ხშირად ასეც ხდება.)?

გ) იცხოვრებს თუ არა ოჯახი უკეთესად, თუ კვებისთვის სასურსათო ტალონებს გამოიყენებს, ხოლო კვებისთვის განკუთვნილ თანხას სხვა საჭიროებებზე დახარჯავს? თუ უნდა ვაიძულოთ, რომ ოჯახი მთავრობის მიერ ნაკარნახევ სტრუქტურას დაემორჩილოს (რომელიც, შესაძლოა, კვების სპეციალისტების რჩევებს ემყარება)?

დ) თუ მთავრობა დიდ სუბსიდიებს აძლევს განათლებაზე იმ კოლეჯებს, რომლებიც ეკლესიებს ეკუთვნის, მაგრამ არ აძლევს ფონდებს რელიგიური განათლების გაუმჯობესებისთვის, უწყობს თუ არა ამით ხელს მეცნიერების და არა რელიგიის განვითარებას?

ბ) თუ დონორი მზადაა, გადაიხადოს ფული ლოთებისთვის კონსულტაციების ჩასატარებელი საერთო საქველმოქმედო კამპანიის სასარგებლოდ, გაიზრდება თუ არა ამით ფონდები, რომლებიც ასეთი კონსულტაციებისთვისაა გამოყოფილი მის ქალაქში?

34. ხშირად ამბობენ, რომ საშემოსავლო გადასახადები ფულის შოვნის სტიმულებს ამცირებს.

ა) თქვენ რომ ზაფხულში გამომუშავებული თანხის 50%-ის მთავრობისთვის მიცემა მოგთხოვონ, მეტს იმუშავებდით თუ ნაკლებს? დაიწყებდით თუ არა თქვენი შემოსავლის გაზრდის ხერხების ძიებას, თანაც ისე, რომ არ გაზარდოთ ფულადი შემოსავალი, რომელიც იბეგრება?

ბ) როგორ იმოქმედებს 50%-იანი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი (ანუ დამატებითი გადასახადების ფარდობა დამატებით შემოსავლებთან) იმ დანახარჯებზე, რომლებიც უნდა გაიღოს ექიმმა საკუთარი ძალებით სახლის აგებისთვის მშენებლების დაქირავების ნაცვლად?

გ) მარტოხელა სამშვილიანი დედა არ მუშაობს და თვეში იღებს 400 დოლარს სოციალური დაცვის დახმარების სახით, 200 დოლარის სასურსათო ტალონებსა და 100 დოლარის უფასო სამედიცინო დახმარებას. მას 1000 დოლარიან სამსახურს სთავაზობენ. იმ შემთხვევაში, თუ ამ წინადადებას დათანხმდება, დაკარგავს ფულადი ან ნატურალური დახმარებების მიღების უფლებას. როგორი იქნება გადასახდის ზღვრული განაკეთი მის ხელფასზე? უნდა დათანხმდეს თუ არა შეთავაზებას?

35. სამთავრობო პროგრამების მნიშვნელოვანი ნაწილი მიზნად ისახავს დაბალი შემოსავლების მქონე ჯგუფების მდგომარეობის შედარებით გაუმჯობესებას. გარდა ამისა, მთავრობის ეკონომიკური პოლიტიკა სხვა დარგებში ისე ფორმირდება, რომ დაბალი შემოსავლების მქონე ადამიანების ინტერესებს არ შეეხოს. ასეთი პოლიტიკის გასამართლებელად მოყვანილი არგუმენტის თანახმად, ეს ხელს უწყობს შემოსავლების უფრო სამართლიან განაწილებას.

ა) შეგიძლიათ თუ არა იმის დამტკიცება, რომ მიწოდებისა და მოთხოვნის ურთიერთდამოკიდებულებით განსაზღვრული შემოსავლის ასეთი განაწილება სამართლიანია? შეგიძლიათ თუ არა იმის დამტკიცება, რომ უსამართლოა?

ბ) როგორ განსაზღვრავდით შემოსავლების განაწილების სამართლიანობას ან უსამართლობას?

გ) თუ წინა შეკითხვა მეტად რთულია, მაშინ იქნებ იმის განსაზღვრა შეგიძლიათ, თუ როგორია შემოსავლების სამართლიანი (ან ნაკლებ უსამართლო) განაწილება?

დ) არსებობს სამართლიანობის შეფასების ორი საყოველთაოდ მიღებული, მაგრამ განსხვავებული ხერხი: ერთი ემყარება წესებს, მეორე კი — შედეგებს. ჩვეულებრივ, თამაშს სამართლიანობის წესების საფუძველზე განესაზღვრავთ: იყო თუ არა წესები ნათლად ჩამოყალიბებული, ცნობილი და მიღებული თამაშის დაწყებამდე. შემდეგ კი — მიუკერძოებლად შესრულებული? თამაშის საბოლოო შედეგი ჩვენთვის მისი სამართლიანობის კრიტერიუმს არ წარმოადგენს. მეორე მხრივ, როგორც წესი, ოჯახში საკვების, ტანსაცმლისა და სხვა საქონლის განაწილებას ბავშვებს შორის მისი შედეგების საფუძველზე ვაფასებთ: იღებს თუ არა თითოეული ბავშვი მისთვის გამოყოფილ წილს, გარდა იმ შემთხვევებისა, როდესაც ბავშვებს შორის განსხვავება აშკარად არათანასწორ წილს მოითხოვს? ცოტა ვინმე თუ შეაფასებს ბავშვებს შორის განაწილების სამართლიანობას საქონლისთვის კონკურენციის წესების სამართლიანობის თვალსაზრისიდან გამომდინარე.

ამ ორი კრიტერიუმიდან, რომელი გამოდგება შემოსავლებში განაწილების სამართლიანობისა და უსამართლობის შეფასებისთვის ისეთ საზოგადოებაში, როგორიც ამერიკის შეერთებული შტატებია?

36. თითქმის ყოველ ჩვენგანს ერთხელ მაინც გამოუყენებია ტერმინი „სამართლიანი ხელფასი“. რას ნიშნავს ეს? შეაფასეთ სამართლიანი ხელფასის ქვემოთ ჩამოთვლილი განმარტებები. რას ითვალისწინებს და რას ვერ ითვალისწინებს ეს განმარტებები?

ა) ხელფასი, რომელიც ასახავს სამუშაოს საზოგადოებრივ ღირებულებას;

ბ) ხელფასი, რომელიც ასახავს სამუშაოს სიძნელეს, საშიშროებას და საერთო სირთულეს;

გ) ხელფასი, რომელიც შესაბამისად აკომპენსირებს მშრომელის მიერ კვალიფიკაციის ამაღლებაზე დახარჯულ დროსა და ძალისხმევას;

დ) ხელფასი, რომელიც აკმაყოფილებს მშრომელის საჭიროებებს;

ე) ხელფასი, რომელიც საკმარისია ოჯახის არსებობისთვის;

ვ) ხელფასი, რომელიც ასახავს დამქირავებლის საქმიანობის მომგებიანობას;

ზ) ტრადიციული ხელფასი;

თ) ხელფასი, რომელიც კოლექტიური მოლაპარაკებების შედეგია;

ი) ერთიანი ხელფასი ყველასთვის;

კ) ხელფასი, რომელიც დაქირავებულ მშრომელს სამართლიანად მიაჩნია;

ლ) ხელფასი, რომლისაც არ რცხვენია დამქირავებელს.

მ) ხელფასი, რომლის შედეგადაც დარგში არსებული ყველა სამუშაო ადგილი დაკავებულია;

ნ) დაქირაებულსა და დამქირაებელს შორის შეთანხმებული ხელფასი, როდესაც ორიეე მხარე ადექვატურადაა ინფორმირებული.

37. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ არა ხართ კეთილგანწყობილი მჟაეე კიტრის არაპოლონელი ექსპორტიორების მიმართ და უარს აცხადებთ შეიძინოთ არაპოლონელების მიერ დაკონსერვებული კიტრი.

ა) როგორ აისახება თქვენი ეს ახირება ფასზე, რომლის გადახდა მოგიწეეთ გარკეული ხარისხის მჟაეე კიტრში?

ბ) როგორ აისახება დამქირაებლის შემოსავალზე მისი გადაწყვეტილება დისკრიმინაციის შესახებ, იმ კრიტერიუმის საფუძველზე, რომელსაც არაეითარი კავშირი არა აქვს სამუშაოს შესრულების უნართან?

გ) იღებენ თუ არა დამქირაებლები სარგებლობას ფერადკანიანი მშრომელებისა და ქალების დისკრიმინაციისგან? ვინ იღებს აქედან სარგებლობას?

თავი 13

გარეგანი ეფექტები და საკუთრების უფლებათა კონფლიქტი

აზროვნების ეკონომიკური წესის შესაბამისად, პიროვნებები მოქმედების გეზს მათი გადაწყვეტილებებისგან მოსალოდნელი ზღვრული სარგებლობისა და ზღვრული დანახარჯების შედარებით ირჩევენ. ამ გადაწყვეტილებების შედეგად სხვა ადამიანების მიერ მიღებულ სარგებლობასა და დანახარჯებს მხოლოდ მაშინ ენიჭება მნიშვნელობა, როდესაც ეს სარგებლობა და დანახარჯები *გადაწყვეტილების მიმღებზეც მოქმედებს.* საზოგადოებრივი პრობლემების ფაროო სპექტრის ახსნისთვის ამას დიდი მნიშვნელობა აქვს.

უარყოფითი და დადებითი გარეგანი ეფექტები

ჰარი თავაზიანი მძღოლის ნიმუშია, ნაწილობრივ იმიტომ, რომ საკუთარ უსაფრთხოებას დიდად აფასებს, მეტწილად კი იმიტომ, რომ მისი გული სიკეთითა და თავაზიანობითაა სავსე. ყოველ დილას, 7 საათსა და 45 წუთზე, როდესაც ჰარი ტრასაზე მოძრაობას იწყებს, მის უკან მიმავალ მძღოლებს უნელდებათ მოძრაობის ტემპი. ისინი ვერ ახდენენ ზემოქმედებას მის გადაწყვეტილებაზე, ვინაიდან ჰარი მათ მხედველობაში არ იღებს. ის, როგორც წესი, არასდროს ფიქრობს მათზე. მოძრაობის ინჟინრებს შეუძლიათ გამოთვალონ ის დამატებითი დრო, რასაც ჰარის უკან მოძრავი თითოეული ის მძღოლი ხარჯავს, რომელიც მის უკან აღმოჩნდება, ვინაიდან ჰარის გამო გზა იხერგება. ამ დროის გამრავლების შედეგად იმ მძღოლების რაოდენობაზე, რომლებიც ამ საათებში ტრასაზე მოძრაობენ, ირკვევა, რომ ჰარი მეტად მნიშვნელოვანი ფიგურაა. ჰარი, რომელიც სიკეთისა და თავაზიანობის განსახიერებაა, სხვა მძღოლების დიდი დანახარჯების მიზეზი ხდება. იმის გამო, რომ გადაწყვეტილების მიღებისას ჰარი ამ დანახარჯებს არ ითვალისწინებს, ეკონომისტები მათ ჰარის ქმედებების *გარე დანახარჯებს* ანუ *უარყოფით გარეგან* ეფექტებს უწოდებენ.

> 1200 ავტომობილის მართვის დროის თითო წუთით გაზრდა ჯამში მგზავრობის დროის 20 საათით გაზრდას იწვევს.

ჰარი ძალიან შეწუხდებოდა, რომ გაეგო, რომ ის უარყოფითი გარეგანი ეფექტების მიზეზია, მაგრამ სრულიად ბედნიერი იქნებოდა, რომ გაეგო, რომ ხშირად დადებით გარეგან ეფექტებს წარმოქმნის. არსებობს სარგებლობა, რომელსაც გადაწყვეტილების მიმღები არ ითვალისწინებენ. გასულ ზაფხულს ჰარიმ თაიისი გარაჟი მყეირალა წითელი საღებაიით შეღება, რომელიც თვითონ ნაკლებად მოსწონდა, მის მეზობელს კი — უყვარდა (ალბათ გახსოვთ, როგორი ყურადღებიანია ჰარი). ჰარიმ იცის, რა სარგებლობას მიიღებს მისი მეზობელი (სწორედ ამიტომ მოიქცა ასე), ასე რომ, მისი მეზობლის მიერ მიღებული სარგებლობა გარეგანი ეფექტი არ გახლავთ. მაგრამ ჰარიმ არ იცის, რომ მისი წითლად შეღებილი გარაჟის ხილვისას გამვლელებიც დიდ სიამოვნებას იღებენ. მათ მიერ მიღებული სარგებლობა დადებითი გარეგანი ეფექტია, ვინაიდან ჰარის ის სრულიადაც არ ჰქონდა მხედველობაში, როდესაც თაიის გარაჟს ღებავდა.

დადებით თუ უარყოფით გარეგან ეფექტებს წარმოქმნის მოზარდის ხმამაღლა ჩართული რადიომიმღები სანაპიროზე?

სამწუხაროდ, არიან ისეთებიც, ვინც თვალებს ხუჭავს პარის გარაჟთან გაელისას, ვინაიდან მისი დანახვა არ სიამოვნებს. ასე რომ, პარის ნამუშევარი იწვევს როგორც დადებით, ისე უარყოფით გარეგან ეფექტებს.

მე-13 თავში უარყოფით გარეგან ეფექტებს განვიხილავთ. მე-14 თავში განვიხილავთ რამდენიმე საინტერესო პრობლემას, რომელთაც დადებითი გარეგანი ეფექტები იწვევს.

სრულყოფილება მიუღწევადია

ამ საკითხის განხილვისას მთავარია, კარგად გავიაზროთ, რომ უარყოფითი გარეგანი ეფექტების მთლიანად გამორიცხვა შეუძლებელია. იმისათვის რომ გავიგოთ, თუ რატომაა ასე, განვიხილოთ როდნის მაგალითი, რომელიც ქალაქის გარეუბანში ცხოვრობს და ყოველდღე ქალაქში სამუშაოდ მოტოციკლით მიემგზავრება. დილის 6 სათსა და 30 წუთზე ის, ყოველგვარი ცუდი განზრახვის გარეშე, მოტოციკლს ქოქავს და რეა მეზობელს აღვიძებს, რომლებიც ჯერ იწყევლებიან, შემდეგ კი მეორე გვერდზე გადაბრუნებასა და ძილის გაგრძელებას ცდილობენ. ყოველი მათგანი, ეს რომ ადრად მოსულოდათ, მზად იქნებოდა, გადაეხადა 5 დოლარი, რათა ყოველ დილას, 6 საათსა 30 წუთზე არ ესმოდეს მოტოციკლის აუტანელი ხმაური. როდნიც მზად იქნებოდა უხმაუროდ გაეგორებინა მოტოციკლი კედირაში თუნდაც 15 დოლარის სანაცვლოდ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, მეზობლები მზად იქნებოდნენ, ხმაურის თავიდან ასაცილებლად 40 დოლარი გადაეხადათ, როდნი კი მზად იქნებოდა, მათ 15 დოლარად მომსახურებოდა. მაგრამ ისინი შეთანხმებას ალბათ ვერ მიაღწევენ, ვინაიდან ტრანსაქციული დანახარჯები ძალიან დიდია.

ალბათ გახსოვთ მე-4 თავიდან, რომ ტრანსაქციული დანახარჯები მიმწოდებელსა და მომხმარებელს შორის მოლაპარაკებების მომზადების ან შეთანხმებების საოპერაციო დანახარჯებია. ტრანსაქციული დანახარჯები გამორიცხავს სიმდიდრის ზრდის გამომწვევ გაცვლებს, რომლებსაც სხვა შემთხვევაში ექნებოდა ადგილი. მიუხედავად იმისა, რომ როგორც როდნის, ისე მეზობლების ეკონომიკური მდგომარეობა გაუმჯობესდებოდა, თუ თითოეული მეზობელი როდნის კედირაში 3 დოლარს გადაუხდიდა, რათა მას მოტოციკლი მოშორებით გაეგორებინა, ვიდრე დაქოქავდა, აუცილებელი ინფორმაციის შეგროვების, გადასახადების აკრეფის და შეთანხმებების შესრულების მთლიანი დანახარჯები, შესაძლოა, მეტი იყოს, ვიდრე პოტენციური სარგებლობა. ასე რომ, არაფერი არ შეიცვლება და გარეგანი ეფექტიც არსებობას განაგრძობს.

გარეგანი ეფექტების გათვალისწინება

გარეგანი ეფექტების აღმოფხვრისთვის აუცილებელი არ არის ფულადი გადასახადის არსებობა. როდნიმ შეიძლება, ყური მოკრას ჭორს (ჭორები ხშირად ტრანსაქციულ დანახარჯებს ამცირებს), რომ 6 საათსა და 30 წუთზე მისი გამგზავრება მეზობლებს აღიზიანებს და თავად მიიღოს გადაწყვეტილება, არ დაქოქოს მოტოციკლი, სანამ კვარტლის ბოლომდე არ გააგორებს. შეუძლია გადაწყვიტოს, რომ მეზობლების გაბრაზებას ურჩევნია, არ დაქოქოს მოტოციკლი. მაგრამ ჯერ უნდა დარწმუნდეს, რომ ის გარეგან ეფექტებს წარმოშობს. როდესაც ამას დაადგენს, ის "გარეგან ეფექტებს გაითვალისწინებს", რაც იმას ნიშნავს, რომ მხედველობაში მიიღებს მათ და შემდეგ გადაწყვეტს, თუ როგორ მოიქცეს.

სულაც არ არის აუცილებელი, რომ როდნი ასეთი კარგი ბიჭი იყოს. მას შეუძლია მოტოციკლი კვარტლის ბოლოში გადააგოროს მხოლოდ იმიტომ, რომ გაბრაზებულმა მეზობელმა მის მოტოციკლს ანონიმური განცხადება მიაკრა, სადაც ეწერა, რომ ის დააზიანებს მოტიციკლს, თუ როდნი მას 7 საათსა და 30 წუთზე ადრე დაქოქავს. ეს ასევე იწვევს გარეგანი ეფექტების გათვალისწინებას.

შეიძლება ვინმემ დაურეკოს პოლიციას, რათა როდნის შეახსენონ, რომ სამუშაო დღეებში მოტოციკლის დაქოქვა 7 საათსა და 30 წუთზე ადრე აკრძალულია. ამ

შემთხვევაში პოლიციელის ვიზიტი იქნება ის, რაც როდნის მიერ გარეგანი ეფექტების გათვალისწინებას გამოიწვევს.

ურბანიზებულ, ინდუსტრიულ საზოგადოებაში, სადაც ადამიანს ყოველდღიურად ათასობით სხვა ადამიანთან ურთიერთქმედება უწევს, უარყოფითი გარეგანი ეფექტები სწრაფად მრავლდება. ცივილიზებული ადამიანები ცდილობენ, არ მიაქციონ ყურადღება მრავალ გარეგან ეფექტს, რომლებიც მათზე მოქმედებს და გაითვალისწინონ ის წინასწარ განუსაზღვრელი დანახარჯები, რომელთაც მათი ქმედება იწვევს სხვებისთვის. უარყოფითი გარეგანი ეფექტების პრობლემის გადაწყვეტის პირველი ნაბიჯი ის გახლავთ, რომ ჩამოყალიბდეს თანაგრძნობის, თავაზიანობისა და ურთიერთმიტევების მოქალაქეობრივი თვისებები. ცივილიზაცია შეუძლებელი იქნებოდა იმ ადამიანებს შორის, რომლებსაც ეს თვისებები არ გააჩნიათ. თუ ადამიანები დაიწყებენ ყველაფრის მოთხოვნას, რისი უფლებაც, მათი აზრით, აქვთ, ცივილიზაცია ომის გზას დაადგება. ის, თუ როგორ უნდა მოხდეს ამ თვისებების ჩასახვა ან აღდგენა იქ, სადაც ისინი დაკარგულია, ამ წიგნის კომპეტენციას სცილდება. სხვათა შორის, უნდა გეახსოვდეს, რომ ყველა სხვა პროცესი, რომლის განხილვასაც ვაპირებთ გარეგანი ეფექტებით გამოწვეული პრობლემების გადაწყვეტის მიზნით, ამ თვისებების არსებობას გულისხმობს.

მოლაპარაკება

უარყოფითი გარეგანი ეფექტების პრობლემების შემცირების ყველაზე მეტად გავრცელებული ხერხი მოლაპარაკებაა. ადამიანები ერთმანეთთან გარიგებებს დებენ. ისინი მზად არიან, გასწიონ გარკვეული საქონლის წარმოებასთან დაკავშირებული ხარჯები, ვინაიდან ის ადამიანები, რომლებსაც ამ საქონლის შეძენა სურთ, მათ გაწეულ ძალისხმევას უნაზღაურებენ. სწორედ ამიტომაა, რომ ბარგის მზიდავები არ უჩივიან თვითმფრინავების ხმაურს, ხოლო აეტომექანიკოსები – ტანსაცმელზე გაჩენილ ლაქებს. ძაღლების გასასეირნებელი მოედნის მფლობელი თავაზიანად აძლევს სხვა ადამიანების ძაღლებს თავის მოედანზე იმის გაკეთების უფლებას, რაც სხვა მოქალაქეების უდიდეს აღშფოთებას იწვევს.

> მოლაპარაკება გაცვლის ორმხრივ მომგებიანობას იწვევს.

„თავად გადაწყვიტეთ“ – გვამცნობს ბრძნული რჩევა. იმის გამო, რომ ადამიანების გემოვნება, უნარი და ცხოვრების პირობები ასე განსხვავებულია, მათ ხშირად შესწევთ ძალა, მოილაპარაკონ დანახარჯების ურთიერთგაცვლის შესახებ, რაც მოლაპარაკების თითოეული მონაწილის მდგომარეობას გააუმჯობესებს. უფრო მეტიც, საკითხის „თავად გადაწყვეტის“ აუცილებლობა სტიმულს აძლევს იმ ადამიანებს შორის თანამშრომლობას, რომლებიც კარგად იცნობენ ყველა ალტერნატიულ შესაძლებლობას. როდესაც ადამიანებს მოლაპარაკებების წარმოება არ მოეთხოვებათ, ისინი ხშირად ისეთ პოზიციას იკავებენ, რომელსაც სხვებისთვის დიდი დანახარჯების მოტანა შეუძლია. მაგალითად, იმის ნაცვლად, რომ რესტორანში მოითხოვონ მაგიდა, რომელთანაც თამბაქოს ბოლი არ მიაღწევს, ისინი მოითხოვენ რესტორანში მოწევის აკრძალვას, აღშფოთებით მიუთითებენ ჰაერში თამბაქოს ბოლის უმცირეს კვალზე და აეიწყდებათ ის საშიში გამონაბოლქვები ატმოსფეროში, რომლებიც თავად შექმნეს რესტორნისკენ მანქანით მგზავრობისას.

ალბათ გაცილებით მეტი პატიოსცემით განეიმსჭვალებოდით გარეგანი ეფექტების შემცირებისთვის განხორციელებული მოლაპარაკებების, როგორც საზოგადოებრივი პროცედურის მიმართ, რომ შეგეძლებოდა გამოგეცნო ის უამრავი შემთხვევა, რომლებსაც სინამდვილეში ეხედებით. ადამიანები, რომლებიც ქალაქის ჭუჭყსა და ხმაურს ვერ ეგუებიან, ცენტრიდან მოშორებულ რაიონებში გადადიან. ის, ვისაც ქალაქის გარეუბნები არ უყვარს, საცხოვრებლად პატარა ქალაქში გადადის. ის, ვისაც სოფელი არ უყვარს, ქალაქში ცხოვრობს. სმენადაქვეითებული ადამიანები საცხოვრებელს აეროპორტის მახლობლად ირჩევენ. სერფინგის მოყვარულები თანამოაზრეებს პოულობენ და საკუთარი სურვილით გამოეყოფიან მოცურაველებს, რომლებთან შეჯახებასაც თავი უნდა აარიდონ სერფინგის დროს. ის, ვისაც სადილის შემდეგ წაძინება უყვარს, ყურში

გასაკეთებელ ტამპონებს ყიდულობს 1 დოლარად და 59 ცენტად, რის შემდეგაც მშვიდობიანად თანაარსებობს მეზობლის ბიჭთან, რომლის მოტოციკლსაც მაყუჩი არა აქვს. სრულ კმაყოფილებას ყველა მათგანი არ განიცდის. მაგრამ ნებაყოფლობითი გაცვლა ამცირებს მთლიან დანახარჯებს, რომლებიც გარშემომყოფთ მათი ნების გარეშე მოახვეს თავს.

მაგრამ მოლაპარაკებები ეფექტური არ იქნება, თუ საკუთრების უფლებები მკაფიოდ არ არის ჩამოყალიბებული. ნებისმიერი ნებაყოფლობითი გაცვლა კარგად მხოლოდ იმ შემთხვევაში მუშაობს, როდესაც მასში ჩართული ყველა მონაწილე ეთანხმება იმას, თუ ვის რა ეკუთვნის. ზოგიერთ შემთხვევაში საკუთრების უფლებების დაზუსტების აუცილებლობა ერთადერთი წინააღმდეგობაა ყოველმხრივ მისაღები შეთანხმების გასაზე.

დაეუშვათ, სმიტი და ბრაუნი დაეობენ მათ სამფლობელოებს შორის არსებული საზღვრის ორფუტიანი მონაკვეთის გამო. ამ საკითხს დიდი მნიშვნელობა არ ექნებოდა, ვინაიდან ორივეს ამ ადგილას ყვავილების გაშენება სურს, მაგრამ საქმე ისაა, რომ ბრაუნს პეტუნიები უყვარს, სმიტს კი კვირისთავეა ურჩევნია. ვიდრე არ გადაწყდება, თუ ვის რა ეკუთვნის, არცერთი მათგანი ყვავილებს არ გაახარებს და ორივე სარეველათი დაკმაყოფილდება.

> ცხადად განსაზღვრული საკუთრების უფლებები მოლაპარაკების საფუძველს ქმნის.

თუ ამის შემდეგ, ისინი დაიქირავებენ მიწისმზომელს, რომელიც დაამტკიცებს, რომ სადავო ზოლი სმიტს ეკუთვნის, მაშინ ბოლოსდაბოლოს იქ ყვავილები გაიხარებს. ამასთან, სრულიადაც არ არის აუცილებელი, რომ ეს კვირისთავები იყოს. თუ ზუსტად იქნება განსაზღვრული, რომ ეს ზოლი სმიტს ეკუთვნის და მასვე ეკუთვნის უფლება მოიყვანოს ის, რაც სურს, ბრაუნს შეუძლია მისგან ეს უფლება იყიდოს. ბრაუნის სიყვარული პეტუნიების მიმართ შესაძლოა ისეთი დიდი აღმოჩნდეს, რომ მან სმიტს წელიწადში 25 დოლარი შესთავაზოს, რათა სადავო ზოლში ყვავილების გახარების უფლება მოიპოვოს. თუ სმიტი ამჯობინებს *ჰქონდეს* 25 დოლარი და პეტუნიები, ვიდრე კვირისთავა 25 დოლარის გარეშე, მაშინ ამ ზოლზე პეტუნიები გაიფურჩქნება.

გარეგანი ეფექტების შემცირება სასამართლო გადაწყვეტილებების საშუძველზე

მიწისმზომელის ხსენებით შეეხეთ გარეგანი ეფექტების შემცირებისკენ მიმართულ კიდევ ერთ მნიშვნელოვან საზოგადოებრივ პროცედურას – სასამართლო გადაწყვეტილებების გამოტანას, ანუ იმ გადაწყვეტილების მიღების პროცესს, თუ სინამდვილეში ვის რისი უფლება აქვს. ადამიანები ვერ მოახერხებენ უფლებების გაცვლის საშუალებით საკუთარი ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებას, თუ დარწმუნებულები არ არიან, რა უფლებები აქვთ. საკუთრების ნათლად განსაზღვრული უფლებები არ გახლავთ წარმატებული მოლაპარაკებების საკმარისი პირობა, მაგრამ, უდავოდ, აუცილებელი პირობაა.

საკუთრების უფლებები, რომლებიც ერთხელ ნათლად და გასაგებად იქნა ჩამოყალიბებული, გარემო პირობების ცვლილების დროს შეიძლება განუსაზღვრელი და ბუნდოვანი გახდეს. მაგალითად, ასლების გადამღები იაფი ტექნიკის განვითარებამ მრავალი გაუგებრობა წარმოშვა იმასთან დაკავშირებით, თუ რისი გაყიდვის იმედი უნდა ჰქონდეთ საავტორო უფლებების მეპატრონეებს, თუ მხედველობაში მივიღებთ იმ შესაძლებლობებს, რაც წიგნის თითოეული მფლობელის წინაშე იშლება. როდესაც გარემოებების ცვლილება ერთ დროს შეთავსებად უფლებებს შეუთავსებებლად აქცევს, ამ კონფლიქტის გადაწყვეტის ერთადერთ გზად სასამართლო გარჩევა რჩება.

> სამართლო გადაწყვეტილება ნათლად განსაზღვრავს საკუთრების უფლებებს.

ტერმინს - "სასამართლო გადაწყვეტილების გამოტანა" - პრობლემის სწორედ იმგვარი გადაწყვეტის განსაზღვრისთვის გამოვიყენებთ, რომელიც მიწისმზომელმა უზრუნველყო: გადაწყვეტილებისა, რომელიც განსაზღვრავს, თუ ვის რა უფლება ეკუთვნის.

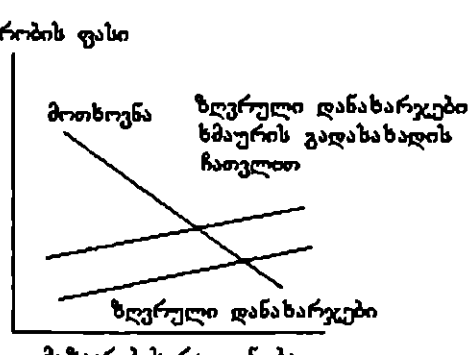
მიწისმზომელმა საკუთრების საკითხი გამოძიების გზით გადაჭრა და არა არჩევის გზით. ბრაუნსა და სმიტს რომ მოელაპარაკათ და სადაეო საკითხი ფულის აგდებით (გერბი და საფასური) გადაეწყვიტათ, ისინი დაეყრდნობოდნენ იმ პროცედურას, რომელიც არაფერს არკვევს და უბრალოდ საკუთრების უფლებას ქმნის. საკუთრების უფლების შექმნასა და გარკვევას შორის არსებული განსხვავება მეტად მნიშვნელოვანია, ვინაიდან გარკვევა, ანუ სასამართლო გარჩევა, მიმართულია მოლოდინის უწყვეტობის შენარჩუნებაზე.

მე-12 თავის ბოლოს ხაზი გაეუსვით სტაბილური მოლოდინის მნიშვნელობას საზოგადოების წევრების ეფექტური ერთობლივი საქმიანობის უზრუნველყოფაში. როდესაც მოლოდინი რადიკალურად იცვლება, რადიკალურად იცვლება მოთხოვნასა და მიწოდებასთან დაკავშირებული გადაწყვეტილებებიც. ეს, თავის მხრივ, ყველა სახის ქმედების ფარდობითი დანახარჯებისა და სარგებლობის გაუთვალისწინებელ ცვლილებებს იწვევს და, ამგვარად, მიწოდებისა და მოთხოვნის დამატებითი ცვლილებების მიზეზი ხდება. მოკლედ რომ ვთქვათ, თუ არავინ იცის, რა არის მოსალოდნელი, მაშინ არავინ იცის, როგორ მოიქცეს ან რას გააკეთებენ სხვები. ამის შედეგად იწყება ქაოსი. სტაბილური მოლოდინი კიდევ ერთი მოვლენაა, რომლის მნიშვნელობის ცნობას ვერ მივეჩვიეთ, ვინაიდან ვერ ვამჩნევეთ, როგორ მუშაობს საზოგადოება, როდესაც ის კარგად მუშაობს.

მომჩივანი ბინათმფლობელის შემთხვევა

შეგვიძლია კიდევ ერთხელ გამოვიყენოთ აეროპორტის მაგალითი, რათა დავადგინოთ სასამართლო გადაწყვეტილებების მნიშვნელობა, ანუ საკუთრების უფლების გამორკვევისა და არა შექმნის საკითხი. მსხვილი აეროპორტიდან ათი მილით დაშორებული, მაგრამ ზუსტად მთავარი ასაფრენი ზოლის ქვეშ მდებარე სახლის მფლობელმა პოლი საიმ, როდესაც თვითმფრინავის ხმაური ძილს დაუფრთხობს, შესაძლოა, მიიღოს გადაწყვეტილება, რომ კომპენსაციას იმსახურებს. ის გადაწყვეტს, რომ აეროპორტმა ან ავიაკომპანიამ გარკვეული თანხა უნდა გადაუხადოს იმაში, რომ შესაძლებლობას ართმევენ, გამოიყენოს საკუთარი საძინებელი ოთახი ძილისა და ძალების აღდგენისთვის. პოლი გარეგანი ეფექტების, მასზე თავსმოხვეული დანახარჯების მსხვერპლია. ამიტომ ის აღძრავს სარჩელს კომპენსაციის მოთხოვნით.

უნდა მიიღოს თუ არა პოლიმ კომპენსაცია? მიიღებს თუ არა ის კომპენსაციას? დაეუშვათ, პოლიმ სახლი იქამდე შეიძინა, სანამ იქ აეროპორტის აგებას განიზრახავდნენ, ასე რომ, არავის შეუძლია იმის თქმა, თითქოს მან იცოდა სიტუაცია, როდესაც სახლი შეიძინა და კომპენსაცია მიიღო დაბალი გასაყიდი ფასის სახით. უნდა გადაუხადონ თუ არა პოლს კომპენსაცია?



პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ არსებობს სახლების ათასობით მფლობელი ასევე დასაბუთებული მოთხოვნებით. თუ ერთ-ერთი მათგანი კომპენსაციას მიიღებს, მაშინ სხვებმაც უნდა მიიღონ. მაგრამ, თუ ყველა მიიღებს კომპენსაციას, მაშინ აერო-

პორტებს ექნებათ დიდი დანახარჯები, რომელთაც აეიაკომპანიები მგზავრებზე გადაანაწილებენ ბილეთების გაზრდილი ფასის სახით.

ერთი შეხედვით, ასეთი შედეგი თითქოს საკმაოდ სამართლიანი გეჩვენება. გაზრდილი ფასები მგზავრებს აიძულებს, გადაიხადონ დანახარჯები, რაც მათ მგზაურობასთან დაკავშირებულ ხმაურს, როგორც თანამდევ პროდუქტს, მოაქვს. მაგრამ ჩნდება ახალი პრობლემა. გარეგანი ეფექტები ყველგან წარმოიქმნება. საჭიროა თუ არა მათი გამოსწორება? უნდა მიიღონ თუ არა სახლის მფლობელებმა კომპენსაცია აეტომობილების მოძრაობის გამო, რომლებიც მათ სახლებს ჩაუქროლებს, ბაბუაწვერების გამო, რომლებიც მათი მეზობლის ბაღში იზრდება, "სუვენირების" გამო, რომლებსაც ძაღლების მეპატრონეები და მათი პირმშოები სტოვებენ, მეზობლის ბავშვების ხმაურის გამო, გაზონების ელექტროსაკრეჭების ხმაურის გამო, წაბლის ხის გამო, რომელიც მახლობლად იზრდება და ხედს ფარავს ან, პირიქით, ფანჯრებს აღარ ჩრდილავს, ეინაიდან მისმა მეპატრონემ ტოტები შეაჭრა, რათა მეზობლისთვის ხედი არ დაეფარა? სახლების მფლობელებს რომ მოეიმადლიერებთ, მოგეიწევს კომპენსაციების გაცემა ფეხით მოსიარულეებისთვის, რომელთა დიდი ნაწილიც ისეთსაეე არაკომპენსირებულ დანახარჯებს განიცდის, როგორც სახლის მეპატრონეები. სრულყოფილი სამყაროს შექმნისთვის ჩვენი ძალისხმევის დამასრულებელ ეტაპზე, ალბათ, მოგეიწევს ჯარიმების დაწესება უხასიათო ადამიანებისთვის, რათა გადაეუხადოთ კომპენსაცია იმათ, ეისაც ისინი აღიზიანებენ.

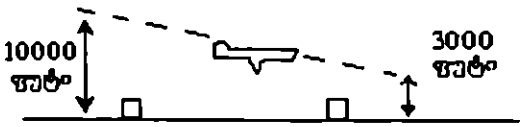
ამის გაკეთება უბრალოდ შეუძლებელია. არსებობს უამრაეი გარეგანი ეფექტი, რომელთა შესაბამისი კომპენსაციების განსაზღერა მეტად რთული იქნება. ხშირ შემთხვეევაში შეუძლებელი იქნება იმ მიმართულების განსაზღერაც კი, რომლითაც უნდა იქნას კომპენსაცია გაცემული. მაგალითად, განა კანონიერი არ იქნება ჯარიმების დაწესება თაენება ადამიანებისთვის, რათა კომპენსაცია გადაეუხადოთ ჭირეეულებს, ეის გრძნობებსაც ისინი შეურაცხყოფენ? ეინ თქვა, რომ თაენებები უარესები არიან, ეიდრე ჭირეეულები?

პრეცედენტების მნიშვნელობა

უკეე მზად ეართ პასუხი გაეცეთ კითხვას: უნდა მიიღოს თუ არა აეიამგზაერებისაგან კომპენსაცია პოლ საიმ, რომელიც ფლობს სახლს აეროპორტიდან 10 მილის დაშორებით, იმ უხერხულობისთვის, რასაც ის განიცდის იმ ფრენის შედეგად, რომელსაც მგზაერებისთვის სარგებლობა მოაქვს? ჩვენი პასუხი ასეთია: ძალიან ძნელი და, ალბათ, შეუძლებელი იქნებოდა ამის პრაქტიკულად განხორციელებადი და ამაეე დროს სამართლიანი ხერხის მოძებნა. მაგრამ დასაწყისში ჩვენ ორი კითხვა დაესეით. მეორე კითხვა შემდეგში მდგომარეობდა: მიიღებენ თუ არა ასეთ გარემოებებში კომპენსაციას სახლის მფლობელები? ამ კითხეაზე თითქმის ყოეელგეარი ეჭვის გარეშე შეიძლება გაეცეს პასუხი: არა. სასამართლოში ამ პრობლემის განხილეისას გამოიკელეედნენ, რა უფლებებით სარგებლობენ მხარეები და საბოლოოდ, ბინათმფლობელები თავიანთ სასარგებლოდ ძალიან ცოტა მტკიცებულებას თუ მოიშველიებდნენ. თითქმის დარწმუნებით შეიძლება ითქვას, რომ სასამართლო გადაწყეტილება ისეთი იქნებოდა, რომ ბინათმფლობელები და ისინი, ეინც საეიაციო ბიზნესითაა დაკავებული, იმ მოლოდინის საფუძველზე მოქმედებდნენ, რომ ასეთი კომპენსაცია არ უნდა იქნას გადახდილი. ასეთი მოლოდინი ბინათმფლობელებისა და აეიაკომპანიების შესაბამისი საკუთრების უფლებების ნიშანია.

იმის "დამტკიცებაც" კი შეგეძლო, რომ აეროპორტიდან ათი მილით დაშორებული სახლების მფლობელებს არა აქვთ ხმაურისთვის კომპენსაციის მიღების კანონიერი უფლება, რისთვისაც მხოლოდ იმას ეაჩვენებდით, რომ ასაფრენი ზოლის ქეეშ მოქცეული სახლების საბაზრო ფასი მკეეთრად გაიზრდებოდა, თუკი სასამართლო ბინათმფლობელების სასარგებლო გადაწყეეტილებას მიიღებდა. ეს იქნებოდა მოულოდნელი მოელენა, რომელიც ბინათმფლობელებს მოგებას, აეიაკომპანიების აქციების მფლობელებს კი ზარალს მოუტანდა. სახლების ფასების ასეთი მოულოდნელი ცელილება იმის ნათელი დადასტურება იქნებოდა, რომ ის ადამიანები, ეისაც ეს ეხებოდა,

ასეთი კომპენსაციის გადახდას არ ელოდნენ და ამიტომ სასამართლო გადაწყვეტილებამ შექმნა საკუთრების უფლება, რომელიც ადრე არ არსებობდა.



აქვე უნდა აღვნიშნოთ ერთი რამ, რაც კიდევ ერთხელ დაამტკიცებს ჩვენს თვალსაზრისს. თუ ამ შემთხვევის განხილვისას მოსამართლე ბინათმფლობელების მხარეს დაიჭერდა, მაშინ ამ სახლების ფასი უმნიშვნელოდ გაიზრდებოდა, ვინაიდან მათ მომავალ მყიდველებს გააფრთხილებდნენ, რომ მოსამართლე შეცდა გადაწყვეტილების გამოტანისას, და ეს გადაწყვეტილება, სავარაუდოდ, აპელაციის შემდეგ გაუქმდება. შეცდომის აზრი ჭკუის სასწავლებელია. შეცდომა არ უნდა არსებობდეს, როდესაც გადაწყვეტილებები ქმნის უფლებებს. შეცდომა შესაძლებელია მხოლოდ მაშინ, როდესაც ცდილობენ გაარკვიონ, რომელი უფლებები არსებობს სინამდვილეში და, აქედან გამომდინარე, რომელმა მათგანმა უნდა გადაწყვიტოს საქმის ბედი.

სასამართლო გადაწყვეტილებების გამოტანა ან არსებული უფლებების დადგენის მცდელობა და მოწინააღმდეგე მხარეებს შორის კონფლიქტების გადაწყვეტა ყოველთვის მოულოდნელი გადაწყვეტილებებისა და მოვლენების თავიდან აცილების სურვილთანაა დაკავშირებული. ის დაკავშირებულია საკუთრების უფლებების მიმართ უთანხმოებების მოწესრიგებასთან ყველაზე საიმედო მოლოდინის გამყარებისა და ხელშეწყობის გზით. ამგვარად, სასამართლო გადაწყვეტილებების გამოტანა არის ცელადი გარეგანების პირობებში მოლოდინის უწყვეტობის შენარჩუნების მცდელობა. ხოლო სტაბილური მოლოდინი, კიდევ ერთხელ შეგახსენებთ, ნებისმიერ დიდ, რთულ საზოგადოებაში ეფექტური ერთობლივი ქმედებების საფუძველია.

რადიკალური ცვლილებების პრობლემა

სასამართლო გადაწყვეტილებების გამოტანა გარეგანი ეფექტებისადმი ევოლუციური მიდგომაა. მაგრამ ზოგჯერ ცვლილებები არაევოლუციური გზით ხდება. როდესაც ისეთი მოვლენების წინაშე აღმოვჩნდებით, რომ დადგენილი პრინციპები და მეთოდები არასაკმარისი ხდება, სასამართლო გარჩევა საქმეს ვერ შეელის. ტექნოლოგიურ პროგრესს ხშირად მივყავართ სწრაფ ცვლილებებამდე სხვადასხვაგვარ სიტუაციებში. თოლმაელები, პესტიციდები, რადარებით აღჭურვილი ვეშაპმჭერი გემები, ანტიბიოტიკები, ატომური რეაქტორები – აი, უკანასკნელი წლების მრავალი მაგალითიდან მხოლოდ ზოგიერთი. როდესაც ტექნოლოგიური სიახლეები რადიკალურად ზრდის უარყოფით გარეგან ეფექტებს, ამ პრობლემის გადასაჭრელად ხშირად საჭირო ხდება ახალი კანონების მიღება.

საკუთრების უფლებების ხელახალი განსაზღვრის საჭიროება შემოსაელების ზრდითაცაა განპირობებული. არცთუ ისე დიდი ხნის წინ ამერიკელებს შორის შეთანხმებაც კი არსებობდა იმის შესახებ, რომ საზოგადოებისთვის ატმოსფერო საწარმოო ნაგაესაყრელის სახით უფრო მნიშვნელოვანი იყო, ვიდრე ამისგან მიღებული ზარალი. ჩვენი კანონებისა და წეს-ჩვეულებების თანახმად, ატმოსფერო ყველას საკუთრებაა და ამიტომ არც არავის ეკუთვნის, ასე რომ, საწარმოების მეპატრონეებს თავისუფლად შეუძლიათ გამოიყენონ ის საწარმოო ნარჩენების თავიდან მოსაცილებლად. ადამიანებს შეეძლოთ საწარმოებიდან შორს წასელა და იქ დასახლება, ან შეეძლოთ ეყიდათ სახლი საწარმოს მახლობლად, თუ სურდათ, ეკონომია გაეწიათ სუფთა ჰაერით სუნთქვის ხარჯზე. ამასობაში საწარმოები ატმოსფეროს გამონაბოლქვით აბინძურებდნენ და დანახარჯებს დაბალ დონეზე ინარჩუნებდნენ, რაც მათი პროდუქციის მოცულობის ზრდის საშუალებას იძლეოდა. მაგრამ სიტუაცია შეიცვალა. საქონელი, რომელსაც საწარმოები აწარმოებენ, დღეს გაცილებით დიდი რაოდენობი-

თაა ხელმისაწედომი და მრაეალი ადამიანი მას ნაკლებ ზღერულ ღირებულებას ანიჭებს. როდესაც სუფთა ჰაერსა და ლურჯ ზეცას უფრო მეტ ზღერულ ღირებულებას ეანიჭებთ, მათზე ისე ეფიქრობთ, როგორც ჩეენს უფლებაზე. გარემოს ამ პროდუქტზე საკუთარ უფლებებს წარეადგენთ და სხეებისგან ეითხოეთ, შეწყეიტონ მათი იმ სახით მოხმარება, რაც ხელს შეგეიშლის ჩეენი საკუთრებიდან სიამოენების მიღებაში. ჩნდება ახალი წესების შემოტანის საჭიროება, ეინაიდან ძეელი წესები ახალ სიტუაციაში გამოუსადეგარი ხდება.

გარეგანი ეფექტების შემცირება კანონმდებლობის მეშვეობით

> კანონმდებლობა ცხადად განსაზღვრავს საკუთრების უფლებებს, რისთვისაც მათ თეითონვე ქმნის.

ახალი კანონების შექმნას კანონმდებლობას ეუწოდებთ. სასამართლო გადაწყვეტილებების მიღებასა და კანონმდებლობას შორის საზღვარი სინამდეილეში ისეთი მკაფიო არ არის, როგორც აქაა წარმოდგენილი. მაგრამ ამ განსხვაეებას პრინციპული მნიშვნელობა აქვს, ეინაიდან კანონმდებლობას ცვლილებები შეაქვს საკუთრების არსებულ უფლებებში, ხოლო თამაშის წესების შეცვლა ყოველთვის სამართლიანობის პრობლემასთანაა დაკაეშირებული და ხშირად საქციელის სერიოზულ კორექტირებას აიძულებს. იმ საზოგადოების წინაშე, რომელსაც გარეგანი ეფექტების შემცირება სურს, დგას საკმაოდ რთული ამოცანა – კანონები იმგვარად ჩამოაყალიბოს, რომ თაეიდან აიცილოს უსამართლობა და მინიმუმამდე შეამციროს მიზნის მიღწეეის დანახარჯები. ყურადღებას მეორე კრიტერიუმზე გაეამახეილებთ, არა იმიტომ, რომ ის უფრო მნიშვნელოვანია, არამედ იმიტომ, რომ ეკონომიკურ თეორიებს გაცილებით მეტის თქმა შეუძლიათ დანახარჯების მინიმიზაციის შესახებ, ეიდრე სამართლის მაქსიმიზაციის შესახებ.

როგორც უკეე შეამჩნიეთ, მრაეალი სოციალური პრობლემა, რომელსაც "დაბინძურებას" ეუწოდებთ, შეიძლება უარყოფით გარეგან ეფექტად ჩაითვალოს. ადამიანები იმიტომ კი არ აბინძურებენ ატმოსფეროს ან წყალს, რომ ასეთ გარემოში ცხოერება ურჩეენიათ, არამედ იმიტომ, რომ ამას მათი სხეა ქმედებების, მაგალითად, მანქანის მართვის ან გასაყიდი პროდუქციის შექმნის გარდაუვალ შედეგად თელიან. ისინი არ აქცეეენ ყურადღებას დამატებით დანახარჯებს, ეინაიდან ისინი მნიშვნელოვნად არ მიაჩნიათ. მანქანის მფლობელები განაგრძობენ მანქანებით მგზაერობას და აჭუჭყიანებენ ჰაერს, ეინაიდან, მათი აზრით, აეტობუსით მგზაერობა უფრო მოუხერხებელია. ისინი ყურდღებას არ აქცეეენ იმ ფაქტს, რომ აჭუჭყიანებენ ჰაერს, რომლითაც ათასობით ადამიანი სუნთქაეს. მიუხედაეად ამისა, ამ პრობლემის თითოეული მონაწილე ისე იქცეეა, თითქოს მანქანის ტარებისგან მიღებული სარგებლობა აჭარბებს იმ მცირე დამატებით დანახარჯებს, რაც მათ ქმედებას მოაქვს ამ რეგიონის მცხოერებლებისთეის. შედეგი შეიძლება საბედისწერო აღმოჩნდეს. გამოსაეალი, როგორც ჩანს, ახალი კანონმდებლობის დახმარებით ამ გარეგანი ეფექტების გათეალისწინებაა.

> გარემოს დაბინძურების შემცირების მიზნით "ბრძანებისა და კონტროლის" მეთოდის გამოყენება არაკორექტული მიდგომაა.

გარეგანი ეფექტების პრობლემისადმი ერთ-ერთი ყეელაზე გაერცელებული მიდგომაა ერთიანი ფიზიკური შეზღუდეების დადგენა – "უბრძანე და აკონტროლე". კონკრეტული თარიღის შემდეგ არაეისა აქვს უფლება, გამოუშეას ჰაერში ან წყალში კონკრეტული ნიეთიერების კონკრეტულ რაოდენობაზე მეტი. ეს მიდგომა, ჩეეულებრივ, არ იწვეეს დაბინძურების შემცირების დანახარჯების მინიმიზაციას. ის უგულებელყოფს სხეადასხეა მეთოდებს, რომელთა მეშეობითაც შესაძლებელია მოცემული მიზნის მიღწეეა და ამიტომ, ნაკლებ სტიმულებს აძლეეს ადამიანებს, მოძებნონ და დანერგონ ყეელაზე იაფი ალტერნატიული შესაძლებლობები. აქ ყეელაზე გამარტიეებულ მაგალითს

გამოეიყენებთ, რათა ეაჩვენოთ დაბინძურების კონტროლის ის პრინციპი, რომელიც მეტ შესწავლას იმსახურებს.

დანახარჯების მინიმიზაცია

დაეუშვათ, ქალაქ არკადიას ჰაერის დაბინძურების მიზეზს სამი ფაქტორი წარმოადგენს: ქარხანა A, ქარხანა B და ქარხანა C. 13-1 ცხრილში ნაჩვენებია თითოეული ქარხნის მიერ ყოველთვიურად გამონაბოლქვი მავნე ნივთიერებების რაოდენობა, აგრეთვე გამონაბოლქვის თავიდან აცილების დანახარჯები თითოეული ქარხნისთვის.

ახლა დაეუშვათ, გარემოს დაცვის სააგენტომ გადაწყვიტა, რომ ფილტვებისთვის საშიში გამონაბოლქვის რაოდენობა თვეში 90000 ერთეულიდან 45000-მდე უნდა შემცირდეს. რატომ არ შეიძლება ის ნულამდე შემცირდეს? — იკითხავთ თქვენ. იმიტომ, რომ გარემოს დაცვის სააგენტომ გადაწყვიტა, რომ გამონაბოლქვების ნულამდე შემცირების დანახარჯები მეტი იქნება, ვიდრე აქედან მიღებული სარგებლობა. შესაძლოა, მცირე გამონაბოლქვი არაეის დაუზიანებს ფილტვებს და არ იქნება შესამჩნევი. აქ არ შეეუდგებით იმის გარჩევას, თუ როგორ დაადგინა გარემოს დაცვის სააგენტომ ეს მონაცემები და უბრალოდ დაეუშვებთ, რომ გადაწყვეტილება მიღებულ იქნა ყველაზე სრული სამეცნიერო ინფორმაციისა და არკადიის მაცხოვრებელთა ინტერესების გათვალისწინებით. ჩვენ გვსურს მიზნის მიღწევის საუკეთესო გზის ჩვენება.

ცხრილი 13-1 გამონაბოლქვი არკადიაში

	ყოველთვიური გამონაბოლქვის რაოდენობა	გამონაბოლქვების თავიდან აცილების დანახარჯები ერთ ერთეულზე
A ქარხანა	15000 ერთეული	1 დოლარი
B ქარხანა	30000 ერთეული	2 დოლარი
C ქარხანა	45000 ერთეული	3 დოლარი

A: $1 X 0 = $0
B: $2 X 15000 = $30000
C: $3 X 30000 = $90000

მიზნის მიღწევის მრავალი გზა არსებობს. გარემოს დაცვის სააგენტოს შეეძლო აეკრძალა თითოეული ქარხნისთვის თვეში 15000 ერთეულზე მეტი გამონაბოლქვის გამოყოფა. ეს B ქარხანას აიძულებდა, გამონაბოლქვის რაოდენობა 15000 ერთეულით შეემცირებინა, რაც ამ ქარხნის დანახარჯებს 30000 დოლარით გაზრდიდა. C ქარხანას მოუწევდა გამონაბოლქვის 30000 ერთეულით შემცირება, რაც მის დანახარჯებს 90000 დოლარით, ხოლო მთლიან დანახარჯებს 120 000 დოლარით გაზრდიდა.

A: $1 X 7500 = $7500
B: $2 X 15000 = $30000
C: $3 X 22500 = $67500

ალტერნატიულად, გარემოს დაცვის სააგენტოს შეეძლო დაეევალებინა თითოეული ქარხნისთვის გამონაბოლქვის რაოდენობის განახევრება. A ქარხანას გადაეხადა 7500 დოლარი, რათა გამონაბოლქვი 7500 ერთეულით შეემცირებინა, B ქარხანას უნდა გადაეხადა 30000 დოლარი, რათა გამონაბოლქვი 15000 ერთეულით შეემცირებინა, ხოლო C ქარხანას უნდა გადაეხადა 67500 დოლარი, რათა გამონაბოლქვი 22500 ერთეულით შეემცირებინა. მთლიანი დანახარჯი 105000 დოლარის ტოლი იქნებოდა, ანუ ამ გზით მიზნის მიღწევას ნაკლები დანახარჯები დასჭირდებოდა.

A: $1 X 15000 = $15000
B: $2 X 15000 = $30000
C: $3 X 15000 = $45000

კიდევ უფრო ნაკლები დანახარჯები იქნებოდა საჭირო, გარემოს დაცვის სააგენტოს თითოეული ქარხნისთვის გამონაბოლქვის 15000 ერთეულით შემცირება რომ დაეკალებინა. მაშინ A ქარხანას უნდა გადაეხადა 15000 დოლარი გამონაბოლქვის 15000 ერთეულისთვის. B ქარხანას უნდა გადაეხადა 30000 დოლარი, რათა თავისი გამონაბოლქვი გაენახევრებინა. C ქარხანას უნდა გადაეხადა 45000 დოლარი, რათა თავისი გამონაბოლქვი ერთი მესამედით შეემცირებინა. ასეთი გადაწყვეტილება არკადიას მხოლოდ 90 000 დოლარი დაუჯდებოდა.

A: $1 X 15000 = $15000
B: $2 X 30000 = $60000
C: $3 X 0 = $0

როგორც ხედავთ, მთლიანი დანახარჯები თანაბრად იკლებს: A ქარხნის მიერ, რომელსაც გამონაბოლქვის ერთი ერთეულით შემცირება 1 დოლარი უჯდება, გამონაბოლქვის შემცირების დანახარჯები იზრდება, ხოლო C ქარხნის მიერ, რომლისთვისაც ეს რიცხვი 3 დოლარს უდრის, გამონაბოლქვის შემცირების დანახარჯები მცირდება. ასე რომ, თუ ჩვენს მიზანს გამონაბოლქვის საერთო დონის 45000-მდე შემცირება წარმოადგენს მინიმალური დანახარჯებით, მაშინ რატომ უნდა დავკისროთ მთელი პასუხისმგებლობა A და B ქარხნებს? თუ გარემოს დაცვის სააგენტო ნებას დართავს C ქარხანას, აკეთოს ის, რასაც აკეთებს, A და B ქარხნებს კი გამონაბოლქვის შემცირებას მოსთხოვს, მიზნის მიღწევის მთლიანი დანახარჯები 75000 დოლარამდე შემცირდება.

რატომაც არა? ასეთი მიდგომის უსამართლობა შეიძლება იმის მიზეზი იყოს, რომ დანახარჯები მხოლოდ A და B ქარხნებს არ დააკისრონ. დანახარჯების მინიმიზაცია არ გახლავთ მთაერობის ერთადერთი საზრუნავი ამა თუ იმ მიზნის მიღწევისას. სამართლიანობაც მნიშვნელოვანი კრიტერიუმია მთაერობის გადაწყვეტილებების შეფასებისთვის. როგორც ჩანს, არკადიაში უფრო მცირე დაბინძურების გამომწვევი მეტად უნდა დაისაჯოს, ვიდრე დიდი დაბინძურების გამომწვევი. აირჩევს თუ არა გარემოს დაცვის სააგენტო ასეთ მიდგომას?

კიდევ ერთი მიდგომა: გარემოს დაბინძურების დაბეგვრა

მოდით, ცოტა ხნით ეს საკითხი გადავდოთ და პრობლემის შესწავლა განვაგრძოთ. დავუშვათ, გარემოს დაცვის სააგენტომ არ იცის, როგორია დაბინძურების ერთი ერთეულით შემცირების დანახარჯები დაბინძურების თითოეული წყაროსთვის. რამდენიმე მიზეზის გამო, ეს გაცილებით უფრო ახლოსაა სინამდვილესთან, ვიდრე ჩვენი წინა დაშვება. თვითონ დამბინძურებლებმა ყველაზე უკეთ უწყიან საკუთარი დანახარჯების შესახებ, მაგრამ მათ აქვთ იმის სტიმულები, რომ გაზვიადონ საკუთარი დანახარჯები საზოგადოების და გარემოს დაცვის სააგენტოს მიერ მათ მიმართ წაყენებულ ბრალდებებზე პასუხის გაცემისას. უფრო მეტიც, გაზვიადება განსაკუთრებული უსინდისობაც არ იქნება, ვინაიდან არავის შეუძლია ზუსტად შეაფასოს იმასთან დაკავშირებული დანახარჯები, რაც ადრე არ გაკეთებულა. ჩვეულებრივი კეთილგონიერება მოითხოვს, რომ ეს დანახარჯები დიდად იქნას შეფასებული, განსაკუთრებით, იმ შემთხვევაში, თუ უფრო დიდი შეფასებები იმას ნიშნავს, რომ დანახარჯების დაკისრების ალბათობა ნაკლები იქნება. დასასრულს, იმის მიუხედავად, რომ დანახარჯების შემცირება ჩვეულებრივ გამოკვლევისა და ექსპერიმენტის საშუალებით შეიძლება, არავის ძალუძს გამოკვლევისა და ექსპერიმენტის შედეგების წინასწარმეტყველება. რომელი გადაწყვეტილებაა ყველაზე იაფი, როდესაც გარემოს დაცვის სააგენტო ინფორმაციის ასეთ ნაკლებობას განიცდის?

გარემოს დაცვის სააგენტო მრავალი ეკონომისტის მოწონებას დაიმსახურებდა, ასეთ სიტუაციაში დაბინძურების ერთეულზე გადასახადი რომ შემოეღო და შემდეგ ნება დაერთო თითოეული დამბინძურებლისთვის, მოეხდინა იმგვარი რეაგირება, როგორსაც თვითონ ჩათვლიდა საჭიროდ. თუ მშვიდ ხართ, დაგვეთანხმოთ, რომ დაბინძურება გარეგანი ეფექტია, რომელსაც მისი მწარმოებელი არ განიცდის, მაშინ იმ საქმიანობის და-

ბეგერა, რომელიც დაბინძურების წყაროს წარმოადგენს, საესებით სწორია. თუ შესაძლებლია რაიმე გზით დამაბინძურებელი ნიეთიერების ერთეულზე ისეთი გადასახადის დაწესება, რომელიც გარეგანი ეფექტის ერთეულის ტოლი იქნება, მაშინ ეს დანახარჯები უნდა დააწესეს იმას, ვინც ამ დაბინძურებას იწვევს და ამით სარგებლობას იღებს.

თუ, ამასთანაეე, დაბინძურების გამომწვეევი საქმიანობის გაგრძელება მეტად ძვირადღირებული საქმე აღმოჩნდა, ის შეწყდება, როგორც იმ შემთხვეევაში, როდესაც საქმიანობის დანახარჯები მისგან მიღებულ სარგებლობაზე მეტია. თუ გადასახადების გადახდის შემდეგ შემოსავალი კელაე აჭარბებს დანახარჯებს, მაშინ დაბინძურების გამომწვეევი საქმიანობა გაგრძელდება, თუმცა შემცირებული მასშტაბით, ვინაიდან ის უფრო დიდ დანახარჯებთან იქნება დაკავშირებული. თუმცა ამ შემთხვეევაში გადასახადებიდან ამოღებული თანხები შეიძლება გამოყენებულ იქნას იმათთვის კომპენსაციების გასაცემად, ვისზედაც გარეგანი ეფექტები მოქმედებს.

A: $2,01 > დანახარჯებზე
B: $2,01 > დანახარჯებზე
C: $2,01 < დანახარჯებზე

დავუშვათ, გარემოს დაცვის სააგენტო თავს იკავებს იმისგან, რომ თითოეულ ქარხანას დაუწესოს გამონაბოლქვების შემცირების კონკრეტული რაოდენობა და უბრალოდ აეალებს, რომ გამონაბოლქვის თითოეულ ერთეულზე ყოველთვიურად 2,01 დოლარი გადაიხადოს. ამ შემთხვეევაში ყველა ქარხანა თანაბარ მდგომარეობაშია, რაც სამართლიანი გეეჩვენება. როგორ მოიქცეეიან ქარხნები? A ქარხანას შეუძლია გადაწყვიტოს, რომ მისთვის უფრო იაფი იქნება, თუ გამონაბოლქვს მთლიანად აღმოფხერის და გადასახადს არ გადაიხდის. შესაძლოა B ქარხანამაც იგივე გადაწყვიტოს. C ქარხანამ კი შეიძლება ჩათვალოს, რომ მისთვის უმჯობესი იქნება თვეში გამონაბოლქვის 45000 ერთეული გამოაფრქვიოს, ვიდრე გადასახადები გადაიხადოს. ასე რომ, გამონაბოლქვების ორჯერ შემცირების მთლიანი დანახარჯები 75000 დოლარი იქნებოდა და ყველა ქარხანა თანაბარ მდგომარეობაში იქნებოდა.

მიაქციეთ ყურადღება იმას, რომ 90450 დოლარის ტოლი გადასახადი, რომელიც C ქარხანამ ამ შემთხვეევაში უნდა გადაიხადოს, იქნება უფრო ფულის გადახდა საზოგადოების დანარჩენი ნაწილისთვის, ვიდრე წმინდა დანახარჯი. A და B ქარხნებმა უნდა გადაიხადონ დაბინძურების შემცირების პროგრამის ყველა დანახარჯები, ხოლო C ქარხანამ რაიონის ..მცხოვრებლებს უნდა გადაუხადოს იმ უფლებისთვის, რომელიც მას ყოველთვიურად გამონაბოლქვის 45000 ერთეულის გამოყოფის საშუალებას მისცემს.

გარემოს დაცვის სააგენტოს ამოცანა დაბინძურების შემცირების ზღერული დანახარჯებისა და ზღერული სარგებლობის შედარებაა. გადასახადების გამოყენება გარემოს დაცვის სააგენტოს იმის საშუალებას აძლევს, რომ მიიღოს ინფორმაცია ამ დანახარჯებისა და სარგებლობის შესახებ იმაზე დაკვირვების გზით, თუ რა ხდება, როდესაც დამბინძურებლებს სხვადასხვა გადასახადები ეკისრებათ. ეს მიდგომა ექსპერიმენტებთანაა დაკავშირებული. ხოლო დანახარჯებისა და სარგებლობის შესახებ სარწმუნო ინფორმაციის მიღება მეტად მნიშვნელოვანია ნებისმიერი პროგრამისთვის, რომელიც გარემოს დაცვის საკითხებსა და ადამიანთა კეთილდღეობას შეეხება.

გარემოს დაბინძურების ლიცენზიები?

დავუბრუნდეთ იმ კითხვას, რომელიც დავსვით, მაგრამ პასუხის გაცემა გადავდეთ. პაერის დაბინძურების შემცირების სხვადასხვა მეთოდების დანახარჯების შედარებისას დავსვით კითხვა: აირჩევს თუ არა გარემოს დაცვის სააგენტო ყველაზე ნაკლებდანახარჯიან მიდგომას? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა გადავდეთ, რათა გეეჩვენებინა, რომ ფიზიკური შეზღუდვები, ნებისმიერი სახის "ბრძანებისა და კონტროლის" მეთოდები, ჩვეულებრივ, ჩამოუვარდება გადასახადებს, როგორც დაბინძურების კონტროლის მეთოდს. გარემოს დაბინძურების დაბეგვრის გზით ამ პრობლემის გადაწყვეტაში ხელს გეიწყობს ფასების სისტემა. მაგრამ გადასახადები მოსახლეობის მოწონებით არ სარგე-

ბლობს, იმავე მიზეზით, რომლითაც გარემოს დაცვის სააგენტოს, დანახარჯების თვალსაზრისიდან გამომდინარე, უძნელდება დააწესოს ყველაზე ნაკლებდანახარჯებიანი ფიზიკური შეზღუდვები.

ჩნდება ერთი მნიშვნელოვანი კითხვა. შესაძლოა ზოგიერთი დამაბინძურებელი ქმედება იმდენად არასასურველად ჩაეთვალოთ, რომ ყველა ისინი აკრძალული უნდა იყოს, მაგრამ ნამდვილად არ გვსურს ასეთი მიდგომის არჩევა იმის მიმართ, რასაც დღეს გარემოს დაბინძურებას ეუწოდებთ. დამაბინძურებელი ქმედებები, რომელთაც ადამიანები ახორციელებენ, ჩვეულებრივ, ისეთი ქმედებებია, რომლებსაც დიდი, ზოგჯერ ძალიან დიდი სარგებლობა მოაქვს როგორც თავად მათთვის, ისე სხვებისთვისაც. ასეთ ქმედებებთან შეგუება ნიშნავს დაბინძურებასთან შეგუებას, მიუხედავად იმისა, ვაღიარებთ თუ არა ამას.

თვით სიტყვა "დაბინძურება" შეიძლება გაუგებრობის მიზეზი გახდეს. ისტორიულად ამ ტერმინს მკაცრი მორალური განსაზღვრება აქვს, რომელსაც ნებისმიერ ლექსიკონში ამოვიკითხავთ. კლასიკურ ლიტერატურაში, დამაბინძურებელი ქმედება მთელ მოსახლეობას ეხება. ამ თვალსაზრისით, "გარემოს დაბინძურების ლიცენზიის" გაცემა ამორალური და დანაშაულებრივი ქმედებაა. მაგრამ ვერავინ იტყვის, რომ იმ სახლის მფლობელი, რომლის ბუხრიდან კვამლი ამოდის, ანუ რომელიც გარემოს "აბინძურებს", ამორალური ადამიანია ან დამნაშავეა. დაბინძურებების უმეტესობა უნდა განვიხილოთ, როგორც დანახარჯები და არა დანაშაული, რის შედეგადაც შესაძლებელია მისი "ლიცენზირება", თუ დანახარჯები ნაკლებია, ვიდრე ამ ქმედებისგან მიღებული მოსალოდნელი სარგებლობა.

ეფექტურობა და სამართლიანობა

ზოგიერთი ადამიანი უარყოფს გარემოს დაბინძურებაზე დაწესებულ გადასახადებსაც, ვინაიდან, გაერცელებული აზრით, დაბინძურების შემცირების ტვირთს ღარიბებს აკისრებენ, მდიდრებს კი ნებას რთავენ, გააგრძელონ გარემოს დაბინძურება. იმ ადამიანების შერჩევა, რომლებმაც უნდა შეამცირონ დაბინძურება, მასთან დაკავშირებული დანახარჯების მიხედვით, მრავალ ადამიანს ასევე უსამართლოდ და შემთხვევითად მიაჩნია.

იმ ადამიანებისთვის პასუხის გასაცემად, ვინც სამართლიანობის საკითხს აყენებს, უნდა ვაჩვენოთ, რომ ეფექტური გადაწყვეტილების მიღება შეიძლება იმისგან დამოუკიდებლად, თუ როგორი იქნება სამართლიანობის მიღწევის გზები. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, როდესაც ყველაზე ეფექტურ გადაწყვეტილებას ვიღებთ, ყოველთვის არ ვეპარუდობთ, რომ დანახარჯებს რომელიმე კონკრეტულ ჯგუფებს დავაკისრებთ. ამის დასამტკიცებლად ისევ არკადიის მაგალითი განვიხილოთ.

დაბინძურების ნებართვებით ვაჭრობა

დავუშვათ, გარემოს დაცვის სააგენტოს, გარკვეული მიზეზის გამო, სურს დაბინძურების შემცირების მთელი ხარჯები C ქარხანას დააკისროს – შესაძლოა იმიტომ, რომ C ქარხანა ამას ყველაზე უკეთ გააკეთებს, ან იმიტომ, რომ ის გარემოს ყველაზე მეტად აბინძურებს, ან კიდევ იმიტომ, რომ ის არკადიაში აშენებული უკანასკნელი ქარხანაა. რაც არ უნდა იყოს მიზეზი, გარემოს დაცვის სააგენტო C ქარხნის ხელმძღვანელებისგან მოითხოვს გამონაბოლქვის რაოდენობის 45000 ერთეულამდე შემცირებას ან გამონაბოლქვის ერთეულზე 2,01 დოლარის გადახდას. C ქარხნის ხელმძღვანელები დაიწყებენ გამონაბოლქვის 45 000 ერთეულით შემცირების ყველაზე ნაკლებდანახარჯიანი გზების ძიებას. თუ 13-1 ცხრილში მოყვანილი მონაცემები მათთვის ცნობილია, მაშინ ისინი A ქარხანას 15000 დოლარს და დამატებით რამდენიმე ასეულ დოლარს შესთავაზებენ, რათა ამ უკანასკნელმა სრულიად შეწყვიტოს გარემოს დაბინძურება, ხოლო B ქარხანას ამისთვის 60000 დოლარზე ცოტათი მეტს შესთავაზებენ. ამრიგად, C ქარხანა გამონაბოლქვს დასაშვებ ზღვრამდე შეამცირებს. C ქარხნის ხელმძღვანელებს ურჩევნიათ 75000 დოლარი A და B ქარხნებს გადაუხადონ, ვიდრე 135000 დოლარი გადაიხადონ და თავად შეასრულონ ეს სამუშაო.

დაბინძურების შემცირება ძალიან წააგავს სხვა ნებისმიერ სასარგებლო საქმიანობას იმით, რომ მისი ზოგიერთი ნაირსახეობა ბევრად უფრო ეფექტურია ვიდრე სხვები. ჩვენ სარგებლობას ვიღებთ, როდესაც საკვებს, სათამაშოებსა და კოსმეტიკას აწარმოებენ ისინი, ვისაც მათი წარმოების შედარებითი უპირატესობა აქვს. ზუსტად ასევე ვიღებთ სარგებლობას, როდესაც დამატებით სუფთა ჰაერს აწარმოებენ ისინი, ვისაც მისი წარმოების შედარებითი უპირატესობა აქვთ. მაგრამ შედარებითი უპირატესობების რეალიზება გაცვლის საშუალებით ხდება. აი, რატომაა დაბინძურების შემცირებისადმი სა-გადასახადო მიდგომა უფრო მისაღები, ვიდრე ის მიდგომა, რომელიც ფიზიკურ შეზღუდვებს უწესებს გარკვეულ ფირმებს. საგადასახადო მიდგომა ცდილობს, შეცვალოს ფულადი დანახარჯები ისე, რომ ისინი ასახავდნენ ახალ გადაწყვეტილებებს იმის შესახებ, თუ ვის რა უფლებები აქვს. მაგრამ მომავალში ის ყველა მხარეს გაცვლების თავისუფლების უფლებას უტოვებს მათივე საკუთარი შედარებითი უპირატესობების საფუძველზე, რათა ახალი საზოგადოებრივი მიზნების მიღწევა უზრუნველყოს ყველაზე ეფექტური გზით.

ბუშტის კონცეფცია

1979 წელს გარემოს დაცვის სააგენტომ დიდი ნაბიჯები გადადგა ჩვენს მიერ ზემოთ შემოთავაზებული მიმართულებით, როდესაც ახალი კანონების მეშვეობით დაბინძურების სხვადასხვა წყაროებს შორის წონასწორობის ძიების მეტ თავისუფლებას შეუწყო ხელი. იმის ნაცვლად, რომ განსაზღვრული საწარმოო პროცესებისთვის გამონაბოლქვების მკაცრი შეზღუდვები დაწესებინათ, მაკონტროლებელმა სააგენტოებმა ფირმებს უფლება მისცეს, დაერღვიათ შეზღუდვები ერთ რომელიმე პროცესზე, თუ შეძლებდნენ ამის კომპენსირებას სხვა პროცესის შედეგად გამოყოფილი გამონაბოლქვის შემცირების გზით. მათ შეეძლოთ წარმოედგინათ, რომ ძირითადი ქარხნის თაეზე იმყოფება უზარმაზარი ბუშტი (აქედან გამომდინარეობს ამ კონცეფციის დასახელებაც), რომლის ქვეშაც თავმოყრილია მთელი გამონაბოლქვი. ასეთი პოლიტიკის დროს ფირმებს შეეძლოთ შეემცირებინათ ჰაერის სისუფთაეის დასახული ხარისხის მიღწევის დანახარჯები, რისთვისაც გაეზარდათ გამონაბოლქვი იქ, სადაც კონტროლი უფრო ძვირი ჯდებოდა და შეემცირებინათ იქ, სადაც ეს ნაკლებ დანახარჯებთან იყო დაკავშირებული.

ამ მიდგომას წინ აღუდგნენ გარემოს დამცველთა ჯგუფები, რომლებიც ამტკიცებდნენ, რომ ეს დამატებით დაბინძურებას გამოიწვევს იმ ადგილებში, სადაც ჰაერის სისუფთაეის ხარისხი უკვე აღარ შეესაბამება გარემოს დაცვის სააგენტოს მიერ დაწესებულ სტანდარტებს. ფირმებს არ უნდა ჰქონდეთ უფლება გამოაფრქვიონ A ქარხნის მილიდან უზარმაზარი რაოდენობის გამონაბოლქვი მხოლოდ იმიტომ, რომ B ქარხნის გამონაბოლქვის რაოდენობა შემცირებულია. თუ შესაძლებელია B ქარხნის გამონაბოლქვის შემცირება მცირე დანახარჯებით, ამტკიცებდნენ გარემოს დამცველები, მაშინ ის უნდა შემცირდეს, მაგრამ A ქარხნის გამონაბოლქვის რაოდენობა არ უნდა გაიზარდოს. გარემოს დამცველთა არგუმენტები გულისხმობს, რომ ამქვეყნად მხოლოდ ერთი საქონელი არსებობს: სუფთა ჰაერი.

1984 წელს უზენაესმა სასამართლომ ეს არგუმენტი უარყო, რითაც გზა გაუხსნა ქარხნებსა და ფაბრიკებს იმ რეგიონებში დამკვიდრებისკენ, სადაც არსებობდა ჰაერის სისუფთაეის ხარისხის პრობლემები (ამ ხარისხის გაუარესების გარეშე), და ხელი შეუწყო გარემოს დაცვის სააგენტოს გადაედგა კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ნაბიჯი. თუ ეფექტურობის მისაღწევად ფირმებსა და ქარხნებს შიდა გაცვლების უფლება აქვთ, რატომ არ უნდა დაეუშვათ გაცვლა ფირმებს შორის? თუ ელექტროსაქონლის მწარმოებელ კომპანიას ახალი ქარხნის აშენება სურს, რათა დააკმაყოფილოს მომხმარებელთა მოთხოვნა, მას უნდა ჰქონდეს უფლება ეს ისე გააკეთოს, რომ არ გაუარესდეს ჰაერის სისუფთაეის ხარისხი, რისთვისაც სხვა ქარხნები უნდა დაარწმუნოს, შეამცირონ გამონაბოლქვი იმ რაოდენობით, რომლითაც ახალი ქარხანა გაზრდის გამონაბოლქვის რაოდენობას. ფაქტობრივად, ფირმებს "გარემოს დაბინძურების უფლების" ყიდვისა და გაყიდვის უფლება უნდა მიეცეს.

ამას არ ეთანხმებიან გარემოს მხურვალე დამცველები, რომლებიც ამტკიცებენ, რომ არაეინაა "დაბინძურების უფლების"' მფლობელი და, აქედან გამომდინარე, ამ უფლების ყიდვაც არავის შეუძლია. ეს მოსაზრება სადაეოა. ფირმებს აქეთ ჰაერში მომწამლავი ნივთიერებების გამოყოფის უფლება, რაც იმ ფაქტით დასტურდება, რომ ისინი ამას ღიად და დაუსჯელად სჩადიან. მათ აქეთ "დაბინძურების" როგორც სამართლებრიეი, ისე რეალური უფლება. ამ უფლებების შერჩევისა და შესწაელის გზით, გარემოს დაცვის სააგენტო ბაზარს განეითარების უფლებას აძლევს, რაც იმას ნიშნავს, რომ ცალკეულ ფირმებს შეუძლიათ დაბინძურების კონტროლის პროგრამები შეისყიდონ სხვა ფირმებისგან, რომლებსაც დაბინძურების კონტროლის შედარებითი უპირატესობა გააჩნიათ. თუ გარემოს დაცვის სააგენტო ნებას აძლევს შემსყიდველ ფირმებს, გამოიყენონ შესყიდული უფლებების მხოლოდ გარკეული პროცენტი – მაგალითად, იმისთვის რომ 100 გამოიყენონ, 130 უნდა იყიდონ – ამან შეიძლება გაზარდოს ჰაერის ბუშტის კონცეფციის მომხრეების რაოდენობა. ისიც გაითვალისწინეთ, რომ მას, ვისაც უნდა, რომ ჰაერი უფრო სუფთა იყოს, ვიდრე ამას გარემოს დაცვის სააგენტო მოითხოვს, შეუძლიათ იყიდოს და შეინახოს "დაბინძურების უფლება".

ეს სისტემა არ იმუშავებს, თუ უფლებები ზუსტად არ იქნება განსაზღერული. არც ერთი ადამიანი თუ ადამიანთა ჯგუფი არ მოისურვებს უფლებების ყიდვას და გამოუყენებლად შენახვას, თუ მარეგულირებელ ორგანოს შეუძლია ახალი კანონების დაწესება, რომლებიც შენახულ უფლებებს შეცელის. ფირმები არ გადაიხდიან ფულს უფლებების შეძენის მიზნით, თუ ჩათვლიან, რომ იმავე უფლებების მიღება შესაძლებელია მარეგულირებლების მხოლოდ მცირე ლობირებისას. თუ ფირმებს ეცოდინებათ, რომ შეუძლიათ გამონაბოლქვის შემცირების შედეგები სხვებს მიაყიდონ, ისინი უფრო მეტად იქნებიან მონდომებულნი ინვესტიციების განხორციელებაზე, რათა შეამცირონ გამონაბოლქვი იმ დონეზე დაბლა, რასაც მათ კანონი უწესებს.

ჰაერის გასუფთავება გარემოს დაცვის მეტად რთული საკითხია. დაბინძურების წყაროები უამრავია, მათზე დაკვირვება კი რთულია. ჰაერის გასუფთავების დანახარჯები ბევრად უფრო მაღალია, ვიდრე გეგონია, როდესაც ეითვალისწინებთ მხოლოდ ქარხნებს (სადაც სხვები მუშაობენ) და გვაეიწყდება საკუთარი ბუხრები, ავტომობილები და აეროზოლები. უფრო სუფთა ჰაერისგან მიღებული დიდი სარგებლობა დიდ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული, რაც გვაიძულებს, შევაფასოთ ნებისმიერი სისტემა, რომელიც უფრო დაბალი დანახარჯებით მოგვიტანს სასურველ შედეგს.

უფლებები და გარემოს დაბინძურების სოციალური პრობლემა

ამ თავის დასრულება არ გვსურს ეფექტურობის შესახებ მსჯელობით, ვინაიდან არაეფექტურობა ძირითადი პრობლემა არ გახლავთ. დაბინძურება დღეს ერთ-ერთი უდიდესი სოციალური და პოლიტიკური პრობლემაა, ვინაიდან ადამიანები უფლებების გამო დაეობენ. სულ უფრო მეტი ადამიანი ამბობს: როდესაც მე დანახარჯებს მაკისრებთ, თქვენ სარგებლობას იღებთ, მაგრამ ამის მორალური უფლება არ გაქვთ, ასე რომ, არც სამართლებრიეი უფლება არ უნდა გქონდეთ".

ასეთი უთანხმოებების გადაწყვეტა მეტად რთულია. ეკონომიკური აზროვნების წესი გულისხმობს რამდენიმე პრინციპს, რომელთაც დიდი დახმარების გაწევა შეუძლიათ დასმული ამოცანის გადაწყვეტისას.

პირველი პრინციპი ის გახლავთ, რომ მოთხოვნა რომელიმე საქონელზე არასდროსაა სრულიად არაელასტიკური, ისეთი საქონლის შემთხვევაშიც კი, როგორიც სუფთა ჰაერია. იმის გადაწყვეტისას, თუ რამდენი გვინდა, მხედველობაში უნდა მიეიღოთ, რომ მეტის მიღება მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეგეიძლია, თუ უარს ეიტყვით ჩვენთვის სასურველი სხვა საქონლის უფრო დიდ რაოდენობაზე.

მეორე პრინციპის თანახმად, ადამიანებს იმდენი თავისუფლება უნდა მიეცეთ, რომ მათ პირადი შეთანხმების გზების არჩევა გაუადვილდეთ. თუ, მაგალითად, ჩვენს მიზანს წიაღისეული საწვავის წვის შემცირება წარმოადგენს, ადამიანებს ისეთი შესაძლებლობა უნდა მიეცეთ, რაც შეამცირებს მათ დანახარჯებს. უნდა გამოერიცხოთ "ბრძანება და კონტროლი", რაც, როგორც წესი, მიზნის მიღწევის დანახარჯებს ზრდის, და, აქედან გამომდინარე, ზრდის მიზნის მიღწევისადმი გაწეულ წინააღმდეგობასაც.

ფასების სიტემის გამოყენება დანახარჯებს ამცირებს. ადამიანებისთვის გაცელის უფლების მიცემა ასევე ამცირებს დანახარჯებს.

დასასრულ, ყოველთვის უნდა ვითვალისწინებდეთ საკუთრების ურყევ უფლებებს. როდესაც ადამიანებმა იციან, თუ რა წესები მოქმედებს და შეუძლიათ ამ წესებს დაეყრდნონ, ტრანსაქციული დანახარჯები კლებულობს და ეფექტური თანამშრომლობა იზრდება.

გადატვირთული გზები, როგორც გარეგანი ეფექტი

ზოგჯერ კანონებით გატაცება ხელს უშლის ჩვენს მიერ რეალური სამყაროს დანახვას, როგორც ეს ხდება ჩახერგილი გზების შემთხვევაში. გადატვირთული გზები ამერიკელებისთვის ქალაქში ცხოვრებასთან დაკავშირებული უდიდესი პრობლემაა. თუ დაეფიქრდებით, ეს არის სოციალური პრობლემის ერთ-ერთ ამოუცნობი სახეობა, ვინაიდან ადამიანები, რომლებიც ზარალდებიან, თავადვე ქმნიან ამ პრობლემას. მაგრამ, მიუხედავად ამისა, როდესაც გარეგანი ეფექტების კონცეფციას გაეცნობით, თავსატეხი უჩინარდება. გადატვირთულობა უარყოფითი გარეგანი ეფექტია, როგორც იმ ადამიანების მიერ შექმნილი დანახარჯი, რომლებიც გადაწყვეტილებების მიღებისას მას არ ითვალისწინებენ. ისინი მხოლოდ იმ დანახარჯებს ითვალისწინებენ, რასაც მათ სხვა მძღოლები უქმნიან.

რა მოხდებოდა, თუ ვაიძულებდით მძღოლებს, გაეცნობიერებინათ გზის ჩახერგვის გარეგანი ეფექტები? რა მოხდებოდა, თუ მოვძებნიდით გადატვირთულობის დანახარჯების იმ ადამიანებისთვის დაკისრების საშუალებას, ვინც მათ ქმნის? ეს ადამიანები იძულებულნი იქნებოდნენ ავტომობილები მხოლოდ მაშინ ემართათ, როდესაც ამ ქმედების ზღვრული სარგებლობა ზღვრულ დანახარჯებზე მეტი იქნებოდა. რა თქმა უნდა, ნებისმიერი ადამიანი ასე იქცევა, მაგრამ ეს დანახარჯები არ შეიცავს სხვა ადამიანებზე დაკისრებულ დანახარჯებს. თუ მძღოლებს მოუწევდათ, როგორც გადატვირთულობის ზღვრული დანახარჯების, რასაც მათ მიერ ავტომობილის ტარების შესახებ მიღებული გადაწყვეტილება აკისრებს სხვებს, ასევე საკუთარი დანახარჯების გადახდა, ისინი ამჯობინებდნენ, ნაკლები ემგზავრათ. ისინი მოისურვებდნენ ავტომობილით მგზავრობას მხოლოდ მაშინ, როდესაც მათი ზღვრული სარგებლობა უფრო დიდი იქნებოდა, ვიდრე ზღვრული დანახარჯების ჯამი საზოგადოების ყველა წევრისთვის.

ყველა მძღოლის ეკონომიკური მდგომარეობა გაუმჯობესდებოდა! გზები აღარ გადაიტვირთებოდა. მძღოლები შეძლებდნენ ნებისმიერ ადგილამდე მისვლას შეყოვნების გარეშე. მათ ექნებოდათ საშუალება, აერჩიათ იმ მგზავრობის სუბსტიტუტები, რომელთაც ნაკლები ზღვრული ღირებულება ექნებოდა.. და, აქედან გამომდინარე, ყველასთვის შეემცირებინათ უფრო დიდი ზღვრული ღირებულების მქონე მგზავრობის დანახარჯები. სუბსტიტუტების ხარისხი აუცილებლად გაიზრდებოდა. სამსახურებრივი ავტოპარკის შექმნა გაადვილდებოდა, ავტობუსები უფრო სწრაფად და ინტენსიურად იმოძრაებდნენ, რათა გაზრდილი მოთხოვნა დაეკმაყოფილებინათ. რა მშვენიერი იქნებოდა ეს ყველაფერი, რომ არსებობდეს გარეგანი ეფექტების გათვალისწინების რაიმე გზა!

> საგზაო გადასახადის გარეშე მგზავრობა კარგია <u>თითოეული</u> ჩვენგანისთვის, მაგრამ იწვევს დიდ დანახარჯებს <u>ყველასთვის</u>.

ასეთი გზა არსებობს. მას ფასდადება ეწოდება. ეკონომისტები მას გზის გადატვირთვის ღირებულებას უწოდებენ. ყველა დანარჩენი მას უბრალოდ საგზაო გადასახადს უწოდებს და ამის შესახებ გაგონებაც არ სურს. "საგზაო გადასახადს ბენზინის შეძენისას ვიხდი და ხელმეორედ გადახდა არ მინდა". მაგრამ ბენზინის ფასი შეიცავს გზების გაყვანის დანახარჯებს და არა მათი გამოყენების დანახარჯებს. სწორედ საგზაო გადასახადის უგულებელყოფაა გზების იმ გადატვირთულობის მიზეზი, რის შესახებაც ყველა საყვედურს გამოთქვამს. ჩვენ განვიცდით გადატვირთულობას, ვინაიდან მთავრობა, რომელიც გზების მფლობელია, ყველას აძლევს მათი გამოყენების უფლებას ფულადი გადასახადის გარეშე. თუ თითოეულ ჩვენთაგანს მოსთხოვდნენ, გადაეხადა

გადასახადი, რაც დაფუძნებული იქნებოდა იმ დანახარჯებზე, რომელთაც ჩვენი მგზავრობა სხვებს აკისრებს, გზების გადატვირთულობა მალე აღმოიფხვრებოდა.

დღეს არსებობს ტექნოლოგია, რომლის მეშვეობითაც შესაძლებელია მძღოლებისგან იმ ფასის ამოღება, რომელიც გზების გადატვირთულობის (გარეგანი ეფექტის) დონეს შეესაბამება. უფრო მეტიც, ყველაფერი შეიძლება ავტომატურად გაკეთდეს ისე, რომ არავის დასჭირდეს გაჩერება და გადასახადის გადახდა. შესაძლებელია ისიც, რომ ქვითრები მძღოლებს თვის ბოლოს გაუგზავნონ. ამ ტექნოლოგიას არ იყენებენ, ვინაიდან ადამიანები მტრულად არიან განწყობილნი ახალი გადასახადის იდეის მიმართ. მათ მიაჩნიათ, რომ უფლება აქვთ იმგზავრონ გადასახადების გარეშე იმ გზებზე, რომლებისთვისაც მათ უკვე გადაიხადეს გადასახადი. ისინი ფიქრობენ, რომ საგზაო გადასახადი მხოლოდ მათი ჯიბიდან ფულის ამოღების ხერხია და არ აცნობიერებენ, რომ გზების გადატვირთულობის ფასდადების კარგად ორგანიზებულ მართვას შეუძლია უფრო დიდი სარგებლობა მოიტანოს, ვიდრე ის თანხაა, რაც მათ საგზაო გადასახადის სახით უნდა გადაიხადონ. ეს ის შემთხვევაა, როდესაც იშვიათი საქონლის ფასს, ამ შემთხვევაში, ქალაქის ქუჩების სიერცის ფასს, შეუძლია შეამციროს დაკარგული დანახარჯები და, აქედან გამომდინარე, ყველას ეკონომიკური მდგომარეობა გააუმჯობესოს.

მოკლედ გავიმეოროთ

ხშირად ადამიანთა ქმედებებით გამოწვეული დანახარჯები სხვებს ეკისრება, რასაც ეს ადამიანები მხედველობაში არ იღებენ. ეკონომისტები ამ დანახარჯებს უარყოფით გარეგან ეფექტებს უწოდებენ.

უარყოფითი გარეგანი ეფექტები მეტად დამახასიათებელია ინდუსტრიული საზოგადოებისთვის. იქ, სადაც გარკვეული ქმედებების გაუთვალისწინებელი დანახარჯები პიროვნებებისთვის უფრო დიდია, ვიდრე სარგებლობა, ტრანსაქციული დანახარჯები ხშირ შემთხვევაში ხელს უშლის ადამიანებს დამაკმაყოფილებელი მოლაპარაკებების წარმოებაში.

მოლაპარაკებები სტანდარტული პროცედურაა, რომელსაც საზოგადოების წევრები იყენებენ, რათა უზრუნველყონ ერთობლივი ქმედებები და სხვა ადამიანები დაითანხმონ ისეთ ქმედებაზე, რომელიც სხვებისთვის არასასურველი დანახარჯების დაკისრებას არ გამოიწვევს. ნათლად განსაზღვრული საკუთრების უფლებები ადამიანებს საშუალებას აძლევს, უფრო ადვილად, ნაკლები ტრანსაქციული დანახარჯებით აწარმოონ მოლაპარაკებები.

უფლებებთან დაკავშირებული კონფლიქტები ხშირად შეიძლება მოგვარდეს არსებული წესებისა და პრაქტიკული გამოცდილების შესწავლის გზით. ამგვარი სასამართლო გადაწყვეტილებების გამოტანა ადამიანთა მოლოდინის უწყვეტობას უწყობს ხელს. საკუთრების ბუნდოვანი უფლებები და კანონების მოულოდნელი ცვლილებები საზოგადოებრივ თანამშრომლობას ართულებს და აძნელებს მომავლის საიმედო დაგეგმვას.

სწრაფ და რადიკალურ საზოგადოებრივ ცვლილებებს შეუძლიათ ისე გაართულონ კონფლიქტური დაევების გადაჭრა სასამართლო გადაწყვეტილებების გამოტანის საშუალებით, რომ ამისთვის კანონმდებლობის გამოყენება გახდეს საჭირო. კანონმდებლობა ნიშნავს ახალი კანონების შექმნას, რათა ზუსტად განისაზღვროს, როგორ შეუძლიათ ადამიანებს მოიხმარონ მათ ხელთ არსებული რესურსები.

ახალი კანონები შეძლებენ უფრო დიდი ალბათობით მიგვიყვანონ ისეთი უარყოფითი გარეგანი ეფექტების მცირედანახარჯიან გადაწყვეტამდე, როგორიცაა გარემოს დაბინძურების პრობლემა, თუ ეს კანონები ხალხს უფლებებისა და მოვალეობების ურთიერთგაცვლას გაუადვილებს. არასასურველი გარეგანი ეფექტების დაბეგვრა და "დაბინძურების უფლებებით" ვაჭრობა უზრუნველყოფს შესაბამის სტიმულებს დამბინძურებლებისთვის და აადვილებს მცირედანახარჯიან შეთანხმებებს "დაბინძურების" შესამცირებლად. და პირიქით, მიდგომა - "უბრძანე და აკონტროლე"—ბევრად ნაკლებ ყურადღებას აქცევს ინფორმატიულ და სტიმულირების პრობლემებს, რომლებიც

დაბინძურების შემცირებისკენ მიმართულ ნებისმიერ პოლიტიკას კითხვის ნიშნის ქვეშ აყენებს, ვიდრე ბაზარზე ორიენტირებული სისტემები.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. ნიუ-ჯერსის შტატის ქალაქ რივერ-ედჯის მთავრობამ მიიღო დადგენილება, რომლითაც აკრძალა ღამღამობით საცხოვრებელი სახლების მახლობლად იმ აეტომობილების გაჩერება, რომლებსაც სარეკლამო აფიშები ან განცხადებები აქვთ კარებზე.

ა) იწვევდა თუ არა ამ აეტომობილების სახლებთან გაჩერება გარეგან ეფექტებს?

ბ) რატომ ურჩევნიათ მათ, ვისაც არ სურს, იხილოს ასეთი მანქანები თავის უბანში, ქალაქის მთავრობას ახალი დადგენილების მიღება აიძულოს, ვიდრე პირადად დაელაპარაკონ ამ აეტომობილების მფლობელებს?

გ) დადგენილება ზოგიერთების ეკონომიკურ მდგომარეობას გააუმჯობესებს, სხვებისას კი – გააუარესებს. როგორ შეიძლება იმის დადგენა, აჭარბებს თუ არა ამ დადგენილებისგან მიღებული სარგებლობა მის მიერ გამოწვეულ დანახარჯებს?

2. შემდეგი ქმედებებიდან, რომელი იწვევს *სოციალურ პრობლემებს* უარყოფით გარეგან ეფექტებთან ერთად?

ა) მიწის თხილის ნაჭუჭების ტროტუარზე დაყრა;

ბ) მიწის თხილის ნაჭუჭების დაყრა კალათბურთის მოედნის იატაკზე მნიშვნელოვანი თამაშის დროს;

გ) შოკოლადის ქაღალდების დაყრა ტროტუარზე;

დ) აღლუმის დროს ფანჯრიდან კონფეტის ხვეულების გადმოყრა;

ე) ხმაურიანი პეტარდების აფეთქება დამოუკიდებლობის დღესასწაულის დროს;

ვ) ფეიერვერკის მოწყობა დამოუკიდებლობის დღესასწაულზე.

3. რატომ უშლიან ადამიანები სხვებს ლაპარაკს კინოფილმის ყურებისას? ემთხვევა თუ არ მოლაყბეთა და იმათი აზრი, ვისაც ისინი ხელს უშლიან, იმ უფლებების შესახებ, რომლებიც მათ კინოს ბილეთის შეძენისას მოიპოვეს? როგორ შეუძლიათ კინოთეატრების ხელმძღვანელებს ამ კონფლიქტის გადაწყვეტა? რატომ არ აკეთებენ ისინი ამას?

4. საკუთრების რომელი უფლებების დაპირისპირება ხდება მომდევნო მაგალითებში? როგორ გადაწყვეტას ამჯობინებდით (თუ ჩავთელით, რომ მიუკერძოებელი დამკვირვებელი ხართ)?

ა) მოტოციკლების მფლობელებს სურთ მოხსნან მაყუჩები, რათა უფრო ეფექტურად გამოიყენონ ძრავები, მაგრამ კანონი ზღუდავს ხმაურის დონეს, რომელსაც მოტოციკლი წარმოქმნის.

ბ) ადამიანთა ერთ ჯგუფს სურს აკრძალოს სარეკლამო დაფები გზების გაწვრივ, მაგრამ ფერმერები აცხადებენ, რომ უფლება აქვთ საკუთარ მიწაზე გამოაკრან ნებისმიერი სახის სარეკლამო ფარები.

გ) მისურის შტატის ერთ-ერთმა კანონმდებელმა წამოაყენა კანონპროექტი, რომელიც კრძალავდა რესტორანში ხმამაღლა და გამომწვევად ცხვირის მოხოცვას.

დ) კონექტიკუტის შტატის კანონმდებელმა წამოაყენა კანონპროექტი, რომელიც კრძალავდა ქორწილის დროს მიწაზე უმი ბრინჯის დაყრას, ვინაიდან უმი ბრინჯი ფრინველებისთვის საკვებად უვარგისია.

ე) რესტორნების მფლობელებს სურთ აუკრძალონ რესტორნებში შესვლა იმ ადამიანებს, რომლებიც შესაბამისი სტანდარტების მიხედვით არ არიან ჩაცმულები.

ვ) ადამიანებს, რომლებიც არასდროს ბანაობენ, ავტობუსით მგზავრობა სურთ. ადამიანებს, რომლებიც არასდროს ივარცხნიან, საზოგადოებრივ ბაღებში სეირნობა და დასვენება სურთ. (უნდა შეეშვათ თუ არა დაუბანლები ავტობუსებში? დაუვარცხნელები – პარკებში?)

5. თქვენი მეზობლის ეზოში მდგარი დიდი თუთის ხე მშვენიერ ჩრდილს იძლევა თქვენს ეზოში, მაგრამ მეზობლის ეზო სავსეა ჭუჭყიანი და დამპალი თუთით. ამიტომ მას ამ ხის მოჭრა სურს.

ა) აქვს თუ არა მას ამის კანონიერი უფლება?

ბ) თქვენ ეუბნებით: "მე ვიცი, რომ შენ არ გსიამოვნებს ეს დამპალი თუთა, მაგრამ მე კიდევ უფრო არ მესიამოვნება ჩრდილის გარეშე დარჩენა". შეგიძლიათ თუ არა დაასაბუთოთ საკუთარი მოსაზრება? თუ არ შეგიძლიათ დაამტკიცოთ, რომ უფრო მეტად აფასებთ ჩრდილს, ვიდრე ის აფასებს სუფთა ეზოს, შეგიძლიათ თუ არა აიძულოთ მეზობელი, უფრო დიდად შეაფასოს თუთის ხის დატოვებისგან მიღებული სარგებლობა, ვიდრე ის სარგებლობა, რომელსაც მისი მოჭრისგან მიიღებს. (დახმარება: როგორ შეგიძლიათ დაარწმუნოთ სანტექნიკოსი, რომ მას ურჩევნია კვირა საღამოს თქვენი საკანალიზაციო მილი გაწმინდოს, ვიდრე ფეხბურთის მატჩის ტრანსლაციას უყუროს ტელევიზორით)?

გ) თქვენთვის ალტერნატიული გზა იმაში მდგომარეობს, რომ ეჭქვეშ დააყენოთ ხის მოჭრის კანონიერი უფლება. შეგეძლოთ გეცადათ, მიგეღწიათ იმისთვის, რომ თუთის ხე ისტორიულ ძეგლად გამოცხადებულიყო, ან მიგემართათ სასამართლოსთვის მოთხოვნით, რომ თქვენს მეზობელს შეეესო დეკლარაცია გარემოზე ამ ხის ზემოქმედების შესახებ მისი მოჭრის ნებართვის მიღებამდე. რით გემუქრებათ ასეთი ტაქტიკა (დახმარება: თუ ფიქრობთ, რომ მომავალში შეიძლება წაგართვან ის უფლება, რაც ამჟამად გაქვთ, მოიცდით თუ არა, რათა დაინახოთ რა მოუვა თქვენს უფლებას, თუ გამოიყენებთ მას, სანამ ის ჯერ კიდევ თქვენია)?

6. ორი ბავშვი ერთმანეთს ეჩხუბება იმის გამო, თუ რომელ მათგანს აქვს უფლება ამოირჩიოს სატელევიზიო პროგრამა, რომელსაც უნდა უყურონ ოჯახის ერთადერთი ტელევიზორით. ეს არის საკუთრების კონფლიქტური უფლებების მაგალითი.

ა) უნდა უთხრან თუ არა მშობლებმა ბავშვებს, რომ თავად გაარკვიონ საქმე? რა გარემოებების დროს იქნება ეს კონფლიქტის გადაწყვეტის ყველაზე მისაღები გზა?

ბ) როგორ შეუძლია ამ შემთხვევაში არასწორად განსაზღვრულ საკუთრების უფლებებს პრობლემის დამაკმაყოფილებლად გადაწყვეტის გართულება?

გ) აჩვენეთ, როგორ შეუძლიათ მშობლებს ხელი შეუწყონ კონფლიქტის გადაწყვეტას ჯერ სასამართლო გარჩევის, ხოლო შემდეგ კანონმდებლობის გზით.

7. "უოლ სთრით ჯორნელისა" და "NBC ნიუსის" მიერ ჩატარებული სოციოლოგიური გამოკვლევის შედეგებმა აჩვენა, რომ 10 ამერიკელიდან 8 აცხადებს, რომ ის ბუნების დამცველია. ამტკიცებს თუ არა მათი შესყიდვები და მოხმარება ამ მოსაზრებას?

ა) გამოკითხულთა 67 პროცენტმა განაცხადა, რომ მზად იქნებოდნენ, 15-20 ცენტით მეტი გადაეხადათ ისეთ ბენზინში, რომელიც ბევრად ნაკლები დაბინძურების მიზეზი იქნებოდა, ვიდრე ამჟამად არსებული შენაერთი. ნავთობის ერთ-ერთმა უდიდესმა გადამამუშავებელმა განაცხადა, რომ მან ამგვარი საწვავი შექმნა, მაგრამ ის არ გაიყიდა. შეგიძლიათ თუ არ იმის თქმა, რომ ის 67 პროცენტი, რომელმაც არ შეიძინა ნაკლებად დამაბინძურებელი საწვავი, გულწრფელია, როდესაც აცხადებს, რომ გარემოს დამცველები არიან?

ბ) როდესაც ჰკითხეს, ურჩევნიათ თუ არა გადაიხადონ ბენზინის დამატებითი გადასახადი 25 ცენტის, რათა ხელი შეუწყონ ავტომობილით ნაკლებ მოძრაობას და გარემოს უკეთ დაცვას, გამოკითხულთა 59 პროცენტი ამ გადასახადების წინააღმდეგი წავიდა და მხოლოდ 27 პროცენტმა დაუჭირა მხარი. შეგიძლიათ თუ არა შეათანხმოთ ეს პოზიცია იმ განცხადებასთან, რომ გამოკითხულთა ორი მესამედი გარემოს დამცველები არიან?

გ) გამოკითხულთა 85 პროცენტს სურს, მთავრობამ მოითხოვოს, რომ ყველა ავტომობილი საწვავს უფრო ეკონომიურად ხარჯავდეს და გარემოსაც ნაკლებად აბინძურებდეს, თუნდაც ამის შედეგად მისი ფასი გაიზარდოს. თუმცა მხოლოდ 51 პროცენტს სურს, რომ ავტომობილი იყოს უფრო "პატარა და ნაკლებ უსაფრთხო". შეგიძლიათ თუ არა მოგვცეთ ამ პოზიციათა კომბინაციების მისაღები ახსნა?

8. სანაპიროზე გამოკრული განცხადება გვამცნობს: "ნაგვის დაყრისთვის ჯარიმა – 25 დოლარი". მიუხედავად ამისა, დამსვენებელს ურჩევნია ნაგავი სანაპიროზე დატოვოს,

ვიდრე წაიღოს და მოშორებით მდგარ ნაგვის ყუთში ჩაყაროს. მან იცის, რომ ნაპირის მაკონტროლებელი ჯგუფი თვალყურს ადევნებს და ჯარიმის ქვითარს გადაუგზავნის, მაგრამ ის ძალიან მდიდარია, ძალიან მცირე ზღერულ ღირებულებას ანიჭებს ფულს და ძალიან დიდ ზღერულ ღირებულებას ანიჭებს დროს. უწოდებთ თუ არა თქვენ მას დამნაგვიანებელს, თუ ის მზადაა გადაიხადოს ჯარიმა? იყიდა თუ არ მან უფლება, რათა ქვიშა დამატებით ნაგავსაყრელად გამოიყენოს?

9. მიჩიგანის საგზაო სამმართველოს მიერ ჩატარებულმა გამოკვლევებმა აჩვენა, რომ, როდესაც შტატის ხელისუფლებამ დააწესა ჯარიმა ლუდისა და უალკოჰოლო სასმელების ბოთლებით გარემოს დანაგვიანებისთვის, სასმელების ბოთლებით დანაგვიანება 82 პროცენტით, ხოლო საერთო დანაგვიანება – 32 პროცენტით შემცირდა. ფასებზე ახალი კანონის ზემოქმედების ერთ-ერთი შეფასების მიხედვით, მიჩიგანის მომხმარებლებმა ამ კანონის მიღების შემდეგ ყოველწლიურად დამატებით 300 მლნ. დოლარის გადახდა დაიწყეს ლუდსა და უალკოჰოლო სასმელებში.

ა) თუ ეს მონაცემები ზუსტია, ეფექტურია თუ არა, თქვენი აზრით, ეს კანონი, მასთან დაკავშირებული დანახარჯების თვალსაზრისიდან გამომდინარე? როგორ შეგიძლიათ ამის შეფასება?

ბ) დაუშვათ, ცნობილია, რომ მიჩიგანის მოსახლეობა დაბინძურების შემცირებას წელიწადში 300 მლნ. დოლარზე მეტად აფასებს. იქნებოდა თუ არა ეს ამ კანონის ეფექტურობის დამადასტურებელი ფაქტი?

გ) რამდენი ადამიანის დაქირავება და დასაქმება იქნებოდა შესაძლებელი წელიწადში 300 მლნ დოლარად, რათა ქუჩებში დაყრილი ნაგავი აეკრიფათ? დაუშვათ, ნაგვის ამკრეფები საათში 5 დოლარს იღებენ, რაც 50 კვირის განმავლობაში 40-საათიანი სამუშაოს შემთხვევაში წელიწადში 10000 დოლარის ტოლია. ხომ არ მიგაჩნიათ, რომ ნაგვის ამკრეფთა ასეთ პროფესიულ ჯარს შეეძლო დანაგვიანების შემცირება ისეთი სიდიდით, რომელიც ბევრად მეტი იქნებოდა 32 პროცენტზე?

10. ქალაქ ბომბასტში შეგიძლიათ უმაყუჩო ავტომობილით იმოძრაოთ, თუ გაქვთ "ხმაურის გამოწვევის" სპეციალური ვადიანი უფლება, რომელიც თვეში 20 დოლარი ღირს. ქალაქ თრანქვილ-ჰეითსში აკრძალულია უმაყუჩო ავტომობილების მოძრაობა და ჯარიმა 100 დოლარს უდრის. ის მძღოლები, რომლებიც ამ წესს არღვევენ, ჯარიმას ხუთ თვეში ერთხელ იხდიან. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ბომბასტში შეიძლება ხმაურიანი ავტომობილებით მგზავრობა, თუ შესაბამის თანხას გადაიხდი, ხოლო თრანკვილში ამის გაკეთება იკრძალება და დამრღვევებს ჯარიმას ახდევინებენ. გადასახადი და ჯარიმა ფულადი სახით ტოლი აღმოჩნდება, როდესაც ჯარიმის სიდიდეს გადავამრავლებთ ყოველთვიურად მისი გადახდის ალბათობაზე – 0,2-ზე.

ა) ამ ტოლობის გათვალისწინებით, რა განსხვავებაა მაყუჩიანი და ხმაურიანი ავტომობილების პრობლემებისადმი მიდგომებს შორის ბომბასტსა და თრანქვილში?

ბ) გასაგებია, რომ იმ ადამიანებს, რომლებიც ბომბასტში უმაყუჩო ავტომობილებით მგზავრობენ, ამის უფლება აქვთ. აქვთ თუ არა ასეთივე უფლება თრანქვილ-ჰეითსის მძღოლებს, რომლებიც უმაყუჩო ავტომობილებით მოძრაობენ მას შემდეგ, რაც ჯარიმა გადაიხადეს? დათანხმდებოდნენ თუ არა თრანქვილ-ჰეითსის კანონმდებლები იმაზე, რომ ჯარიმის გადახდა უმაყუჩოდ მოძრაობის უფლებას იძლევა?

გ) მოსაზრებები: "შეგიძლიათ იხმაუროთ, თუ გადაიხდით"; და "არა გაქვთ ხმაურის უფლება და, თუ იხმაურებთ, ჯარიმის გადახდა მოგიწევთ"; – ერთმანეთისგან იმით განსხვავდება, რომ მეორე შემთხვევაში ის პიროვნება, რომელიც ხმაურის მიზეზია, აკეთებს ისეთ რამეს, რაც საზოგადოებას არასწორად მიაჩნია. ახდენს თუ არა ეს ფაქტი გაელენას ადამიანთა ქცევაზე? როგორ რეაგირებს საზოგადოება, როდესაც ადამიანები ჯიუტად სჩადიან იმას, რაც კანონით განსაზღვრულია, როგორც არასწორი ქმედება? არის თუ არა სასჯელი ისეთივე, როგორც დასაშვები საქციელის საზღაური?

დ) გვეხმარება თუ არა ეს განსხვავება გავიგოთ, თუ რა დგას გარემოს დაბინძურების უფლების გადასახადის წინააღმდეგ გამოთქმული მოსაზრებების უკან? როდესაც ადამიანები ამბობენ, რომ ჰაერის ან წყლის დაბინძურების გადასახადი წარმოადგენს "დაბინძურების უფლებას", გამოდიან თუ არა ისინი გამონაბოლქვის სანქცირების წინააღმდეგ? რატომ სურთ ადამიანებს, რომლებიც დაინტერესებულნი არიან უფრო

სუფთა ჰაერისა და წყლის არსებობაში, რომ ამ პრობლემას მორალური ხასიათი ჰქონდეს?

ე) როდის ავჯობებდა, რომ გარემოს დაბინძურება განგვეხილა, როგორც სხვებისთვის თავს მოხვეული დანახარჯები, რომელთა სანქცირებაც შესაძლებელია ფულის გადახდის შემთხვევაში და როდის იქნებოდა უკეთესი, რომ ამას მოეკიდებოდით, როგორც კანონის დარღვევას, რისთვისაც ჯარიმის გადახდაა საჭირო?

11. ისტორიის წიგნებში ხშირად სინანულს გამოთქვამენ იმის გამო, რომ ამერიკის კონტინენტზე ევროპელების მისვლის შემდეგ განადგურდა ბიზონების უზარმაზარი ჯოგები, რომლებიც დასაელეთის პრერიებში ცხოვრობდნენ.

ა) რატომ ნადირობდნენ თეთრკანიანები ამ ცხოველებზე, თუ მათ ხორცსა და ტყავს დასალპობად იქვე სტოვებდნენ? განა ეს უდიდესი გამფლანგველობა არ იყო? რატომ აძლევდა ამდენი ადამიანი ასეთ დიდ ღირებულებას ამ ცხოველებზე ნადირობას – მხოლოდ ამასთან დაკავშირებული მღელვარებისა და შთაბეჭდილებების გამო?

ბ) ეის ეკისრებოდა დანახარჯები, როდესაც მონადირე მოძრაიე მატარებლის ფანჯრიდან ბიზონს ესროდა?

გ) შეუქცევადი იყო თუ არა ბიზონების სრული განადგურება? შესაძლებელი იყო თუ არა ბიზონების ამ უზარმაზარი ჯოგების აღდგენა რამდენიმე წლის განმავლობაში შესაბამისი სტიმულების არსებობის შემთხვევაში?

დ) რომელმა ცხოველმა ჩაანაცვლა ბიზონი დასაელეთის პრერიებში? რატომ არ ემუქრება ამ ქვეყანაში ამჟამად მსხვილრქოსან საქონელს იგივე ბედი, რაც ბიზონებს? როგორ ფიქრობთ, რა მოუვიდოდა ბიზონებისა და მსხვილი რქოსანი საქონლის ჯოგებს, თუ ამერიკელებს ბიზონის ხორცი შეუყვარდებოდათ და ძროხის ხორცზე უარს იტყოდნენ?

12. რას ცელის საკუთრების უფლება?

ა) როგორი იქნებოდა, თქვენი აზრით, „სიერა კლუბის" რეაქცია, თუ ნაეთობის კომპანია ბუნებრივი გაზის მოპოვების უფლებას მოითხოვდა დაუსახლებელ ტერიტორიაზე, რომელიც ფედერალურ მთავრობას ეკუთვნის?

ბ) როგორ შეიცვლებოდა „სიერა კლუბის" გადაწყვეტილება, თუ ნაეთობის კომპანია მზად იქნებოდა ფედერალური მთავრობისთვის უზარმაზარი თანხა გადაეხადა, რათა მიეღო ამ უკაცრიელ რეგიონში არსებული ბუნებრივი გაზის უზარმაზარი მარაგის დამუშავების უფლება?

გ) რა შეიცვლებოდა, თუ ნაეთობის კომპანია დაპირებას მისცემდა, რომ მოიპოვებდა ბუნებრივ გაზს ბუნებისთვის უმნიშვნელო ზიანის მიყენებით?

დ) რა შეიცვლებოდა, უკაცრიელი რეგიონი არა ფედერალური მთავრობის, არამედ „სიერა კლუბის" საკუთრება რომ იყოს?

ე) როგორ ფიქრობთ, რატომ რთავს ნებას აუდობონის საზოგადოება ნაეთობის სამ კომპანიას, მოიპოვონ ბუნებრივი გაზი ლუიზიანას შტატში განთავსებულ, მის კუთვნილ 26800 აკრი ფართობის მქონე ნაკრძალში-„რეინი უაილდლაიფ სანქჩუარი"?

ვ) ამ ნაკრძალში ნაეთობის მოპოვების უფლებისთვის კომპანიები ყოველწლიურად თითქმის მილიონ დოლარს უხდიდნენ აუდობონის საზოგადოებას. მიგაჩნიათ თუ არა, რომ ეს ხელს უწყობს ბუნებრივი გაზის მომხმარებლების კეთილდღეობას (ნაკრძალის „რეინი სანქჩუარის" შესახებ ჭკუის სასწაულებელი ისტორია მოყვანილი იყო ეკონომისტების რიჩარდ სტროუპისა და ჯონ ბადენის მიერ ჟურნალ „რიზონის" 1981 წლის ივლისის ნომერში)?

ზ) ლოგიკურია თუ არა აუდობანის საზოგადოების მხრიდან საკუთარ ტერიტორიაზე გაზის მოპოვების უფლების გაცემა იმ დროს, როდესაც ის სხვა ყველა ადგილას გაზის მოპოვების წინააღმდეგია?

13. გეჭირდება თუ არა კანონები, რომლებიც სახნავ-სათეს მიწებს ეროზიისგან იცავს? წარმოშობს თუ არა მიწის ეროზია გარეგან ეფექტებს?

ა) როგორ იმოქმედებს ფერმერების საქციელი, რომელიც მიწის ეროზიას იწვევს, ფერმერების მიწის ღირებულებაზე?

ბ) როგორ წყვეტს მიწის მეპატრონე, რომელსაც სურს ამ მიწის ღირებულების მაქსიმიზაცია, მიმართოს თუ არ მიმართოს გარკვეულ ზომებს ნიადაგის დასაცავად?

გ) რატომ იყენებს ეფექტურ დამცავ ხერხებს უფრო მცირე რაოდენობით და უფრო იშვიათად ფერმერი, რომელსაც მიწა იჯარით აქვს აღებული?

დ) რატომ აძლევენ მიწათმფლობელები უფლებას მიწის მოიჯარეებს, გამოფიტონ მიწა იმ მეთოდების გამოყენებით, რომლებიც ზრდის მიმდინარე შემოსავალებს, მაგრამ აძლიერებს მიწის ეროზიის შესაძლებლობას?

ე) მიწის ეროზიის რომელი დანახარჯები აწევება არა მის მეპატრონეებს, არამედ სხვა ადამიანებს? ყოველთვის ითვალისწინებს თუ არა ის ფერმერი ამ დანახარჯებს ეროზიითა და ქარით გამოფიტული საკუთარი მიწების დამუშავების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას?

ვ) დაეუშვათ, ადამიანები, რომლებიც საკუთარ მიწას ამუშავებენ, არ იღებენ საკმარის შემოსავალს, რათა გადაიხადონ საგირავნო გადასახადი და ეშინიათ, რომ მათი მიწა კრედიტორების ხელში გადავა. როგორ იმოქმედებს ეს საშიშროება უფრო დიდ შემოსავალსა და ნიადაგის ეროზიას შორის არჩევანზე?

ზ) მონტანას შტატში ფერმერი ყიდულობს ათასობით აკრ მიწას, რომელსაც დიდი ხნის განმავლობაში რანჩოს მეპატრონეები საძოვრად იყენებდნენ, ამ მიწას ხნავს და ხორბალს თესავს. რატომ გაყიდეს რანჩოს მეპატრონეებმა მიწა? რატომ გადააქცია ფერმერმა საძოვარი მიწები ხორბლის ყანებად? ფერმერს რომ სცოდნოდა, რომ მოუწევდა დიდი კომპენსაციის გადახდა ოლქის ხელისუფლებისთვის იმ მტვრიანი ქარიშხლებისთვის, რომელთაც გამოიწვევს საძოვრების სახნავ-სათეს მიწად გადაკეთება, შეეძლო თუ არა მას გადაეწყვიტა, რომ საქონლის შენახვა უფრო მომგებიანია, ვიდრე ხორბლის მოყვანა?

თ) უნდა მოეთხოვოთ თუ არა ფერმერებს სხვებისთვის კომპენსაციის გადახდა იმ მტვრის გამო, რომელიც მიწების სახნავ-სათესად გადაკეთების შედეგია? როგორ შეიძლებოდა კომპენსაციის ასეთი სისტემის ორგანიზება?

14. გთავაზობთ რამდენიმე კითხვას მსჯელობისათვის:

აივი კოლეჯის შენობები და მიწა ბევრად უფრო დაბინძურებულია, ვიდრე აივიილის სავაჭრო ცენტრის შენობა და მიწა, ვინაიდან: 1) სტუდენტები ბუნებით ბინძურები არიან; 2) აივი კოლეჯის შენობებით გაცილებით მეტი ხალხი სარგებლობს, ვიდრე სავაჭრო ცენტრით; 3) სავაჭრო ცენტრის მომხმარებლებს დაბინძურების ნაკლები შესაძლებლობები აქვთ, ვინაიდან ისინი არ ეწევიან სიგარეტს და არ ყიდულობენ საჭმელს, რომელიც შეიძლება გზადაგზა მიირთვან; 4) სავაჭრო ცენტრის მომხმარებლებს ნაკლები სტიმულები აქვთ დაბინძურებისთვის, ვინაიდან მათ ეამაყებათ, რომ სავაჭრო ცენტრის მყიდველები არიან და, აქედან გამომდინარე, თაეიანთ "საერთო საცხოვრებელს" უფრთხილდებიან; 5) სავაჭრო ცენტრში არიან ადამიანები, რომლებიც მოელიან ფინანსურ სარგებლობას იმისგან, რომ შენობებს და მიწას სუფთად შეინახავენ, აივი კოლეჯში კი ასეთი ხალხი არ არის.

15. როდესაც სახლს ყიდულობდით, მის თავზე დღეში ხუთი თვითმფრინავი თუ გადაიფრენდა. მათი რიცხვი ნელ-ნელა, თითქმის შეუმჩნეველად იზრდებოდა და ამჟამად 150-ს გაუტოლდა. არის თუ არა 5-დან 150-მდე ცელილება რადიკალური ან მკვეთრი? გიადვილდებათ თუ არა თქვენს თავზე გადამფრენ 150 თვითმფრინავთან შეგუება მხოლოდ იმიტომ, რომ მათი რიცხვი ნელა და შეუმჩნეველად იზრდებოდა? იქნებოდა თუ არა კომპენსაციის იმედი უფრო რეალური, თუ ცელილებები დროის მცირე მონაკვეთში განხორციელდებოდა? თუ არ ვიცით, რომელმა ფიჩხმა გადაუტეხა აქლემს კუზი, ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ კუზი იმიტომ არ გადამტყდარა, რომ მასზე სულ უფრო მეტ ფიჩხს ტვირთავდნენ?

16. ბევრი დიდი აეროპორტი ახორციელებს იმ სახლების მფლობელთა საკუთრების გამოსყიდვის პროგრამებს, რომლებზეც აეროპორტის ხმაური ძალიან მოქმედებს.

ა) ეკუთვნით თუ არა კომპენსაციები თვითმფრინავის აფრენა-დაფრენით გამოწვეული ხმაურის გამო იმ ადამიანებს, რომელთა სახლები დასაფრენი ზოლის ქვეშ, ასაფრენი ზოლიდან 5000 ფუტის მოშორებით მდებარეობს? თუ თელით, რომ ეკუთვნით,

დაფიქრდით იმაზე, თუ სად გაატარებდით საზღვარს. რას ფიქრობთ იმათზე, ვისი სახლებიც ასაფრენი ზოლიდან 15000 ფუტის მანძილზეა, ან იმათზე, ვინც ძალიან ახლოს ცხოვრობს, მაგრამ არა ასაფრენი ზოლის ქვეშ?

ბ) თუ მფლობელი სახლს აქირავებს, ვინ უნდა მიიღოს კომპენსაცია – მფლობელმა თუ დამქირაველმა? რატომ?

გ) არიან თუ არა დღევანდელი ბინათმფლობელები ის ხალხი, ვისაც კომპენსაცია ეკუთვნის? ხომ არ შეიცავდა შესყიდვის ფასი კომპენსაციას დღევანდელი მფლობელისთვის, თუ სახლი უკანასკნელი რამდენიმე წლის წინ იქნა შეძენილი?

დ) როგორაა წინა კითხვის პასუხი დამოკიდებული იმაზე, გაითვალისწინებდა თუ არა ადამიანების უმრავლესობა სახლების ყიდვისას იმას, რომ აეროპორტი საკუთრების გამოსყიდვას შესთავაზებდა იმ სახლების მფლობელებს, რომლებიც ყველაზე მეტად ზარალდება ხმაურისგან?

17. თუ ავიაკომპანიებს, თვითმფრინავების დაჯდომისთვის სპეციალური თანხა დაუწესეს, რომელიც დამოკიდებული იქნება თვითმფრინავების მიერ წარმოქმნილი ხმაურის დონეზე, მათი დაფრენის დროსა და აეროპორტის მიმდებარე ტერიტორიაზე მოსახლეობის სიმჭიდროეზე, რას მოიმოქმედებენ ავიაკომპანიები, რათა შეამცირონ თავიანთი საქმიანობის ზემოქმედება აეროპორტის მახლობლად მდებარე სახლების მფლობელებზე?

ა) სახელმწიფო სააგენტომ თითოეული აეროპორტისთვის გამოთვალა, თუ რამდენად შემცირდა ხმაურის გამო აეროპორტების მახლობლად განლაგებული საცხოვრებლების წლიური საიჯარო შემოსავალი, და ეს რიცხვი წლის განმავლობაში განხორციელებული აფრენებისა და დაფრენების რიცხვზე გაყო. ყველაზე დიდი საშუალო მნიშვნელობა – 196,7 დოლარი – მიღებულ იქნა ნიუ-იორკის ლა გარდიას აეროპორტისთვის, ხოლო ყველაზე პატარა – 82 ცენტი – ორეგონის პორტლენდის აეროპორტისთვის. ეს ნიშნავს, რომ ყოველი აფრენა ან დაფრენა ლა-გარდიას აეროპორტთან მაცხოვრებელის დანახარჯებს თითქმის 200 დოლარით ზრდის, ხოლო პორტლენდის აეროპორტის გვერდით მცხოვრებს ეს ერთ დოლარზე ნაკლები უჯდება. ჩათელიან თუ არა ავიაკომპანიები მომგებიანად ზოგიერთი აეროპორტის უფრო ინტენსიურად გამოყენებას, ხოლო სხვებისა – ნაკლებად ინტენსიურად, თუ აფრენის და დაფრენისთვის მათ მიერ გადახდილი თანხა ამ სიდიდით გაიზრდება?

ბ) რას გააკეთებენ ავიაკომპანიები იმ შემთხვევაში, თუ მეტი თანხების გადახდა მოუწევთ უფრო ხმაურიანი თვითმფრინავებისთვის? დამატებით აპარატურას დააყენებენ ხმაურის შესამცირებლად თუ ახალ და უფრო უხმაურო თვითმფრინავებს შეიძენენ? შეაფასეთ მოსაზრება: „არც ერთი ავიაკომპანია არ ჩამოწერს ძვირადღირებულ მოდელს იმისთვის, რომ აეროპორტისთვის დამატებითი 400 დოლარის გადახდის ეკონომია გასწიოს.“ შეესაბამება თუ არა დამატებითი გადასახადის ეს კრიტიკა ზღვრული კატეგორიებით აზროვნებას?

გ) როგორ აიძულებს დამატებითი გადასახადის ასეთი სისტემა ავიაკომპანიებს, გამოიყენონ უფრო ხმაურიანი თვითმფრინავები პორტლენდში საფრენად, ხოლო ნაკლებხმაურიანები – ნიუ-იორკში საფრენად, ან ვაშინგტონში ფრენისას ისარგებლონ დალასის და არა ნაციონალური აეროპორტით? (ვაშინგტონის მოშორებით მდებარე დალასის აეროპორტის დანახარჯები ერთ ოპერაციაში 5,64 დოლარს შეადგენს).

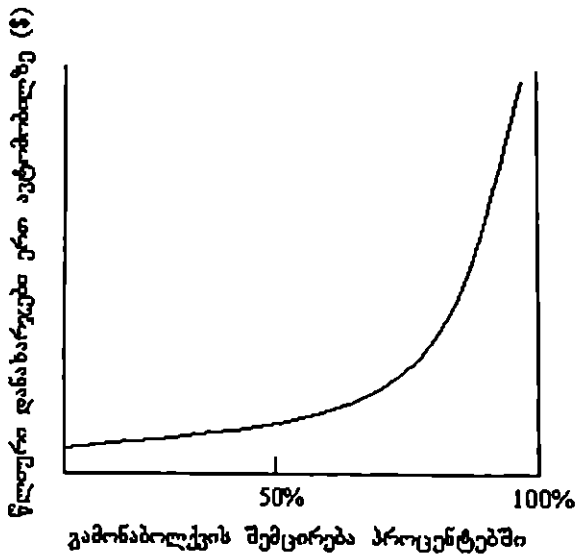
18. რამდენად მკაცრად უნდა იქნას კონტროლირებული ოზონი? ფედერალურმა კანონმდებლობამ ოზონის სტანდარტი ისეთ დონეზე დააწესა, რომელმაც უნდა დაიცვას მისი ნებისმიერი არასასურველი ზემოქმედებისგან ადამიანები, რომლებიც იმ ადგილებში ვარჯიშობენ, სადაც ოზონის მაღალი კონცენტრაციაა?

ა) არსებობს თუ არა რაიმე მეცნიერული მიდგომა იმის გადასაწყვეტად, თუ რა შემთხვევაში იძლევა ოზონის სტანდარტის მკაცრი დაცვა დანახარჯებზე მეტ სარგებლობას?

ბ) „ნიუ-იორკ თაიმზში“ დაბეჭდილი სტატია გვამცნობს, რომ იმ აქროლადი ორგანული ნაერთების წლიური გამონაბოლქვის 51 პროცენტი, რომლებიც დედამიწის ზედაპირის მახლობლად ოზონს წარმოქმნის, ავტომობილების გამონაბოლქვისგან შედგება. ამგვარად, საკუთარი ჯანმრთელობის დაცვის მიზნით ან ამდენი ავტომობილით მგზავ-

რობა უნდა ავკრძალოთ ან ნაკლები ვიყარჯიშოთ იმ ადგილებში, სადაც წლის გარკვეულ დღეებში ოზონის დონე სტანდარტულზე მეტია. რომელი გზა იქნება უფრო ეფექტური ჩვენი ჯანმრთელობის დაცვისთვის?

გ) დაეუშვათ, სამრეწველო გამხსნელები გარკვეული საშიში გამონაბოლქვის 4 პროცენტს, საოჯახო მეურნეობებში გამოყენებული გამხსნელები კი – 5 პროცენტს წარმოშობს. თუ მთავრობას მოეთხოვეთ, შეამციროს გამხსნელების გამოყენება, რომელი გამხსნელების მოხმარების შემცირებას ამჯობინებს? იქნება თუ არა სამრეწველო გამხსნელების გამოყენების შემცირება იმის მაჩვენებელი, რომ ადამიანები უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე მოგება?



ნახ. 13-1. საავტომობილო გამონაბოლქვის შემცირების დანახარჯები.

19. ვაშინგტონის შტატის ქალაქ თაქომას ელექტროსაქონლის მწარმოებელმა კომპანიამ ერთ-ერთი სამრეწველო ფირმისგან 265000 დოლარად შეიძინა წელიწადში დამატებითი 60 ტონა „ფხვიერი მასალის“ ჰაერში გამოყოფის უფლება. სამრეწველო ფირმამ რამდენიმე წლის წინ თავისი ქარხნების მოდერნიზაციის საშუალებით წლიური გამონაბოლქვის რაოდენობა 69 ტონით შეამცირა. გარემოს დაცვის ორგანიზაციის წარმომადგენელმა დაგმო დაბინძურების უფლების გაყიდვის ეს პრაქტიკა და განაცხადა, რომ „როგორც კი ჰაერის ერთ დამაბინძურებელს რინგიდან გააძევებენ, მაშინვე რინგზე გამოსასვლელად მზად იქნება მისი შემცვლელი“.

ა) არსებული სისტემიდან მიღებულ რა სარგებლობას უგულებელყოფს ასეთი კრიტიკა?

ბ) ელექტროსაქონლის კომპანიამ გამოიყენა კრედიტები, რათა გადაეკეთებინა და აეშუშაებინა ელექტროსადგური, რომელშიც სხვა საწვავთან ერთად ნაგავიც უნდა გამოიყენოს, რაც ნაგვის პრობლემას შეამცირებს. რა აჯობებს გარემოსთვის, ნაგვის დაწვა თუ დამარხვა?

20. დაეუშვათ, გარემოს დაცვის სახელმწიფო სააგენტოებმა ზუსტად დაადგინეს, თუ დამაბინძურებელი ნივთიერების რა რაოდენობის გამოყოფას დართავენ ნებას შესაბამის რაიონში და ამ რაოდენობის დამაბინძურებელი ნივთიერების გამოყოფის უფლებას ყიდიან იმათზე, ვინც ყველაზე მაღალ ფასს სთავაზობს.

ა) რომელი ფირმები შესთავაზებდნენ ყველაზე მაღალ ფასს?

ბ) როგორ შეუძლიათ ადამიანებს, რომლებიც სუფთა ჰაერით არიან დაინტერესებულნი, უფრო კარგად გამოიყენონ ეს სისტემა, ვიდრე გარემოს დაცვის სააგენტოებმა, რათა მიიღონ ის, რაც სურთ?

21. „დაბინძურების კონტროლი ჯარიმის მეშვეობით შეუძლებელია. ჯარიმები დარგიდან გამოდევნის მცირე ფირმებს, ხოლო მსხვილ ფირმებს შეუძლიათ თაეს უფლება მისცენ, გადაიხადონ ჯარიმა და განაგრძონ გარემოს დაბინძურება.“ ეთანხმებით თუ არა ამ მოსაზრებას?

22. ქვემოთ მოყვანილია ციტატა „უოლ სთრით ჯორნელში“ დაბეჭდილი წერილიდან, რომელსაც ხელს აწერს ა'შ-ის კონგრესის წარმომადგენელთა პალატის ჯანმრთელობისა და გარემოს დაცვის ქვეკომიტეტის თავმჯდომარე:

„ჰაერის გაწმენდის ყველაზე იაფი და კარგი საშუალება ის გახლავთ, რომ უზრუნველეყოთ ახლად აშენებული საწარმოების „სისუფთაე“. გაცილებით ადვილია ახალი, „სუფთა“ კოქსის ღუმელის ან ბრძმედის აგება, ვიდრე ძველი სიმძლავრეების აღჭურვა გამწმენდი მოწყობილობებით. როგორც ძველი, ჰაერის დამაბინძურებელი აეტომობილების ახალი სუფთა აეტომობილებით შეცვლა ამცირებს დაბინძურებას, ასევე გაასუფთავებს ჰაერს ამერიკული კაპიტალური ფონდების განახლება“.

კანონი, რომელიც მოითხოეს, რომ ახალი აეტომობილები და სამრეწველო მოწყობილობა „სუფთა“ იყოს, ზრდის ახალი აეტომობილებისა და მოწყობილობების წარმოების დანახარჯებს და, შესაბამისად, მათ ფასს. როგორ შეუწყობს ეს ხელს ძველი და ჭუჭყიანი აეტომობილებისა და მოწყობილობების უფრო ხანგრძლივ გამოყენებას? აჩვენეთ, როგორ შეეძლო კანონს ჰაერის დაბინძურების გამოწვევა, თუ მეტად მკაცრ და დიდდანახარჯიან კონტროლს დააწესებდა ახალი აეტომობილებისა და სამრეწველო მოწყობილობების წარმოებაზე.

23. დაეუშვათ, 13-1 ნახაზზე წარმოდგენილი გრაფიკი გვიჩვენებს, რა წლიურ დანახარჯებს იწვევს ერთი აეტომობილის მაენე გამონაბოლქვის ამა თუ იმ პროცენტით შემცირება გამონაბოლქვის გამწმენდი მოწყობილობის აუცილებელი დაყენებისას.

ა) რატომ იზრდება მრუდი დასაწყისში ნელა, ხოლო შემდეგში უფრო სწრაფად გამონაბოლქვში არასასურველი ნივთიერებების რაოდენობის შემცირებასთან ერთად? არის თუ არა ეს გამონაბოლქვის კონტროლის საავტომობილო სისტემების თაეისებურება, თუ უფრო ზოგადი ხასიათის დამოკიდებულებაა?

ბ) გვიჩვენებს თუ არა ეს მრუდი, რამდენად უნდა იქნას შემცირებული გამონაბოლქვები? ეხმარება თუ არა მრუდი იმათ, ვინც ამ რაიონში შესაბამის პოლიტიკას ახორციელებს?

გ) თუ მიგაჩნიათ, რომ ეს მრუდი წარმოადგენს უფრო სუფთა ჰაერის მიწოდებასთან დაკაეშირებულ ზღერულ დანახარჯებს, რა მონაცემები დაგჭირდებოდათ იმისთვის, რომ აგეგოთ უფრო სუფთა ჰაერზე მოთხოვნის მრუდი? რისი აღმნიშვნელი იქნება ამ ორი მრუდის გადაკვეთის წერტილი?

დ) დაეუშვათ, გსურთ, გაიგოთ ამ რაიონში მცხოვრები რამდენი ადამიანი აფასებს უფრო სუფთა ჰაერს. ატარებთ გამოკითხვას, რომლის დროსაც ადამიანებს ეკითხებით, თუ რამდენს გადაიხდიდნენ აეტომობილის მაენე გამონაბოლქვის ამა თუ იმ სიდიდით შემცირებისთვის. შეიძლება თუ არა გექონდეს იმის იმედი, რომ ისინი სიმართლეს იტყვიან? გახსოვდეთ, მათ იციან, რომ არ მოუწევთ იმდენის გადახდა, რის გადასახდელადაც თითქოს მზად არიან, თაეიანთი პასუხებიდან გამომდინარე. გამოკითხვის ასეთი პროცედურის დროს რა არის შეცდომების ძირითადი წყარო?

ე) დაეუშვათ, გამოკითხვას მთაერობა ატარებს და ადამიანებმა იციან, რომ მათ მოუწევთ წლიური გადასახადების სახით იმ თანხის გადახდა, რომელსაც გამოკითხვისას დაასახელებენ. რა სახის შეცდომებს შეიტანს ეს მოცემულ რაიონში სუფთა ჰაერზე მოთხოვნის თქვენეულ შეფასებაში?

„გამონაბოლქვის შემცირებაზე დახარჯული ნებისმიერი თანხა არ არის ძალიან დიდი.“ როგორ ფიქრობთ, შეიძლება თუ არა იმის დაშვება, რომ ასეთი განცხადების აეტორები სინამდვილეში თავად ფარავენ გამონაბოლქვის შემცირების დანახარჯებს?

24. რომელია საუკეთესო ადგილი ნარჩენების განსათავსებლად? ყველაზე ხშირი პასუხია „ოღონდ ჩემი სახლის უკანა ეზო არა.“

ა) როგორ ახორციელებს ქალაქი ადამიანთა დისკრიმინაციას, როდესაც ახალ ადგილს ირჩევს ნარჩენების განსათავსებლად?

ბ) რა უბიძგებს ადამიანებს იმისკენ, რომ ნება დართონ სხვებს, განათავსონ ნარჩენები "მათ უკანა ეზოებში"?

გ) რა მოხდება, თუ ქალაქი ახალ ადგილს ჩათელის იმ უბნად, რომელიც ყველაზე უფრო მზადაა ნარჩენების მისაღებად? როგორ შეიძლება ამ მზადყოფნის დადგენა?

25. "უოლ სთრით ჯორნელში" მოყვანილ სტატიაში, რომელიც შემზღუდველი სტანდარტების მიმართ ბიზნესმენთა დამოკიდებულებას შეეხებოდა, კორპორაციათა ხელმძღვანელებმა განაცხადეს, რომ მრავალი მათგანი კარგად შეეგუა არსებულ სტანდარტებს და ვერ ხედავს მათი გაუქმების აუცილებლობას.

ა) რატომ არ უნდა აწყობდეს კანონის შემსუბუქება კომპანიას, რომელსაც კანონმა დააკალა დამაბინძურებელი ნივთიერებების გამოყოფის შემცირება?

ბ) რატომაა მნიშვნელოვანი, რომ ჰაერის დაბინძურების შემზღუდავი სტანდარტები ხშირად არ იცვლებოდეს?

26. შემდეგი, მეტად გამარტივებული პრობლემა დაგეხმარებათ გადატვირთული გზების საკითხში გასარკვევად, რომელიც მე-13 თავში განვიხილეთ. წარმოიდგინეთ 1000 ადამიანი, რომლებმაც სამსახურში მისასვლელად ყოველდღე ერთადერთი მაგისტრალით უნდა იმგზავრონ. თითოეულ მათგანს ორი არჩევანი აქვს: იმგზავროს მანქანით ან ავტობუსით. ყოველ მათგანს მხოლოდ ის სურს, რომ მინიმალური დრო დახარჯოს. ავტომობილით მგზავრობას 30 წუთი დასჭირდება, რასაც ემატება 0,12 წუთი გზაზე გამოსულ ყოველ სხვა მანქანაზე. თუ ავტობუსით იმგზავრებენ, მაშინ მგზავრობას ავტომობილით მგზავრობაზე 15 წუთით მეტი დასჭირდება. დავუშვათ, ავტობუსების კომპანია მზადაა, გაზარდოს ავტობუსების რაოდენობა, რათა ყველა მსურველი გადაიყვანოს. ავტობუსები გზების გადატვირთვას არ იწვევს, ამასთან, ავტობუსით მგზავრობა უფასოა (ეს არარეალისტური დაშვებები ანალიზის გასამარტივებლად შემოვიღეთ: ისინი შეიძლება ამოღებულ იქნას იმ ლოგიკის ცელილების გარეშე, რაც ამას მოყვება.)

ა) რა დრო დასჭირდება თითოეულს, თუ ყველა ავტომობილით იმგზავრებს?

ბ) რა დრო დასჭირდება თითოეულს, თუ ყველა ავტობუსით იმგზავრებს?

გ) რომელი არჩევანია საუკეთესო თითოეულისთვის – ავტომობილი თუ ავტობუსი?

დ) თუ თითოეული გააკეთებს ისეთ არჩევანს, რომელიც მისი მგზავრობის დროს მინიმუმამდე შეამცირებს, რა დრო დასჭირდება მგზავრობას?

ე) დავუშვათ, ყველა მგზავრი მგზავრობის ერთ საათს 8 დოლარად აფასებს, ხოლო მაგისტრალის მფლობელი კერძო ავტომობილებიდან ითხოვს გადასახადს – 2,25 დოლარის ოდენობით. რამდენი მძღოლი იმგზავრებს ამ შემთხვევაში საკუთარი ავტომობილით? რისი ტოლი იქნება იმ დროის ღირებულება დოლარებში, რომელსაც თითოეული მგზავრი დაზოგავს საგზაო გადასახადის დაწესების შემდეგ?

27. ვინაიდან არავინ არ იმგზავრებს იმ პირობებში, რომლებიც 26-ე კითხვის ე) ნაწილშია აღწერილი, ამიტომ მაგისტრალის მფლობელს შემოსავალი არ ექნება. ამასთანავე, მაგისტრალი არ იქნება ეფექტურად გამოყენებული, ვინაიდან ზოგიერთი მგზავრი მზად იქნება, მისი გამოყენებისთვის გადაიხადოს მეტი, ვიდრე სხვა მგზავრების ზღვრული ღირებულებაა, მაგრამ დიდი გადასახადი მათ მგზავრობას გადააფიქრებინებს. უფრო მეტიც, გადატვირთვა არ გახლავთ გზაზე მოძრავი ავტომობილების რაოდენობის წრფივი ფუნქცია. ის უფრო 23-ე კითხვის 13-1 გრაფიკზე წარმოდგენილ დამოკიდებულებას წააგავს. ასევე საკმაოდ არარეალისტურია იმის დაშვება, რომ ყველა ერთნაირად უარყოფით, დოლარებით გამოხატულ ღირებულებას ანიჭებს მგზავრობაზე დახარჯულ დროს. მიიღეთ ეს ფაქტები მხედველობაში და ჩამოაყალიბეთ ჯარიმების დაწესების მისაღები პოლიტიკა მაგისტრალის მფლობელისათვის.

28. ქვემოთ მოყვანილია ციტატა დეიდ იუმის ტრაქტატიდან "ადამიანის ბუნების შესახებ". ეს სიტყვები დაწერილი იყო 1740 წელს. აზვიადებდა თუ არა იუმი საკუთრების მკაცრად განსაზღვრულ სტაბილურ უფლებებს?

"ჩვენს საკუთრებას წარმოადგენს მხოლოდ ის საგნები, რომელთა ფლობა საზოგადოების კანონებით ანუ იურიდიული კანონებითაა განსაზღვრული...

არავის უნდა შეეპაროს ეჭვი, რომ საკუთრების განაწილების და მისი ფლობის სტაბილურობის შესახებ შეთანხმება ადამიანთა საზოგადოების მოწყობის ყველაზე აუცილებელი პირობაა და ამ კანონის დადგენისა და დაცვის შესახებ შეთანხმების მიღწეის შემდეგ ბევრის გაკეთება აღარაა საჭირო აბსოლუტური ჰარმონიისა და თანხმობის მისაღწევად."

თავი 14

ბაზრები და მთავრობა

რისი გაკეთება უნდა მივანდოთ ბაზრებს და რა ამოცანები უნდა გადაწყვიტოს მთავრობამ? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა ძნელია, ვიდრე არ განვსაზღვრავს, თუ რა იგულისხმება სიტყვებში "მთავრობა" და "ბაზარი". სწორი არჩევანი რომ გავაკეთოთ, უნდა ვიცოდეთ, თუ რას ვირჩევთ. არჩევანი ბაზარსა და მთავრობას შორის არც ისე მარტივია, როგორც საზოგადოებრივ პოლიტიკასთან დაკავშირებული დებატებიდან ჩანს.

კერძო თუ საზოგადოებრივი?

საბაზრო სისტემასა და მთავრობას შორის არსებული წინააღმდეგობების უმრავლესობა, ყურადღებით დაკვირვებისას, ქრება. პირველ რიგში, ბაზარს ჩვეულებრივ ახასიათებენ, როგორც კერძო სექტორს, ხოლო სამთავრობო სააგენტოებსა და ორგანოებს საზოგადოებრივ სექტორს მიაკუთვნებენ. რას უნდა ნიშნავდეს ეს? რა თქმა უნდა, აქ არ იგულისხმება ის, რომ ბაზარზე მომხდარი მოვლენები საზოგადოებაზე არ მოქმედებს, ვინაიდან მხოლოდ კერძო ხასიათისაა. არც ის იგულისხმება, რომ კომერციული ფირმების მომხმარებლები და მმართველები მხოლოდ საკუთარ კერძო ინტერესებს იცავენ, ხოლო სამთავრობო დაწესებულებების ყველა მოხელე საზოგადოებრივი ინტერესებით ხელმძღვანელობს. სენატორი, რომელიც აცხადებს, რომ ყველა გადაწყვეტილებების მიღებისას ის საზოგადოებრივი ინტერესებით ხელმძღვანელობს, სინამდვილეში ემყარება საზოგადებრივი კეთილდღეობის შესახებ საკუთარ შეხედულებებს, რომლებიც მჭიდროდაა დაკავშირებული მის საკუთარ მრავალგვარ ინტერესებთან – ხელახალი არჩევა, კოლეგებთან და პრესასთან ურთიერთობა, საკუთარ საზოგადოებრივ იმიჯზე ზრუნვა, ის ადგილი, რომელსაც მას ისტორიულ გამოკვლევებში მიაკუთვნებენ. შესაძლოა, სენატორები კერძო ფირმების ხელმძღვანელებზე უფრო ნაკლებად არიან დაინტერესებულნი საკუთარი კერძო შემოსავლების მაქსიმიზაციით, მაგრამ საშუალოდ ისინი უფრო მეტად არიან დაინტერესებულნი პრესტიჟითა და ძალაუფლებით.

იგივე შეიძლება ითქვას სამთავრობო დაწესებულების ნებისმიერი მუშაკის შესახებ, იქნება ეს მაღალი რანგის ოფიციალური პირი თუ მოსამსახურე, რომელიც თავისი კარიერის დასაწყისში უმდაბლეს იერარქიულ საფეხურზე იმყოფება. რაც არ უნდა ამაღლებული, კეთილშობილური და უანგარო იყოს სამთავრობო დაწესებულების მიზნები, მისი ყოველდღიური საქმიანობა განისაზღვრება გადაწყვეტილებებით, რომლებსაც უბრალო მოკვდავები იღებენ იმ სტიმულების გაელენით, რომლებიც ძალიან წააგავს კერძო სექტორში მოქმედ სტიმულებს. უფრო მეტიც, უკანასკნელ წლებში საზოგადოებრივი ინტერესების მიმართ თავისი განსაკუთრებული მისწრაფების შესახებ აცხადებდა მრავალი კორპორაციის ხელმძღვანელი, რომელიც ცდილობდა დაეერწმუნებინეთ, რომ პოლიტიკის შემუშავებისას ისინი მოგების მაქსიმიზაციით კი არ ხელმძღვანელობენ, არამედ საზოგადოების წინაშე ვალდებულებების შესრულებით. ამიტომ კერძო და სამთავრობო ინტერესების დაპირისპირების შესახებ ყველა რიტორიკულ განცხადებას არ უნდა ვენდოთ. უფრო მნიშვნელოვანია იმ სტიმულების გამოვლენა, რომლებიც სინამდვილეში მოქმედებენ ადამიანების მიერ მიღებულ გადაწყვეტილებებზე.

კონკურენცია და ინდივიდუალიზმი

საბაზრო სისტემასა და მთავრობას შორის არსებული ზოგიერთი სხვა წინააღმდეგობა, ყურადღებით განხილეისას, ასევე ნაკლებად გასაგები ხდება. საბაზრო სექტორს ხშირად კონკურენტულს უწოდებენ, მაგრამ, როგორც ყველა არჩევნები გვიჩვენებს, კონკურენცია სახელმწიფო სექტორშიც არსებობს. ნებისმიერ სამთავრობო დაწესებულებაში ჩნდება მოსამსახურეთა კონკურენცია დაწინაურების მიზნით. კონკურენცია ჩნდება სამთავრობო დაწესებულებებს შორისაც, რომლებიც უფრო მაღალი დაფინანსებისთვის იბრძვიან. ორი მთავარი პოლიტიკური პარტია მუდმივად უწევს ერთმანეთს კონკურენციას. აღმასრულებელი ხელისუფლება ჩართულია კონკურენტულ ბრძოლაში საკანონმდებლო ხელისუფლებასთან, კონგრესის წევრები კომიტეტში თანამდებობებისთვის ერთმანეთს კონკურენციას უწევენ, საოლქო მოსამართლეებიც კი კონკურირებენ ერთმანეთთან იმ იმედით, რომ მომავალში უფრო მაღალი ინსტანციის სასამართლოში მოიპოვონ ადგილი. დასასრულ, გაეიხსენოთ უზენაესი სასამართლოს წევრები, რომლებიც მთელი სიცოცხლის მანძილზე ინარჩუნებენ თავიანთი პროფესიის ადამიანებისთვის ყველაზე მაღალ თანამდებობებს — განა არ უწევენ ისინი ერთმანეთს კონკურენციას გაზეთის მოწინავე სტატიების ავტორებისა და იურიდიული ფაკულტეტების პროფესორების გულის მოსაგებად?

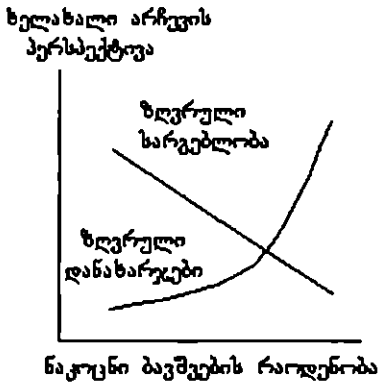
ზოგჯერ ამტკიცებენ, რომ საბაზრო სექტორის დამახასიათებელი ნიშანია ინდივიდუალიზმი. რა არის ინდივიდუალიზმი? მრავალი იმათგანი, ვინც საბაზრო სექტორშია დაკავებული, მსხვილ კორპორაციებში სკოლის დამთავრებისთანავე მიდის და პენსიაზე გასვლამდე იქ მუშაობს. არსებობს თუ არა რაიმე მნიშვნელოვანი სხვაობა ბალტიმორში სოციალური უზრუნველყოფის სამმართველოს თანამშრომლისა და ჰართფორდში სადაზღვეო კომპანიის აგენტის კარიერას შორის? როდესაც მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დიდი ბრიტანეთი ატარებდა ექსპერიმენტს მეტალურგიული დარგის ნაციონალიზაციას, დენაციონალიზაციასა და რენაციონალიზაციასთან დაკავშირებით, იქ მომუშავეთა უმრავლესობა (ისევე, როგორც მრავალი სხვა) ვერ იგებდა, თუ რაში მდგომარეობდა განსხვავება. მრავალ იმათგანს, ვინც კონგრესის დარბაზებში ზის, შესაძლოა, უფრო მეტად ახასიათებს ეგოიზმი (ყოველ შემთხვევაში ინდივიდუალიზმი), ვიდრე კომერციით დაკავებულ ადამიანებს.

ეკონომიკური თეორია და მთავრობის ძმედება

ეკონომიკური თეორია ცდილობს, ახსნას საზოგადოების ფუნქციონირება იმ დაშვებიდან გამომდინარე, რომ ყველა მონაწილეს საკუთარი ინტერესები აქვს და, ამავე დროს, ცდილობს რაციონალურად იმოქმედოს. ზღვრული დანახარჯებისა და ზღვრული შემოსავლის კანონი, რომელიც მე-9 თავში განვიხილეთ და, ფაქტობრივად, მთელ წიგნში ეყრდნობით, ამ დაშვების მხოლოდ ფორმალური გამოხატულებაა: პირადი ინტერესების წარმატებების მიღწევის პირობაა საქმიანობის იმ სფეროების გაფართოება, რომლებშიც ზღვრული შემოსავალი ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია და იმ საქმიანობის შეწყვეტა, რომლის დროსაც ზღვრული დანახარჯები ზღვრული შემოსავალზე მეტია. როგორც აღვნიშნეთ, ეკონომისტებს არ მიაჩნიათ, რომ მომხმარებლებისა და მწარმოებლების მიერ გათვალისწინებულ დანახარჯებსა და შემოსავლებს (ან სარგებლობას) მიეკუთვნება მხოლოდ ფული და მატერიალური პროდუქტი, ან რომ ადამიანებს ეიწრო და ეგოისტური ინტერესები ამოძრავებთ. ეკონომიკურ თეორიას შეუძლია ნათელი მოჰფინოს სოციალურ პროცესებს, რომლებიც დაკავშირებულია ნებისმიერი სახის ინტერესებთან.[1] შეიძლება თუ არა ყოველივე ამის გამოყენება ადამიანთა მიზნებისა და სო-

[1] ერთადერთი გამონაკლისი შეიძლება იყოს ქაოსის სურვილი. ადამიანები საზოგადოებაში რაციონალობას რომ არ აფასებდნენ და უპირატესობას შემთხვევითობას, უცნაურობებს ან უსარგებლო ქმედებებს ანიჭებდნენ, ეკონომიკური თეორია თითქმის დაკარგავდა თავის წინასწარმეტყველურ ძალას. შესაბამისად, მისი წინასწარმეტყველური ძალა უფრო მაღალია საზოგადოებრივი ცხოვრების იმ დარგებში, რომლებშიც გადაწყვეტილებების მიღება ყველაზე უფრო მოფიქრებულად ხდება.

ციალური პროცესების შესასწავლად, რომლებიც მთავრობის ქმედებათა მიმართულებას განსაზღვრავს?



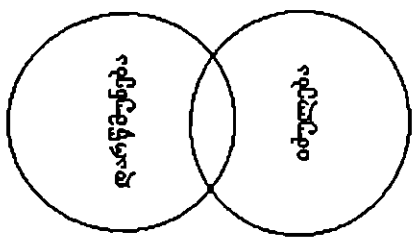
ჩვენი აზრით, შეიძლება. საზოგადოებრიეი ურთიერთქმედებების ის პრინციპები, რომლებიც მართავს "თაიმზისა" და "ნიუსუიქის" წარმოებას, და ისინი, რომლებიც მართავს ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბიულეტენების წარმოებას, ისე მნიშვნელოვნად არ განსხვავდება ერთმანეთისაგან, როგორც ჩვეულებრივ წარმოუდგენიათ. მთავრობა, ისევე როგორც კერძო ფირმები, აწარმოებს საქონელსა და მომსახურებას. ამისათვის მთავრობას სჭირდება საწარმოო რესურსების შეძენა, რომელთა ალტერნატიული დანახარჯები იმის ღირებულებით განისაზღვრება, რის წარმოებასაც შეძლებდნენ მთავრობის წევრები სხვა ყველაზე მაღალანაზღაურებად სამუშაო ადგილებზე. ამიტომ მთავრობამ, ისევე როგორც კერძო ფირმებმა, მონაწილეობა უნდა მიიღოს მისთვის აუცილებელი რესურსებისთვის ვაჭრობაში და ამ რესურსების მფლობელებს ადეკვატური სტიმულები შესთავაზოს. უნდა აღინიშნოს (ამას მოგვიანებით დავუბრუნდებით), რომ მთავრობას შეუძლია როგორც ნეგატიური, ისე პოზიტიური სტიმულების გამოყენება: მაგალითად ციხეში ჩასმის საშიშროება ზოგიერთი ადამიანისთვის შეიძლება ძირითად სტიმულად იქცეს, როდესაც ყოველ გაზაფხულზე ისინი იღებენ გადაწყვეტილებას იმის შესახებ, თუ შემოსავლის რა ნაწილი გადასცენ საგადასახადო სამსახურს. კომპანია "იუნაითედ ვეი" ასეთ სტიმულს ვერ გამოიყენებს. მთავრობა აწყდება წარმოებული პროდუქციის რეალიზაციისა და ფასების შერჩევის პრობლემას, თუმცა ფასების ფულადი გამოხატულება ნაკლებ როლს ასრულებს მთავრობის პროდუქციის განაწილების დროს. მაგრამ უდავოა, რომ არსებობს მოთხოვნის მრუდები მთავრობის მიერ წარმოებულ პროდუქციაზეც და, ვინაიდან, ჩვეულებრივ ეს პროდუქცია იშვიათობაა, მისი განაწილება გარკვეული დისკრიმინატორული კრიტერიუმებით უნდა მოხდეს. აქედან გამომდინარე, ადამიანები, რომლებსაც აქვთ მოთხოვნა მთავრობის მიერ შეთავაზებულ საქონელზე, ერთმანეთთან კონკურენციის პირობებში შეეცდებიან ამ კრიტერიუმების დაკმაყოფილებას და ამ საქონლის დადგენილ ფასად შეძენას. მთავრობის მოღვაწეობის განხილვისადმი ასეთი მიდგომის მთავარი უპირატესობა ისაა, რომ, არსებული ტენდენციისგან განსხვავებით, მთავრობა აქ როგორც არ წარმოჩნდება როგორც deus ex machina, ღვთის მიერ ბოძებული ძალაუფლება, რომელსაც შეუძლია ერთი ხელის მოსმით გადაჭრას ნებისმიერი პრობლემა, როგორც ამას ნებისმიერი დრამატურგი აკეთებს ტრაგედიის ბოლო აქტში. ჩვენი მეთოდი მთავრობის შესახებ წარმოდგენას უფრო რეალისტურად აქცევს. ის სტიმულს გვაძლევს, გამოვიკვლიოთ პირობები, რომლებიც მთავრობას საშუალებას აძლევს, ეფექტურად იმუშაოს ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში და არ შეჩერდეს იმ ვარაუდზე, რომ მთავრობა ყოველთვის ახერხებს მიაღწიოს იმას, რაც სურს, ან დაიჭიროს ის, რაზეც ნადირობს. ასეთი მტკიცებები არასწორია თუნდაც მხოლოდ იმიტომ (და ამას ჩვენს მიერ არჩეული მეთოდი გვახსენებს), რომ მთავრობა არ არის რაღაც აბსტრაქტული ერთეული: *მთავრობა არის ცალკეული ადამიანების ერთობლიობა, რომლებიც ერთმანეთთან ურთიერთქმედებენ საკუთრების არსებული წესების შესაბამისად.*

თუ გაოცებთ ის, რა შეიძლება იყოს საერთო საკუთრების უფლებასა და მთავრობის ქმედებას შორის, მაშინ ალბათ დაგაეიწყდათ, რომ ეკონომისტები თამაშის წესების აღწერისთვის საკუთრების უფლების ცნებას იყენებენ. მთავრობის მოქმედებების ყველა მონაწილეს, ამომრჩევლებითა და სახელმწიფო მოხელეებით დაწყებული და პრეზიდენტით დამთავრებული, გარკვეული წარმოდგენა აქვს იმაზე, თუ რას უნდა აკეთებდნენ ამომრჩევლები, მოხელეები და პრეზიდენტი. ეს წარმოდგენა საკუთრების უფლებებზეა დაფუძნებული. შეიძლება უკეთესი იყოს, თუ *საკუთრების უფლებას შეცვლით ფრაზით ადამიანთა წარმოდგენა იმის შესახებ, თუ „რა გაუვათ" თითოეულ სიტუაციაში.* სამწუხაროდ, ასეთი ფორმულირებისას ადამიანების საქციელი შეიძლება ეგოისტურად ან არაეთიკურად მოგეჩვენოს, ჩვენ კი ამას სრულებითაც არ ვამტკიცებთ. სამაგიეროდ, ჩვენი ახსნა კარგად ასახავს საკუთრების უფლებების კონცეფციის ძირითად იდეას: ქმედებები, რომლებსაც ადამიანები ახორციელებენ, დამოკიდებულია ამ ქმედებების შედეგების მიმართ მათ მოლოდინზე, მათი გადაწყვეტილებებიდან მიღებული შესაძლო ზღვრული სარგებლობისა და ზღვრული დანახარჯების შეფასებაზე. ეს ხდება როგორც სენატის შენობაში, ისე ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟაზე. იმისათვის, რომ ეს ორი სამყარო შევიცნოთ, მნიშვნელოვანია სენატორებისა და ბირჟის ბროკერების საკუთრების უფლებებს შორის განსხვავებების არსში გარკვევა.

იძულების უფლება

არსებობს მთავრობის განმასხვავებელი ერთი ნიშანი, რომელიც ყურადღებით დაკვირვების შემთხვევაშიც არ ქრება და არც ნაკლებშესამჩნევი ხდება. მთავრობას აქვს საყოველთაოდ ცნობილი და განსაკუთრებული უფლება – ზრდასრული მოქალაქეების იძულების უფლება. ეს უფლება ითვლება საყოველთაოდ მიღებულად, მაგრამ მას ყველა არ სცნობს; მას უარყოფენ რადიკალ-ანარქისტები და ისინი, ვინც მთავრობის აუცილებლობას პრინციპულად ეთანხმება, მაგრამ არაკანონიერად მიიჩნევს იმ მთავრობას, რომლის მმართველობის ქვეშაც იმყოფება. ეს არის განსაკუთრებული უფლება, ვინაიდან ცნობილი გამოთქმის მიხედვით, „ადამიანებს არა აქვთ უფლება საკუთარი ხელით აღასრულონ კანონი" ან . თუ საჭიროა იძულება, უნდა მიმართონ სახელმწიფო ძალაუფლებას (პოლიციას, მოსამართლეებს, კანონმდებლებს). მთავრობას მხოლოდ ზრდასრული მოქალაქეების იძულების უფლება აქვს, ვინაიდან ბავშვების იძულების უფლება, გარკვეულ გარემოებებში, მხოლოდ მშობლებს აქვთ.

რას გულისხმობს იძულება? მე-11 თავის 30 კითხვაში ფარულად უკვე მოვიყვანეთ იძულების განსაზღვრება. იძულება ნიშნავს, უბიძგო ადამიანებს თანამშრომლობისკენ არჩევანის შეზღუდვის მუქარით. თანამშრომლობის სტიმულირების ალტერნატიული ხერხია დარწმუნება. დარწმუნება ნიშნავს, უბიძგო ადამიანებს ურთიერთქმედებისკენ მათი უფლებების გაფართოებით.



ზოგ შემთხვევაში რთულია იმის თქმა, იძულებაა ესა თუ ის ქმედება თუ დარწმუნება. ხშირად ეს ხდება ისეთ სიტუაციებში, რომლებშიც ნამდვილი ან საეარაუდო სიცრუე იგულისხმება, ანუ, როდესაც ჩვენ განსხვავებული აზრი გვაქვს იმასთან დაკავშირებით, თუ როგორ ჰქონდათ ადამიანებს წარმოდგენილი თავიანთი არჩევანი, როდესაც მათ ერთობლივი ქმედებისკენ უბიძგებდნენ. შეიძლება განსხვავებული შეხედულებები გექონდეს იმის შესახებ, თუ რა უფლებები უნდა მიენიჭოთ ადამიანებს. მა-

გრამ ზოგად შემთხვევებში ეს განსაზღვრება გვეხმარება გაიგოთ, გამოყენებულ იქნა თუ არა იძულება ადამიანთა ქცევაზე გავლენის მოხდენის მცდელობისას. არჩევანის შესაძლებლობის შეზღუდვის უფლება, პირადი თავისუფლების შეზღუდვის უფლება, ადამიანებისთვის მათი უფლებების ნაწილის წართმევა მთავრობასთან თანამშრომლობის მიზნით, მხოლოდ მთავრობის უფლებაა.

იძულებას ცუდი რეპუტაცია აქვს, ვინაიდან თითქმის ყოველ ჩვენთაგანს მიაჩნია (ყოველ შემთხვევაში, თავად ასე გვეჩვენება), რომ ზოგადად ადამიანებს უნდა მიეცეთ უფლება აკეთონ ის, რაც სურთ. გარდა ამისა, იძულება ძალაუფლების არსებობას გულისხმობს. მრავალი ჩვენგანი აუტომატურად უარყოფითად რეაგირებს ძალაუფლების ნებისმიერ პრეტენზიაზე. მაგრამ ქუჩაში მოძრაობის წესები, რომლებიც გვიჩვენებს, რომ საჭიროა გზის მარჯვენა ნაწილში მოძრაობა და წითელ ნიშანზე გაჩერება, ერთდროულად გვაიძულებენ და ჩვენს თავისუფლებასაც ზრდიან. ჩვენი თავისუფლება იზრდება, ვინაიდან იძულებას სხვებიც განიცდიან და თითოეული ჩვენგანი უფრო თავისუფლად და უსაფრთხოდ აღწევს დანიშნულების ადგილამდე, ვინაიდან ეემორჩილებით საგზაო მოძრაობის წესების "იძულებას". ტრადიციულად, სწორედ ასე ხდება მთავრობის მიერ იძულების გამოყენების უფლების დაცვა: თითოეულ ჩვენგანს შეუძლია მიაღწიოს მეტ თავისუფლებას (უფრო ფართო არჩევანს), თუ შევეგუებით საკუთარი თავისუფლების (და არჩევანის) შეზღუდვებს.

საჭიროა თუ არა მთავრობა?

აუცილებელია თუ არა იძულების გამოყენება? ნუთუ არ შეიძლება იმავე შედეგების მიღწევა ნებაყოფლობითი თანამშრომლობით? როგორც ამ წიგნიდან ჩანს, საზოგადოებაში შეთანხმებული მოქმედებების მთავარ მექანიზმს ნებაყოფლობითი გაცვლა წარმოადგენს. მაშ, რატომ არ შეიძლება ნებაყოფლობითი გაცვლა იყოს ერთადერთი სტიმული, რომელიც ადამიანებს ერთობლივი ქმედებებისკენ უბიძგებს? ამ საკითხზე სერიოზული დაფიქრება დაგვეხმარება იმ საშუალებების გამოყენების შესაძლებლობებსა და შეზღუდვებში გარკვევაში, რომელთა დახმარებითაც მიზნის მიღწევას ვცდილობთ.

ამ საკითხს შეგვიძლია ასეც მივუდგეთ: წარმოვიდგინოთ, რა მოხდებოდა, თუ ჩვენს საზოგადოებაში სულაც არ იქნებოდა მთავრობა. რა პრობლემები გაჩნდებოდა? შეჩერდებოდა თუ არა მნიშვნელოვანი საკითხების გადაჭრა? შეძლებდნენ თუ არა ადამიანები პრობლემების გადაჭრას ინდივიდუალურად თუ ნებაყოფლობითი გაერთიანებების მეშვეობით? იმისათვის, რომ ყველაფერში გაერკვეთ, განვიხილოთ პოლიციის მაგალითი. მოისპობოდა თუ არა პოლიცია, მთავრობა რომ არ არსებობდეს? ალბათ ეს არ მოხდებოდა, ვინაიდან დღეს არსებობს კერძო პოლიციური ფორმირებებიც. მაგრამ ისინი აძლიერებენ უსაფრთხოების ძირითად სისტემას, რომელსაც სახელმწიფო პოლიცია ქმნის, უზრუნველყოფენ დამატებით უსაფრთხოებას მათთვის, ვინც ამაში დაინტერესებულია და მზადაა, საფასური გადაიხადოს. შეიძლება თუ არა უსაფრთხოების დაცვის აუცილებელი სისტემის შექმნა მთავრობის მონაწილეობის გარეშე?

გამოვრიცხოთ არგადამხდელები

რატომაც არა? მთავრობა რომ არ არსებობდეს, ადამიანებს, რომლებსაც სურთ, რომ პოლიციამ დაიცვას, შეეძლოთ ეს უფლება უბრალოდ ეყიდათ კერძო პოლიციის სააგენტოებისგან ზუსტად ისე, როგორც ამას დღეს აკეთებენ ის ადამიანები, რომლებსაც არ აკმაყოფილებთ მთავრობის მიერ შეთავაზებული მომსახურება. შეიძლებოდა თუ არა, რომ ეს სისტემა უფრო სამართლიანი ყოფილიყო, ვიდრე ის, რომელიც ამჟამად არსებობს? ადამიანები, რომლებსაც აქვთ მნიშვნელოვანი საკუთრება, რომელიც დაცვას მოითხოვს, და რომლებსაც არა აქვთ დრო, შესაძლებლობა და სურვილი, თავად დაიცვან ის, იძულებულები იქნებოდნენ, გადაეხადათ ამ მომსახურებისთვის. მათ, ვისაც ცოტა რამ გააჩნია და თავადვე შეუძლია საკუთრების დაცვა, არ მოუწევდათ იმ გადასახადების გადახდა, რომლებიც პოლიციის შენახვას ხმარდება, მაგრამ მათთვის სინამდვილეში არაფერი სარგებლობა არ მოაქვს. ჩვენ ვაიძულებთ ადამიანებს

გადაიხადონ ფული საკებში. იმის ნაცელად, რომ კეება გადასახადებიდან მიღებული თანხებით უზრუნველეყოთ, ვინაიდან ეიცით, რომ ადამიანების მოთხოვნა მნიშვნელოვნად განსხვაედება როგორც ხარისხობრივი, ისე რაოდენობრივი თვალსაზრისით. რატომ არ გამოვიყენოთ ასეთიეე სისტემა პოლიციის ორგანიზებისთვის?

სწორი პასუხი ის კი არ გახლაეთ, რომ პოლიცია "სასიცოცხლო აუცილებლობაა". კეებას სასიცოცხლოდ მეტი მნიშვნელობა აქვს. განსხვაევება მხოლოდ იმაში მდგომრეობს, რომ საკეები შეიძლება მისცე მხოლოდ მას, ვინც ფულს იხდის და არ მისცე მას, ვინც უარს აცხადებს ფულის გადახდაზე. პოლიციის შემთხვეევაში ეს ასე არ არის. მორიგე პოლიციელები, რომლებსაც ჩემი მეზობელი ქირაობს საკუთარი სახლის დაცეის მიზნით, გარკეეული დადებითი გარეგანი ეფექტის სახით, ჩემი სახლის უსართხოებასაც ზრდიან. პოტენციურმა მძარცველებმა არ იციან, რომ მე არ ეუხდი ფულს უსაფრთხოების სამსახურს, რომელიც მეზობელმა დაიქირაეა და ამიტომ არ უნდა შეეშინდეთ დაჭერის, თუკი ჩემს სახლში შემოძერებიან. სინამდვილეში, მძარცველები მთლად უსაფრთხოდ ეერ იგრძნობენ თაეს. მორიგე პოლიციელებმა შეიძლება გადაწყეიტონ, რომ შეძლებენ უკეთ დაიცვან კლიენტის საკუთრება, თუ დაიჭერენ ყეელა მძარცველს, რომლებსაც აღმოაჩენენ, მიუხედაეად იმისა, თუ ეის საკუთრებას ემუქრებიან ისინი. ეს უზრუნველყოფს დაცეას, რომელშიც მე ფული არ გადამიხდია.

ანალოგიურად, მეხანძრეებმა, რომლებიც ჩემი მეზობლის სახლის დასაცაეად არიან დაქირაებულები, შეიძლება გადაწყეიტონ იმ ცეცხლის ჩაქრობა, რომელიც ჩემს ბაღში ბალახს მოედო ან ჩემი სახლის სხეენი მოიცეა, მხოლოდ იმ მიზნით, რომ ის მათი კლიენტის საკუთრებას არ გადაედოს. ამასთან, როდესაც ისინი კლიენტების საკუთრების მომცეელ ხანძარს აქრობენ, ამით ამცირებენ მეზობელი სახლების დაწეის ალბათობას, თუმცა ამ უკანასკნელთა მფლობელებს მათთეის ფული არ გადაუხდიათ. ორიეე შემთხვეევაში ის, ეისაც ფული არ გადაუხდია, არანაკლებ სარგებლობას იღებს წარმოებული საქონლიდან. აქ მთავარი მწარმოებლების (მეხანძრეების ან პოლიციელების) მიერ არგადამხდელების გამორიცხეის უუნარობაა.

უბილეთო მგზავრის პრობლემა

როდესაც ადამიანებს შეუძლიათ საქონლის მიღება იმის მიუხედაეად, იხდიან თუ არა ამისთვის რაიმეს, მათ გადახდისთვის ნაკლები სტიმულები გააჩნიათ. უჩნდებათ ცდუნება გახდნენ უბილეთო მგზავრები: ადამიანები, რომლებიც სარგებლობას იღებენ ისე, რომ არ იხდიან ამ სარგებლობის უზრუნველყოფის დანახარჯებს. მაგრამ თუ არავის აქვს დანახარჯების გადახდის სტიმული, მაშინ არავის ექნება ამ სარგებლობის უზრუნველყოფის სტიმულიც. ამის შედეგად, საქონელი არ იქნება წარმოებული, მიუხედაეად იმისა, რომ თითოეული მას წარმოების დანახარჯებზე მეტად აფასებს.

> ვის ექნება საქონლის მიწოდების სტიმული, თუ ხალხს ამ საქონლის მიღება გადახდის გარეშეც შეუძლია?

ცნება "უბილეთო მგზავრი" საზოგადოების ორგანიზების კელეეის ერთ-ერთ ყეელაზე ძნელად გადასაწყეეტ პრობლემას აღწერს. მას სასოწარკეთილებაში მოჰყავს ისინი, ეისაც არ ესმის, რატომ არსებობს ეს პრობლემა, და ამიტომ მის გადაჭრას მოითხოეს.

"ჩვენ დაეძლეეთ ენერგეტიკულ პრობლემას, თუ ყეელა ჩეენგანი..."

"ჩეენი გზები არ იქნებოდა საესე ნაგეით, თუ ყეელა ჩეენგანი..."

"თუ ყეელა ჩეენგანი გაერკეეა პრობლემის არსში და არჩეენების დღეს მიეა საარჩეენო უბანში..."

"თუ ყეელა ქეეყანა გადაწყეეტს, უარი თქვას ძალის გამოყენებაზე, როგორც საერთაშორისო პრობლემების გადაწყეეტის ხერხზე..."

ყეელას, ვინც ამ და ათეულობით სხეა შემთხვეევაში უმორჩილესად ითხოეს ამას, კარგად ესმის, რომ ყეელა მოიგებდა, "თუკი თითოეული ჩეენგანი....". მათ სასო-

წარკვეთილებაში აგდებს ის, რომ ადამიანებს ჯიუტად არ სურთ იმის გაკეთება, რაც, საერთო აზრით, აუცილებლად გააუმჯობესებდა მათ კეთილდღეობას.

თუ ყველა ფერმერი 50%-ით ნაკლებ ხორბალს დათესავს, მათი მოგება გაიზრდება.

მაგრამ... თუ ყველა სხვა ფერმერი 50%-ით ნაკლებ ხორბალს დათესავს, ნებისმიერი ინდივიდუალური ფერმერი შეძლებს საკუთარი მოგების გაზრდას, თუ 50%-ით მეტ ხორბალს დათესავს.

როგორია თქვენი წინასწარმეტყველება?

„უბილეთო მგზავრის" პრობლემა ეკონომისტებსაც აწუხებთ, ვინაიდან ეკონომისტები მედგარ წინააღმდეგობას აწყდებიან, როდესაც ცდილობენ, დაარწმუნონ ადამიანები იმაში, რომ „თითოეული ჩვენგანი" არაფერს გააკეთებს საერთო საქმისთვის, თუ ეს მის საკუთარ ინტერესებს არ დაემთხვევა. ადამიანების ქმედება განისაზღვრება იმ დანახარჯებით, რომელთა გაწევასაც ისინი აპირებენ, და იმ სარგებლობით, რომელსაც ისინი ამ ქმედებების შედეგად მოელიან. თუ ჯეინ მარსეტის მიერ მიღებული სარგებლობა სრულიად უცვლელი იქნება, ჯეინის იმ ქმედებების მიუხედავად, მოლებიც მისგან გარკვეულ დანახარჯებს მოითხოვს, მაშინ ის არაფერს გააკეთებს.

თუ ჯეინი კეთილშობილი და ხელგაშლილია, ის მიიღებს მნიშვნელოვან სარგებლობას იმისგან, რომ სხვებს დაეხმარება და თითქმის არ დაფიქრდება იმ დანახარჯებზე, რომელთაც ამისთვის გაიღებს. ამიტომ ის გააკეთებს იმას, რასაც სხვა, ნაკლებად კეთილშობილი და ხელგაშლილი ადამიანები არ გააკეთებენ. ამის აღნიშვნა აუცილებელია, ვინაიდან, რა თქმა უნდა, „უბილეთო მგზავრის" ცნება არ გულისხმობს იმას, რომ ადამიანები ეგოისტები არიან და ალტრუიზმი არაეითარ როლს არ ასრულებს საზოგადოებრივ ცხოვრებაში. პირიქით, ვერც ერთი საზოგადოება ვერ იარსებებდა, ადამიანები სრული ეგოისტები რომ იყვნენ. მე-13 თავში ეთქვით და კვლავ გესურს გაიმეოროთ, რომ სხვა გარკვეული უანგარო ზრუნვა ადამიანების კეთილდღეობაზე აუცილებელია საზოგადოებაში ერთობლივი ქმედებების არსებობისთვის. ბაზრები და მთავრობები ვერ იარსებებდნენ, ადამიანებს რომ არ შეეძლოთ ნაწილობრივ მაინც უთანაგრძნონ და გაიზიარონ ის, რასაც სხვები განიცდიან.

დადებითი გარეგანი ეფექტები და უბილეთო მგზავრები

როდესაც ეკონომისტი „უბილეთო მგზავრის" ცნებას დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს, ამით იმის დამტკიცება სურს, რომ ადამიანებს საკუთარი ინტერესების შესახებ *შეზღუდული* წარმოდგენა აქვთ, რომ ისინი სხვა ადამიანების, განსაკუთრებით, უცნობების შინაგან გრძნობებს ისეთივე ყურადღებას არ აქცევენ, როგორსაც საკუთარ დანახარჯებსა და სარგებლობას. ეკონომისტი, რომელიც ჩვენს ყურადღებას „უბილეთო მგზავრის პრობლემას" მიაპყრობს, ამით იმას ამბობს, რომ უარყოფით გარეგან ეფექტებთან ერთად არსებობს დადებითი გარეგანი ეფექტებიც, და ეს ეფექტები ადამიანებს უბილეთო მგზავრობისკენ უბიძგებს. დადებითი გარეგანი ეფექტები ის სარგებლობაა, რომელსაც გადაწყვეტილების მიმღებნი არ ითვალისწინებენ მათი გადაწყვეტილებების მიღების პროცესში. ამასთან დაკავშირებით ჩნდება ასეთი პრობლემა: ექნება თუ არა ვინმეს იმის სტიმული, რომ ეს სარგებლობა შექმნას, თუ ყველა იმის იმედად იქნება, რომ მას სხვა ადამიანების ქმედებების გარეგანი ეფექტების სახით მიიღებს?

დადებითი გარეგანი ეფექტები, შესაძლოა, უფრო მეტადაა გავრცელებული დღევანდელ საზოგადოებაში, ვიდრე უარყოფითი გარეგანი ეფექტები, რომლებიც გარემოს დაბინძურებასთან დაკავშირებული საჩივრების მიზეზებია. სახლის მფლობელები, რომლებიც ლამაზ ბაღებს გაზონებს აშენებენ, ქმნიან დადებით გარეგან ეფექტს მეზობლებისა და გამვლელებისთვის. ის, ვინც კეთილი ღიმილით ხვდება სხვებს, ყველას დადებით გარეგან ეფექტს უქმნის. მოქალაქეები, რომლებიც ძალღონეს არ იშურებენ,

რათა ჩაწედნენ საზოგადოებრივი პრობლემების არსს, აუმჯობესებენ კოლექტიურად მიღებული გადაწყვეტილებების ხარისხს და, ამგვარად, სარგებლობა მოაქვთ. უფრო მეტიც, ჩვეულებრივი მწარმოებლები და გამყიდველები რეგულარულად აძლევენ მომხმარებლებს გაცილებით მეტ სარგებლობას, ვიდრე მომხმარებლის მიერ გადახდილი თანხებია. ყველა დადებითი გარეგანი ეფექტის თავიდან აცილება ისეთივე აბსურდული და შეუძლებელი იქნებოდა, როგორც ყველა უარყოფითისა. მიუხედავად ამისა, დადებითი გარეგანი ეფექტებიდან რაიმეს მუქთად მიღების მცდელობა, რომელსაც ეს ეფექტები ასტიმულირებს, მართლაც სერიოზულ სოციალურ პრობლემებს ქმნის. ამ პრობლემების გადაწყვეტის ერთ-ერთი გზაა სახელმწიფო ორგანოების მიერ განხორციელებული იძულება.

> საზოგადოებაში განხორციელებული ორმხრივად მომგებიანი გაცვლების რაოდენობა შეზღუდულია ტრანსაქციური დანახარჯებით.

გახსოვდეთ, რომ გაცვლას ყოველთვის თან ახლავს ტრანსაქციური დანახარჯები. გამყიდველმა და მყიდველმა უნდა იპოვონ ერთმანეთი, მოილაპარაკონ, თუ რისი შეთავაზება და მიღება სურთ, დარწმუნდნენ, რომ მართლაც იმას მიიღებენ, რასაც მოელიან. ქერძოდ, გამყიდველები იძულებულები არიან, გასწიონ ტრანსაქციური დანახარჯები, რათა იმის გარანტია მიიღონ, რომ არგადამხდელები ვერ მიიღებენ მათ მიერ მიწოდებულ საქონელს. საქმიანი ოპერაციების დადგენილი სტანდარტები ტრანსაქციურ დანახარჯებს ამცირებს და ყველა მონაწილეს გაცვლიდან უფრო დიდი წმინდა სარგებლობის მიღების საშუალებას აძლევს. მაგრამ, როდესაც ტრანსაქციური დანახარჯები მეტია გაცვლის შედეგად მიღებულ მოსალოდნელ სარგებლობაზე, გაცვლა არ შედგება და პოტენციური სარგებლობა დაიკარგება. მთავრობა შეგვიძლია განვიხილოთ, როგორც იძულების გზით ტრანსაქციური დანახარჯების შემცირების ინსტრუმენტი.

კანონი და წესრიგი

იმისათვის, რომ დავრწმუნდეთ, რა ბევრის ახსნა შეუძლია ასეთ მიდგომას, განვიხილოთ მთავრობის ზოგიერთი ტრადიციული ფუნქცია. დავიწყოთ "კანონისა და წესრიგის" დაცვით. შეგვიძლია მოკლედ ჩამოვაყალიბოთ ის, რაზეც ზემოთ ვისაუბრეთ: მაღალი ტრანსაქციური დანახარჯების გამო პოლიციის ქმედებების დადებით გარეგან ეფექტებს არგადამხდელებიც იღებენ. იმისთვის რომ ხელი შეუშალონ უბილეთო მგზავრებს იმ სტიმულების შემცირებაში, რომლებიც პოლიციის მომსახურების მიწოდებას უზრუნველყოფს, მთავრობა იძულებას იყენებს. ის ამ მომსახურებას ყველას თავაზობს, მის საფასურს კი გადასახადების სახით იღებს.

მოქალაქეებს შორის დავის გადაჭრის სამართლებრივი სისტემა, შეიძლება პოლიციაზე უფრო ადვილად შეიქმნას ნებაყოფლობითი ძალისხმევით, რაზეც მეტყველებს მრავალრიცხოვანი საარბიტრაჟო სისტემების არსებობა, რომლებიც ნებაყოფლობით ფინანსდება. მაგრამ ყველა იღებს სარგებლობას, როდესაც ერთ ტერიტორიაზე მცხოვრები ყველა ადამიანი ერთიან საკანონმდებლო სისტემასა და იურიდიულ ნორმებს ემორჩილება. ერთიანი და თანამიმდევრობით გატარებული კანონები, რომლებიც ყველასთვის საყალდებულოა, მნიშვნელოვნად უმარტივებს ხალხს მომავლის დაგეგმვას, ხოლო მომავლის მტკიცე დაგეგმვის უნარი ისაა, რაც ერთმანეთისგან ასხვავებს ერთობლივ ქმედებაზე დაფუძნებულ საზოგადოებას და უწესრიგო ბრბოს. ვინაიდან კანონებისა და სასამართლოების სისტემას ადამიანებისთვის მნიშვნელოვანი სარგებლობა მოაქვს, მიუხედავად იმისა, თანახმანი არიან თუ არა ისინი ამისთვის რაიმე გადაიხადონ ან ამ სისტემას დაემორჩილონ, ამიტომ საზოგადოება მართლმსაჯულების სისტემის შექმნისა და მართვისთვის იძულებას იყენებს.

სახელმწიფო თავდაცვა

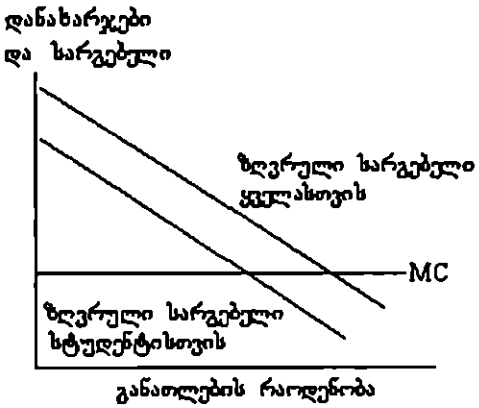
სახელმწიფო თავდაცვა მთავრობის ტრადიციულ ფუნქციებს მიეკუთვნება და იმ სარგებლობის კლასიკური მაგალითია, რომელიც არ შეიძლება (დანახარჯების დაუშვებელი ზრდის გარეშე) მიიღონ მხოლოდ მათ, ვინც მზადაა, მასში ფული გადაიხადოს. ვინაიდან „უბილეთო მგზავრის პრობლემა“ პრაქტიკულად შეუძლებელს გახდიდა ნებაყოფლობით შენატანებზე დაყრდნობას და ამ გზით თავდაცვის სისტემის დაფინანსებას, ამიტომ საზოგადოება მიმართავს იძულებას და თანხებს გადასახადების სახით აგროვებს.

> როგორ უნდა მიაწოდოს სახელმწიფო თავდაცვის მიმწოდებელმა მომსახურება მხოლოდ იმას, ვინც ამისთვის ფულს იხდის?

მაგრამ მიაქციეთ ყურადღება ერთ მომენტს, რომელიც შეიძლება ადვილად გამოგვრჩეს მხედველობიდან: მთავრობას მხოლოდ იძულებაზე დაყრდნობა არ უწევს იმისთვის, რომ აწარმოოს ისეთი საქონელი, რომელსაც „სახელმწიფო თავდაცვა“ ეწოდება. არცერთი მთავრობა არ იქცევა ამგვარად. გადასახადები, რომლებიც არმიის დაფინანსებისთვის გამოიყენება, იძულებითი გადასახადებია. მაგრამ როდესაც თანხები გამოიყენება იმისთვის, რომ ადამიანები სამხედრო სამსახურში დაიქირაონ ან იმისთვის, რომ შეიძინონ ესა თუ ის მოწყობილობა, მთავრობა იყენებს როგორც დარწმუნებას, ისე ნებაყოფლობით თანამშრომლობას, ისევე როგორც პოლიციელებისა და მოსამართლეების დაქირავებისას. ამასთან დაკავშირებით ჩნდება საინტერესო კითხვა: რატომ იყენებს ზოგჯერ მთავრობა თავისი მიზნების მისაღწევად იძულებას, როდესაც, როგორც ჩანს, სულაც არაა ძნელი ამავე მიზნების მიღწევა დარწმუნების გზით? რატომ მიმართავს მთავრობა ზოგჯერ ჯარში სავალდებულო გაწვევას (ან აიძულებს ადამიანებს, მოსამართლეები გახდნენ) იმის ნაცვლად, რომ მოხალისეებს დაეყრდნოს? იმ ადამიანების უმრავლესობამ, ვინც მთავრობის სამსახურშია, იქ მუშაობა იმიტომ დაიწყო, რომ ისინი ამაში დაარწმუნეს და არა იმიტომ, რომ აიძულეს. რატომ აიძულებენ ზოგიერთებს? ის, რომ სამხედროებს საშიშროება ემუქრება, ამომწურავ პასუხს არ იძლევა, ვინაიდან ადამიანები გაცილებით საშიშ საქმეებსაც სჩადიან, თუმცა მათ ამას არავინ აიძულებს. ამას მოგვიანებით აგიხსნით.

გზები და სკოლები

რა შეიძლება ითქვას გზების შესახებ? გვექნებოდა თუ არა ქუჩებისა და გზების საკმარისად მოსახერხებელი სისტემა, მათი მშენებლობის დასაფინანსებლად იძულება რომ არ გამოიყენებოდეს? ყურადღებით იყავით: საკმარისად მოსახერხებელი სისტემა აუცილებლად არ გულისხმობს იმ რაოდენობასა და ხარისხს, რომელიც დღეს გვაქვს. თუ ახალი გზის გაყვანიდან მიღებული სარგებლობა ნაკლებია, ვიდრე ამასთან დაკავშირებული დანახარჯები, მაშინ გვაქვს გზების ჭარბი წარმოება. მაგრამ არსებობს თუ არა იმის საფუძველი, რომ ველოდოთ ქუჩებისა და გზების სისტემატურ დეფიციტს, თუ მათი უზრუნველყოფა მთლიანად ნებაყოფლობით ძალისხმევაზე იქნება დამოკიდებული? ყველა ქუჩა და გზა იმ ადამიანებს რომ ეკუთვნოდეს, ვისი შემოსავალიც მთლიანად საგზაო გადასახადებზე იქნება დამოკიდებული, მაშინ ტრანსაქციური დანახარჯები უზარმაზარი იქნებოდა. ამას გარდა, სარგებლობას მხოლოდ ავტომობილების მფლობელები როდი იღებენ. ადამიანები, რომლებიც მტვრიანი, ქეიშით სავსე გზის გასწვრივ ცხოვრობენ, მიიღებენ სარგებლობას ასფალტის დაგებიდან, სულ რომ არ იცოდნენ ავტომობილის მართვა. იმათი გამოცდილება, ვისაც გზები მიუვალ ადგილებსა და კერძო მიწებზე გაჰყავს, თანაც ისე, რომ არ იყენებს იძულებას, გეიჩვენებს იმასაც, რომ ეს შესაძლებელია და იმასაც, რომ ერთობლივი ქმედებების მხოლოდ ნებაყოფლობითი მეთოდებით უზრუნველყოფის დანახარჯები მეტად მაღალია.



რა ხდება იმ შემთხვევაში, როდესაც იძულება განათლების დაფინანსებისთვის გამოიყენება? აქ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ადამიანები განაგრძობენ განათლების მიღებას მხოლოდ მანამ, სანამ მათი ზღვრული დანახარჯები არ გაუტოლდება ზღვრულ სარგებლობას. მაგრამ განათლება, საერთო აზრით, დადებით გარეგან ეფექტებს ანუ იმ სარგებლობას ქმნის, რომელსაც სხვა ადამიანებიც იღებენ, არა მხოლოდ განათლებულები. არამედ მაგალითად, თუ დემოკრატიული საზოგადოების ყველა წევრს წერა-კითხვა და ცხადად აზროვნება ეხერხება, ამისგან ყველა სარგებლობას იღებს. იმის გამო, რომ განათლების შესახებ გადაწყვეტილების მიღებისას სხვის სარგებლობას არ ვითვალისწინებთ, ეს გადაწყვეტილება ხშირად ოპტიმალური არ გახლავთ. გადასახადების მეშვეობით განათლების სუბსიდირებით მთავრობა ამცირებს სწავლის ღირებულებას პოტენციური სტუდენტებისთვის და უბიძგებს მათ ისწავლონ უფრო დიდხანს, ვიდრე ამას სხვა შემთხვევაში გააკეთებდნენ. ისევე, როგორც გზების შემთხვევაში, აქაც იბადება კითხვა: ხომ არ იწვევს არასაკმარისი მიწოდების აღკვეთის მიზნით იძულების გამოყენება ჭარბწარმოებას? ამ საკითხს მოგვიანებით დავუბრუნდებით.

შემოსავლების გადანაწილება

მთავრობის საქმიანობის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ნაწილია სპეციალური სარგებლობის – ფულადი დოტაციების, კვების უფასო ტალონების, უფასო სამედიცინო მომსახურებისა და სხვა სოციალური მომსახურებების გაცემა ღარიბი და შრომისუუნარო ადამიანებისთვის. რატომ მოითხოვს ამ სახის საქმიანობა იძულების გამოყენებას? რატომ არ დავტოვოთ ის ნებაყოფლობითი ქველმოქმედების წყალობაზე, იმის ნაცვლად, რომ ვაიძულოთ ადამიანებს ამ საქმიანობაში მონაწილეობა გადასახადების გზით? პასუხი ნაწილობრივ იმაში მდგომარეობს, რომ ქველმოქმედება უკავშირდება „უბილეთო მგზავრის“ პრობლემას. დაუშვათ, ყველა მოქალაქე მზადაა, ხელი მიჰყოს ქველმოქმედებას და სურს, რომ ყველაზე ღარიბ და უიღბლო ადამიანებს მეტი შემოსავალი ჰქონდეთ. იმის მიუხედავად, რომ ზოგიერთ ადამიანს სიამოვნებს ფულის საქველმოქმედო მიზნებით დახარჯვა, უმრავლესობას ურჩევნია, რომ ეს პრობლემები ისე გადაწყდეს, რომ პირადად მათ მინიმალური დანახარჯები გაიღონ. მათ სურთ, რომ ღარიბი ადამიანები დახმარებას იღებდნენ, ოღონდ სხვებისგან. ამიტომ ისინი ხშირად ისე იქცევიან, როგორც უბილეთო მგზავრები. თავად თავს იკავებენ შეწირულობის გაღებისგან იმ იმედით, რომ სხვები საკმარის შემოწირულობას გაიღებენ პრობლემის გადასაწყვეტად. მაგრამ, თუ თითოეული იცდის, სანამ სხვები არ გაიღებენ მოწყალებას, მაშინ შემოწირულობა გაცილებით ნაკლები აღმოჩნდება იმასთან შედარებით, რის შეგროვებასაც თითოეული ისურვებდა. ასეთ შემთხვევაში დაბეგვრამ შეიძლება ადამიანებს მეტი თანხის შეტანისკენ უბიძგოს, ვინაიდან ისინი დარწმუნებულები იქნებიან, რომ სხვებსაც თავიანთი წილი შეაქვთ ამ საქმეში.

ნებაყოფლობითი გაცვლის რეგულირება

რა შეიძლება ითქვას მთავრობის იმ ქმედებების გრძელი ნუსხის შესახებ, რომლებიც რეგულირებად კატეგორიას მიეკუთვნებიან? რატომ არეგულირებენ მოქალაქეთა საქმიანობის მრავალ სფეროს ფედერალური, ადგილობრივი და შტატების მთავრობები, რატომ იყენებენ იძულებას ადამიანებს შორის ნებაყოფლობითი გაცვლის პირობების კონტროლის მიზნით? პრობლემისადმი ასეთმა მიდგომამ – ნებაყოფლობითი გაცვლის კონტროლის მიზნით იძულების გამოყენებამ – შეიძლება გვაიძულოს, უფრო სერიოზულად და ხანგრძლივად დავაკვირდეთ ყოველივე იმას, რასაც მთავრობა რეგულირების მიზნით აკეთებს.

პასუხი. ნაწილობრივ დაკავშირებულია იმ რწმენასთან, რომ, თუ მთავრობა არ არეგულირებს ნებაყოფლობითი გაცვლების ზოგიერთ სახეობას, მაშინ ძლიერი და უსინდისო ადამიანი უსამართლო უპირატესობას მოიპოვებს სუსტსა და პატიოსანთან შედარებით. ეს არის მშობლის არგუმენტი[2], რომელიც, უდავოდ, პატივსაცემია, მაგრამ ხშირად თვითონ ცდილობს, მოიპოვოს უსამართლო უპირატესობა სუსტისა და უდანაშაულოსთვის.

პასუხის მეორე ნაწილი ტრანსაქციურ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული. ყოველ ჩვენგანს ძალიან ძვირი დაუჯდება, თუ თავად ატარებს სასწორს, რათა შეამოწმოს ყასბის მიერ აწონილი ხორცის ზუსტი წონა ან ყოველთვის თან ექნება გარკვეული მოცულობის ჭურჭელი, რომელშიც ბენზინს ჩაუსხამდნენ. როდესაც მოითხოვენ, რომ ექიმებმა ლიცენზია მიიღონ, ხოლო ახალი წამლები გაყიდვამდე ფარმაცევტიკისა და საკვების სამმართველომ შეამოწმოს, მყიდველები ზოგავენ იმ საქონლის შეფასების დანახარჯებს, რომელთა ხარისხს ისინი დამოუკიდებლად, დანახარჯების გარეშე ვერ განსაზღვრავდნენ. გამყიდველებისთვის სავალდებულო ლიცენზიების გაცემით მთავრობას შეუძლია მათ შესაძლებლობა მისცეს, აწარმოონ დამაკმაყოფილებელი გაცვლა ნაკლები დანახარჯებით. სამთავრობო რეგულირების დიდი ნაწილი შეგვიძლია განვიხილოთ, როგორც იძულება ინფორმაციის მიღების დანახარჯების შემცირების მიზნით.

რეგულირების დაცვის ამ არგუმენტების სერიოზული ნაკლი ის გახლავთ, რომ ისინი ვერ ხსნიან იმ ენთუზიაზმს, რომლითაც გამყიდველები ასე ხშირად ხელს უწყობენ რეგულირებას. ვინც ოდესმე ამ პრობლემის შესწავლით იყო დაკავებული, კარგად იცის, რომ სამთავრობო რეგულირების მოთხოვნა ხშირად გამყიდველებისგან უფრო მომდინარეობს, ვიდრე მათი მომხმარებლებისგან. მე-10 თავში ვნახეთ, თუ რატომ ხდებოდა ეს: გამყიდველებს სურთ კონკურენციის შეზღუდვა, ხოლო მომხმარებლის დაცვის მიზნით სამთავრობო რეგულირება არის ხერხი, რომელმაც დაამტკიცა თავისი ეფექტურობა კონკურენციის შეზღუდვის თვალსაზრისით. რატომ თანამშრომლობენ მთავრობასთან რეგულირების "მსხვერპლნი"? რატომ იყენებს მთავრობა იძულებას, რათა ხელი შეუწყოს ცალკეული ჯგუფების ინტერესებს, როდესაც მთავრობის მოვალეობა საზოგადოებრივი ინტერესების დაცვა უნდა იყოს?

მთავრობა და საზოგადოებრივი ინტერესები

ძირითადი პასუხი, რომელსაც ეკონომიკური თეორია გვთავაზობს, რაც არ უნდა გასაკვირი იყოს, ისევე იმ პრობლემასთან გვაბრუნებს, რომლითაც ეს თავი დავიწყეთ. ის იძულებითი ზომები, რომლებითაც მთავრობა ნებაყოფლობითი თანამშრომლობის ხარვეზების შეესებას ცდილობს, თავად არ არის თავისუფალი ხარვეზებისგან. ამის მიზეზი ისაა, რომ თავად იძულება დამოკიდებულია ნებაყოფლობით თანამშრომლობაზე. დარწმუნება ყოველთვის წინ უსწრებს იძულებას, ვინაიდან მთავრობა ვერ შეძლებს მოქმედების დაწყებას მანამდე, სანამ ვერ მოახერხებს დაარწმუნოს ადამიანები ამ მოქმედების აუცილებლობაში. მთავრობა არ გახლავთ ჯინი ალადინის ლამპარიდან. მთავრობა იმ ადამიანების ჯგუფია, რომლებიც თავიანთი ქმედებებისას ითვალისწინებენ

[2] ადამიანების უმეტესობა იტყოდა, "მამობრივი" არგუმენტიო, მაგრამ "მშობლის"–უფრო ზუსტი და ნაკლებ დისკრიმინატორული ტერმინია.

მოსალოდნელ დანახარჯებსა და სარგებლობას, რომლებიც დაკავშირებულია მათ წინაშე მდგარ ალტერნატიულ შესაძლებლობებთან. ყოველივე ეს რთულდება იმის გამო, რომ ტრანსაქციურ დანახარჯებთან, დადებით გარეგან ეფექტებთან და უბილეთო მგზავრებთან დაკავშირებული პრობლემები განსაკუთრებით აქტუალურია დემოკრატიული საზოგადოების პოლიტიკური ცხოვრებისთვის.

საოცარია, მაგრამ მრავალ ადამიანს მიაჩნია, რომ „მთავრობა მოქმედებს საზოგადოებრივი ინტერესებიდან გამომდინარე". მართლაც ასე მოქმედებს? ყოველთვის ასე მოქმედებს? რატომ ვთვლით ასე? ნუთუ ადამიანები უფრო სათნოები ხდებიან საარჩევნო უბანში, ვიდრე სასურსათო მაღაზიაში? ხომ არ იცვლება ადამიანების ხასიათი, როდესაც ისინი წარმოებიდან ან მეცნიერებიდან მიდიან და სახელმწიფო სამსახურს იწყებენ? დავუშვათ, საზოგადოებრივი ინტერესები განიმარტება როგორც ის, რაც სასურველი იქნებოდა თითოეულისთვის, თუ თითოეულს ექნებოდა საკმარისი ინფორმაცია და მიუკერძოებელ მსჯელობას შეძლებდა. შეუძლია თუ არა ეკონომიკურ თეორიას გვითხრას რაიმე სასარგებლო იმის შესახებ, რამდენად დიდია იმის ალბათობა, რომ მთავრობის ქმედებები საკმარის ინფორმაციას და მიუკერძოებელ მსჯელობას დაეფუძნება?

ის ადამიანები, რომელთა გადაწყვეტილებებზეა დამოკიდებული მთავრობის ყველა ქმედება, ითვალისწინებენ ინფორმაციას, რომელიც მათთვის ხელმისაწვდომია, და სტიმულებს, რომლებიც მათთვის არსებითია. ეკონომიკური თეორიის თანახმად, ეს ინფორმაცია და სტიმულები შეზღუდული და სუბიექტურია.

ინფორმაცია და დემოკრატიული მთავრობები

თავდაპირველად განვიხილოთ ამომრჩევლები. არც ერთ ჩვენთაგანს არ გააჩნია საკმარისი ინფორმაცია, რათა საკმარისად კომპეტენტურად მისცეს ხმა. იმისათვის, რომ ამაში დარწმუნდეთ, პატარა გონებრივი ექსპერიმენტი ჩაატარეთ. დავუშვათ, საქმე ეხება კანდიდატს რომელიღაც პოსტზე ან კანონპროექტს, რომელიც დაყენებულია კენჭისყრაზე, და თქვენ იცით, რომ სწორედ თქვენი ხმა გადაწყვეტს კენჭისყრის შედეგს. თქვენი და მხოლოდ თქვენი ხმა იქნება გადამწყვეტი. რა მოცულობის ინფორმაციას მოაგროვებდით, სანამ მისცემდით გადამწყვეტ ხმას? რა თქმა უნდა, ბევრი იქნებოდა დამოკიდებული იმაზე, თუ რა მნიშვნელობა ექნება ამ კონკრეტულ პოსტს თუ საკითხს. მაგრამ უსათუოდ ბევრად მეტ დროს მოახმარდით ინფორმაციის შეგროვებას ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ 50 ათასი ან 50 მილიონი კაციდან ერთადერთი ამომრჩეველი იქნებოდით. სინამდვილეში, მრავალი მოქალაქე, მათ შორის ჭკვიანი, განათლებული, ნაკითხი და საზოგადოებრივი საქმეებისადმი არაგულგრილად განწყობილი ადამიანი, არჩევნების დღეს ისე მიდის საარჩევნო უბანში, რომ არ გააჩნია არაფერი, გარდა გარკვეული, არცთუ მთლად სანდო ინფორმაციისა უამრავი ცრურწმენისა და წინათგრძნობისა. ასე იმიტომ ვიქცევით, რომ ეს რაციონალურია. თუ გავითვალისწინებდით იმას, რომ ჩვენი ხმა იქნება ერთადერთი 50 ათასიდან ან 50 მილიონიდან, მაშინ ჩვენს მიერ სასარგებლო ინფორმაციის შეგროვება დროის უაზრო ხარჯვა იქნებოდა. საქმე აქ მხოლოდ ეგოიზმი ან საზოგადოების კეთილდღეობაზე არასაკმარისი ზრუნვა როდია. ამომრჩეველს, რომელსაც სურს რაღაც გაიღოს საერთო კეთილდღეობისთვის, გაცილებით ბევრის გაკეთება შეეძლო დროის ერთეულში დოლარზე ან კალორიაზე გათვლით, თუ ის ნებაყოფლობით მიიღებდა მონაწილეობას ღარიბებისთვის გაწეულ დახმარებაში და იმ ინფორმაციის შეგროვებას არ დაიწყებდა, რომელიც საკმარისად კომპეტენტური ხმის მისაცემადაა საჭირო.

> რაციონალური უვიცობა მაშინ არსებობს, როდესაც სწავლას სათანადო შედეგი არ მოაქვს.

„მაგრამ ყველა რომ ასე მსჯელობდეს," – ისმის ჩვეული კონტრარგუმენტი – „მაშინ დემოკრატია ვერ შეძლებდა ფუნქციონირებას". ეს კონტრარგუმენტი კიდევ ერთი მაგალითია იმ მოსაზრებისა, რომ „უბილეთო მგზავრის" ფენომენი არ არსებობს, ვინაიდან სამყარო უკეთ იქნებოდა მოწყობილი, ის რომ არ არსებობდეს. ვინც დემოკრატიის ერთგულია, ურჩევნია, იმაზე იფიქროს, თუ როგორ შეიძლება მისი ფუნქციონირების

უზრუნველყოფა, როდესაც ამომრჩევლებს ხელთ აქვთ არასრული და არასწორი ინფორმაცია, იმის ნაცვლად, რომ საქმე ისე წარმოადგინოს, თითქოს ამომრჩევლებს აქვთ ინფორმაცია, რომელიც სინამდვილეში არა აქვთ.

დემოკრატიის ზოგიერთ დამცველს არ აწუხებს ამომრჩევლების არაკომპეტენტურობა. ისინი იმის იმედად არიან, რომ საზოგადოების ინტერესების დაცვისთვის საჭირო ინფორმაციას არჩეული წარმომადგენლებისგან მიიღებენ. ამ რწმენას გარკვეული საფუძველი აქვს. ვინაიდან თითოეული კანონმდებლის არჩევას დიდი ალბათობით შეუძლია გაელენის მოხდენა ნებისმიერი საკითხის გადაწყვეტაზე; ვინაიდან კანონმდებლებს შეუძლიათ გამოიყენონ მათ მიერ მიღებული ინფორმაცია, რათა მნიშვნელოვანი ზეგავლენა მოახდინონ სხვა ადამიანებზე; ვინაიდან კანონმდებლებს ჰყავთ პერსონალი და გააჩნიათ ინფორმაციის მოპოვების სხვა რესურსები; ვინაიდან ხალხი დიდადაა დაინტერესებული იმით, რომ კანონმდებლები სათანადო ინფორმაციას იღებდნენ; ვინაიდან კანონმდებლების არჩევნებს ჰყავს დამკვირვებლები; ვინაიდან არჩევნების შედეგები დაცული უნდა იყოს – ამ და მრავალი სხვა მიზეზის გამო არჩეული წარმომადგენლები გაცილებით უფრო სწრაფად იღებენ საკმარის ინფორმაციას იმ საკითხების შესახებ, რომლებსაც ისინი ხმას აძლევენ, ვიდრე რიგითი მოქალაქეები.

არჩევითი თანამდებობის პირთა ინტერესები

მაგრამ თუნდაც იმ დაშვებისას, რომ კანონმდებლები ხმის მიცემის დროს საკმარის ინფორმაციას ეყრდნობიან, გვაქვს თუ არა უფლება ვიფარაუდოთ, რომ ისინი ხმას საზოგადოებრივი ინტერესების შესაბამისად მისცემენ? არიან თუ არა არჩეული წარმომადგენელები მიუკერძოებლები? შეგვიძლია ეს კითხვა სხვაგვარად ჩამოვაყალიბოთ: მისცემენ თუ არა ისინი ყოველთვის ხმას ისე, როგორც უნდა მისცენ იმ ინფორმაციის შესაბამისად, რაც მათ ხელთა აქვთ? ეკონომიკური თეორიის თანახმად, ადამიანებს ამოძრავებს საკუთარი და არა საზოგადოებრივი ინტერესები. კანონმდებელი ზოგჯერ დაინტერესებული იქნება იმით, რომ საზოგადოებრივი ინტერესები დაიცვას. მაგრამ სწორედ ასეთი ჰარმონიის ძიების პროცესია პოლიტიკური ინსტიტუტების შექმნის ძირითადი პრობლემა: ჩვენ არ შეგვიძლია უბრალოდ დავუშვათ, რომ ჩვენს წინაშეა ეს კეთილსასურველი შეთანხმება, თუ არ გავარკვიეთ, რამდენად შესაძლებელია მისი არსებობა დღევანდელი ინსტიტუტების პირობებში. იმის გამო, რომ ხელახალი არჩევის სურვილი ჯანმრთელი სურვილია, რომელსაც არჩევითი თანამდებობის ყველა პირი იზიარებს, ჩვენს ანალიზში ამ სურვილს ძირითად ყურადღებას დაუთმობთ. შეიძლება თუ არა ხელახალი არჩევის სურვილმა უბიძგოს არჩევითი თანამდებობის პირებს, ხმა მისცენ და იმოქმედონ საზოგადოებრივი ინტერესებიდან გამომდინარე?

პირველ ყოვლისა, ვნახოთ, როგორ ზღუდავს ეს სურვილი მათი დაგეგმვის ჰორიზონტს. არჩევითი თანამდებობის პირებს არ შეუძლიათ შორეული მომავლის განჭვრეტა. შედეგები მიღებულ უნდა იქნას შემდეგი არჩევნებისთვის, წინააღმდეგ შემთხვევაში თანამდებობას დაიკარგებს ის, ვინც ხალხს მეტ დაპირებას მისცემს. ამ წიგნის დასკვნით ნაწილში გაჩვენებთ, თუ როგორ ურთულდება მთავრობას რეცესიასთან და ინფლაციასთან ბრძოლა მოკლევადიან პერიოდში. იგივე შეიძლება ითქვას ნებისმიერი პოლიტიკის შესახებ, რომელიც მოითხოვს დღევანდელ მსხვერპლს მომავალი შედეგისთვის. არჩევითი თანამდებობის პირებს ახასიათებთ იმ სამომავლო დანახარჯების მნიშვნელოვანი დისკონტირება, რომლებიც მხოლოდ მომავალი არჩევნების შემდეგაა მოსალოდნელი და მაქსიმალური სარგებლობის მიღების სურვილი ამ არჩევნებამდე. ამგვარად, ხელახალი არჩევის სურვილი მათ მიერ განსაზღვრული პოლიტიკის შედეგების შესახებ საკუთარი შესანიშნავი ცოდნის სრულ გამოყენებას ზღუდავს.

> ერთი წლის შემდეგ 2000 დოლარის გადახდა დღეს 1000 დოლარის ღირებულების სარგებლობის მისაღებად გამართლებულია იმისთვის, ვინც, სხვა შემთხვევაში, ერთი წლის შემდეგ აქ ალარ იქნება.

ზოგიერთი იმ მიზეზის ჩამოთელისას, რომელთა წყალობითაც კანონმდებლებს სრული ინფორმაციის მიღება შეუძლიათ, ვახსენეთ ორი მათგანი, რომელიც გეიხსნის, თუ რატომ არ მისცემენ კანონმდებლები ზოგჯერ ხმას იმგვარად, როგორც ამას მათ ხელთ არსებული ინფორმაცია მოითხოვს. ეს ჩვენს მიერ დასახელებული ორი უკანასკნელი მიზეზი შემდეგში მდგომარეობს: პირველი ისაა, რომ მრავალი ადამიანი მეტად დაინტერესებულია კანონმდებლებისთვის აუცილებელი ინფორმაციის მიწოდებით, მეორე კი ის გახლავთ, რომ კანონმდებლების ხმის მიცემის შედეგები ფიქსირდება და დასაბუთებული უნდა იყოს. პრობლემა იმაში მდგომარეობს, რომ ინფორმაციის მიწოდებით (ანუ ლობისტურ საქმიანობაში) და კანონმდებლების საქმიანობაზე პასუხისმგებლობის მოთხოვნით ძირითადად დაინტერესებულნი არიან განსაკუთრებული ინტერესების მქონე ჯგუფები. პოლიტიკურ პროცესებთან დაკავშირებული დადებითი გარეგანი ეფექტები ამას თითქმის გარდაუვალს ხდის.

ამ პროცესების ნათელი მაგალითებია ის გრანტები, რომლებსაც ფედერალური მთავრობა აძლევს ადგილობრივ მთავრობებს, რათა დააფინანსონ ადგილობრივი პროექტები, რომლებიც ამ გრანტების გარეშე ვერ განხორციელდება. ისინი არ განხორციელდება იმიტომ, რომ მათგან მიღებული სარგებლობა მათი განხორციელების დანახარჯებზე ნაკლები იქნება. რატომ უნდა დააფინანსოს ფედერალურმა მთავრობამ ასეთი პროექტები და ამით უზრუნველყოს იმ პროექტების დასრულება, რომლებიც ვერ აკმაყოფილებენ სარგებლობა-დანახარჯების ანალიზს?

დავუშვათ, ქალაქ მეტროპოლის მთავრობა განიხილავს მსუბუქი სარკინიგზო ხაზის გაყვანის შესაძლებლობას. ქირაობენ საგზაო ინჟინრებს, მშენებლებს, დემოგრაფებს, ქალაქის არქიტექტორებს, ეკონომისტებსა და სხვა ექსპერტებს, რათა შეაფასონ ამ სისტემის მშენებლობის დანახარჯები და სარგებლობა ქალაქსა და მის გარეუბნებში მცხოვრებთათვის. დავუშვათ, მთავრობა ასკვნის, რომ, დანახარჯებისა და სარგებლობის სამომავლო დისკონტირების გათვალისწინებით, მშენებლობის პირდაპირი დანახარჯები ორჯერ მეტია, ვიდრე მომავალი სარგებლობა (მნიშვნელოვანი და უმნიშვნელო, შესაძლო და შეუძლებელი, რეალური და ნაკლებად რეალური). ეს თითქოს პროექტის დასასრული უნდა იყოს.

თუმცა არსებობს იმის დიდი შესაძლებლობა, რომ ასე არ მოხდეს. მსუბუქი სარკინიგზო ხაზის აგებით მრავალი ადგილობრივი მკვიდრია დაინტერესებული. უპირველეს ყოვლისა, ესენი არიან სამშენებლო საქმიანობით დაკავებული ადამიანები. შემდეგ მოდის ყველა ის მოქალაქე, რომელმაც სამუდამოდ შეინარჩუნა ბავშვობისდროინდელი სიყვარული რკინიგზის მიმართ. შემდეგ მოდიან ადგილობრივი მხარდამჭერები, რომლებსაც სურთ, რომ მეტროპოლი ნიუ-იორკსა და ჩიკაგოს დაემსგავსოს და მიაჩნიათ, რომ მსოფლიო დონის ქალაქს რკინიგზა აუცილებლად სჭირდება. მეტროპოლის წამყვანი გაზეთებიც მხარს უჭერენ ამ დიდებულ პროექტს, რომელიც დიდ განვითარებას მოუტანს რეგიონს და მნიშვნელოვნად გაზრდის საგაზეთო განცხადებების რაოდენობას. გადამწყვეტი ხმა ექნებათ ადგილობრივ პოლიტიკოსებს – არა მარტო ქალაქისა და რეგიონის ოფიციალურ პირებს, არამედ კონგრესში ამ მხარის წარმომადგენლებსა და შტატის ორ სენატორს, რომლებსაც ძალიან სურთ, რომ სახელი გაითქვან, როგორც წარმატების მიღწევის უნარის მქონე პიროვნებებმა.

> კანონმდებლები მეტ ყურადღებას უთმობენ იმათ, ვინც მათ საპასუხო ყურადღებას აქცევს.

პოლიტიკოსები წავლენ ვაშინგტონში, რათა მოიპოვონ ფედერალური გრანტი, რომელიც დაფარავს მშენებლობის 60 პროცენტს და ამით ხელს შეუწყობს პროექტის შესრულებას. რატომ უნდა გადაიხადონ აშშ-ის გადასახადების გადამხდელებმა იმ პროექტის ღირებულების 60 პროცენტი, რომელმაც ვერ ჩააბარა სარგებლობა-დანახარჯების ანალიზის გამოცდა? იმიტომ, რომ მათი უმრავლესობა ამას ყურადღებასაც არ მიაქცევს. ის რამდენიმე დოლარი, რომელიც აშშ-ის თითოეულმა მოქალაქემ უნდა გადაიხადოს, რათა დააფინანსოს მეტროპოლის კეთილდღეობა, არ იქნება იმდენად არსებითი, რომ მისი ინტერესი გამოიწვიოს. ამიტომ, მეტროპოლელ კანონმდებლებს შეუძლიათ დაარწმუნონ ლოს-ანჯელესელი და კალიფორნიელი კანონმდებლები, ხმა მისცენ მეტროპოლში მსუბუქი რკინიგზის გაყვანას, იმ ვარაუდით, რომ მეტროპოლის

პოლიტიკოსებიც მხარს დაუჭერენ ლოს-ანჯელესის კეთილდღეობას, როდესაც ამ უკანასკნელის ჯერი დადგება. სარკინიგზო სისტემას დიდი მოგება მოაქვს ადგილობრივი პოლიტიკოსებისთვის, რომლებსაც ხელმეორედ აირჩევენ მშენებლები, რკინიგზის რომანტიკოსები, ადგილობრივი მხარდამჭერები და გაზეთების მეპატრონეები.

ეს პროცესი ყოველთვის ერთნაირია. ის რამდენიმე ადამიანი, ვინც, შესაძლოა, დიდ მოგებას ნახავს, უზარმაზარ რესურსებს ხარჯავს საკანონმდებლო ხელისუფლებაზე ზემოქმედების მიზნით. ის მრავალრიცხოვანი მომხრეები, რომლებიც ერთად მეტ სარგებლობას მიიღებენ, ცალ-ცალკე კი – გაცილებით ნაკლებს, არაფერს ხარჯავენ. კანონმდებლები ასეთი სახის ზემოქმედებას ემორჩილებიან, ვინაიდან მრავალი მათგანი თლის, რომ ეს პასუხობს მათ მისწრაფებას ხელახალი არჩევისკენ. შეუძლებელია მათი დადანაშაულება: შეუბღალავი პრინციპების მქონე ყოფილი კანონმდებელი ყოველთვის უფრო ეფექტურად ვერ მოემსახურება საზოგადოებრივ ინტერესებს, ვიდრე ის ჭკვიანი კანონმდებელი, რომელმაც დათმო ზოგიერთი პრინციპი, რათა გადარჩენილიყო და ბრძოლა მომავალშიც გაეგრძელებინა. ამაში დამნაშაულია დადებითი გარეგანი ეფექტები, რომლებიც ბევრს უბილეთო მგზავრობისკენ უბიძგებს იმ იმედით, რომ ვილაც სხვა გაიღებს ისეთ ლობისტურ საქმიანობასთან დაკავშირებულ დანახარჯებს, რომელიც ყველა ჩვენგანისთვის მომგებიანი იქნება.

დადებითი გარეგანი ეფექტები და მთავრობის პოლიტიკა

ჩვენმა დასკვნამ გაკვირვება არ უნდა გამოიწვიოს. მთავრობის მიერ განხორციელებული პოლიტიკა ყველაზე ხშირად განიცდის იმ ჯგუფების გავლენას, რომლებსაც განსაკუთრებული ინტერესები ამოძრავებთ. მთავრობა ზოგჯერ მზადაა, მცირე ზიანი მიაყენოს ბევრ ადამიანს, ვიდრე დიდად შეავიწროვოს რამდენიმე. მთავრობის პოლიტიკის განსაზღვრა იმდენად საზოგადოებრივი ინტერესებით არ ხდება, რამდენადაც კერძო ინტერესების უსასრულო რიგით. სწორედ ამიტომაა, რომ მომხმარებლის ინტერესები სიტყვიერ პაექრობებში იმარჯვებს, ხოლო პოლიტიკას მეწარმეთა ინტერესები აკონტროლებს. მეწარმეთა ინტერესები უფრო მეტად კონცენტრირებული და უფრო მკაფიოდ გამოხატულია. მეწარმეებმა იციან, რომ მათი ქმედების ან უმოქმედობისგან არის დამოკიდებული მათი კეთილდღეობა და ამიტომ ქმედება მათ ინტერესებშია. არც ერთი ინდივიდუალური მომხმარებელი არ უნდა მოელოდეს პოლიტიკური ქმედებიდან რაიმეს, გარდა მცირე სარგებლობისა, ამიტომ არც ერთ მათგანს არ აქვს იმის სტიმული, რომ საკუთარ თავზე აიღოს დანახარჯები.

სწორედ ამიტომ, ხომ არ იწვევს გზების მოუელელობის აღკვეთის მიზნით იძულების გამოყენება ხშირ შემთხვევაში ჭარბწარმოებას? გადასახადების გადახმდელთა თანხების დაზოგვით საერთო დაინტერესება არასაკმარისია, როდესაც ის უპირისპირდება მცირე ჯგუფის ძლიერ დაინტერესებას იმით, რომ გზა არსებობდეს ან დაიგოს.

ასეთივე ანალიზი შეგვიძლია გამოვიყენოთ განათლებასთან დაკავშირებით. მათ, ვინც განათლებას აწარმოებს (უნდა აღვნიშნოთ, რომ ეს თვით ავტორის ანგარებითი ინტერესია), შეუძლიათ სიძნელეები შეუქმნან კანონმდებლებს, რომლებიც ცდილობენ, დაზოგონ გადამხდელთა თანხები, რისთვისაც ამცირებენ განათლებისა და მეცნიერული კვლევების ხარჯებს. ამით აიხსნება საკანონმდებლო ხელისუფლების საქციელი (რომელიც ნებისმიერ სხვა შემთხვევაში უცნაურად მოგვეჩვენებოდა), რომელიც ამართლებს სულ უფრო მზარდ ხარჯებს მაშინაც კი, როდესაც თითოეული მისი წევრი მხარს უჭერს ხარჯების შემცირებას. შეუძლებელია ბიუჯეტის შემცირება ისე, რომ არ შემცირდეს გარკვეული პროექტების დაფინანსება. ვინაიდან რაიმე ინტერესების გარშემო გაერთიანებული ჯგუფის ფორმირება იმ მიზნით ხდება, რომ შემცირება სხვის პროექტს შეეხოს, ამიტომ ხარჯების შემცირება შეუძლებელია.

რატომ არსებობდა ასე დიდხანს საკალდებულო სამხედრო სამსახური ჩვენს ქვეყანაში და როგორია იმის ალბათობა, რომ კონგრესი მას განაახლებს? როგორც ადრე აღვნიშნეთ, სამხედრო ვალდებულება არის იძულების გამოყენება იმ სფეროში, რომელშიც საკმარისი ერთობლივი ქმედებების უზრუნველსაყოფად (ყოველ შემთხვევაში, მშვიდობიან პერიოდში) საკმარისი უნდა იყოს დარწმუნება. საკალდებულო სამხედრო სამსახური, შესაძლოა, ასე დიდი ხნის განმავლობაში იმიტომ

არსებობდა, რომ სამხედრო უწყებას ჰქონდა ძლიერი და ნათლად გამოხატული დაინტერესება იმით, რომ შეენარჩუნებინა ჯარში პირადი შემადგენლობის ნაკადი, როდესაც მრავალ ადამიანს, ვინც ამით ზარალდებოდა, იმის უფრო დიდი სტიმული ჰქონდა, რომ თავიდან აეცილებინა გაწვევა, ვიდრე იმის სტიმული, რომ გამოსულიყო მთელი ამ სისტემის წინააღმდეგ. საინტერესოა იმის გარკვევა, თუ საეალდებულო სამხედრო სამსახურის მომხრე რამდენი ადამიანი ლაპარაკობს დღეს ახალგაზრდების საყოველთაო მოკლევადიანი სამხედრო გაწვევის შესახებ. გამოიწვევს თუ არა ეს ტაქტიკა (თუკი ეს ტაქტიკაა) გაწვევის მოწინააღმდეგეთა რაოდენობის ზრდას? თუ თითოეული წვევამდელის მოსალოდნელი დანახარჯები იმ კრიტიკულ წერტილზე დაბლა აღმოჩნდება, როდესაც ის მზად იქნებოდა მონაწილეობა მიეღო პოლიტიკურ ბრძოლაში, რათა ხელი შეეშალა საეალდებულო სამხედრო სამსახურის განახლებისთვის?

რა შეიძლება ითქვას მთავრობის მიერ სილარიბესთან ბრძოლის შესახებ? შეიძლება ეიწინასწარმეტყველოთ, რომ კანონმდებლები არ იჩქარებენ ნატურალური დახმარების შეცვლას ფულადი ტრანსფერებით. ფერმერები სარგებლობას იღებენ კვების ტალონების პროგრამიდან, სამშენებლო ფირმები – საბინაო სუბსიდიებიდან, მასწავლებლები – ღარიბთა განათლების სუბსიდიებიდან. მედიცინის დარგი იზრდება ღარიბთა სამედიცინო დახმარების ხარჯზე. სოციალური უზრუნველყოფის სისტემის ყველა მუშაკმა იცის, რომ უფრო მომგებიანია „დამხმარე პროფესიების“ დამატებითი წარმომადგენლების დაქირავება, ვიდრე ღარიბებისთვის ფულის გაცემა. ამ ჯგუფების პოლიტიკური გავლენის გამო კანონმდებლებს ურჩევნიათ ღარიბებს ნატურალური დახმარება გაუწიონ, ვიდრე ნაღდი ფულით დაეხმარონ. შეიძლება არსებობდეს სხვა უფრო დამაჯერებელი მიზეზები ფულადი დახმარებების უარსაყოფად, მაგრამ ეს ალტერნატივა კონგრესში უფრო პოპულარული იქნებოდა, ფულს „ფულის მრეწველობა“ რომ აწარმოებდეს და ყიდდეს.

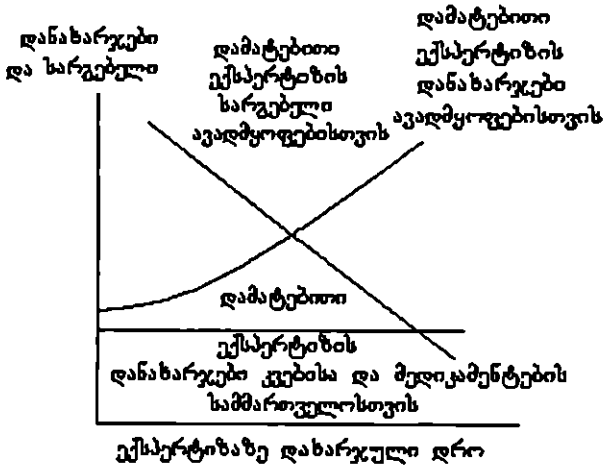
როგორ აღგენენ ადამიანები საზოგადოებრივ ინტერესებს?

ეს სრულიადაც არ ნიშნავს, რომ ფერმერები, სააღმყოფოს ხელმძღვანელები და სოციალური სფეროს მუშაკები არავითარ ყურადღებას არ აქცევენ საზოგადოებრივ ინტერესებს. ეს მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ ისინი გარკვეულ ყურადღებას აქცევენ საკუთარ ინტერესებს. ისინიც კი, ვინც სამთავრობო დაწესებულებებში მუშაობს და ეის პირდაპირ მოვალეობასაც საზოგადოებრივი ინტერესების დაცვა წარმოადგენს, ამ ინტერესების განსაზღვრისას საკუთარ განსაკუთრებულ ინტერესებს ითვალისწინებენ.

ავიღოთ, მაგალითად, საკვებისა და მედიკამენტების სამმართველოს თანამშრომელი, რომელიც პასუხისმგებელია იმაზე, რომ ახალი წამლები არ გაიყიდოს სპეციალური ექსპერტიზის გავლის გარეშე. როგორი უნდა იყოს ეს ექსპერტიზა? მან უნდა მოგვცეს იმის გარანტია, რომ ახალი წამალი არ გაიყიდება, ვიდრე არ იქნება გამოკვლეული მისი ყველა თანამდევი ეფექტი. მაგრამ ამაში ვერასდროს ვიქნებით დარწმუნებულები. მხოლოდ იმის გაკეთება შეგვიძლია, რომ მივიღოთ დამატებითი ინფორმაცია და ამ გზით შევამციროთ იმის რისკი, რომ ვინმე დაიღუპება ან დაავადდება გაუთვალისწინებელი თანამდევი ეფექტების გამო. შეგვიძლია თუ არა ამ რისკის მნიშვნელოვნად შემცირება? არა, ვინაიდან დამატებით ექსპერტიზას მოაქვს არა მხოლოდ სარგებლობა, არამედ დანახარჯებიც. ძირითად დანახარჯებს მიეკუთვნება იმ ადამიანთა სიცოცხლე, რომელთა გადარჩენა ვერ მოხერხდება და ტკივილი, რომელიც არ იქნება შემსუბუქებული, ვინაიდან შეუძლებელი იქნება წამლით სარგებლობა, სანამ მას არ შეამოწმებენ.

როგორ უნდა შეაფასოს სამმართველოს წარმომადგენელმა ეს დანახარჯები: იმ ადამიანთა რაოდენობით, რომელიც დაიღუპება წამლის ნაადრევი დანერგვის გამო, თუ იმ ადამიანთა რაოდენობით, რომლებიც დაიღუპებიან წამლის დანერგვის დაყოვნების გამო? ადამიანები დაადანაშაულებენ სამმართველოს, თუ აღმოჩნდება, რომ მის მიერ მოწონებულ წამალს მაღნე თანამდევი ეფექტები აქვს და მოიწონებენ სამმართველოს მოქმედებას, თუ ის უარს განაცხადებს წამლის დანერგვაზე, რის შემდეგაც სხვა ქვეყანაში აღმოაჩენენ, რომ ამ წამალს დამღუპველი თანამდევი ეფექტები აქვს. მაგრამ თითქმის არავინ არ დააკისრებს პასუხისმგებლობას სამმართველოს იმ ადამიანთა გამო, რომლებიც ექსპერტიზის დროს დაიღუპებიან და არ გადაუხდის მადლობას ახალი

წამლის გაყიდვის დაწყების მიზნით ექსპერტიზის ვადის შემცირებისთვის. დასკვნა ნათელია. სამმართველოს მუშაკები ჩათელიან, რომ ისინი საზოგადოებრივ ინტერესებს იცავენ, როდესაც ახორციელებენ ექსპერტიზას იმ მოცულობით, რომელიც მეტია იმაზე, რომლის დროსაც პაციენტების მიერ მიღებული სარგებლობა მათი ზღვრული დანახარჯების ტოლია.



პატიმრების დილემა

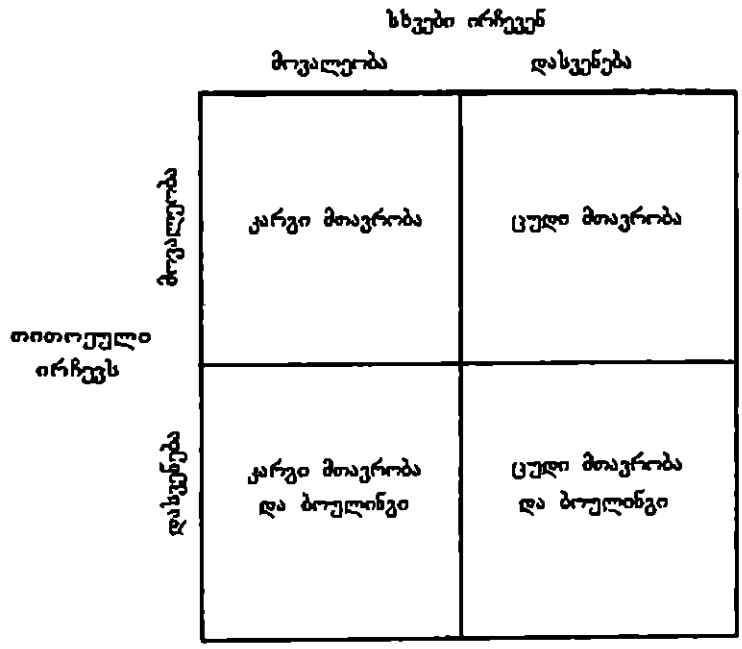
ერთი საინტერესო კონცეფცია, რომელიც ჩვენს მიერ განხილული ბევრი პრობლემის მთავარ თვისებას ასახავს, გახლავთ ე.წ. პატიმრების დილემა. ეს სახელწოდება ასახავს დილემის პირვანდელ სახეს, რომელშიც გამოყენებული იყო ორი პატიმრისა და ჭკვიანი ბრალმდებლის მაგალითი.

წარმოვიდგინოთ, რომ ყველა მოქალაქეს სურს, ჰყავდეს კარგი მთავრობა და მოხარული იქნება, ყოველკვირეულად თავისი თავისუფალი დროის ორი საათი მის დაცვას მოანდომოს. ეს ორი საათი შეიძლება დაუთმოს, მაგალითად, მიმდინარე საკითხების შესწავლას, პოლიტიკურ დისკუსიას სხვა მოქალაქეებთან ან კანონმდებლების საქმიანობაზე დაკვირვებას. თუ ყველა მოქალაქე ან მათი უმრავლესობა კვირაში ორ საათს მაინც გაიღებს, კარგი მთავრობა გარანტირებული იქნება. მართლაც მიეღებთ თუ არა ამ გზით კარგ მთავრობას? ვინაიდან ყველა მოქალაქეს გულწრფელად სურს, ჰყავდეს კარგი მთავრობა და ამისთვის მზადაა, მსხვერპლი გაიღოს, ამიტომ პასუხი თითქოს დადებითი უნდა იყოს. მიუხედავად ამისა, ეს ასე არ იქნება.

სწორედ ესაა დილემა. თითოეულმა მოქალაქემ იცის, რომ მისი გადაწყვეტილება ვერ იმოქმედებს შედეგზე. თუ მე ორ საათს ვიმორიგეებ, მაგრამ არც ერთი თანამოქალაქე ამას არ გააკეთებს, ჩემი ძალისხმევა ფუჭი აღმოჩნდება. მე ვიქნები ერთადერთი ინფორმირებული ხმა ან ამომრჩეველი მილიონობით არაინფორმირებულ ხმასა და ამომრჩეველს შორის. მე უნდა დავთმო ორი საათის განმავლობაში ბოულინგის თამაში (ან ის, რაც ჩემთვის ყველაზე ძვირფასი დაკარგული შესაძლებლობაა) და პრაქტიკულად არაფერში გავცვალო. მეორე მხრივ, თუ გართობას გადავწყვეტ, ხოლო სხვა თანამოქალაქეები აღებულ ვალდებულებას შეასრულებენ, კარგ მთავრობასაც მივიღებ და ორსაათიან დასვენებასაც. ასე რომ, ჩემი მთავარი სტრატეგია ბოულინგზე წასვლაა. უკეთეს მდგომარეობაში ვიქნები, თუ ბოულინგზე წავალ, ვიდრე მაშინ, თუ ვიმორიგეებ, ვინაიდან მე არაფრის გადაწყვეტა არ შემიძლია, გარდა იმისა, ჩემი დრო პოლიტიკაზე მოსაწყენ საუბრებზე დავხარჯო თუ ბოულინგით გავერთო.

საუბედუროდ, მორიგეობის ნაცვლად დასვენების არჩევა ასევე ძირითადი სტრატეგია იქნება ნებისმიერი სხვისთვისაც, რის შედეგადაც კარგი მთავრობა ვერ გვეყოლება, მიუხედავად იმისა, რომ ყველას სურს და ყველა მზადაა, გაიღოს თავისი წილი მის მისაღებად.

ყოველივე ეს შეიძლება შეეჯამოთ 14-1 დიაგრამაზე. თითოეული მოქალაქე ახორციელებს მთავარ სტრატეგიას და ირჩევს მორიგეობას ან დასვენებას. საზოგადოება აღმოჩნდება ქვედა მარჯვენა კვადრატში, მიუხედავად იმ ფაქტისა, რომ თითოეულ წევრს ურჩევნია ზედა მარცხენაში ყოფნა. სწორედ ეს არის დილემა.



ნახ. 14-1. პატიმრების დილემა

ნებისმიერი ინდივიდისთვის, რომელსაც არჩევანის შესაძლებლობა აქვს, ოთხი შესაძლო შედეგი არსებობს. ის, ვინც უნდა დათმოს ბოულინგი, რათა თავისი ვალდებულება შეასრულოს, ყოველთვის უკეთ იქნება, თუ აირჩევს დასვენებას და არა მორიგეობას, ვინაიდან ამ შემთხვევაში ის ბოულინგის თამაშით მინიჭებულ სიამოვნებას მიიღებს. სხვების არჩევანი განსაზღვრავს, ცუდს მიიღებს ინდივიდი თუ კარგს. მაგრამ თითოეული ინდივიდი ერთნაირ მდგომარეობაშია. ამიტომ ყველა აირჩევს დასვენებას და მიიღებს ცუდ მთავრობას, მიუხედავად იმისა, რომ ყველა მზადაა, გასცეს ბოულინგის ეკვივალენტი, რათა კარგი მთავრობა ჰყავდეს.

ასეთი დილემები საკმაოდ ხშირია. ყველას სურს, რომ ქალაქში სუფთა ჰაერი იყოს და ამისთვის მზადაა, შეამციროს ავტომობილით მგზავრობის დრო. მაგრამ, ვინაიდან ერთი ადამიანის გადაწყვეტილება ჰაერს დიდად ვერ გააუმჯობესებს, ამიტომ ყველა გადაწყვეტს, განაგრძოს ავტომობილით მგზავრობა, რის შედეგადაც ქალაქის ჰაერი აუტანელი გახდება. ქალაქში ჩახერგილი გზების საკითხი, რომელიც მე-13 თავში მოვიყვანეთ და ამავე თავის 26-ე კითხვაში გავაანალიზეთ, პატიმრების დილემის შესანიშნავი მაგალითია. ყველასთვის უკეთესი იქნება, თუ თითოეული მძღოლი აირჩევს ავტომობილით მგზავრობის შემცველელს, როდესაც ამ უკანასკნელის მიღება შესაძლებელია უმნიშვნელო დამატებითი დანახარჯით. მცირე დამატებითი დანახარჯის გაღება ყველას დიდ სარგებლობას მოუტანს გადაუტვირთავი ქუჩების სახით. მაგრამ ის, რაც *ყველა* მძღოლის ინტერესებშია, არ არის *თითოეულის* ინტერესებში, გადაწყვეტილება კი თითოეულმა მძღოლმა თვითონ უნდა მიიღოს.

ახლა წარმოგიდგენთ სხვა სახის მაგალითს. ყველა გამყიდველმა იცის, რომ დარგის მდგომარეობა გაუმჯობესდება, თუ თითოეული გამყიდველი წარმოებას შეამცირებს და ამით ფასების ზრდას გამოიწვევს, მაგრამ, ვინაიდან წარმოებაში მრავალი გამყიდველი მონაწილეობს, თითოეული გამყიდველის ინტერესებშია, რომ თავად ბევრი აწარმოოს და იმის იმედი იქონიოს, რომ სხვები შეამცირებენ წარმოებას. ყველა იქცევა ისე, როგორც უბილეთო მგზავრი, ვინაიდან ყველამ იცის, რომ ინდივიდუალურ

გადაწყვეტილებას მეტი გაელენა აქვს მათ საკუთარ კეთილდღეობაზე, ვიდრე მთელი ჯგუფის კეთილდღეობაზე. ასე რომ, ყველას მდგომარეობა გაუარესდება იმასთან შედარებით, როგორშიც იქნებოდნენ, უბილეთო მგზავრის პრობლემა რომ გადაეჭრათ ან პატიმრების დილემა გადაეწყვიტათ. ეს მაგალითი გვიჩვენებს, რომ, თუმცა პატიმრების დილემა ერთ მხარეს აზარალებს, მას ზოგჯერ სასურველი შედეგი მოაქვს მეორისთვის. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, პატიმრების დილემა ყოველთვის იგივე არ არის, რაც სოციალური პრობლემა.

პატიმრების დილემას ადგილი არა აქვს ტრანსაქციური დანახარჯების არარსებობის შემთხვევაში. ჯგუფები ერთმანეთთან კონტრაქტებს დებენ, რათა დარწმუნებულები იყვნენ, რომ მოხედებიან ზედა მარცხენა კვადრატში და არა ქვედა მარჯვენაში. ერთი კონტრაქტი შეიძლება გულისხმობდეს, რომ ზემოთ ნახსენებმა ბოულინგის მოყვარულმა სამ საათზე მეტი დაკარგოს ბოულინგის რიგში, თუ ის არ იმორიგეებს ორ საათს კვირაში. შესაძლოა, მის ინტერესებში იყოს ის, რომ შეასრულოს თავისი ვალდებულება. შეიძლება ყველას ინტერესებში იყოს, რომ ვალდებულებები შეასრულონ, ვინაიდან ყველა მათგანს ასეთივე კონტრაქტი აქვს დადებული. ასე რომ, საზოგადოებას შეუძლია დატკბეს ზედა მარჯვენა კვადრატში ცხოერებით. გესმით ალბათ, რომ ასეთი კონტრაქტების შექმნა, დაწერა, მოლაპარაკება, შეფასება, დაკვირვება და შესრულება დიდ დანახარჯებთანაა დაკავშირებული (ვის შეუძლია დარწმუნებით იმის თქმა, მართლაც პატიოსნად ირჯება ბოულინგის მოყვარული ორსაათიანი მორიგეობისას თუ უბრალოდ სეირნობს?). ასე რომ, ტრანსაქციური დანახარჯები ხელს გვიშლის, ვაკეთოთ ის, რაც ყველა ჩვენგანს სურს.

თუმცა, ამ პრობლემის გადაწყვეტა უსასრულო რაოდენობის მეთოდებით შეიძლება. საჭირო იქნება მეორე წიგნი, რათა აღვწეროთ ჩვენს საზოგადოებაში არსებული ყველა ფორმალური და არაფორმალური ინსტიტუტი, იმ დროს, როდესაც ადამიანები თავიანთი მრავალრიცხოვანი საზოგადოებრივი გაცვლების განხორციელებისას ცდილობენ, მართონ პატიმრების დილემის უარყოფითი ეფექტები. ჩვენ ვიყენებთ ღიმილს, უკმაყოფილო სახეს, ტრადიციებს, შეთანხმებებს, ფორმალურ და არაფორმალურ კონტრაქტებს, დეპოზიტებს და ზოგჯერ კონსტიტუციასაც კი. აშშ-ის კონსტიტუცია შეგვიძლია განვიხილოთ, როგორც პატიმრების დილემის მაკონტროლებელი ინსტიტუტი, რომელიც აიძულებს იმ ადამიანებს, რომლებსაც კერძო ინტერესები ამოძრავებთ, დაემორჩილონ საზოგადოების ინტერესებს.

პოლიტიკური ინსტიტუტების საზღვრები

თუ ყოველივე ეს უცნაურად ჟღერს მისთვის, ვისაც სწამს, რომ მთავრობა საზოგადოებრივ ინტერესებზე ზრუნავს, ალბათ დადგა დრო, რომ ამგვარი რწმენა ეჭვქვეშ დავაყენოთ. შესაძლოა, ეს რწმენა იმას ეფუძნება, რომ ხშირად „მთავრობას" ვაიგივებთ „ქვეყანასთან" და პირველზე განვაერცობთ იმ მოკრძალებას, რასაც მეორის მიმართ ვგრძნობთ. ან, შესაძლოა, ესაა იმ რწმენის შედეგი, რომ მთავრობა უმაღლესი ავტორიტეტია და ამიტომ, ის ეფექტური უნდა იყოს, ვინაიდან არ გვსურს, შევურიგდეთ რომელიმე გადაუჭრელ პრობლემას. ამას გარდა, არსებობს ერთი პოპულარული თვალსაზრისი, რომელსაც ამავე დასკვნასთან მივყავართ. ამტკიცებენ, რომ ყველა სოციალური პრობლემა ადამიანების ქცევის შედეგია, რომ ადამიანების ქცევა შეიძლება შეიცვალოს კანონმდებლობით და რომ კანონებს მთავრობა ქმნის, საიდანაც გამომდინარეობს, რომ მთავრობას შეუძლია გადაჭრას ყველა სოციალური პრობლემა.

ალექსის დე ტოკვილმა თავის წიგნში „დემოკრატია ამერიკაში" (1 ტომი, ნაწილი I, თავი VIII) უფრო რეალისტური თვალსაზრისი გაგვაცნო: „არ არსებობს ქვეყანა, რომელშიც შეიძლება ყველაფერი მიღწეულ იქნას კანონების მეშვეობით, ხოლო პოლიტიკურ ინსტიტუტებს შეუძლიათ შეცვალონ საღი აზრი და საზოგადოებრივი მორალი".

მოკლედ გავიმეოროთ

ეკონომიკური თეორია ეარაუდობს, რომ მთავრობის ქმედებები იმ გადაწყვეტილებების შედეგია, რომელთაც ის მოქალაქეები და მთავრობის მოხელეები იღებენ, რომლებიც ითვალისწინებენ ალტერნატიულ ქმედებებთან დაკავშირებულ საკუთარ ზღვრულ დანახარჯებსა და ზღვრულ სარგებლობას.

მთავრობის განმასხვავებელი ნიშანია იძულების გამოყენების მისი საყოველთაოდ ცნობილი და განსაკუთრებული უფლება. იძულება ნიშნავს, უბიძგო ადამიანებს თანამშრომლობისკენ მათი არჩევანის შეზღუდვის გზით. ნებაყოფლობითი ერთობლივი ქმედება ემყარება დარწმუნებას, რომელიც დამატებით ალტერნატივებს სთავაზობს და ამით სასურველ ქცევას უზრუნველყოფს.

იძულება სასარგებლოა საზოგადოების წევრებისთვის, ვინაიდან მას შეუძლია უზრუნველყოს იმ საქონლის წარმოება, რომელსაც თითოეული უფრო მეტად აფასებს, ვიდრე მისი წარმოების დანახარჯებს, მაგრამ რომელიც არ იქნებოდა წარმოებული მხოლოდ ნებაყოფლობითი ერთობლივი მოქმედების შემთხვევაში. მიწოდების ასეთი ჩავარდნა შეიძლება მოხდეს მაშინ, როდესაც არ არსებობს ამ საქონლის მყიდველისთვის მიწოდების შემცირების ან მომხმარებლების „უბილეთო მგზავრებად“ გადაქცევის თავიდან აცილების მცირედანახარჯიანი გზები.

ტრანსაქციური დანახარჯების შემცირებით იძულებას შეუძლია უზრუნველყოს ასეთი საქონლის მიწოდება. მთავრობა, როგორც ჩანს, შემოიფარგლება იმ ქმედებებით, რომლებიც მიმართულია ტრანსაქციური დანახარჯების შემცირებისა და „უბილეთო მგზავრის“ პრობლემის დაძლევისკენ.

მთავრობის მიერ იძულების გამოყენება ნებაყოფლობით ერთობლივ ქმედებებს გულისხმობს. დარწმუნება წინ უსწრებს იძულებას, ვინაიდან საბოლოოდ აუცილებელია მოქალაქეებისა და მთავრობის მოღვაწეების დარწმუნება, გამოიყენონ იძულება გარკვეული სახით. აქედან გამომდინარეობს, რომ ერთობლივი ნებაყოფლობითი ქმედებების შეზღუდული ეფექტურობა, რომელიც ამართლებს მთავრობის იძულებით ქმედებებს, განსაზღვრავს აგრეთვე მთავრობის იძულებითი ქმედებების შეზღუდულ ეფექტურობას.

დადებითი გარეგანი ეფექტები დემოკრატიული მთავრობის ყველა პოლიტიკურ პროცესში აღწევს. ისინი ამცირებს იმის ალბათობას, რომ ამომრჩეველები საკმარისად ინფორმირებულები იქნებიან, ხოლო არჩევითი თანამდებობების პირები თანამიმდევრულად მოიქცევიან მათ ხელთ არსებული ინფორმაციის შესაბამისად.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. „უოლ სთრით ჯორნელში“ გამოქვეყნებული წერილის ავტორი საჰაერო გზების მართვის სისტემის პრივატიზაციის წინადადებას აკრიტიკებდა და ასეთ დასკვნას აკეთებდა:

„ბიზნესი არსებობს იმისთვის, რომ მაქსიმალური ეკონომიკური მოგება მოიტანოს.. მთავრობა არსებობს იმისათვის, რომ მაქსიმალური საზოგადოებრივი სარგებლობა მოიტანოს. ეფექტურობის ეერანაირი საეარაუდო ზრდა ვერ აანაზღაურებს დანაკარგებს, რაც ქალაქის შუქნიშნებზე ან საჰაერო გზების მართვის სისტემაზე საზოგადოებრივი კონტროლის დაკარგვას მოჰყვება“.

ა) რას გულისხმობს ავტორი, როდესაც ამბობს, რომ ბიზნესი არსებობს იმისთვის, რომ მაქსიმალური ეკონომიკური მოგება მოიტანოს, ხოლო მთავრობა იმისთვის, რომ მაქსიმალური საზოგადოებრივი სარგებლობა მოიტანოს? ეს მიზანია (ვისი?) თუ შედეგი?

ბ) შეუძლია თუ არა ბიზნესს ჰქონდეს დიდი ეკონომიკური მოგება, თუ ის არ იძლევა მნიშვნელოვან საზოგადოებრივ სარგებლობას?

გ) როგორ უნდა გავზომოთ საჰაერო გზების კონტროლის სისტემიდან მიღებული საზოგადოებრივი სარგებლობა, თუ სისტემის მომხმარებლები ვალდებულნი არიან ამ

სარგებლობის უზრუნველყოფის დანახარჯები დაფარონ? თუ არ არიან ვალდებულნი და ყველა დანახარჯი გადასახადებიდან ამოღებული თანხებით ფინანსდება?

დ) წერილის აეტორი თეითმფრინაეების მფლობელებისა და პილოტების ასოციაციის პრეზიდენტი გახლდათ. მეტყველებს თუ არა ეს ფაქტი იმ მიზეზებზე, რომელთა გამოც ის საჰაერო გზების კონტროლის სისტემის პრიეატიზაციას ეწინააღმდეგებოდა?

2. 1934 წელს კონგრესმა, იმ ფაქტზე დაყრდნობით, რომ საჰაერო ტალღები საზოგადოების საკუთრებაა, კავშირგაბმულობის კანონში შეიტანა მოთხოვნა, რომლის თანახმად, რადიო და ტელეარხებმა, რომლებსაც ამ ტალღების თაეისუფალი გამოყენების ნება ეძლევათ, ხელი უნდა შეუწყონ „საზოგადოების ინტერესებს, საჭიროებებსა და მოხერხებულობას".

ა) ხომ არ უბიძგებს მსმენელთა და მაყურებელთა მაქსიმალური რაოდენობის მიღწეეის სურეილი რადიო და ტელეარხებს იმისკენ, რომ ხელი შეუწყონ საზოგადოების იტერესებს, საჭიროებებსა და მოხერხებულობას? თუ არა, რატომ?

ბ) ეის უნდა ჰქონდეს იმის განსაზღერის უფლება, თუ როდის ასრულებენ არხები ამ მოთხოვნებს და რა კრიტერიუმები უნდა გამოიყენოს ამისთეის?

3. რაში მდგომარეობს ზოგადი, სისტემატური განსხეაეება იმ ინტერესებს შორის, რომელიც აქეთ სამთავრობო სექტორისა და კერძო სექტორის მუშაკებს? განიხილეთ შემდეგი მაგალითები:

ა) სახელმწიფო და კერძო უნიეერსიტეტების პრეზიდენტები;

ბ) აშშ-ის კონგრესის წარმომადგენელთა პალატის წეერი, რომელიც იბრძეის სენატში ადგილის მოპოეებისთეის და მსხეილი კორპორაციის კომიეოიაეერი, რომელსაც ფირმის ერთ-ერთ საწარმოში ეაჭრობის მენეჯერის თანამდებობის დაკაეება სურს;

გ) ცნობილი პოლიტიკური მოღვაწე, რომელსაც აშშ-ის პრეზიდენტობა სურს და ცნობილი მსახიობი, რომელსაც ოსკარის პრემიის მიღება სურს.

დ) ქალაქის პოლიციელი და დაცეის კერძო სამსახურის თანამშრომელი;

ე) მცირე ბიზნესის დეპარტამენტში სუბსიდიების გამანაწილებელი მოხელე და ბანკის მოხელე, რომელიც კრედიტების გაცემითაა დაკაეებული.

4. რა არსებითი განსხვაეებაა სახელმწიფო და არასახელმწიფო საწარმოებს შორის ქეემოთ მოყვანილ მაგალითებში? რატომ ეკუთენის, თქვენი აზრით, ეს საწარმოები სახელმწიფოს? როგორია სახელმწიფო საწარმოების კონკურენციის სპეციფიკური ფორმები? როგორია მათი ფუნქციონირების ის ფორმები, რაც მათ სახელმწიფო კუთენილებასთანაა დაკაეშირებული?

ა) ელექტროსადგურები, რომლებიც ინვესტორებს ეკუთენის და ელექტროსადგურები, რომლებიც შტატებისა და მუნიციპალიტეტების საკუთრებაშია;

ბ) სახელმწიფო და კერძო კოლეჯები;

გ) საეტომობილო კომპანიები, რომლებიც სახელმწიფოს კუთენილებაა და ისეთი კერძო საეტომობილი კომპანიები, როგორიცაა „გრეიჰაუნდი" ან „თრეილუეი" ;

დ) კემპინგები, რომლებიც ეკუთენის სატყეო მეურნეობას და კემპინგები, რომლებიც კერძო საკუთრებაშია.

ე) საჯარო ბიბლიოთეკები და წიგნების კერძო მაღაზიები;

5. მთავრობის მიერ საქონლის წარმოებას ხშირად იმით ამართლებენ, რომ ამ საქონელს საზოგადოებრივი კეთილდღეობისთეის პირველხარისხოვანი მნიშენელობა აქეს და ამიტომ არ შეიძლება, რომ „ჭირეულ" ბაზარს დაეკისროს ამ საქონლით უზრუნველყოფის საკითხები. იძლევა თუ არა ეს იმის ახსნას, თუ რატომ ეკუთნით პარკები და ბიბლიოთეკები, როგორც წესი, მუნიციპალიტეტებს, ხოლო საკეებითა და სამედიცინო მომსახურებით უზრუნველყოფა ბაზრის საშუალებით ხდება? შეგიძლიათ თუ არა ამ მაგალითებს უკეთესი ახსნა მოუძებნოთ?

6. „უოლ სთრით ჯორნელში" გამოქეყნებული ერთ-ერთი სტატიის სათაური: „ეაშინგტონის ოფიციალური პირები, რომლებიც პასუხისმგებელნი არიან პრესასთან

ურთიერთობაზე, იგონებენ საშუალებებს, რათა დამალონ ის, რაც სამთაერობო სააგენტოებში ხდება".

ა) რით განსხვაედება სამთაერობო სააგენტოს საზოგადოებასთან ურთიერთობის პასუხისმგებელი პირი საპნის ქარხნის სარეკლამო განყოფილების ხელმძღვანელის ან პრეს-აგენტისგან?

ბ) რატომ ხარჯავენ მილიონობით დოლარს თავდაცვის, ტრანსპორტის, სოფლის მეურნეობისა და სხვა სამინისტროები იმისთვის, რომ საზოგადოებრივ აზრზე გაელენა მოახდინონ? განა დემოკრატიულ საზოგადოებაში საზოგადოებრივი აზრი არ უნდა აკონტროლებდეს სამთაერობო ორგანიზაციების ქმედებას?

7. უნდა აიღონ თუ არა საკუთარ თავზე საზოგადოებრივი მოვალეობები კორპორაციების მენეჯერებმა ოფიციალური კომპეტენციის ფარგლებში, გარდა იმ ვალდებულებისა, რომ გაზარდონ იმ კორპორაციის წმინდა შემოსავალი, რომელსაც მართავენ?

ა) აქვთ თუ არა მათ მორალური ვალდებულება, იმოქმედონ იმაზე უფრო ფართო ფარგლებში, რაც კანონებიდან გამომდინარეობს, რათა დაიცვან მოქალაქეთა თანასწორუფლებიანობა, დაიცვან გარემო, განავითარონ ტრანსპორტი, აირჩიონ კარგი მთავრობა და სხვა? თუ კი, მაშინ – რატომ? თუ არა, მაშინ – რატომ?

ბ) ვინ აანაზღაურებს დანახარჯებს, თუ კორპორაციების ხელმძღვანელები თავიანთ თავზე აიღებენ ამ ვალდებულებებს? ვინ გააკონტროლებს მათ გადაწყვეტილებებს, რათა დარწმუნდეს, რომ მათ მიერ მიღებული გადაწყვეტილებები მართლაც საზოგადოებრივ ინტერესებშია?

გ) რატომ უნდა გაუჩნდეს მსხვილი კორპორაციის პრეზიდენტს სურვილი კორპორაციის ფონდიდან 1 მილიონი დოლარი გაიღოს საავადმყოფოს ასაშენებლად იმ ქალაქში, სადაც განთავსებულია კორპორაციის შტაბ-ბინა? პრეზიდენტის რა პირადი დანახარჯები და სარგებლობაა დაკავშირებული ასეთ შეწირულობებთან?

8. სამთაერობო რეგულირების მომხრეები თავიანთ სიმართლეს ხშირად „შეუზღუდაეი" და „თავაშვებული" კონკურენციის დადანაშაულებით ამტკიცებენ. შეიძლება თუ არა, რომ კონკურენცია იყოს „შეუზღუდაეი"? კონკურენციის რომელი არსებითი შეზღუდვები არსებობდა მეცხრამეტე საუკუნის ამერიკის ეკონომიკაში, როდესაც, ზოგიერთი შეფასებით, კონკურენცია შეუზღუდაეი იყო?

9. სამთაერობო რეგულირების კრიტიკოსები ხშირად ცდილობენ, თავისუფალი ბაზრის უპირატესობის დამტკიცებას. შეიძლება თუ არა, რომ ბაზრები აბსოლუტურად თავისუფალი იყოს? რისგან თავისუფალი? არის თუ არა ბაზარი „არათავისუფალი", თუ მასზე მოქმედებს კანონები, რომლებიც კრძალავს ყალბი სასწორებისა და საზომების გამოყენებას? კანონები, რომლებიც კრძალავს მატყუარა რეკლამას? რომლებიც კრძალავს ფასების ზრდას, თუ ის შესაბამისმა სამთაერობო დაწესებულებამ არ მოიწონა? სად გააველებდით საზღვარს „თავისუფალ" და „არათავისუფალ," ანუ რეგულირებად ბაზრებს შორის? რატომ გააველებდით საზღვარს სწორედ აქ?

10. ამ თავში მოყვანილია გაფრთხილება იმ საშიშროების შესახებ, რომელიც დაკავშირებულია მთავრობის, როგორც ისეთი ერთეულის მიმართ დამოკიდებულებასთან, რომელიც ჩვენი მიზნის მისაღწევ ინსტრუმენტად შეგვიძლია გამოვიყენოთ. ხომ არ შევყავართ შეცდომაში ისეთი სიტყვის გამოყენებას, როგორიცაა სიტყვა „ჩვენი"? ვინ არის „ჩვენ"? ვის სურს, რომ მთავრობა ერთსაც აკეთებდეს და მეორესაც? თითოეულ ადამიანს? უმრაველესობას? საზოგადოებრივი საქმით დაინტერესებულ და მასში გარკვეულ ყველა ადამიანს? მათ, ვინც იზიარებს ჩემს ინტერესებს და სიტუაციის ჩემეულ გაგებას? რა აქვთ ადამიანებს მხედველობაში, როდესაც ამბობენ: „ჩვენ უნდა გამოვიყენოთ მთავრობა, რათა ვაკონტროლოთ ეგოისტური და ანგარებითი ქმედებების შედეგები"? ვინ უნდა იყოს მაკონტროლებელი საზოგადოების შესახებ ასეთი შეხედულების შესაბამისად?

11. გაი ეეიერი ყოფილი ფერმერია, რომელმაც ქალაქგარეთ სახლების მშენებლობა დაიწყო და თავისი ფერმის 40 აკრზე 50 სახლი ააშენა. ახლა ის ამ სახლებს აქირაებს.

ა) თუ გაის მდგმურები მოაწყობენ შეკრებას, რომელზედაც 50 მდგმურიდან 26 ხმას მისცემს თეეში ბინის ქირის 100 დოლარით შემცირებას, ვალდებულია თუ არა გაი, მორალური ნორმებისა და კანონის მიხედვით, დაემორჩილოს მათ გადაწყვეტილებას?

ბ) თუ 26 მდგმური ყოველთვიური გადასახადიდან 100 დოლარს არ გადაიხდის, აქეს თუ არა გაის მორალური ან კანონიერი უფლება გაასახლოს ისინი?

გ) თუ მდგმურები უარს იტყვიან გამოსახლებაზე, რომელ მორალურ ან საკანონმდებლო ზომებს შეუძლია მიმართოს გაიმ, რათა გამოასახლოს ისინი?

დ) დაეუშვათ, 26 მდგმური ჯერ ადგილობრივ მთავრობას ჩამოაყალიბებს, შემდეგ ხმათა უმრავლესობით დაამტკიცებს ნაკლებ ქირას, ბოლოს კი მიიღებს გამოსახლების ამკრძალავ დეკრეტს. შეცვლიდა თუ არა ეს იმ პასუხებს, რომლებიც წინა კითხვებზე გაეცით?

ე) რაში მდგომარეობს განსხვავება სამართლებრივ და არასამართლებრივ სახელმწიფოს ან სამართლებრივ და არასამართლებრივ სახელმწიფო გადაწყვეტილებებს შორის? დემოკრატიულია თუ არა სახელმწიფო, რომელსაც უმრავლესობა მართავს? შეზღუდულია თუ არა რაიმეთი უმრავლესობის მოქმედება დემოკრატიულ სახელმწიფოში?

ვ) უმრავლესობის მიერ გადაწყვეტილების მიღების პრინციპი მოითხოვს განმარტებას: ვისი უმრავლესობა? ვის უნდა მიენიჭოს ხმის უფლება ზემოთ აღწერილი სიტუაციების ანალოგიურ შემთხვევებში? მხოლოდ მესაკუთრეებს? 18 წლის ასაკზე მეტი ასაკის ყველა მოქალაქეს? მდგმურებს, რომელთაც თითო მრავალბინიან სახლზე მხოლოდ ერთი ხმის უფლება აქეთ? ქვეყნის ყველა ზრდასრულ მოქალაქეს, როდესაც გაი ეეირის მდგმურები ამომრჩეველთა დიდი გუნდის მხოლოდ მცირე ნაწილს წარმოადგენენ? რა შედეგები მოჰყვება ხმის უფლების განაწილების სხვადასხვა ხერხების გამოყენებას?

ზ) თუ ვერ წარმოგიდგენიათ ხმების განაწილების სხვა კანონიერი ხერხი გარდა შემდეგისა–„ერთი ადამიანი – ერთი ხმა“, მაშინ დაფიქრდით ბინათმფლობელთა ასოციაციაში ხმის უფლების განაწილების შესახებ. რას იტყოდით კორპორაციის აქციების მფლობელთა შორის ხმის უფლების განაწილების შესახებ? რატომ არსებობს ხმის უფლების განაწილების ასეთი განსხვავებული ხერხები?

12. ამერიკელების სულ უფრო მზარდი რაოდენობა ცხოვრობს მკაცრად კონტროლირებად კონდომინიუმებში, კოოპერატიულ და ინდივიდუალურ სახლებში. ამ გაერთიანებების მართვა ხდება ბინათმფლობელთა ასოციაციების მიერ, რომლებიც ადგენენ და ახორციელებენ საკუთრების დაცვის ხელშემწყობ წესებს. ასეთ სახლებში მობინადრე სტუდენტები ამტკიცებენ, რომ, ვინაიდან ეს ასოციაციები კერძო მთავრობაა, რომელსაც შეუძლია დააწესოს გადასახადები, უზრუნველყოს მომსახურება და დაარეგულიროს ქცევის ნორმები, ამიტომ ისინი უნდა დაემორჩილონ მთავრობის ქმედებებზე დაწესებულ კონსტიტუციურ შეზღუდვებს.

ა) რა უნდა გამოიყენონ ასეთი ასოციაციების მმართველებმა, იძულება თუ დარწმუნება, რათა მაცხოვრებლებმა არ გამოაკრან განცხადებები, არ აღმართონ სატელიტური ანტენები, არ გააჩერონ სატვირთო მანქანები ქუჩებში და არ დააბინძურონ გაზონები და ბაღები?

ბ) ასეთი ასოციაციების მომხრეები ამტკიცებენ, რომ კანონების დამორჩილება ნებაყოფლობითია, ვინაიდან მცხოვრებლები ჯერ კიდევ ბინების შესყიდვამდე დათანხმდნენ ამ კანონების დამორჩილებაზე. ეთანხმებით თუ არა ამ მოსაზრებას? რა შეიძლება ითქვას იმ შემთხვევაში, თუ მმართველი ასოციაციები დააწესებენ ახალ კანონებს, რომელთა წინააღმდეგი იქნება ერთი ბინათმფლობელი? იქნება თუ არა ამ ბინათმფლობელის მორჩილება კვლავ ნებაყოფლობითი?

გ) ასეთი ასოციაციების ერთ-ერთი კრიტიკოსი ამტკიცებს, რომ ასეთი კანონმორჩილება ნებაყოფლობითი არ არის, ვინაიდან ასეთი საერთო საკუთრება ხშირად ყველაზე უფრო ხელმისაწვდომი შესაძლებლობაა და, ამგვარად, ადამიანებს მცირე არჩევანი აქვთ. ის მიგვითითებს, რომ ამგვარი განაშენიანება წარმოადგენს, აშშ-ში ახალი მშენებლობების სწრაფად ზრდად ფორმას, რათა დაამტკიცოს, რომ ისინი მართვის

ქერძო სახეობაა და შეიძლება საჭიროებდეს კონსტიტუციურ დაცვას, როგორც მართვის ჩვეულებრივი ფორმები. ეთანხმებით თუ არა ამას?

13. გამოიყენეთ ამ თავში მოყვანილი იძულებისა და ნებაყოფლობის განსაზღვრებები და შეაფასეთ ქვემოთ ჩამოთვლილი ქმედებები. რომ გადაეწყვიტოთ, შეიზღუდა თუ გაფართოედა არჩევანის შესაძლებლობა, უნდა ეიცოდეთ, რა შესაძლებლობები გააჩნდათ ადამიანებს თავდაპირველად ან როგორი იყო მათი საკუთრების უფლება.

ა) მშრომელს, რომელსაც, რელიგიური მოსაზრებების გამო. კვირა დღეს მუშაობა არ სურს, ამცნობენ, რომ ის უნდა დათანხმდეს კვირა დღეებში მუშაობაზე, თუ სურს ამ ადგილის მიღება. თუ მას ძალიან სურს ამ სამუშაოს მიღება და დაოანხმდა ამ წინადადებას, როგორ ფიქრობთ, ის აიძულეს თუ დაარწმუნეს?

ბ) დამქირაეებელი დათხოვნით გემუქრებათ, თუ სამუშაო საათებში სიგარეტს მოსწეეთ. გაიძულებენ თუ გარწმუნებენ?

გ) თქვენ თავაზიანად სთხოეთ სტუდენტს, რომელიც თქვენს ქვემოთ ცხოერობს, რომ დაუწიოს მაგნიტოფონის ხმას საღამოს 7 საათიდან 10 სააათამდე, როდესაც თქვენ მეცადინეობთ. ის გპასუხობთ, რომ მაგნიტოფონის ხმა არაა ისე ძლიერი, რომ მეცადინეობაში ხელი შეგიშალოთ. მაშინ თქვენ იატაკზე აბრახუნებთ ღამით, როდესაც სტუდენტი დაძინებას ცდილობს. ორი კვირის განმაელობაში ასეთი ცხოერების შემდეგ სტუდენტი თანახმაა, მაგნიტოფონს ხმა ჩაუწიოს. დაარწმუნეთ სტუდენტი თუ აიძულეთ?

დ) როდესაც ადგილობრივი ელექტროსადგური იღებს გადაწყვეტილებას, გაზარდოს ელექტროენერგიის გადასახადი, ის მომხმარებელს მეტის გადახდას აიძულებს თუ ამის აუცილებლობაში არწმუნებს?

ე) თქვენ ფიქრობთ, გააჩეროთ თუ არა მანქანა აკრძალულ ადგილას, მაგრამ საბოლოოდ ამაზე უარს ამბობთ, ეინაიდან ჯარიმის გეშინიათ. თქვენ გაიძულეს თუ გადაგარწმუნეს, მოგეძებნათ მანქანის გასაჩერებელი ახალი ადგილი?

ვ) სახლის მეპატრონე უფლებას გაძლევთ, დააყენოთ მანქანა მისი ფარეხის-შესასელელის წინ, თუ ამისთეის ერთ დოლარს გადაუხდით. თქვენ ფულს იხდით და მანქანას აჩერებთ. დაგარწმუნეს თუ გაიძულეს?

ზ) გაიძულეს თუ დაგარწმუნეს, რომ შეწირულობა გაგეღოთ "იუნაითედ უეის" განეითარებისთეის, თუ იცით, რომ თქვენს მიერ შეტანილი თანხის სიდიდე გამოკრული იქნება ინფორმაციულ დაფაზე?

თ) როგორ უზრუნველყოფს ბეისბოლის მატჩის დროს მსაჯი მოთამაშეების ერთობლიე მოქმედებას — იძულებით თუ დარწმუნებით?

14. აქვს თუ არა რაიმე უპირატესობა ერთმანეთის მიმართ დარწმუნებასა და იძულებას, როგორც ერთობლიეი ქმედებების სტიმულირების საშუალებებს?

ა) ადამიანები, რომლებიც რწმენის გამო თანამშრომლობენ, ჩვეულებრივ, ურთიერთობებს ინარჩუნებენ. ისინი, ვინც აიძულეს, როგორც წესი, ცდილობენ, მოძებნონ საშუალება, რათა გაწყვიტონ ურთიერთობები. რა დასკვნის გამოტანა შეიძლება თითოეულ შემთხვეევაში ერთობლიეი ქმედებების უზრუნველყოფის ტრანსაქციური დანახარჯების სიდიდის შესახებ?

ბ) იძულება შეიძლება გამოიყენონ ადამიანებისთეის ნებაყოფლობითი თანამშრომლობის შესაძლებლობის წართმეეის მიზნით. ხდება თუ არა ასე? რატომ უნდა გამოიყენოს ვინმემ იძულება, რათა ხელი შეუშალოს ნებაყოფლობით თანამშრომლობას?

15. ადამ სმიტს მიაჩნდა, რომ მთავრობის ან უზენაესი ხელისუფლების მოვალეობაა "იმ საზოგადოებრიეი ინსტიტუტებისა და საზოგადოებრიეი ფუნქციების შექმნა და ხელშეწყობა, რომლებიც საზოგადოებისთეის უაღრესად მომგებიანია და ამაეე დროს, ისეთი ბუნება აქვთ, რომ არასდროს არ ანაზღაურებენ თითოეული ადამიანის ან ადამიანთა ჯგუფის დანახარჯებს. და რომლებსაც, აქედან გამომდინარე, ვერ შექმნიან და მხარს ვერ დაუჭერენ ცალკეული პიროვნებები ან ადამიანთა ჯგუფები" ("ხალხების სიმდიდრე", V წიგნი თაეი I).

ა) რითი განსხვაედება იმ საქონლის განმარტება, რომელიც მთავრობამ უნდა აწარმოოს უბილეთო მგზაერის პრობლემასთან დაკაეშირებული საქონლის განმარტებისგან?

ბ) სმიტი განიხილავს საზოგადოებრივი ინსტიტუტების ან ფუნქციების ოთხ სახეობას, რომლებიც ნაწილობრივ მაინც აკმაყოფილებს მის კრიტერიუმებს: "საზოგადოების დაცვის, მართლმსაჯულების, საზოგადოებაში ეაჭრობის განვითარებისა და ადამიანთა განათლების ინსტიტუტები". როგორ მიესადაგება სმიტის რეკომენდაციები იმ მოვალეობებს, რომლებიც ჩვეულებრივ აკისრია დღევანდელ მთავრობებს? არსებობს თუ არა მთავრობის რომელიმე მნიშვნელოვანი ფუნქცია, რომელსაც სმიტი უგულებელყოფს?

16. ამ თავში განხილულია ისეთი პოლიციური სამსახურების შექმნის პრობლემა, რომლებიც მხოლოდ ნებაყოფლობით თანამშრომლობაზე იქნება აგებული. მაგრამ განა პოლიციის საჭიროება იმით არაა გამოწვეული, რომ ზოგიერთებს არ სურთ, აბსოლუტურად ნებაყოფლობით საფუძველზე ითანამშრომლონ? ხომ არ იქცევიან ბანდიტები და სხვა კანონდამრღვევები ისევე, როგორც "უბილეთო მგზავრები"?

17. უარი უნდა განაცხადონ თუ არა ნებაყოფლობითი სახანძრო რაზმის წევრებმა ხანძრის ჩაქრობაზე იმ პიროვნების სახლში, რომელმაც უარი განაცხადა სახანძრო სამსახურის შენახვის გადასახადის გადახდაზე (დაეუშვათ, რომ სახანძრო საზოგადოების წევრთა ქონებას ხანძარი არ ემუქრება)? რა ზიანს მოიტანდნენ ისინი ხანძრის ჩაქრობით?

18. არის თუ არა "უბილეთო მგზავრის" მოვლენა ყოველთვის *პრობლემა?* ხომ არ უშლის ხელს "უბილეთო მგზავრის" პრობლემა სხვის ხარჯზე უპირატესობის მიღების მიზნით გარიგებების დადების მცდელობას? რატომ იშლება კარტელები, რომლებსაც შესაძლებლობა აქვთ გამოიყენონ იძულება, თუ მათ ხელს არ უწყობს მთავრობა? შეგიძლიათ დაუბრუნდეთ მე-10 თავს და გადახედოთ მე-9 კითხვას.

19. კოოპერატივის 34937 წევრიდან, რომლებსაც ხმის უფლება ჰქონდათ, მმართველობის არჩევნებში მხოლოდ 737-მა მიიღო მონაწილეობა და მათგან 483 ადამიანმა სუფთა ბიულეტენი ჩააგდო. მეტყველებს თუ არა ეს ფაქტი იმაზე, რომ კოოპერატივის წევრები არ უჭერენ მხარს მის საქმიანობას? მიგაჩნიათ თუ არა, რომ, თუ არჩევნებში წევრების მეტი რაოდენობა მიიღებდა მონაწილეობას, უკეთესი მმართველობა იქნებოდა არჩეული?

20. მძღოლების უმეტესობა დაწესებულზე მეტი სიჩქარით მოძრაობს, როდესაც დარწმუნებულია, რომ ვერ გამოიჭერენ. ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ ისინი ხმას მისცემდნენ სიჩქარის შეზღუდვის შესუსტებას, თუ ამის შესაძლებლობა ექნებოდათ?

21. რატომ უჭერს ალკოჰოლის ზოგიერთი მომხმარებელი მხარს ალკოჰოლის აკრძალვას? რატომ მართავს ზოგიერთი მათგანი მთვრალ მდგომარეობაში საჭეს, ვინც მომხრეა ნასვამი მძღოლების მიმართ კანონების გამკაცრებისა?

22. ქვემოთ მოყვანილია პირველი წინადადება საგაზეთო სტატიისა, რომლის ავტორი შეშფოთებას გამოთქვამს იმის გამო, თუ რა ცოტა ადამიანი მიეიდა საზოგადოებრივ განხილვაზე, რომელიც ერთ-ერთ მსხვილ ამერიკულ ქალაქში სასკოლო განათლების გაუმჯობესების საკითხებს ეხებოდა. "როდესაც ვიცით, რამდენი ადამიანი გამოთქვამს საყვედურს სახელმწიფო განათლების სისტემის შესახებ, გასაკვირია, რა ცოტა ადამიანი მოდის შეკრებაზე, რათა მიუთითოს სკოლებს, თუ როგორ უნდა გააუმჯობესონ მუშაობა". მართლაც გასაკვირია თუ არა ის, რომ მრავალი გამოთქვამს საყვედურს, მაგრამ ცოტანი თუ ესწრებიან განხილვებს?

ა) როგორია საჯიერებთან დაკავშირებული დანახარჯები? როგორია კრებაზე დასწრებასთან დაკავშირებული დანახარჯები?

ბ) როგორია იმის ალბათობა, რომ განათლების მდგომარეობით შეწუხებული ადამიანი, რომელიც საღამოს საზოგადოებრივ განხილვაზე გაატარებს, შეძლებს გაელვნა მოახდინოს მსხვილ ქალაქში სკოლების განვითარების პოლიტიკაზე?

გ) იმ დანახარჯებისა და სარგებლობის ფარდობას, რომლებიც დაკავშირებულია ჩვეულებასა და შეკრებებზე დასწრებასთან, შეიძლება ნათლად ეხსნა ის ფაქტები, რო-

მელთა შესახებაც ასეთი სინანულით იუწყებოდა საგაზეთო სტატიის ავტორი. მაგრამ რით შეიძლება აიხნას იმ აქტივისტების საქციელი, რომლებიც, როგორც ყოველთვის, მზად არიან მონაწილეობა მიიღონ კრებებში, რაც არ უნდა უმნიშვნელო იყოს ამ კრებებზე განსახილველი საკითხები? შეუძლიათ თუ არა ადამიანებს პოლიტიკურ ღონისძიებებში მონაწილეობისგან მიიღონ რაიმე სიამოვნება, გარდა იმ შესაძლებლობისა, რომ რეალური ზემოქმედება მოახდინონ მთავრობის პოლიტიკაზე?

23. მშობლებისა და მასწავლებლების ასოციაციების უმრავლესობა სირთულეებს განიცდის ასოციაციების საქმიანობაში ადამიანების მიზიდვისა და კრებებზე დასწრების საკითხში.

ა) რატომ არ ნიშნავს ეს არც იმას, რომ მშობლები არ ზრუნავენ შვილების განათლებაზე და არც იმას, რომ მათ მასწავლებლებისა და მშობლების ასეთი ასოციაციები უსარგებლო ორგანიზაციებად მიაჩნიათ?

ბ) რატომაა კრებებზე მასწავლებელთა დასწრების დონე უფრო მაღალი, ვიდრე მშობლების?

გ) რატომ მონაწილეობს ზოგიერთი მშობელი აქტიურად ამ ასოციაციების მუშაობაში?

24. საავადმყოფოებს ხშირად მიაჩნიათ, რომ არ ღირს ძალისხმევის დახარჯვა საკუთარი დანახარჯების შემცირებაზე, ვინაიდან დანახარჯების შემცირება მთავრობის დოტაციების შემცირებას და, აგრეთვე პაციენტების მომსახურების ხარისხის გაუარესებას იწვევს. "უოლ სთრით ჯორნელ'ში" გამოქვეყნებულ სტატიაში გამოთქმულია საყვედურები საავადმყოფოების ხელმძღვანელების ამგვარი საქციელის გამო:

"არც ერთ სამედიცინო მუშაკს არ აღელვებს რაიმე, გარდა საკუთარი სალაროს წიგნაკისა. თუ ყველა მედიკოსი ყურადღებას მთლიანად ხეს მიაქცევდა და არა მის ერთ ნაყოფს, რომელსაც ის ამჯერად წყვეტს, თითოეული მათგანი უფრო მეტ ნაყოფს მიიღებდა."

როგორ ასახავს ეს "უბილეთო მგზავრის" პრობლემას და იმდაგვარ მცდარ მსჯელობებს, როგორიცაა "ყველა ჩვენთაგანმა რომ..?

25. ქალაქის გარეუბნებში მცხოვრებ ყოველ მეათე ოჯახს გაზონის საკრეჭი მანქანა აქვს. რატომ არ იყენებენ ოჯახები საკრეჭ მანქანებს ერთობლივად? შეეცადეთ ჩამოთვალოთ ის ძირითადი ტრანსაქციური დანახარჯები, რომლებიც ეწინააღმდეგება ასეთ ერთობლივ მფლობელობას?

26. სატელევიზიო მომსახურების ფირმებს უჭირთ მომსახურების მიწოდება მხოლოდ მათთვის, ვინც მზადაა პროგრამებში ფული გადაიხადოს.

ა) მიუხედავად ამისა, როგორ უზრუნველყოფენ ისინი მიწოდებული მომსახურების ანაზღაურებას ტელემაყურებელთა მიერ? დაფიქრდით იმაზე, თუ როგორ გადაიჭრება "უბილეთო მგზავრების" პრობლემა კაბელური ტელევიზიის შემთხვევაში. ეის მიჰყიდიან ფირმები თავიანთ მომსახურებას? მოლაპარაკებათა რა თანმიმდევრობის შედეგად მიიღებენ ტელემაყურებლები ტელეარხებს? როგორ ხდება თითოეულ სტადიაზე "უბილეთო მგზავრის" პრობლემის გადაწყვეტა?

ბ) ამჟამად მრავალი ადამიანი ცდილობს უფასოდ უყუროს საკაბელო ტელევიზიის პროგრამებს საკუთარი სატელიტური ანტენების საშუალებით. როგორ ასახავს "უბილეთო მგზავრებთან" ბრძოლის ტრანსაქციური დანახარჯების საკუთარ თავზე აღებას ფასიანი სატელევიზიო კომპანიების მიერ შიფრატორებისა და დეკოდერების გამოყენება?

27. თუ ფეხბურთის მოედნის გარშემო სირბილი აუმჯობესებს ათლეტების ფიზიკურ მომზადებას და ხელს უწყობს უკეთეს თამაშს, რატომ ცდილობს ბევრი მოთამაშე გაირბინოს წრეების ნაკლები რაოდენობა, ვიდრე ამას მწვრთნელი მოითხოვს? ვინ იღებს სარგებლობას და ვინ გაიღებს დანახარჯებს ასეთი ფიზიკური მომზადების

დროს? ითხოვენ თუ არა მწერთნელები მოთამაშეებისგან წრეების ოპტიმალურზე მეტი რაოდენობის გარბენას?

28. როდესაც სამთავრობო დაწესებულება მოითხოვს, რომ სახლების მეპატრონეებმა ან მეწარმეებმა წარმოადგინონ მათი საქმიანობის სრული ანგარიში, დანახარჯებს ისინი განიცდიან, ვინც ასეთ ანგარიშებს ამზადებს, ხოლო მთელ სარგებლობას (დამატებითი ინფორმაციის სახით) იღებს დაწესებულება.

ა) როგორ ხსნის ეს "ქაღალდებთან მუშაობის" გაზრდის აუცილებლობას, რომელსაც მთავრობა ითხოვს, მიუხედავად საყოველთაო აზრისა, რომ ქაღალდებთან მუშაობის ასეთი მოცულობა უკვე გადაჭარბებულია.

ბ) ხომ არ ფიქრობთ, რომ მოთხოვნა შემცირდებოდა, თუ დაწესებულებებს მოუწევდათ საკუთარი ბიუჯეტებიდან თანხების გაღება, რათა აენაზღაურებინათ იმათი დანახარჯები, ვინც საანგარიშო ფორმებს ავსებს?

გ) უნდა დაეკალოთ თუ არა მასწავლებლებს, წაიკითხონ და კომენტარები გაუკეთონ ყველა ნამუშევარს, რომელსაც მათი მოთხოვნით სტუდენტები წერენ?

29. თუ "უბილეთო მგზავრების" პრობლემა, რომელიც დადებითი გარეგანი ეფექტებითაა შექმნილი, იმდენად სერიოზულია, როგორც ამას ამ წიგნში, საქველმოქმედო პროგრამებთან დაკავშირებულ ანალიზში ამტკიცებენ, რატომაა ასე წარმატებული "იუნაითედ უეის" კომპანიები მრავალ ამერიკულ ქალაქში? შეიცავს თუ არა იძულების ელემენტებს "იუნაითედ უეის" ქმედება, როდესაც მას იმის მიღწევა სურს, რომ ადამიანებმა მისი კომპანიის სასარგებლოდ იმუშაონ ან ფული შეიტანონ? რა უპირატესობებთან ან დანაკარგებთან მიგვიყვანდა ადგილობრივი ხელისუფლების გადაწყვეტილება, თავის თავზე აეღო საზოგადოებრივი ფუნქციები, რომელსაც ამჟამად "იუნაითედ უეი" ახორციელებს?

30. რატომ აიძულებენ ამერიკული სასამართლოები მოსამართლეებად არჩეულ მოქალაქეებს, შეასრულონ მათზე დაკისრებული მოვალეობები, მიუხედავად იმისა, სურთ ეს მათ თუ არა? განა არ შეეძლოთ სასამართლოებს, აეყვანათ იმდენი მოსამართლე, რამდენიც საჭიროა, ნებაყოფლობით საფუძველზე, რისთვისაც სასამართლო ვალდებულებების შესრულების გასამრჯელოს გაზრდა იქნებოდა საჭირო? რატომ არ უნდა გაეზარდოთ გასამრჯელო, არ ავიყვანოთ მოსამართლეები მოხალისეებიდან და არ შევწყვიტოთ მოსამართლეობის შესრულების მძიმე დანახარჯების დაკისრება მრავალი ადამიანისთვის, რომლებსაც უხდებათ უარის თქმა სხვა ღირებულ საქმიანობაზე, რათა აღასრულონ "სასამართლო ვალდებულებები"? თქვენი აზრით, როგორ იმოქმედებს ნებაყოფლობითი მოსამართლეების შერჩევის ასეთი სისტემა მოსამართლეების შემადგენლობაზე? გამართლებულია თუ არა ამ შემთხვევაში იძულების გამოყენება, თუ სასამართლოში ვალდებულებების შესრულება ყველა მოქალაქის ვალდებულებაა? თუ ეს ასეა, რატომ არ ეაჯარიმებთ იმ ადამიანებს, რომლებიც არ იღებენ მონაწილეობას ხმის მიცემაში? განა ხმის მიცემა ყველა მოქალაქის მოვალეობაა არაა? ან უფრო მეტიც, რატომ არ უნდა დავაჯარიმოთ ის ადამიანები, რომლებიც არ აბარებენ მიმდინარე მოვლენების შესახებ მკაცრ გამოცდას ან მონაწილეობას არ იღებენ არჩევნებში? ასეთი გზით მოქალაქეებს ვაიძულებდით ხმის მიცემისას ინფორმირებულნი ყოფილიყვნენ. ეთანხმებით თუ არა ამას?

31. უნდა დავაკისროთ თუ არა ბინათმფლობელებს სახლების გათბობისთვის საკანონმდებლო პასუხისმგებლობა, რათა მივაღწიოთ ენერგიის ეკონომიას?

ა) რა სარგებლობას მიიღებენ ბინათმფლობელები სახლების გათბობიდან? უნდა გაათბონ თუ არა ბინათმფლობელებმა სახლები, თუ მათი დანახარჯები მეტი იქნება, ვიდრე სარგებლობა?

ბ) რა სარგებლობას მიიღებენ საზოგადოების სხვა წევრები, თუ ზოგიერთი მათგანი საკუთარი ბინით სითბოიზოლაციას და ამ გზით ელექტროენერგიის მოხმარების შემცირებას გადაწყვეტს? გაამართლებს თუ არა ეს გარეგანი ეფექტები სუბსიდიებს, რომლებმაც ბინათმფლობელებს იმის სტიმული უნდა მისცეს, რომ სახლები გაათბონ? ვინ დაუჭერს აქტიურად მხარს ასეთ სუბსიდიებს?

32. ეთანხმებით თუ არა იმას, რომ აშშ-ის კონსტიტუცია აღწერს პრეზიდენტის, კონგრესისა და უზენაესი სასამართლოს წევრების საკუთრების უფლებებს?

ა) რატომ უკრძალავს კონსტიტუცია კონგრესს პრეზიდენტისა და ფედერალური მოსამართლეების ხელფასის შემცირებას თანამდებობაზე მათი ყოფნის ვადის გასულამდე?

ბ) უნდა მოეელოდეთ თუ არა, რომ პრეზიდენტი უკეთესად ან უარესად მართავს ქვეყანას საპრეზიდენტო პოსტის ხელმეორედ დაკავების შემთხვევაში. (კონსტიტუცია კრძალავს მესამე ვადით არჩევას.)?

გ) მიგაჩნიათ თუ არა, რომ გადაწყვეტილებების მიღებისას მეტი სიბრძნეა მოსალოდნელი წარმომადგენელთა პალატის წევრებისგან, რომლებიც ორი წლის ვადით არიან არჩეულები, ვიდრე უზენაესი სასამართლოს წევრებისგან, რომლებიც სიცოცხლის მთელი ვადით ინიშნებიან?

დ) მოელით თუ არა გადაწყვეტილებების მიღებისას მეტ სიბრძნეს კონგრესის წევრებისგან, თუ ყველა წევრი უნდა დაემორჩილოს განსაზღვრულ ვადებს?

33. ითვალიწინებენ თუ არა ადამიანები გადაწყვეტილებების მიღებისას მომავალი თაობების მოთხოვნას ბუნებრივ რესურსებზე? სათანადოდ არის თუ არა გათვალისწინებული მომავალი თაობების მოთხოვნები ამ გადაწყვეტილებებში? მოსალოდნელია თუ არა, რომ მთავრობა უკეთ გაითვალიწინებს მომავალი თაობის მოთხოვნებს? შეაფასეთ მოსაზრება, რომლის თანახმადაც, მთავრობამ უნდა უზრუნველყოს მომავალი თაობებისთვის ბუნებრივი რესურსების დაცვა?

34. Y შტატის X წარმომადგენელი დიდი ხნის მანძილზე დამაჯერებლად და ულმობლად აკრიტიკებდა შეიარაღების ხარჯებს.

ა) ამ ინფორმაციიდან გამომდინარე, გჯერათ თუ არა, რომ თავდაცვის მდივნის გადაწყვეტილება მის ოლქში საჰაერო ბაზის დახურვის შესახებ ამით იყო გამოწვეული?

ბ) თუ კონგრესის წევრთა 95 პროცენტს და ქვეყნის პრეზიდენტს მიაჩნია, რომ ქვეყანაში ბაზების ნახევარი შეიძლება დაიხუროს ისე, რომ ეს დანაკარგებს არ მოუტანს სამხედრო პოტენციალს და მნიშვნელოვნად შეამცირებს სამთავრობო ხარჯებს, მართლაც დაიხურება თუ არა ბაზების ნახევარი?

გ) როგორ წარმოგიდგენიათ პატიმრების ამ განსაკუთრებული დილემის გადაწყვეტის პროცედურა?

35. "თუ თქვენ გადაიხდით, მე სუკის მწვადს შევუკეთავ." ასეთია "უოლ სთრით ჯორნელში" ეკონომისტ რასელ რობერტსის მიერ გამოქვეყნებული სტატიის სათაური. რობერტსმა გამოიყენა ცნობილი მაგალითი, რათა კონგრესის დანახარჯებზე მსჯელობისას ყურადღება მიეპყრო უბილეთო მგზავრთა არსებობაზე.

ა) დაეუშვათ, თქვენ, როგორც წესი, უარს აცხადებთ დესერტზე და სასმელზე, როდესაც მარტო სადილობთ, ვინაიდან ეს ორი პროდუქტი 4 დოლარით ზრდის თქვენს ხარჯს, რომელიც 6 დოლარს შეადგენს, და ხარჯების ასეთ ზრდად არ გიღირთ. მაგრამ წარმოიდგინეთ, რომ თქვენ სადილობთ სამ ამხანაგთან ერთად და შეთანხმდით ხარჯის თანაბრად გაყოფაზე. რა დაგიჯდებათ ამ შემთხვევაში დესერტი და სასმელი? რატომ შეიძლება გადაწყვიტოთ მეორე შემთხვევაში დესერტითა და სასმელით დატკბობა?

ბ) დაეუშვათ, შეკვეთის მიცემისას თავს იზღუდავთ, თუმცა იცით, რომ ხარჯი თანაბრად უნდა განაწილდეს, ვინაიდან არ გსურთ თქვენი ამხანაგების ხარჯზე სიამოვნების მიღება. რამდენად ეფექტური იქნება თქვენს მიერ თავის შეზღუდვა იმ შემთხვევაში, თუ თანაბრად გაინაწილებთ გადასახადს იმ ას ადამიანთან ერთად, რომლებიც რესტორანში სადილობენ? რას უდრის ამ შემთხვევაში თქვენს მიერ მირთმეული დესერტისა და სასმელის ღირებულება?

გ) თუ გიყვართ ხორცი და კიბორჩხალა, ორი ყველაზე უფრო ძვირად ღირებული საჭმელი მენიუში, როდის იქნებით ნაკლებად დაზარალებული, როდესაც თავად გადაიხდით საფასურს თუ როდესაც თანაბრად გაინაწილებთ გადასახადს რესტორანში მყოფ 100 ადამიანთან ერთად?

დ) გამოიყენეთ რასელ რობერტსის ანალოგია, რათა ახსნათ, თუ რატომ გამოყოფს კონგრესი ასე ხშირად ფულს ადგილობრივ პროექტებზე, რომლებისგანაც მოსალოდნელი სარგებლობა, გამოხატული ფულად ერთეულებში, ბევრად ნაკლებია მოსალოდნელ დანახარჯებთან შედარებით.

36. „უოლ სთრით ჯორნელისა" და „ენ-ბი-სი"-ს ერთობლივმა გამოკითხვამ აჩვენა, რომ ამომრჩეველთა 63 პროცენტი უარყოფითად აფასებს კონგრესის მუშაობას, მაგრამ 59 პროცენტს მიაჩნია, რომ მათი ინდივიდუალური კანონმდებლები კარგად მუშაობენ.

ა) გამოიყენეთ ამ თავში მოყვანილი პრინციპები იმისთვის, რომ შეუთანხმოთ ერთმანეთს ეს ორი, ნამდვილად შეუთავსებადი ფაქტი.

ბ) კანონმდებლებისთვის ვადის შეზღუდვის საწინააღმდეგო ერთ-ერთი არგუმენტი ის გახლავთ, რომ ამომრჩევლებს უკვე შეუძლიათ, დააწესონ ვადები იმ კანონმდებლებისთვის, რომელთა მუშაობითაც უკმაყოფილონი არიან. როგორ ასახავს ზემოთ მოყვანილი სათაური ამ არგუმენტის შეუსაბამობას ვადის შეზღუდვის წინადადებასთან?

37. როგორ შეგვიძლია შევინარჩუნოთ დემოკრატიული მთავრობის უპირატესობა, მაგრამ შევამციროთ პატიმრების დილემიდან წარმოშობილი პრობლემები? განსახილველად გთავაზობთ რადიკალურ წინადადებას:

გაუქმდეს კონგრესის მთელი შტატი. შეიქმნას ერთი საკანონმდებლო დაწესებულება 600 წევრით, რომლებიც იმუშავებენ 6 წლის მანძილზე და არ ექნებათ შეცვლის უფლება. აირჩეს 100 ახალი კანონმდებელი ყოველწლიურად. არჩევის უფლება მიენიჭოს 25 წელზე მეტი ასაკის უკლებლივ ყველა პიროვნებას, რომელსაც მინიმუმ ოთხი წლის სამუშაო სტაჟი ან უმაღლესი სკოლის დიპლომი აქვს. თითოეულ კანონმდებელს ჰქონდეს მაღალი ხელფასი და საკმარისად კარგი სამუდამო პენსია, რომელიც დაენიშნებათ სამსახურის ექვსწლიანი ვადის გასვლის შემდეგ. შემდეგში მათ შეეძლებათ სამშობლოს ემსახურონ ლატარეის საშუალებით.

ა) იქნება თუ არა ეს სისტემა დემოკრატიული?

ბ) როგორი ინფორმაცია და სტიმულები შეიძლება წარმოქმნას საკანონმდებლო პროცესებმა ამ სისტემის პირობებში?

გ) ამ სისტემის შედეგად დღევანდელზე უკეთესი მთავრობა გვეყოლება თუ უარესი?

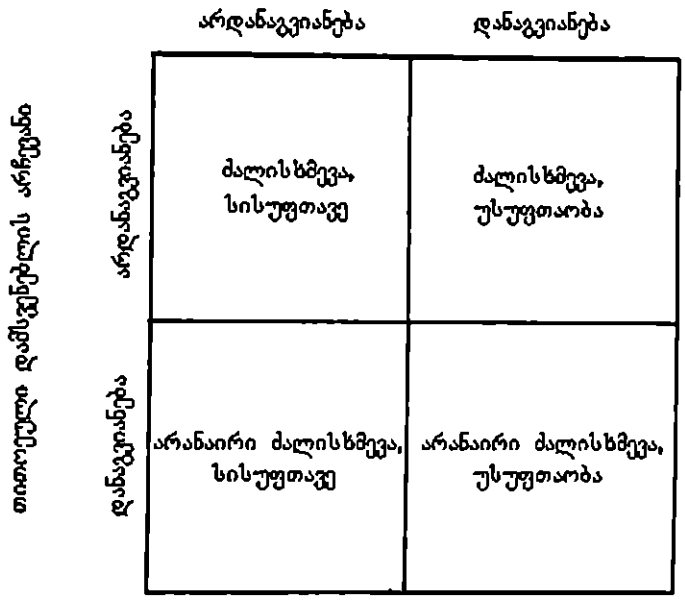
38. აშშ-ს კონსტიტუციის მიხედვით, კონგრესი ვალდებულია ორგანიზება გაუკეთოს საფოსტო სამსახურს.

ა) შეგიძლიათ თუ არა რაიმე მიზეზის მოყვანა, რომლითაც მთავრობამ საკუთარ თავზე უნდა აიღოს საფოსტო მომსახურების სისტემის მუშაობის უზრუნველყოფის ვალდებულება? არსებობდა თუ არა ამისთვის უფრო მკაფიო მიზეზები 1789 წელს?

ბ) კონგრესმა მიიღო „სპეციალური საფოსტო კანონი", რომელმაც საფოსტო სამსახურს მიანიჭა მონოპოლიური უფლება წერილების მიტანაზე. რატომ უშლიან ხელს სახელმწიფო ფირმებს, კონკურირება გაუწიონ წერილების მიტანაში აშშ-ის საფოსტო სამსახურს?

გ) თქვენი აზრით, ვინ მოახდენს გაელენას კონგრესზე, რათა მან არ მიიღოს არც ერთი აქტი, რომელიც „სპეციალური საფოსტო კანონის" გაუქმებისკენ იქნება მიმართული?

39. თუ საზოგადოებრივი პარკების თითოეულ დამსვენებელს არ მოსწონს მიწაზე დაყრილი ნაგვის ყურება, პარკები ამის გამო ნაგვისგან არ გასუფთავდება. აქ წარმოდგენილ დილემაში იგულისხმება, რომ თითოეულ დამსვენებელს აქვს არჩევანი – დაყაროს ნაგავი მიწაზე ან ნაგვის ყუთში. მაგრამ დამსვენებლების რაოდენობა დიდია, ასე რომ, თუ ერთი მათგანი ნაგავს მიწაზე არ დაყრის, ეს მნიშვნელოვან ცვლილებას არ გამოიწვევს პარკის სისუფთავეში. თუ გვინდა, რომ პარკი სუფთა და ლამაზი იყოს, ყველამ ან თითქმის ყველამ ნაგავი ყუთში უნდა ჩაყაროს. 14-2 ნახაზზე მოცემული ცხრილი წარმოგვიდგენს პარკის თითოეული დამსვენებლის შესაძლო არჩევანის კომბინაციათა შედეგებს.



ნახ. 14-2. პარკის დამსვენებელთა დილემა.

ა) თითოეულმა ადამიანმა, რომელიც ნაგაეს ყუთში ყრის, აუცილებლად უნდა გაიღოს დანახარჯი, რომელსაც ძალისხმევა ეწოდება. მაგრამ მიიღებს თუ არა ის სარგებლობას პარკის სისუფთაეის სახით დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ როგორ მოიქცევიან სხვა დამსვენებლები. თუ თითოეული დამსვენებელი ისე მოიქცევა, რომ თავად მიიღოს მაქსიმალური წმინდა სარგებლობა (სარგებლობას მინუს დანახარჯები), ეს შესაძლოა იმით დამთავრდეს, რომ "საზოგადოება" ქვედა მარჯვენა კვადრატში აღმოჩნდეს. რატომ?

ბ) თუ თითოეული დამსვენებელი დიდ უპირატესობას ზედა მარცხენა კვადარატს ანიჭებს ქვედა მარჯვენა კვადრატთან შედარებით, საკმარისი იქნებოდა თუ არა ეს იმისთვის, რომ "საზოგადოება" ზედა მარცხენა კვადრატში გადანაცვლებულიყო? რის გაკეთებას მოისურვებდა თითოეული დამსვენებელი ჩვენი დაშვებების შესაბამისად, როდესაც აღმოაჩენდა, რომ "საზოგადოება" იმ მდგომარეობაშია, რომელიც ზედა მარცხენა კვადრატშია აღწერილი? დაეუშვათ, "დაბინძურების" თითოეული აქტი არ გამოიწვევს მნიშვნელოვან ცვლილებას. როგორ გამოიწვევდა ეს ნაკლებად სასურველ სიტუაციას, რომელიც ქვედა მარჯვენა კვადრატშია აღწერილი?

გ) როგორ შეუძლია "ურთიერთიძულებას", რომელზედაც მიღწეულია შეთანხმება, მიგვიყვანოს ზედა მარცხენა კვადრატში აღწერილ უფრო სასურველ სიტუაციასთან?

დ) რატომ არ იქცევიან სინამდვილეში ადამიანები ისე, როგორც ამ ქალაქში ეიფარაუდეთ? რატომ დახარჯავენ ზოგჯერ გარკვეულ ძალისხმევას ის ადამიანები, რომლებსაც ჯარიმა არ ემუქრებათ იმისთვის, რომ თავიდან აიცილონ დაბინძურება, მაშინაც კი, თუ პარკის სისუფთავეს არ მოელიან?

ე) რამდენი ასეთი სიტუაციის გახსენება შეგიძლიათ? მიხვალართ თუ არა ჩვენ იმ მდგომარეობამდე, რომელიც ქვედა მარჯვენა კვადრატშია აღწერილი?

40. "ბუნების შენარჩუნება" – ასეთი სახელწოდება აქვს [illegible] ორგანიზაციას, რომელიც ცდილობს განსაზღვროს და შემდეგ შეინარჩუნოს ის ადგილები, სადაც ცხოველებსა და მცენარეებს საფრთხე ემუქრებათ.

ა) ორგანიზაცია მიწებს იმ ადამიანების შემოწირულობების ხარჯზე ყიდულობს, რომლებიც ცხოველებისა და მცენარეების მდგომარეობაზე ზრუნავენ. როგორ უშლის „უბილეთო მგზავრის" პრობლემა ორგანიზაციის ფონდში ფულის მიზიდვას?

ბ) რატომ აბრკოლებს „უბილეთო მგზავრის" პრობლემა შემოწირულობების მიღებას კორპორაციებიდან უფრო ნაკლებად, ვიდრე ცალკეული ადამიანებიდან?

გ) ორგანიზაცია იღებს შემოწირულობებს როგორც მიწის, ისე ფულის სახით, მათ შორის, პირველხარისხოვან საცხოვრებელ და კომერციულ უძრავ ქონებას. თქვენ რომ ამ ორგანიზაციის ხელმძღვანელი იყოთ, როგორ გამოიყენებდით ქალაქის კომერციული ღირებულების მქონე საკუთრებას განადგურების საფრთხის ქვეშ მყოფი სოფლის რაიონების დასაცავად?

41. შეგიძლიათ ამ თავში მოყვანილი ცნებებით ახსნათ ძალადობის გამოყენება (ომი), როგორც ადამიანთა შორის კონფლიქტების გადაწყვეტის საშუალება?

42. ყველა ამერიკელს რომ რასობრივად ინტეგრირებულ რაიონებში ცხოვრება ერჩიენოს, გახდება თუ არა ინტეგრირებული საცხოვრებელი რაიონები? გახდება, თუ ეს იქნება ამერიკელების ერთადერთი პრეფერენცია. მაგრამ, თუ რასობრივად ინტეგრირებული რაიონები მათი პრეფერენციების მხოლოდ ნაწილია, მაშინ შეიძლება გაჩნდეს პატიმრების დილემა.

ა) წარმოიდგინეთ ქალაქი, რომლის მოსახლეობის 50% შავკანიანია, ხოლო დარჩენილი 50% – თეთრკანიანი. დაეუშვათ, არაეინაა წინააღმდეგი, რომ მის ერთ მხარეს სხვა რასის ადამიანი ცხოვრობდეს, მაგრამ თითოეული მოქალაქე წინააღმდეგია, რომ მის ორიეე მხარეს სხვა რასის წარმომადგენელი ცხოვრობდეს, ხოლო, თუ ეს ასე მოხდება, ის საცხოვრებელ ადგილს შეიცვლის. ამის შედეგად ქალაქში დასახლებას სეგრეგირებული სახე ექნება თუ ინტეგრირებული? თუ ითვლება, რომ ინტეგრაცია კარგია, როგორ შეიძლება მიეაღწიოთ ამას ასეთი გარემოებების დროს?

ბ) თუ თითოეული მოსახლე თავს შეიკავებს გადასელისაგან, სანამ ოთხიეე მხრიდან სხვა რასის მეზობელი არ ეყოლება, მაშინ მოსახლეობა თანდათან სეგრეგირებულად გადაიქცევა (ეს პრაქტიკულად გარდაუვალია, თუმცა ამგვარი დასაკენა არცთუ ისე ცხადია). როგორ იმოქმედებდა ასეთი საზოგადოება თითოეული მოსახლის რასობრივად ინტეგრირებულ საზოგადოებაში ცხოვრების სურვილზე?

გ) უნდა ჰქონდეთ თუ არა უბნის მცხოვრებლებს უფლება, რომ ხელი შეუშალონ ან შეუწყონ, საცხოვრებლის შეძენას, რათა უბანში ინტეგრირებული მოსახლეობა შეინარჩუნონ? არღვევენ თუ არა ისინი ამით პოტენციური მყიდველის ან გამყიდველის უფლებას, რომლებსაც ხელს უშლიან განახორციელონ ურთიერთმომგებიანი გაცვლა, იმის გამო, რომ მყიდველს „საჭირო" ფერის კანი არა აქვს?

დ) კერძო მშენებელს, რომელიც ბრუკლინში ახალ საცხოვრებელ რაიონს აშენებს, სურს, რომ ეს რასობრივად ინტეგრირებული უბანი იყოს. ამ მიზნის მისაღწევად რაიონმა დააწესა რასობრიეი კვოტები, რომლებიც რაიონის მცხოვრებლების რასობრივ შემადგენლობას ასახავდა. 1988 წელს უზენაესმა სასამართლომ უარი თქვა სააპელაციო სასამართლოს გადაწყვეტილების გადახედვაზე, რომელიც 1968 წელს მიღებული, რასობრივი დისკრიმინაციის ამკრძალველი „სამართლიანი დასახლების აქტით" განსაზღრული კვოტების დარღვევაზე მიუთითებდა. უნდა ჩაითვალოს თუ არა არაკანონიერად კერძო პირების მიერ განხორციელებული რასობრივი დისკრიმინაცია, რომელიც მიზნად ისახავს საცხოვრებელი რაიონების ინტეგრაციას?

43. რატომ აწვდიან ადამიანები ზოგჯერ სხვებს ღირებულ მომსახურებას ისე, რომ არც კი ფიქრობენ გასამრჯელოს მიღებაზე, სხვა შემთხვევაში კი მოითხოვენ ანაზღაურებას ისეთი მომსახურებისთვის, რომელიც არაფერი ულირთ?

ა) რატომ ითხოვენ ქალაქის ცათამბჯენების მეპატრონეები გადასახადს მათი შენობების ზედა სართულების ფანჯრებიდან გახედვის უფლებისთვის?

ბ) რატომ არ ახდევინებენ მაღაზიების ხელმძღვანელები ფულს იმ ადამიანებს, რომლებიც შობის წინ მათ მაღაზიაში მხოლოდ იმისთვის მოდიან, რომ ლამაზად მორთული ეიტრინები დაათვალიერონ?

გ) რატომ არ ახდევინებენ ფულს ლამაზად მორთული სახლებისა და გაზონების მფლობელები იმ გამელელებს, რომლებიც სანახაობით ტკბებიან? შეიძლება თუ არა რაიმე სხვა გზით სარგებლობის მიღება გამელელებიდან ისე, რომ დათვალიერების გადასახადი არ გამოართვან?

დ) რატომ არ ითხოვენ გარკვეულ ანაზღაურებას ქალაქების მცხოვრებლები, როდესაც ტურისტები ქუჩაში აჩერებენ და გზას ეკითხებიან? აკისრებენ თუ არა ასეთი ტურისტები დანახარჯებს იმ ადამიანებს, რომელთაც ქუჩაში აჩერებენ?

ე) დაეხმარებოდით თუ არა ადამიანს, რომელსაც ქუჩაში მანქანა გაუფუჭდა და თქვენი დომკრატით სარგებლობა გთხოვათ? მოსთხოვდით თუ არა თანხას დახმარებისთვის? გამოართმევდით თუ არა 10 დოლარს, თუ ის დაიჟინებდა? თუ კატეგორიულ უარს იტყოდით ფულის აღებაზე, მაშინ დათანხმდებოდით თუ არა მის წინადადებას რამდენიმე მილის დაშორებით რესტორანში სადილზე დაპატიჟების შესახებ? დაეუშვათ, გსიამოვნებთ მასთან ყოფნა, გინდათ ისადილოთ და იცით, რომ სადილი 10 დოლარზე გაცილებით ძვირი დაჯდება.

ვ) დაეუშვათ, თქვენმა მეზობელმა ზურგი იტკინა და გაზონის გაკრეჭა არ შეუძლია. თქვენ იცით ამის შესახებ და ამიტომ საკუთარ გაზონთან ერთად მის გაზონსაც კრეჭთ. რას იტყოდით, მადლიერმა მეზობელმა 20 დოლარი რომ შემოგთავაზოთ? ასევე შეურაცხყოფილი და გაკვირვებული იქნებოდით, მას რომ მადლობის ნიშნად 30-დოლარიანი წიგნი ეჩუქებინა? რატომ?

თავი 15

ეკონომიკური სისტემების საერთო მახასიათებლები

ეკონომიკურ თეორიაზე მსჯელობის პროცესში, როდესაც ეცდილობდით აგეხსნა, როგორ ფუნქციონირებს კომერციული საზოგადოება, სათანადო ყურადღება არ გაეამახვილეთ აშშ-ის ან სხვა ქვეყნების ეკონომიკური სისტემების საქმიანობაზე. ამ ნაკლის გამოსწორებას ახლა შეეუდგებით.

ყველაზე საოცარი ფაქტი, რომელიც მსოფლიო ეკონომიკური სისტემების საქმიანობას უკავშირდება ისაა, რომ დღეს ზოგიერთი მათგანი სხვა სისტემებთან შედარებით ბევრად უკეთ მუშაობს. აღსანიშნავია, რომ არ არსებობს რაიმე საყოველთაოდ მიღებული საზომი, რომლის საშუალებით შესაძლებლობა მოგვეცემოდა სხვადასხვა ეკონომიკური სისტემების საქმიანობის ზუსტი და სარწმუნო შედარება მოგვეხდინა. ეს დაგვეხმარებოდა იმის დადგენაში, თუ რომელი ქვეყნის ეკონომიკური სისტემა მუშაობს უკეთესად - კანადის თუ აშშ-ის, ნორვეგიის თუ შვედეთის, ან ყველა მათგანს შორის შეიცარიას ხომ არ ეკუთვნის უპირატესობა. არაეითარი სანიმუშო საზომის გამოყენება არაა საჭირო იმის გასარკვევად, რომ დღეს თითოეული დასახელებული ქვეყნის ეკონომიკა ბევრად უკეთ ფუნქციონირებს, ვიდრე ეთიოპიის, ალბანეთის, ბანგლადეშისა თუ სხვა ღარიბი ქვეყნების ეკონომიკური სისტემები.

ეკონომიკური სისტემა სოციალური სისტემაა, რომლისთვისაც ნიშანდობლივია საზოგადოების თანამშრომლობა. ეს თანამშრომლობა დაფუძნებულია რესურსების შექმნასა და გამოყენებაზე და მიზნად ისახავს აღნიშნული საზოგადოების წევრთა მოთხოვნების დაკმაყოფილებას. რატომ აღწევენ გარკვეული სისტემები გაცილებით უფრო მეტს, ვიდრე სხვები? რა თქმა უნდა, ზოგ ქვეყანას საგრძნობლად ნაკლები ბუნებრივი რესურსები აქვს სხვებთან შედარებით. მაგრამ ბუნების მიერ ნაბოძები წყალობით ვერ აიხსნება სიმდიდრისა და კეთილდღეობის ის უდიდესი განსხვავება, რომელიც მდიდარ სინგაპურსა და ღარიბ ინდოეთს, მდიდარ შეიცარიასა და ღატაკ ნიგერიას შორის არსებობს. ვერც მოსახლეობის ტერიტორიასთან შეფარდება ახსნის სიმდიდრესა და სიღარიბესთან დაკავშირებულ სხვაობას. ჰოლანდიის 37000 კვადრატული კილომეტრი 15-მილიონიან მოსახლეობას ბევრად უფრო კარგად უზრუნველყოფს, ვიდრე ესტონეთის 45000 კვადრატული კილომეტრი ამ რაოდენობის ერთ მეათედს – იმაზე აღარაფერს ვამბობთ, რომ სწორედ ჰოლანდიის მოსახლეობამ ჩაუყარა საფუძველი იმ ტერიტორიის ძირითადი ნაწილის არსებობას, რომელზეც ცხოვრობს.

ვინ არის მდიდარი და ვინ – ღარიბი?

რეკონსტრუქციისა და განვითარების საერთაშორისო ბანკი, რომელიც ცნობილია მსოფლიო ბანკის სახელწოდებით, რეგულარულად აქვეყნებს ანგარიშს მსოფლიოს განვითარების შესახებ, რითაც ცდილობს მოკლედ მიმოიხილოს და სათანადო დასკვნები გააკეთოს თითოეული ქვეყნის ეკონომიკური სისტემის მუშაობის შესახებ. ის ახდენს კლასიფიკაციას შემოსავლის მიხედვით და ჰყოფს სახელმწიფოებს მაღალი, საშუალო და დაბალი შემოსავლების მქონე ქვეყნებად.

მაღალშემოსავლიან ეკონომიკურ სისტემებს მიეკუთვნებიან: აშშ, კანადა, დასავლეთ ევროპის ქვეყნები, ისრაელი, იაპონია, სამხრეთი კორეა, ავსტრალია, ახალი ზელანდია, სინგაპური და აგრეთვე ის ერთი მუჭა პატარა ქვეყნები, რომლებიც ნავთობის გაყიდვით

გამდიდრდნენ. ასეთებია, მაგალითად, ბრუნეი, ქუვეიტი, კატარი, არაბეთის გაერთიანებული საემიროები და კიდევ რამდენიმე ძალიან პატარა ქვეყანა, რომლებიც ჯერ კიდევ არიან ან არცთუ ისე დიდი ხნის წინ იყვნენ მდიდარი ქვეყნების კოლონიები: მაგალითად, საფრანგეთის გვინეა, ნიდერლანდების ანტილები და გუამი.

გაცილებით მეტია იმ ქვეყნების რიცხვი, რომლებიც მსოფლიო ბანკმა დაბალშემოსალიანი ქვეყნების კატეგორიას მიაკუთვნა. მათი ეკონომიკური საქმიანობის შედეგად თითოეული მცხოვრების წლიური შემოსავალი 1000 აშშ დოლარზე ნაკლებია. ამ ქვეყნების რიცხვში შედიან ჩინეთი და ინდოეთი, რომლებიც ერთად მსოფლიოს მოსახლეობის სამ მერვედს, ხოლო დაბალშემოსალიანი ქვეყნების ორ მესამედს შეადგენენ, აგრეთვე პაკისტანი, ბანგლადეში, მიანმა (ბირმა), კამბოჯია, ლაოსი, ვიეტნამი, ღარიბი რესპუბლიკები ყოფილი საბჭოთა კავშირიდან, ალბანეთი და თითქმის მთელი ცენტრალური აფრიკა.

საშუალო შემოსალის მქონე ქვეყნებს მიეკუთვნებიან ლათინური ამერიკის სახელმწიფოები მექსიკიდან სამხრეთ ამერიკის უკიდურეს სამხრეთამდე (ნიკარაგუას, ჰონდურასის, ჰაიტისა და გუამის დაბალშემოსალიანი ქვეყნების გარდა), სამხრეთ აფრიკისა და ჩრდილოეთ აფრიკის ქვეყნები, ახლო აღმოსალელეთის სახელმწიფოები, რომლებიც უმეტესწილად საბერძნეთიდან და თურქეთიდან იწყება და ირანამდე და საუდის არაბეთამდე ვრცელდება, ცენტრალური და აღმოსალელეთ ევროპის ქვეყნები, რომლებიც 1989 წლამდე საბჭოთა იმპერიის ნაწილს წარმოადგენდნენ და ყოფილი სსრკ-ს უმეტესი რესპუბლიკები. გარდა ამისა, ამ ჩამონათვალს ემატება ტაილანდი, მალაიზია, ინდონეზია და ფილიპინები.

ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი ეროვნული პროდუქტი ის კრიტერიუმია, რომელსაც მსოფლიო ბანკი ქვეყნების კლასიფიკაციის პროცესში იყენებს. ქვეყნების მთლიანი შემოსავლისა და პროდუქტის დაანგარიშებისას ძირითადი ყურადღება ექცევა მთლიან შიდა პროდუქტს, რომელიც, უმეტეს შემთხვევაში, პრაქტიკულად იგივეა, რაც მთლიანი ეროვნული პროდუქტი. სწორედ მთლიანი შიდა პროდუქტის საშუალებით შევეცდებით, აეხსნათ სიმდიდრისა თუ სიღარიბის კრიტერიუმების ღირსებები და ნაკლოვანებები.

მთლიანი შიდა პროდუქტი

მთლიანი შიდა პროდუქტი არის ერთ წელიწადში ქვეყანაში წარმოებული ყველა საბოლოო საქონლის საბაზრო ღირებულება. დაანგარიშების პროცესში ყურადღება ექცევა მხოლოდ *საბოლოო* საქონლის ღირებულებას, რადგან ამგვარად შესაძლებელი ხდება ორმაგი გამოთვლის თავიდან აშორება. თუ სტატისტიკოსები წლის განმავლობაში წარმოებული ავტომობილების ღირებულებას დაუმატებდნენ ლითონის ფირფიტების ღირებულებას, ზოგიერთი ასეთი ლითონის დაანგარიშება მოხდებოდა ორჯერ: ერთხელ — ფოლადჩამომსხმელი კომპანიების მიერ ავტომობილის მწარმოებლებისათვის მიყიდვის დროს, მეორედ კი — ავტომობილის საბოლოო ფასის დაანგარიშებისას. შუალედური საქონლის ღირებულება შედის საბოლოო საქონლის საბაზრო ღირებულებაში.

პროდუქციის მთლიანი მოცულობის დაანგარიშება სხვაგვარადაც შეიძლება. ის შეიძლება მიეიჩნიოთ იმ ღირებულებათა ჯამად, რომელიც ემატება საწარმოო პროცესის ყოველ მომდევნო ეტაპზე. მაგალითად, პურის შემთხვევაში ეს არის ღირებულებები, რომლებსაც ამატებენ ხორბლის მომყვანი ფერმერები, მეწისქვილეები, მეპურეები, დისტრიბუტორები და ცალობით მოვაჭრეები, როცა პური მაღაზიაში შედის და დახლზე იდება. საბოლოო საქონლის ფასი წარმოებაში შეტანილი ყველა ამ წელილის ჯამური ღირებულებაა.

მთლიანი შიდა პროდუქტი შეიძლება ისევე დაეიანგარიშოთ, როგორც ეროვნული შემოსავალი და ამ უკანასკნელადაც მიეიჩნიოთ. ეროვნული შემოსავალი არის ყველა იმ თანხის ჯამი, რომელიც მიიღეს საწარმოო პროცესში მონაწილე ადამიანებმა — შრომის, კაპიტალისა და სხვა რესურსების მეპატრონეების მფლობელებმა. თუ დაანგარიშების პროცესში შეცდომა არაა დაშვებული, ეროვნული პროდუქციის ღირებულება აუცილებლად უნდა უტოლდებოდეს ეროვნული შემოსავლის სიდიდეს, რადგან წარმოებაზე დახარჯული თითოეული დოლარი ვიღაცის შემოსავალი ხდება. აქ გამონაკლისი

იქნებოდა საგადასახადო თანხა, როგორიცაა, მაგალითად, გაყიდვის გადასახადი, რომელსაც იხდიან საქონლის შესყიდვის დროს. მაგრამ ესეც შემოსავალია, კერძოდ – მთავრობის შემოსავალი, რომელსაც ის თავის საწარმოო პროცესში მოხმარებული რესურსების საფასურის გადასახდელად იყენებს.

პრობლემა ჩნდება გაუყიდაე საქონელთან დაკავშირებითაც, რომელიც წლიური წარმოების საერთო მოცულობის ნაწილია. მაგრამ, რადგან ეს საქონელი არაა გაყიდული, უნდა ჩავთვალოთ, რომ ის ეკრაკის მოუტანს შემოსავალს. თუმცა სტატისტიკოსები უშვებენ, რომ მას ისევე ის ფირმა შეისყიდის, რომელმაც დაამზადა. აღნიშნულ ფირმას ხომ გარკვეული თანხის გადახდა მოუხდა წარმოების დანახარჯების დასაფარავად. ამიტომ, იმის მიუხედავად, რომ მას არ აქვს განზრახული თავისიეე წარმოებული საქონლის შეძენა, ეს გაუყიდაეი ნივთები ისევ მის ინვენტარს დაემატება.

ამდენად, მთლიანი შიდა პროდუქტის დაანგარიშება შესაძლებელია სამი გზით – სამივე მათგანმა ერთი და იგივე შედეგი უნდა მოგვცეს, თუ დათვლისას შეცდომა არ იქნება დაშვებული: (1) იმ ღირებულებით, რომელსაც თითოეული მეწარმე ამატებს წლის განმავლობაში საბოლოო საქონლის დამზადების პროცესს; (2) საერთო შემოსავლით, რომელსაც ხელფასების, სარგებლის, ქირისა და მოგების სახით იღებენ ისინი, ვინც ერთი წლის მანძილზე წარმოებაში საკუთარ რესურსებს იყენებდა; (3) საბოლოო საქონლის საერთო შესყიდვით ოჯახების, ფირმების, მთავრობის და აგრეთვე უცხოელების მიერ, იმის გამოკლებით, რასაც უცხოელები ჩვენ მოგვყიდიან. როდესაც გაუყიდაეი საქონელი ემატება ინვენტარს და, შესაბამისად, ფირმების მთლიან დანახარჯებს, საბოლოო საქონლის შესყიდვაზე ოჯახების, ფირმების, მთავრობისა და ასევე უცხოელების მიერ გაწეული ხარჯები ზუსტად უტოლდება წარმოებული საქონლის საერთო ღირებულებას.

ეროვნული შემოსავლის დაანგარიშებისას გასათვალისწინებელი შეზღუდვები

არასოდეს გააიგივოთ მთლიანი შიდა პროდუქტი მთლიან ეროვნულ კეთილდღეობასთან. მთლიანი შიდა პროდუქტის ცნება იმდენად პირობითია და მასში იმდენად ბევრი რამ არის თვითნებურად დამატებულიც და გამოტოვებულიც, რომ სხვადასხვა ქვეყნების კეთილდღეობის შედარებისას განსაკუთრებული სიფრთხილის გამოჩენაა საჭირო, – ეს კი სწორედ ისაა, რასაც ჩვენ დაუფიქრებლად ვაკეთებთ.

დავიწყოთ იმით, რომ მთლიანი შიდა პროდუქტი უმეტესად მხოლოდ იმ საქონლის დაანგარიშებას ახდენს, რომელიც ბაზარზე გადის. ამდენად, აშშ-ის ვაჭრობის დეპარტამენტის ეკონომიკური ანალიზის ბიუროს თანამშრომლები, რომლებიც ანგარიშობენ აშშ-ის მშპ-ს, არ ითვალისწინებენ დიასახლისების შრომას. მიუხედავად იმისა, რომ აღნიშნულ სამუშაოს უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს, მისი შეფასება ძალიან ძნელია. ამიტომ ზემოხსენებული მომსახურება მთლიანად გამორიცხულია ანგარიშიდან. მაგრამ დაქირავებულ შინამოსამსახურეთა შრომის დაანგარიშება შეიძლება მათთვის გადახდილი თანხის საფუძველზე. ამიტომ ის შეტანილია ეროვნულ ანგარიშში. შედეგად, მშპ იკლებს ქორწინებათა ზრდის შედეგად და იმატებს განქორწინებათა რიცხვის მატების შესაბამისად. რასაკვირველია, ამგვარად არ იზომება საზოგადოების ჭეშმარიტი კეთილდღეობა. გარდა ამისა, როდესაც იზრდება ქალთა რაოდენობა სამუშაო ძალაში, მშპ-ც იზრდება იმ წვლილის შესაბამისად, რომელიც მათ შეაქვთ საერთო წარმოებაში და რომელიც იზომება მათი შემოსავლის მიხედვით. რაკი არ ხდება იმ სამუშაოს ღირებულების გამოკლება, რომელსაც ეს ქალები აღარ ასრულებენ სახლში, მშპ-ის ზრდა უსწრებს საერთო პროდუქციის ღირებულების ზრდას. ეს არ მოხდება მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ დიასახლისის სამუშაოს არ ექნება ღირებულება, რაც საკმაოდ არარეალური ჩანს.

ახლა ეცადოთ, მიეუსადაგოთ ზემოთქმული დაბალშემოსავლიან ეკონომიკურ სისტემებს. ამ ქვეყნებში ხალხის მიერ შესრულებული პროდუქტიული სამუშაოს უფრო პატარა პროპორცია ხვდება ბაზარზე. აქედან გამომდინარე, დაბალშემოსავლიანი ქვეყნების მთლიანი შიდა პროდუქტი არ იქნება სათანადოდ წარმოდგენილი. როცა ვაკვირდებით ყველაზე დაბალი შემოსავლის მქონე ქვეყნების ერთ სულ მოსახლეზე მშპ-ის

მონაცემებს, რომლებსაც მსოფლიო ბანკი გვაწვდის, ნათელი ხდება, რომ ისინი არასრულყოფილია. მსოფლიოს განვითარების ანგარიშში 1995წ. მოზამბიკის მშპ ერთ სულ მოსახლეზე შეფასებულ იქნა 80 დოლარად წელიწადში, ეთიოპიის – 100 დოლარად, ტანზანიისა კი – 120 დოლარად. ასეთი დაბალი შემოსავლის შემთხვევაში სრულიად წარმოუდგენელია ერთი წლის მანძილზე თავის გატანა. გასათვალისწინებელია ისიც, რომ ეს საშუალო შემოსავალია და ამდენად, მასზე ნაკლებიც შეიძლება არსებობდეს. აქედან გამომდინარე, ნათელი ხდება, რომ მთლიანი შიდა პროდუქტის ასეთი მოუწესრიგებელი მონაცემები სერიოზულად აზვიადებს სიღარიბის ფაქტს უღატაკეს ქვეყნებში.

ასევე ხდება სიმდიდრის გაზვიადებაც მდიდარ ქვეყნებში, როდესაც გამოითვლება ის შემოსავალი, რომელიც გამოიყენება სხვა შემოსავლის შედეგების საკომპენსაციოდ. მაგალითად, როცა ქვანახშირზე მომუშავე თბოელექტროსადგური აწარმოებს ელექტროენერგიას, მისი პროდუქცია შედის მთლიან შიდა პროდუქტში. როცა ხალხი დაქირავებულია ქარხანაში წარმოქმნილი ჭვარტლის გასაწმენდად და სამედიცინო სამუშაოების შესასრულებლად, მშპ კიდევ ერთხელ იზრდება. ანალოგიურად, ავტომობილის დამატებითი დანახარჯი, რომელიც მასში კატალიტური კონვერტერის არსებობის შედეგია, ვერ შეედრება იმ დანახარჯს, რომლის გაღებაც მოგვიწევს, თუ გვინდა, რომ მჭიდროდ დასახლებულ ადგილებში ესოდენ ბევრი ავტომობილი ვმართოთ და ამაზე დროს, გამონაბოლქვით არ დავიხრჩოთ. კეთილდღეობაზე საუბრისას გონიერული იქნება, თუ მთლიანი შიდა პროდუქტიდან გამოვრიცხავთ როგორც გაწმენდისა და შენების, ისე კატალიტური კონვერტერის ღირებულებას. პრობლემა ისაა, რომ თუ ამ გზას დავადექით, ვეღარ გავჩერდებით. ჩვენ უნდა მოვახდინოთ ჩვენი ჯანდაცვის დიდი ნაწილის, სამუშაოს შეცვლის დანახარჯების და ყველა სხვა საქონლის ღირებულების გამოკლება, რომლის წარმოებაც და შესყიდვაც სამუშაოსთან დაკავშირებული საქმიანობის საპასუხოდ ხდება.

სხვადასხვა ქვეყნების ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის შედარებებიც ასევე სერიოზულადაა დამახინჯებული საერთო მნიშვნელით, რომელიც ამ შედარებებისთვის გამოიყენება. მსოფლიო ბანკის განვითარების ანგარიშებში ჩამოთვლილია მსოფლიოს უღარიბესი და უმდიდრესი ქვეყნები, რომელთა მშპ ერთ სულ მოსახლეზე დაანგარიშებულია *აშშ დოლარების* მიხედვით. მაგრამ ამერიკის შეერთებული შტატების გარეთ მთლიანი შიდა პროდუქტის დაანგარიშება არ წარმოებს აშშ დოლარებში. ასე რომ, ეროვნული ვალუტით კონსტატირებული თითოეული ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტი უნდა დახარისხდეს მოსახლეობის მიერ და შემდეგ უნდა მოხდეს მისი გადაყვანა აშშ დოლარებში მიმდინარე სავალუტო კურსის მიხედვით.

ვალუტის კურსი, რომელსაც უფრო დეტალურად მოგვიანებით, საერთაშორისო გაცვლის შესახებ საუბრისას განვიხილავთ, სხვა ვალუტის ერთეულთა ის რაოდენობაა, რომელსაც შეისყიდის განსაზღვრული ვალუტის ერთი ერთეული. მაგალითად, დოლარ-ფორინტის გაცვლითი კურსის დადგენა შესაძლებელია შემდეგნაირად: 220 უნგრული ფორინტი ერთი ამერიკული დოლარისთვის ან 0,004545 დოლარი ერთი ფორინტისთვის. აქედან გამომდინარე, შეიძლება ვიფარაუდოთ, რომ უნგრეთში ვიზიტით ჩასულ ამერიკელს შეუძლია იმის იმედი ჰქონდეს, რომ 220 ფორინტს გადაიხდის იმ საქონლის შესაძენად, რომლის ღირებულებაც ერთი დოლარის შესატყვისია ამერიკის შეერთებულ შტატებში. ეს რომ მართლაც ასე იყოს და 220 ფორინტით ბუდაპეშტში ყიდულობდეთ იმას, რასაც ერთი დოლარით იყიდდით ნიუ იორკში, მაშინ დოლარ-ფორინტის გაცვლა გამოხატავდა *მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს*. თუმცა იმ მიზეზების გამო, რომლებსაც მოგვიანებით განვიხილავთ, 1990-იან წლებში ამერიკელებს სასიამოვნო გაოცების შეგრძნება ეუფლებოდათ ბუდაპეშტში, როცა დოლარების ფორინტებზე გადაცვლის საშუალებით რესტორნებსა და სასტუმროს ნომრებში გაცილებით ნაკლები ფული ეხარჯებოდათ, ვიდრე იმ შემთხვევაში დახარჯავდნენ, თუ თავიანთი დოლარებს ამერიკის შეერთებულ შტატებში გამოიყენებდნენ. 1990-იან წლებში დოლარ-ფორინტის გაცვლითი კურსი არ გამოხატავდა მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს. იმ ვალუტის კურსის საერთაშორისო შედარებას, რომელიც შორდება მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს, უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება.

მსოფლიო ბანკი მოგვახსენებდა, რომ, მაგალითად, 1995 წელს უნგრეთის მშპ ერთ სულ მოსახლეზე 4120 დოლარს შეადგენდა (აშშ-ს 26980 დოლართან შედარებით). მაგრამ, როცა 1995 წელს უნგრული მშპ ერთ სულ მოსახლეზე დარეგულირდა მსყიდ-

ველობითი უნარის პარიტეტის მიხედვით, ის 6410 დოლარამდე გაიზარდა. ფაქტობრივად, ეს ციფრი 56 პროცენტით უფრო მაღალია, რაც საკმაოდ დიდი სხვაობაა. ასეთი რეგულირება უნდა მოხდეს, თუ საერთაშორისო შედარებებს საყურადღებო და მნიშვნელოვან მოვლენებად მივიჩნევთ. როცა ეს ხდება, უღარიბეს ქვეყნებში საგრძნობლად იზრდება შემოსაეალი ერთ სულ მოსახლეზე. 15-1 ცხრილი გვიჩვენებს 10 ყველაზე დაბალი შემოსაელის მქონე ქვეყნის მთლიან შიდა პროდუქტს ერთ სულ მოსახლეზე 1995 წელს, შემდეგ კი გეთაეაზობს შემოსავალს, რომლის მონაცემებიც რეგულირებულია მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის (მუპ) შესაბამისად.

ცხრილი 15-1 უღარიბესი ქვეყნების წლიური შემოსაეალი
(1995 წლის მონაცემები 1995 წლის ამერიკულ დოლარებში)

	მშპ ერთ სულ მოსახლეზე	რეგულირებული მუპ-ის შესაბამისად
მოზამბიკი	80	810
ეთიოპია	100	450
ტანზანია	120	640
ბურუნდი	160	630
მალაეი	170	750
ჩადი	180	700
რუანდა	180	540
სიერა ლიონე	180	580
ნეპალი	200	1.170
ნიგერია	220	750

წყარო: მსოფლიო ბანკი, მსოფლიოს განვითარების ანგარიში 1997, ნიუ იორკი; ოქსფორდის უნივერსიტეტის გამომცემლობა

ცხრილი ადასტურებს ჩვენს მიერ ადრე გამოთქმულ მოსაზრებას: ვერავინ შეძლებს ცხოვრებას 100 დოლარად წელიწადში. ეს არც არავის მოუხერხებია.

განმარტების ძიებაში

ყოველივე ზემოთქმულიდან ახსნას საჭიროებს არა სიღარიბე, არამედ სიმდიდრე. კაცობრიობის მთელი ისტორიის მანძილზე, ერთი მუჭა პრივილეგირებული ხალხის გარდა, საზოგადოებისთვის სიღარიბე ნორმა უფრო იყო, ვიდრე გამონაკლისი. გარდა ამისა, კითხვა, რომელსაც პასუხი უნდა გაეცეს, ის კი არ არის, თუ რატომ ვერ სძლევს ხალხი სიღარიბეს, არამედ ის, თუ როგორ მოახერხეს ზოგიერთებმა გამდიდრება. როგორ მოხდა, რომ აზიის კონტინენტის ჩრდილო-დასაელეთით მდებარე ზოგიერთი ქვეყანა დაახლოებით 300 წლის წინ მოულოდნელად ეკონომიკური აღმაელობის გზას დაადგა? რატომ მოხდა ეს? რა იყო იმის მიზეზი, რომ ეკონომიკური აღმაელობის პროცესი პირველად ევროპაში დაიწყო, დიდი ხნის შემდეგ კი ევროპის გარეთ მდებარე მხოლოდ იმ ქვეყნებში გადაინაცვლა, რომლებიც დიდი ხნის მანძილზე ევროპულ მმართველობას ექვემდებარებოდნენ?

მაინც რა კონკრეტული მოვლენები განვითარდა? მე-18 საუკუნის ბოლოს ადამ სმიტმა მდგომარეობის შესწავლის შემდეგ აღნიშნული მოვლენა ასე. შეაჯამა: „ერების სიმდიდრის“ პირველი თავის იმ აბზაცში, რომლის ციტირებაც მე-4 თავში მოვახდინეთ:

„შრომის დანაწილების შედეგად წარმოება იზრდება ყველა სფეროში. აღნიშნული მოვლენა თავს იჩენს საზოგადოებაში, სადაც მართვა სათანადო დონეზე ხორციელდება და საყოველთაო კეთილდღეობა ხალხის დაბალ ფენებზეც ვრცელდება“.

სხვაგვარად რომ ვთქვათ, სიმდიდრე მოიტანა წარმოების უსარმაზარმა ზრდამ, რომელიც გამოიწვია შრომის დანაწილებამ. ეკონომიკური აღმავლობა იყო კომერციული საზოგადოების შექმნის შედეგი, საზოგადოებისა, რომელშიც ყველა სპეციალიზდება და შემდეგ გაცვლის საშუალებით ცხოვრობს.

მე-19 საუკუნის ყველაზე გამორჩეულმა მკვლევარმა, რომელიც ეკონომიკური აღმავლობის პროცესებს შეისწავლიდა, მსგავსი ევრდიქტი განსხვავებული ტერმინოლოგიით მოგვაწოდა. კარლ მარქსმა წარმოების უსარმაზარი ზრდა, რომელიც მე-18 და მე-19 საუკუნეებში აღინიშნა ზოგიერთ ქვეყანაში, მიაწერა იმას, რომ განვითარდა ფართო მოხმარების საქონლის წარმოების სისტემა. ფართო მოხმარების საქონელს მარქსი იმ საქონელს უწოდებდა, რომელსაც აწარმოებდნენ კაპიტალის კერძო მფლობელები არა გამოყენების, არამედ მოგების მიღების მიზნით. სწორედ ამ შემთხვევასთან გვაქვს საქმე, როცა შრომის დანაწილება მთლიანად ერცელდება საზოგადოებაში. საზოგადოება, რომელსაც სმიტი კომერციულს ეძახდა, მარქსმა ბურჟუაზიულ საზოგადოებად მონათლა. თუ ფიქრობთ, რომ მარქსს კარგი არაფერი ჰქონდა სათქმელი აღნიშნულ საზოგადოებაზე, იხილეთ, რას წერდნენ ის და ფრიდრიხ ენგელსი „კომუნისტურ მანიფესტში“:

„ბურჟუაზიამ თავისი მმართველობის სულ რაღაც 100 წლის მანძილზე უფრო მასიური და უფრო კოლოსალური მწარმოებლური ძალები შექმნა, ვიდრე ყველა წინა თაობამ ერთად. ადამიანის მიერ ბუნების ძალების დამორჩილება, მანქანები, ქიმიის გამოყენება მრეწველობასა და სოფლის მეურნეობაში, ნავიგაცია, რკინიგზები, ელექტროტელეგრაფები, მთელი კონტინენტების გაწმენდა კულტივაციის მიზნით, მდინარეებიდან არხების გაყვანა, უსარმაზარი მიგრაცია – განა წინა საუკუნეში ვინმეს მოუვიდოდა აზრად, რომ ასეთი მწარმოებლური ძალები შეიძლებოდა მიძინებულნი ყოფილიყვნენ და სოციალური შრომის წიაღში გამოეელინათ თავიანთი შესაძლებლობები?“

მარქსი ფიქრობდა, რომ ღრმა ბზარები დაინახა იმ საზოგადოებაში, რომელშიც კაპიტალი და წარმოება კერძო საკუთრებას წარმოადგენდა და მოგების მისაღებად იყო განკუთვნილი. მისი აზრით, ეს ის ბზარები იყო, რომლებიც საბოლოოდ გაანადგურებდა სისტემას. მაგრამ მას ეჭვიც კი არ გასჩენია იმასთან დაკავშირებით, რომ არსებული საზოგადოება შეძლებდა სიმდიდრის შექმნას. საუკუნენახევარი გავიდა „კომუნისტური მანიფესტის“ პუბლიკაციიდან, ბურჟუაზიული თუ კომერციული საზოგადოების მწარმოებლურმა მიღწევებმა კი სრულიად დაჩრდილა ის მიღწევები, რომლებზეც მარქსი და ენგელსი 1848 წელს საუბრობდნენ.

განმარტების განმარტება

მაგრამ მტკიცება, რომ ერები გამდიდრდნენ სპეციალიზაციის საშუალებით, საკითხს მეტისმეტად ამარტივებს. თუ სპეციალიზაცია სიღარიბის პრობლემის გადაწყვეტის საშუალებაა, მაშინ საკითხავია, რატომ არ ხდება შრომის დანაწილება ყველა ქვეყანაში და ამდენად, რატომ არ ხდება ყველა მათგანის გამდიდრება. პასუხი ისაა, რომ „ქვეყნებში“ არ მიმდინარეობს ისეთი სისტემების „შერჩევის“ პროცესი, რომლებიც ისევე კომპლექსურია, როგორც კომერციული საზოგადოება. ამით არც ცალკეული პირები არიან დაკავებული. ადამ სმიტმა კიდევ ერთხელ წამოსწია ეს საკითხი, როცა მოკლედ მიმოიხილა ის „ერების სიმდიდრის“ მეორე თავში:

„შრომის დანაწილება, რომელსაც ესოდენ დიდი სარგებელი მოაქვს, არაა ადამიანის სიბრძნის შედეგი. ის ვერც განჭვრეტს და ვერც დაგეგმავს იმ საზოგადო კეთილდღეობას, რომელიც ზემოხსენებული საქმიანობის შედეგად ხდება შესაძლებელი“.

შრომის დანაწილება ხანგრძლივი, ნელი, თანდათანობითი და ევოლუციური პროცესია, რომელსაც არავინ გეგმავს ან განჭვრეტს. ცალკეული ადამიანები მოელიან, რომ უპირატესობას მიიღებენ სპეციალიზაციის შეძენით და ამიტომ, იღებენ კიდეც მას გარკვეულ დარგებში. მათი გადაწყვეტილებები სტიმულს აძლევს სხვების განზრახვებს. ამასობაში სხვებიც წარმატებებს აღწევენ საკუთარი ინტერესების სფეროში. მათ წვლილი შეაქვთ სოციალური ინსტიტუტების განვითარებაში, რომლებიც ამცირებენ გარიგების ტრანსაქციურ დანახარჯებს და ამით უფრო ამარტივებენ გაცვლის პროცესს.

ფული ერთ-ერთი ასეთი ინსტიტუტია და, როგორც მე-4 თავში აღვნიშნეთ, უაღრესად მნიშვნელოვანიცაა. მაგრამ, მიუხედავად მისი დიდი მნიშვნელობისა, აღსანიშნავია, რომ ფულის ინსტიტუტი ფაქტობრივად არაერის *გამოუგონებია*. ის წარმოიშვა ისევე, როგორც წარმოიშვა შრომის დანაწილება – იმ ადამიანების მოქმედებების შედეგად, რომლებსაც სურთ მათთვის საინტერესო პროექტების ხელშეწყობა და ამ მიზნით სხვებს ხედებიან. მათთან ურთიერთობის შედეგად კი შეიქმნა ფულადი სისტემა. ადამ სმიტის ერთ-ერთმა სტუდენტმა, ადამ ფერგიუსონმა, სწორად შენიშნა, რომ „ერებს წაბორძიკება სჩვეიათ ისეთი სიახლეების წინაშე, რომლებიც ნამდვილად ადამიანთა ქმედების შედეგებია, მაგრამ არ არის რომელიმე კონკრეტული ადამიანის გეგმის განხორციელება"; მან აღნიშნა ისიც, რომ საზოგადოების წიაღში ხშირად იფეთქებს ხოლმე „უდიდესი რეოლუციები, რომლებიც არ ისახავენ მიზნად რაიმე ცვლილებას", და რომ მთავრობის ოფიციალურმა პირებმაც კი „ყოველთვის არ იციან, საით მიჰყავთ სახელმწიფო თავიანთი პროექტებით"[1].

ამით იმის თქმას სულაც არ ვაპირებთ, თითქოს შორსმჭვრეტელობა არაა მნიშვნელოვანი, მით უმეტეს, არც იმის, რომ მთავრობას არავითარი წვლილი არ შეაქვს წარმატებული ეკონომიკური სისტემის განვითარებაში. ადამ სმიტს, რასაკვირველია, არ სჯეროდა ამის. ის ამბობდა, რომ „მხოლოდ კარგად განვითარებულ საზოგადოებაში" არსებობს პირობები ფართო სპეციალიზაციის განვითარების, წარმოების ზრდისა და „საყოველთაო კეთილდღეობისათვის". მთავრობამ უნდა შექმნას პირობები კომერციული საზოგადოების განვითარებისათვის.

ამდენად, კიდევ ერთხელ ვუბრუნდებით პირველ თავში შემოტანილ მნიშვნელოვან ცნებას – *თამაშის წესებს* და ამ წესებისთვის ნიშანდობლივ უმნიშვნელოვანეს ეკონომიკურ თვისებას – ნათლად განსაზღვრულ და ადეკვატურად დაცულ საკუთრების უფლებებს. ხალხი არ გააკეთებს სამომავლო დაბანდებებს, არ ითავებს სასარგებლო პროექტების ორგანიზებას და არ გამოიჩენს ინიციატივას სხვა ღირებულ წამოწყებებზე, თუ არ იქნება დაცული მისი საკუთრების უფლებები. პრაქტიკაში ეს, სულ ცოტა, ნიშნავს იმას, რომ მთავრობამ უნდა დაიცვას საზოგადოების წევრები სხვა ადამიანების მიერ განხორციელებული ქურდობისა და მძარცველობისაგან. მან ხელი უნდა შეუწყოს სამართლიანი და გააზრებული იურიდიული სისტემის ჩამოყალიბებას, რომელიც გადაწყვეტს დავას ცალკეულ ადამიანებს შორის და დაარწმუნებს მოქალაქეებს, რომ მთავრობა არ განახორციელებს დატაცების თვითნებურ აქტებს. ჩვენი საზოგადოების ის წარმომადგენლები, რომლებიც ყოველთვის „კანონის უზენაესობის" პირობებში ცხოვრობდნენ, ჩვეულებრივ ვერ ხვდებიან, თუ რა იშვიათი იყო ხელისუფალთათვის ასეთი სტანდარტები.

სათანადოდ დაცული საკუთრების უფლებები და მათგან გამომდინარე მნიშვნელოვანი შედეგები, ასევე ამ უფლებათა გაცვლის თავისუფლება აუცილებელი პირობაა წარმატებული კომერციული საზოგადოების შესაქმნელად, რომელშიც ხალხი ეფექტურად ითანამშრომლებს. ამ თანამშრომლობისას საზოგადოება ქმნის და იყენებს რესურსებს, რითაც ერთმანეთის სურვილების დაკმაყოფილება და ეკონომიკური აღმავლობის მიღწევა სურს. თუ არ არსებობს ასეთი პირობები, მაშინ ყველასთვის გარანტირებულია სიღარიბე. რა თქმა უნდა, არ ვგულისხმობთ იმ ძალიან მცირერიცხოვან უმცირესობას, რომელსაც შეუძლია დატკბეს უმრავლესობის შრომის ხარჯზე მოპოვებული და მითვისებული სიმდიდრით.

სხვა ფაქტორებსაც გარკვეული მნიშვნელობა აქვთ. კლიმატი შეიძლება უმთავრესი ხელშემწყობი ან ხელისშემშლელი ფაქტორი აღმოჩნდეს, როცა ხალხი ცდილობს ცხოვრების პირობების გაუმჯობესებას[2]. განსხვავება დამოკიდებულია ბუნებრივ რესურსებზეც, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ აღნიშნული განსხვავება არც ისე დიდია, როგორც ბევრს წარმოუდგენია. განსხვავებას ქმნის ომიც, უმეტესწილად იმით, რომ ანადგურებს მეომარი ერების სიმდიდრეს. გარდა ამისა, ომის შედეგად ზოგიერთი ხალხი სხვების ტირანიასა და ექსპლუატაციას ექვემდებარება. მაგრამ, თუ გადავწყ

[1] Adam Ferguson, An Assay on the History of Civil Society, 1767

[2] ეკონომისტი და ისტორიკოსი დევიდ ს. ლანდესი ამ საკითხებს განიხილავდა თავის წიგნში: *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are Rich and Some So Poor, 1998*. აღნიშნული წიგნი მეტად საინტერესო და ინფორმაციული ხასიათისაა.

ვეტთ, რომ შემდგომი საქმიანობის წარმართვის მიზნით საჭიროა მზერა უკან მივმართოთ, პასუხის ერთი, საკმაოდ დიდი ნაწილი ნათელი გახდება. მთავრობამ ქვეყანაში უნდა შექმნას პირობები კანონის უზენაესობისათვის, რათა ცალკეულ პირებს ჰქონდეთ იმის იმედი, რომ საკუთარი მცდელობებისა და ინვესტიციების საშუალებით სარგებლობას მიიღებენ (და დანახარჯებსაც გაიღებენ!). კომერციული საზოგადოება წარმატებულად ვერ განვითარდება კანონის უზენაესობის არარსებობის შემთხვევაში.

ერთობლივი ეკონომიკური რყევები

ეროვნული ეკონომიკის საერთო მახასიათებლების შესაფასებლად არ კმარა მხოლოდ ერთ სულ მოსახლეზე დაანგარიშებულ მთლიან შიდა პროდუქტზე დაკვირვება. საჭიროა, სხვა რამესაც დაეუთმოთ სათანადო ყურადღება. ერთობლივი პროდუქცია და ამდენად, ქვეყნის ერთობლივი შემოსავალი საკმაოდ დიდი ხნის მანძილზე განიცდის რყევებს, რაც განსაკუთრებით განვითარებულ კომერციულ საზოგადოებაში შეიმჩნევა.

1929-დან 1933 წლამდე ამერიკის შეერთებული შტატების მთლიანი შიდა პროდუქტი, რომელიც მორგებული იყო ფასების დონის ცვლილებებს, 30 პროცენტით შემცირდა. რაკი აშშ-ში ხანგრძლივად შეინიშნებოდა მშპ-ის ყოველწლიური 3-პროცენტიანი ზრდა, 1933 წელს მშპ, რომელიც 40 პროცენტზე მეტი იყო, იმაზე ნაკლები აღმოჩნდა, რასაც 1929 წელს ვარაუდობდნენ. ეს კი უბრალო შეუსაბამობაზე მეტს ნიშნავს.

უფრო მეტიც, შედეგად მოხდა ის, რომ პირადი შემოსავლების შემცირება არათანაბრად განაწილდა მოსახლეობაზე. მშპ-ის შემცირებაში წარმოების შემცირებაც იგულისხმება, რაც მუშების სამსახურიდან განთავისუფლებას იწვევს. ამ ოთხი წლის განმავლობაში ზოგიერთი კერძო პირისა თუ ოჯახის შემოსავალი 30 პროცენტზე მეტით შემცირდა. 1929 წელს სამუშაო ძალის 3,2 პროცენტი უმუშევრად ითვლებოდა; მაგრამ 1933 წელს ეს რიცხვი 24,9 პროცენტამდე გაიზარდა. 1933 წელს დაახლოებით ყოველი ოთხი მუშიდან ერთი უმუშევარი იყო. მუშების დიდი რაოდენობა კი უფრო ნაკლები საათების განმავლობაში იყო დაკავებული, ვიდრე სურდა.

იმისათვის, რომ შეგვექმნა აზრი, თუ რაოდენ მნიშვნელოვანია რყევები საერთო პროდუქციასა და შემოსავალში, განვიხილოთ აშშ-ის ისტორიაში ყველაზე მძიმე რეცესიის პერიოდი. მთლიანი შიდა პროდუქტის შემცირების შემთხვევათა უმეტესობა არაა ისე მტკივნეული და ხანგრძლივი, როგორც 1929-1933 წლებში იყო. სწორედ აღნიშნულმა რეცესიამ გამოიწვია 1930-იანი წლების დიდი დეპრესია. მთლიანი შიდა პროდუქტის ყველაზე მკვეთრი შემცირება, რომელიც ამერიკის შეერთებულმა შტატებმა 1930-იანი წლებიდან დღემდე განიცადა, 1974 წელს მოხდა, როდესაც მთლიანი შიდა პროდუქტი (რეგულირებული ფასების ცვლილებების შესაბამისად) 1973 წლის ბოლო კვარტლიდან 1975 წლის პირველ კვარტლამდე 6,6 პროცენტით შემცირდა. ხალხის უმეტესობას ადვილად შეეძლო აეტანა საკუთარი წლიური შემოსავლის 6 ან 7 პროცენტით შემცირება, მიუხედავად იმისა, რომ უკმაყოფილებას გამოთქვამდა. მაგრამ, რაკი მსგავსი შემცირებისას არ ხდება თანაბარი განაწილება, ამიტომ საზოგადოების გარკვეული ნაწილის შემოსავალი ერთობლივ ეროვნულ შემოსავალთან შედარებით გაცილებით უფრო დიდი პროცენტით მცირდება. 1974-75 წლების რეცესიის შედეგად უმუშევრობა, რომელიც 1973 წელს 4,9 პროცენტს შეადგენდა, 1975 წლის მაისში 8,9 პროცენტამდე გაიზარდა. საზოგადოების აზრით, ყველაზე საშიში შედეგი, რომელიც მთლიანი შიდა პროდუქტის შემცირებას მოჰყვება, უმუშევრობის დონის ზრდაა.

ინფლაცია

კომერციულ საზოგადოებათა ეკონომიკური სისტემები მხოლოდ მთლიანი შიდა პროდუქტის რყევებით როდი გამოირჩევა. მას ემატება სხვა სახის ერთობლივი რყევებიც. ცვლილებები აღინიშნება გაცვლის საშუალების ღირებულებაშიც. ესაა ფულადი ერთეული, რომელშიც გამოიხატება საქონლის ფარდობითი ღირებულება. ამიტომ, როცა წინა ნაწილში მთლიანი შიდა პროდუქტის ცვლილებებზე ვსაუბრობდით, ორჯერ მი-

ეუთითეთ, რომ მშპ-ის რეგულირება მოხდა ფასების რყევების შესაბამისად. ფაქტობრივად კი ფულის ღირებულებაში დაფიქსირებულ ცვლილებებს ეგულისხმობდით.

პროდუქციის საერთო მოცულობის ცვლილებათა დაანგარიშების მიზნით მშპ-ის ცვლილებებს ვერ გამოიყენებთ, თუ ისინი არ იქნება რეგულირებული, რადგან მშპ არა მარტო ფასების, არამედ რაოდენობის შედეგიცაა. 1970 წელს ეკონომისტებმა, რომლებმაც პოპულარობა ეკონომიკურ პრობლემებზე წერით მოიხვეჭეს, აღნიშნეს „ტრილიონი დოლარის ეკონომიკის“ შემობრძანება ამერიკის შეერთებულ შტატებში, რადგან 1970 წელს მთლიანმა შიდა პროდუქტმა პირველად მიაღწია 1 ტრილიონს. თუმცა, ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ მშპ 2 ტრილიონ დოლარს ზევით მხოლოდ 8 წლის შემდეგ აეიდა, კიდევ სამი წლის შემდეგ კი 3 ტრილიონს მიაღწია. ეს იყო არა ეფექტური ეკონომიკური აღმაღლობის, არამედ ფულის ღირებულების უპრეცედენტო (მშეიდობიან პერიოდში) შემცირების შედეგი.

ეკონომიკური ანალიზის ბიურო მთლიანი შიდა პროდუქტის რაოდენობასაც „ამცირებს“. ასეთი ქმედებით ის ცდილობს, დაიანგარიშოს მშპ წლიდან წლამდე, იმ შემთხვევაში, თუ ფასები არ შეცვლილა. ბიურო ირჩევს მიმდინარე წელს და ანგარიშობს, თუ რა ღირებულება ექნებოდა საერთო პროდუქციას თითოეულ წელს, თუ შეფასება მოხსენიებულ წელს მოხდებოდა. ამ ციფრებს ის უწოდებს რეალურ მთლიან შიდა პროდუქტს, რომელიც განსხვავდება *ნომინალური* მთლიანი შიდა პროდუქტისგან. *რეალური* მთლიანი შიდა პროდუქტის დაანგარიშება დაფუძნებულია მიმდინარე წლის წარმოების მოცულობის დაანგარიშებაზე, რომელიც უფრო ადრეული, ე.წ. საბაზისო წლის ფასების მიხედვითაა განხორციელებული. ესაა საქონლის წარმოების პროცესსათვის დამახასიათებელი ცვლილებების ყველაზე დიდმასშტაბიანი საზომი.

რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტის დაანგარიშების პროცესი გვაძლევს იმ ცვლილებების ბუნდოვან მაჩვენებელს, რომელიც აღინიშნება ფასების საერთო ან საშუალო დონეზე. მას მშპ დეფლატორი ეწოდება. ეს არის ნომინალური მშპ-ის განაყოფი რეალურ მშპ-ზე, რომელიც 100-ზე მრავლდება ინდექსური რაოდენობის მისაღებად. მშპ დეფლატორი ფულის მსყიდველობით უნარში მომხდარი ცვლილებების ყველაზე სრულყოფილი, მაგრამ არცთუ ისე ცნობილი საზომია. პირველობა ეკუთვნის სამომხმარებლო ფასების ინდექსს, რომლის საშუალებითაც ხდება იმ საქონლის ფასების ცვლილებათა გამოანგარიშება, რომელსაც ყიდულობს ტიპური მოქალაქე. შრომის სტატისტიკის ბიურო ფასებს ყოველთვიურად ანგარიშობს და შედეგებს მომდევნო თვის ბოლოს აქვეყნებს. მშპ დეფლატორი კი პირიქით, უფრო ძნელი დასაანგარიშებელია და მისი გამოქვეყნება ხდება მხოლოდ კვარტალური ინტერვალებით და დიდი დაგვიანებით. ასე რომ, მშპ დეფლატორი უფრო დიდმასშტაბიანია, სამომხმარებლო ფასის ინდექსი კი უფრო დროულია. იმ პერიოდში, როცა დიდია ხალხის მღელვარება ინფლაციასთან დაკავშირებით, ყოველთვიურად სწორედ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი იკავებს გაზეთების პირველ გვერდებს.

მაგრამ რატომ უნდა ინერვიულოს საზოგადოებამ ინფლაციის გამო? ზოგიერთმა მკითხველმა შეიძლება იფიქროს, რომ ეს სულელური შეკითხვაა. განა ინფლაცია ცხოვრების დანახარჯების მომატება არაა? ყველაფერი, რაც ცხოვრებას უფრო აძვირებს რა თქმა უნდა, ხალხის შეშფოთებას იწვევს. მაგრამ ინფლაცია არ აძვირებს ცხოვრება და ჩვენც თავი ავარიდეთ ასეთი განცხადების გაკეთებას. *ინფლაცია ძირითადად ფულის მსყიდველობითი უნარის შემცირებაა.* თუ მას სხვა კუთხით შევხედავთ, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ინფლაცია საქონლის *ფულადი* ღირებულების მომატებაა. თუ სურვილი გექნებათ, შეგიძლიათ ახსნათ ის, როგორც ცხოვრების ფულადი დანახარჯების გაზრდა, მაგრამ ამოსავალი სიტყვა უნდა იყოს *ფული*. წლევანდელი ორდოლარიანი ჰამბურგერი რეალურად შარშანდელ ერთდოლარიან ჰამბურგერზე მეტი არ ღირს, თუ დოლარის შეძენის ფასი გასულ წელს განახევრდა.

თუ ინფლაცია სინამდვილეში არ აძვირებს ცხოვრებას, მაშინ რატომაა ის პრობლემა? რატომ ნერვიულობს მის გამო ყველა ამდენს? პრობლემები, რომლებსაც ინფლაცია ქმნის, თითქმის მთლიანად გაურკვეველობითაა გამოწვეული. პრობლემა ის კი არ არის, რომ ფულის ღირებულება ეცემა, არამედ ის, რომ შეუძლებელია ეიწინასწარმეტყველოთ ფულის მომავალი ღირებულება. ინფლაციის მაღალი, მაგრამ ზომიერი ტემპი, რომელსაც შეიძლება ყველა ენდოს, ნაკლებ პრობლემებს იწვევს, ვიდრე უფრო დაბალი, მაგრამ არაპროგნოზირებადი ინფლაცია.

დეფლაცია, რომელიც *ფულის მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის მომატებაა*, ისეთივე პრობლემაა საზოგადოებისათვის, როგორც ინფლაცია, ვინაიდან მასაც გაურკვევლობა შეაქვს იმ ადამიანების გამოთვლებში, რომლებიც მომავალს გეგმაევნ. იგივე შეიძლება ითქვას დეზინფლაციის შესახებაც, რომელსაც ადგილი ჰქონდა შეერთებულ შტატებში 1982-1983 წლებში. *დეზინფლაცია ინფლაციის ტემპის შენელებაა*. ისიც სერიოზულ სირთულეებს უქმნის მათ, ვინც ხანგრძლივი გეგმის შედგენისას ვერ ახერხებს მის სწორად განჭვრეტას.

ყოველივე ამის მნიშვნელობა უფრო ნათელი გახდება, როცა დავიწყებთ ერთობლივი ეკონომიკური რყევების მიზეზების განხილვას და ზოგიერთ იმ საშუალებასაც შევეხებით, რომელიც მათი შემცირების მიზნით იქნა შემოთავაზებული.

რეცესია და ინფლაცია 1960 წლიდან დღემდე

15-2 ცხრილში ნაჩვენებია ნომინალური მთლიანი შიდა პროდუქტი, რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტი და მშპ-ის დეფლატორი ამერიკის შეერთებულ შტატებში 1960-1998 წლების პერიოდში. აქვე ნაჩვენებია რეალური მშპ-ის პროცენტული ცვლილებები, რომლებიც წინა წელს დაიწყო და რომლებიც დაანგარიშებულია უკანასკნელი ორი საზომის მეშვეობით. ერთობლივი პროდუქციისა და ფასების რყევების სურათის წარმოსაჩენად ეს პროცენტული ცვლილებები გრაფიკულადაცაა ნაჩვენები 15-1 ნახაზზე.

რეცესიები, რომლებიც გადაიტანა აშშ-ის ეკონომიკამ ამ პერიოდში მეტ-ნაკლებად ნათლადაა ნაჩვენები 15-2 ცხრილის მეოთხე სვეტში, როგორც რეალური მშპ-ის ზრდის გახანგრძლივებული შენელება ან აბსოლუტური შემცირება. მეტ-ნაკლებად, რადგან ეკონომიკურ კვლევათა ეროვნულ ბიუროს, რომელიც, როგორც კერძო კვლევითი ორგანიზაცია, ოფიციალურად წყვეტს, როდისაა დაღმასვლა რეცესია, არა აქვს ისეთი მყარი კრიტერიუმები, რომ უშეცდომოდ განასხვაოს რეცესია სხვა ნაკლებად სერიოზული მოვლენისგან. ოფიციალურად დადგენილი რეცესია აღინიშნებოდა იმ წლებში, როდესაც რეალური მშპ მცირდებოდა ან ოდნავ იზრდებოდა – 1970, 1974-75, 1980, 1982 და 1991 წლებში – მაგრამ ეროვნულმა ბიურომ 1960 წელიც რეცესიის წლად მიიჩნია და ჩათვალა, რომ 1991 წლის რეცესია 1990 წელს დაიწყო. ყოველივე ეს გრაფიკულადაა ნაჩვენები 15-1 ნახაზზე.

15-2 ცხრილის ბოლო სვეტი გვიჩვენებს, რომ 1970-იან და ადრეულ 1980-იან წლებში ინფლაცია უფრო სერიოზული პრობლემად იქცა, ვიდრე წინა ათწლეულებში იყო. 15-1 ნახაზის განხილვისას ყურადღებით იყავით, რომ დაღმავალი მრუდი დეფლაციასთან არ გააიგივოთ. ფაქტობრივი დეფლაციის ან ფასის დაცემისას მშპ დეფლატორის აღმნიშვნელი ხაზი ნულზე დაბლა დაეცემოდა. შემცირება 1981-1986 წლებში დეზინფლაცია იყო და არა დეფლაცია.

1960-იან წლებში ინფლაცია წელიწადში საშუალოდ 2,5 პროცენტს გაუთანაბრდა. თუმცა 1970-დან 1981 წლამდე მისი საშუალო წლიური დონე 7,5 პროცენტს აღემატებოდა. განსაკუთრებით შემაშფოთებლად გამოიყურება 1974 და 1975 წლები. ამ წლებში სასტიკმა რეცესიამ უმუშევრობის დონის მეექვსე ზრდა გამოიწვია. გარდა ამისა, ამავე პერიოდში ფასების ზრდაც ისეთ პროცენტულ დონეს აღწევდა, როგორიც, მნიშვნელოვანი ომების პერიოდის გარდა, არასოდეს ყოფილა შეერთებულ შტატებში. 1970-იან წლებში ტელევიზიისა და პრესის დიდი ხელშეწყობით გავრცელდა ხმები, რომ ეკონომიკა უპრეცედენტოდ დაავადდა, ეკონომისტები კი უძლურნი აღმოჩნდნენ აეხსნათ აღნიშნული მოვლენა, კერძოდ კი – რეცესია, რომელიც შერწყმული იყო ინფლაციასთან.

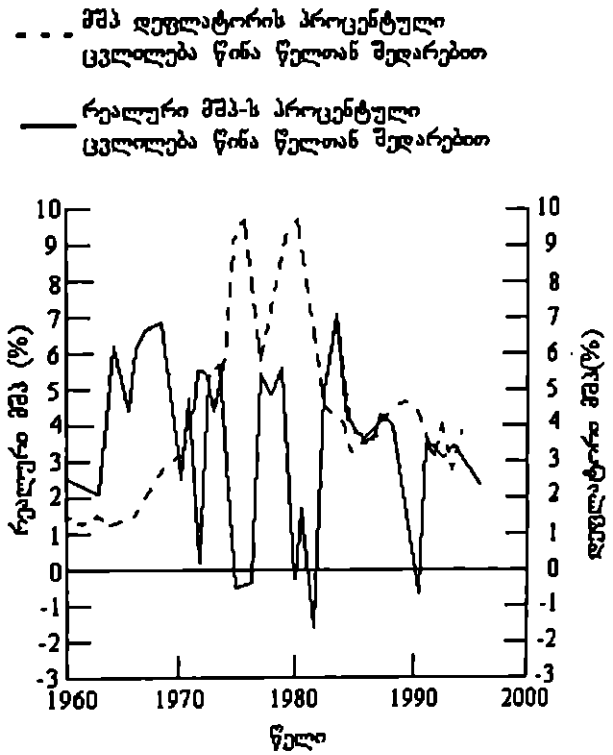
ცხრილი 15-2 მთლიანი შიდა პროდუქტი (მილიარდი დოლარი) და ფასები 1960-1998 წლებში (მცირე უზუსტობები გამოწვეულია დამრგვალებით წარმოქმნილი შეცდომებით)

წელი	ნომინალური	რეალური	პროცენტული	მშპ	პროცენტული

	მთლიანი შიდა პროდუქტი	მთლიანი ეროვნული პროდუქტი	ცვლილება წინა წლის შემდეგ	დეფლატორი	ცვლილება წინა წლის შემდეგ
1960	527	2.263	2.4	23.3	1.4
1961	545	2.314	2.3	23.5	1.2
1962	585	2.455	6.1	23.8	1.3
1963	617	2.560	4.3	24.1	1.2
1964	663	2.708	5.8	24.5	1.5
1965	719	2.881	6.4	25.0	2.0
1966	788	3.069	6.5	25.7	2.8
1967	834	3.147	2.5	26.5	3.2
1968	911	3.294	4.7	27.6	4.4
1969	982	3.394	3.0	29.9	4.7
1970	1.036	3.398	0.1	30.5	5.3
1971	1.125	3.510	3.3	32.1	5.2
1972	1.237	3.702	5.5	33.4	4.2
1973	1.383	3.916	5.8	35.3	5.6
1974	1.497	3.891	-0.6	38.5	9.0
1975	1.631	3.874	-0.4	42.1	9.4
1976	1.819	4.083	5.4	44.6	5.8
1977	2.027	4.274	4.7	47.4	6.5
1978	2.291	4.503	5.4	50.9	7.3
1979	2.558	4.631	2.8	55.2	8.5
1980	2.784	4.615	-0.3	60.3	9.2
1981	3.116	4.721	2.3	66.0	9.4
1982	3.242	4.620	-2.1	70.2	6.3
1983	3.515	4.804	4.0	73.2	4.3
1984	3.902	5.140	7.0	75.9	3.8
1985	4.181	5.324	3.6	78.5	3.4
1986	4.422	5.488	3.1	80.6	2.6
1987	4.692	5.650	2.9	83.1	3.1
1988	5.050	5.865	3.8	86.1	3.7
1989	5.439	6.062	3.4	89.7	4.2
1990	5.744	6.136	1.2	93.6	4.3
1991	5.917	6.079	-0.9	97.3	4.0
1992	6.244	6.244	2.7	100.0	2.8
1993	6.558	6.390	2.3	102.6	2.6
1994	6.945	6.611	3.5	105.1	2.4
1995	7.270	6.762	2.3	107.5	2.3
1996	7.662	6.995	3.4	109.5	1.9
1997	8.111	7.270	3.9	111.6	1.9
1998	8.511	7.552	3.9	112.7	1.0

წყარო: ეკონომიკური ანალიზის ბიურო, აშშ ვაჭრობის დეპარტამენტი.

ზემოხსენებული ჭორები არ შეესაბამებოდა სინამდვილეს. ინფლაცია ადრეც აღინიშნებოდა რეცესიის პერიოდებში, უკანასკნელად კი თავი იჩინა სულ ახლახანს, 1958 და 1960 წლებში – თუმცა ამ პერიოდში ის გაცილებით უფრო ზომიერი იყო. სინამდვილეში, არც ეკონომისტები იყვნენ ერთიანად დაბნეულები. მაგრამ, მეორე მხრივ, 1970-იან წლების გამოცდილებამ მართლაც ეჭვქვეშ დააყენა ეკონომისტებს შორის გაერცელებული ზოგიერთი მეტისმეტად გამარტივებული წარმოდგენა რეცესიისა და ინფლაციის მიზეზების შესახებ. 1974-75 წლების სასტიკმა რეცესიამ, რომლის დროსაც ფასები ყოველწლიურად თითქმის 10 პროცენტით იზრდებოდა, სრულიად ნათელი გახადა, რომ რეცესია და ინფლაცია არ წარმოადგენდნენ უბრალოდ „ურთიერთსაწინააღმდეგო მოვლენებს".



ნახ. 15-1 აშშ-ის პროდუქციის მოცულობისა და ფასების დონის რყევები

რა იწვევს ერთობლივ რყევებს?

რა იწვევს 15-2 ცხრილში ნაჩვენებ მკვეთრ რყევებს ერთობლივი წარმოების ზრდის დროს? რას უნდა გამოეწვია ის, რომ მთლიანი შიდა პროდუქტი 1978 წლის მეორე კვარტალში წლიური 9 პროცენტით გაიზარდა, 1980 წლის მეორე კვარტალში წლიური 9.5 პროცენტით შემცირდა, ხოლო 1981 წლის პირველ კვარტალში კიდევ ერთხელ გაიზარდა წლიური 9 პროცენტით? რით შეიძლება აიხსნას, რომ მშპ დეფლატორი, საერთო ფასების დონის ყველაზე დიდმასშტაბიანი საზომი, 1960 წლიდან ყოველწლიურად იზრდებოდა? რატომაა აღნიშნული ზრდა ასე ცვალებადი?

ერთ-ერთი პასუხი შეიძლება ასე ჟღერდეს: რატომაც არა? სოციალურ სამყაროს ახასიათებს ცვლილება და შემთხვევითობა. წარმოება და ფასები ურთიერთდაკავშირებულნი არიან, მათზე გავლენას კი ახდენს ომებით, ახალი აღმოჩენებით, რევოლუციებითა თუ კატასტროფებით გამოწვეული შოკები. ახსნას საჭიროებს სწორედ სტაბილურობა და არა რყევები. თუ მონაცემებს დავაკვირდებით, დავრწმუნდებით, რომ ვერ დავასახელებთ თითქმის ვერცერთ საქონელს, რომლის წარმოების მოცულობა და ფასები სტაბილური იყო დიდი ხნის მანძილზე. მაშინ რატომ უნდა ჩავთვალოთ, რომ მივაღწევთ ერთიანი პროდუქციის ან საშუალო ფასების სტაბილურობას?

ეს არგუმენტი მართებულია, მაგრამ არაა საესებით დამაკმაყოფილებელი. ცალკეული საქონლის – სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის, ავტომობილების, პერსონალური კომპიუტერების, კინოფილმების – წარმოებასა და ფასებში არსებული დიდი ცვლილებები უფრო ადვილი გასაგებია, ვიდრე ის დიდი ცვლილებები, რომლებიც პროდუქციის მთლიან მოცულობასა და საშუალო ფასებში შეინიშნება. ბევრი ცვლილება და შემთხვევითობა, რომელიც ცვლის მიწოდებას ან მოთხოვნას ინდივიდუალურ საქონელზე, უნდა გაუქმდეს „დიდი რიცხვების კანონის" შესაბამისად. რატომ არ უზრუნველყოფს ეს კანონი მშპ-ის უფრო ზომიერ ზრდას და უფრო სტაბილურ ფასებს?

ზემოხსენებული. ნაწილობრივ შეიძლება აიხსნას იმით, რომ ეკონომიკური სისტემები ვირუსებს გადასცემენ. მარცხი ან მოულოდნელი იღბალი ეკონომიკის ერთ სექტორში იწვევს სხვა, მასთან დაკავშირებული სექტორების მარცხს ან იღბალს. მა-

გალითად, არახელსაყრელი თვე ავტომობილების გაყიდვისათვის, როდესაც გზები ჩაქეტილია უწვეულოდ ციები და თოვლიანი ამინდის გამო, გამოიწვევს წარმოების შემცირებას და ავტოქარხნების მუშათა გათავისუფლებას. აღნიშნულ ქმედებას, თავის მხრივ, მოჰყვება შეკვეთების შემცირება ფოლადჩამომსხმელ ქარხნებში, რომლებიც სპეციალიზდებიან ლითონის ფირფიტების ჩამოსხმაში. ასევე ნაკლები სამუშაო ექნებათ მაღაზიებს, რომლებიც საამწყობო ქარხნებში დამზადებულ პროდუქციას ყიდიან. შედეგად კი ხდება მუშების გათავისუფლება ფოლად-ჩამომსხმელი ქარხნებიდან და საცალო ვაჭრობის დაწესებულებებიდან, რასაც შემდგომი ტალღისებური შედეგები მოჰყვება.

იმ პროცესების აღწერის მიზნით, როდესაც პატარა საწყისი დაბრკოლებები მთელ ეკონომიკაში ერცელდება და მიიღება დიდი საერთო შედეგები, ეკონომისტებმა შექმნეს მოდელებისა და მეტაფორების ნაირსახეობა. ბევრი მათგანი ცდილობს, წრიული ბრუნვის მექანიზმის საშუალებით აჩვენოს, თუ როგორ შეუძლიათ ეკონომიკურ სისტემებს პატარა მოვლენები ბუმისა და კრახის ნიმუშებად აქციონ, რაც 200 წლის მანძილზე ბაზრით კოორდინირებულ ეკონომიკურ სისტემებს ახასიათებდა. თითოეული ადამიანის დანახარჯი იქცევა ვიღაცის შემოსავლად, შემოსავალი კი, თავის მხრივ, იმის გადაწყვეტის საშუალებაა, თუ რა თანხის დახარჯვა შეუძლიათ ადამიანებს. ამიტომ ფასების ზრდა შეიძლება ხალხის იმ გადაწყვეტილებამაც გამოიწვიოს, დახარჯოს ცოტათი მეტი ან ცოტათი ნაკლები, რაც შეიძლება ნაკარნახევი იყოს უმნიშვნელო ეჭვით, რომელიც საზოგადოებას მომავალთან დაკავშირებით გაუჩნდა.

ეროვნული შემოსავლისა და პროდუქტის დაანგარიშებამ შეიძლება გაგვახსენოს, რომ საერთო შემოსავალი, რომლის საშუალებით შესაძლებელია ახლად წარმოებული საქონლის შესყიდვა, ყოველთვის და აუცილებლად უთანაბრდება საქონლის შესაძენად გადახდილ ფასებს. ეს მნიშვნელოვანი სიმართლეა – ყოველ შემთხვევაში, დასაწყისისთვის მაინც. ის უპირისპირდება უცნაურ, მაგრამ საყოველთაო და მუდმივ შიშს იმის შესახებ, რომ მთლიანი პროდუქცია შეიძლება მეტისმეტად სწრაფად გაიზარდოს, ერთობლივი მოთხოვნა კი მას ნაბიჯს ვერ აუწყობს და ჭარბი წარმოება ეკონომიკის კრახს გამოიწვევს. საერთო შემოსავალი ყოველთვის ზუსტად იმ რაოდენობით იზრდება, როგორც მთლიანი პროდუქცია, იმ უბრალო მიზეზის გამო, რომ ისინი ერთი და იმავე, ოღონდ საპირისპირო მხრიდან დანახულ მოვლენას წარმოადგენენ.

თუმცა, შეიძლება დავუშვათ ისიც, რომ ერთობლივი *მოთხოვნა* აუცილებლად გაუთანაბრდება პროდუქციის მთლიან მოცულობას. რა იქნებოდა, თუ ხალხი გადაწყვეტდა არ დაეხარჯა შემოსავლის გარკვეული ნაწილი? ხომ არ გამოიწვევდა ეს ერთობლივი მოთხოვნის ისეთ შემცირებას, როცა ის პროდუქციის მოცულობაზე ნაკლები აღმოჩნდებოდა? და ხომ არ გამოიწვევდა ეს ჭარბ წარმოებას და ეკონომიკურ კრახს?

პასუხი დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ბედი ეწევა შემოსავლის იმ ნაწილს, რომელსაც ხალხი დაზოგავს. თუ იშვიათ და უმნიშვნელო შემთხვევებს გამოვრიცხავთ – ძუნწებს და მათ მსგავს ახირებულ ადამიანებს – ხალხი აბანდებს შენახულ ფულს. ყოველ შემთხვევაში, ასეთი იყო ეკონომისტების უმეტესობის საერთო შეხედულება 1930-იან წლებამდე. ადამიანები არ ინახავენ ფულს ლეიბის ქვეშ ან ქილებში. ისინი უშვებენ მას მიმოქცევაში და, თუ დანაზოგით კაპიტალურ საქონელს არ იძენენ, მაშინ ყიდულობენ სხვადასხვა სახის საფინანსო აქტივებს (აქციებს, ობლიგაციებს და სხვ.) და ამგვარად გადასცემენ თავიანთ დანაზოგს იმათ, ვინც კაპიტალურ საქონელს შეისყიდის. ადამ სმიტმა ლაკონურად ჩამოაყალიბა დოქტრინა, როდესაც თქვა: „წლიური დანაზოგის მოხმარებაც ისევე რეგულარულად ხდება, როგორც წლის განმავლობაში დახარჯული შემოსავლისა. ეს დაახლოებით ერთსა და იმავე დროს ხდება, მაგრამ მას ხალხის სხვა კატეგორია მოიხმარს".

სმიტი ფიქრობდა, რომ ხალხი „ნამდვილად შეშლილი" იქნებოდა (მისი ტერმინი), თუ არ დააბანდებდა ყველაფერს, რასაც დაზოგავდა, რა თქმა უნდა, ასე თუ ისე გარანტირებული „უსაფრთხოების პირობებში". ამასთანავე, უსაფუძვლოა ჭარბი წარმოებისა თუ ნაკლები მოხმარების შიში. სმიტის და მისი მიმდევრების უმეტესობის აზრით, ნერვიულობა ერთობლივი მოთხოვნის არასაკმარისობის შესახებ აშკარა საბუთია იმისა, რომ ხალხს არ ესმის ეკონომიკური სისტემების ფუნქციონირების არსი. ჭარბი წარმოება არავითარ პრობლემას არ წარმოადგენს. პირიქით, მთავარი ამოცანაა ის, რომ გაიზარდოს წარმოება და ხალხი ყველა „საჭირო და სასურველი" ნივთით იყოს უზ-

რუნველყოფილი. სახელმწიფოს ეკონომიკურ ფუნქციას წარმოადგენს არა მოთხოვნის, არამედ სამეურნეო საქმიანობის სტიმულირება, განსაკუთრებით, საკუთრების დაცვის უზრუნველყოფა. თუ ეს გაკეთდება, ადამიანების ბუნებრივი სურვილი, რომელიც ცხოვრების პირობების გაუმჯობესებას გულისხმობს, უბიძგებს მათ წარმოების, დაზოგვის, დაბანდებისა და, ამგვარად, წარმოების უწყვეტი ზრდის ხელშეწყობისაკენ. მოხმარება კი – ე.ი. ის, რაც მოთხოვნას განაპირობებს – თვითონ მიხედავს თავს.

დიდმა დეპრესიამ ეს ოპტიმისტური რწმენა დაასამარა. აშკარა გახდა, რომ 1930-იან წლებში ერთობლივი მოთხოვნა ყოველთვის არ „უზრუნველყოფდა თავის თავს". შედეგად გაჩნდა ახალი ეკონომიკური კონცეფციები და ახალი ეკონომიკური პოლიტიკა, რომლებიც ზრუნავდნენ ერთობლივ მოთხოვნაზე. აღნიშნული თეორიები დიდი ხნის მანძილზე საკმაოდ წარმატებით იკაფავდნენ გზას, სანამ 70-იანი · და 80-იანი წლების გამოცდილებამ ნათელი არ გახადა მათი საკმაოდ სერიოზული ნაკლოვანებები. მეცნიერული ცოდნის წინსვლის შესახებ შეხედულებამ საოცარი ცელილება განიცადა. ალბათ სწორედ ამის გამოა, რომ, წინა თაობისგან განსხვავებით, დღევანდელი ეკონომისტები უფრო ნაკლებად არიან დარწმუნებულნი იმაში, რომ სწორად აცნობიერებენ ერთობლივი რყევების მიზეზებს და ნაკლებად იციან, როგორ უშველონ ამას.

საით უნდა გაემართოთ აქედან? დავიწყებთ საუბრით იმ საინტერესო ინსტიტუტის შესახებ, რომელსაც ჰქვია ფული.

მოკლედ გავიმეოროთ

ეკონომიკური სისტემის საქმიანობის შეფასების ორი მნიშვნელოვანი კრიტერიუმი არსებობს – პროდუქცია ან რეალური შემოსავალი ერთ სულ მოსახლეზე გაანგარიშებით, და მათი სტაბილურობა როგორც ეკონომიკური აღმავლობის დონის, ისე საშუალო ფასების გათვალისწინებით.

ყველა პროცედურა, რომელიც ახდენს ერთ სულ მოსახლეზე პროდუქციის ან სხვადასხვა ქვეყნების შემოსაელების შედარებას, დიდი სიფრთხილით უნდა იქნას გამოყენებული. მაგრამ შეგვიძლია ყოველგვარი ეჭვის გარეშე გარვაცხადოთ, რომ მსოფლიოს საკმაოდ ბევრი მდიდარი ქვეყანა საშუალოდ 20-ჯერ უფრო დიდ შემოსავალს იღებს, ვიდრე უღარიბესი ქვეყნები.

მდიდარი ქვეყნები ის სახელმწიფოებია, რომლებშიც დიდი ხნის მანძილზე განვითარებულმა შრომის დანაწილებამ ხანგრძლივი ეკონომიკური აღმავლობის პირობები შექმნა. სპეციალიზაციის კოორდინირებული სისტემის თანდათანობითი განვითარებისა და უწყვეტი ეკონომიკური აღმაელობის ძირითადი პირობაა „კანონის უზენაესობა", თამაშის წესები, რომელთა საშუალებით ხდება ცალკეულ პიროვნებათა საკუთრების უფლებების დაცვა თვითნებური კონფისკაციის საფრთხისაგან, რომელიც შეიძლება სხვა პიროვნებების ან მთავრობის მხრიდან მოდიოდეს.

ქვეყნის პროდუქციისა თუ შემოსაელის ყველაზე გავრცელებული საზომია მთლიანი შიდა პროდუქტი, რომელიც ერთი წლის მანძილზე ქვეყანაში წარმოებული ყველა საბოლოო საქონლის საბაზრო ღირებულებას წარმოადგენს.

რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტით ხდება ქვეყნის საერთო პროდუქციისა თუ შემოსაელის დაანგარიშება დოლარებში უცვლელი მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის პირობებში. ნომინალური მთლიანი შიდა პროდუქტით ან ამჟამად მიმოქცევაში მყოფი დოლარებით დაანგარიშებული მშპ-ის გაყოფა რეალურ შიდა პროდუქტზე გვაძლევს მშპ დეფლატორს, რომელიც ინფლაციის ან ფულის ცვალებადი ღირებულების საზომია.

ყველა კომერციულ საზოგადოებაში რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა (ეკონომიკური აღმაელობის დონე) დიდი ხნის მანძილზე მერყეობს და წარმოშობს „ბუმებს" და „კრახებს", რომელთა მიზეზებს და განკურნების გზებს სათანადოდ ვერ აცნობიერებენ, ყოველ შემთხვევაში, ამჟამად მაინც. ამიტომ პოლიტიკოსები ვერ ახერხებენ მათ სრულყოფილ გაკონტროლებას.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. რა არის საუკეთესო გზა სხვადასხვა ქვეყნების ეკონომიკურ სისტემათა საერთო საქმიანობის შესაფასებლად?

ა) რა საზღვრები აქვს ეკონომიკურ სისტემას? წარმოიდგინეთ, რომ ვიღაც ამბობს: „ეკონომიკური სისტემა კარგად მუშაობს, მაგრამ სოციალური სისტემა არაა ისეთი, როგორშიც ვისურვებდი ცხოვრებას". მიხვდებოდით თუ არა ზუსტად, რა იგულისხმება ამ ნათქვამში?

ბ) წარმოიდგინეთ, რომ ზოგიერთ საზოგადოებაში ქალებს არ რთავენ ნებას, სახლის გარდა სადმე სხვაგან იმუშაონ. რომელი სისტემის ნაწილია ეს — ეკონომიკურის თუ სოციალურის?

გ) გაერცელებულია მოსაზრება, რომ ეკონომიკური სისტემა „აწარმოებს საქონელს და მომსახურებას". რა შედის მასში და რა არის ის, რაც გამოირიცხება? ზოგიერთებს მოსწონთ თავიანთი სამუშაო, რადგან მოსწონთ სამუშაო ადგილებთან დაკავშირებული სოციალური გაცელა. ჩაითვლება თუ არა მათი სიამოვნება იმ მომსახურებად, რომელსაც ეკონომიკური სისტემა ქმნის? თუ ხალხი სამსახურებში და მაღაზიებში სოციალური პრობლემებით უფრო დაიტვირთავს თავს, ვიდრე მუშაობით, სავარაუდოა მთლიანი შიდა პროდუქტის დაკლება. შეიძლება თუ არა, რომ ეს მოვლენა ეკონომიკური სისტემის უფრო ცუდი მუშაობის შედეგად მიეიჩნიოთ?

დ) „ერთ ქვეყანას უფრო დიდი მთლიანი შემოსავალი აქვს, ვიდრე მეორეს; მაგრამ მეორეში შემოსავალი იმდენად სამართლიანად ნაწილდება, რომ, ეფიქრობ, მისი კეთილდღეობის დონე უფრო მაღალია". ეთანხმებით თუ არა იმ მოსაზრებას, რომ სხვაობა *უფრო დიდ შემოსავალსა და უფრო მეტ კეთილდღეობას შორის* მართლაც არსებობს?

ე) ეკონომიკური სისტემის ძირითადი ფუნქცია, სავარაუდოდ, ისაა, რომ აწარმოოს არა უბრალო *საგნები*, არამედ *საქონელი*. მაგრამ რა არის „საქონელი"? არსებობს თუ არა ეკონომიკური და სხვა სახის საქონელი?

2. გთავაზობთ 1995 წლის მშპ-ის მონაცემებს ერთ სულ მოსახლეზე, რომლებიც რეგულირებულია მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის შესაბამისად ხუთი მდიდარი ქვეყნისათვის.

ამერიკის შეერთებული შტატები	$26.980
შვეიცარია	25.860
იაპონია	22.110
ნორვეგია	21.940
კანადა	21.130

როგორ ფიქრობთ, ჩამოთვლილი ქვეყნებიდან რომელში იყო საშუალო სიმდიდრე ყველაზე დიდი? რატომ თვლით ასე? რის ცოდნას ისურვებდით, სანამ პასუხს გასცემთ დასმულ შეკითხვას?

3. „ქვეყანაში ხალხის სიმდიდრისა თუ კეთილდღეობის გაზომვა მათი ფულადი შემოსავლის საშუალებით უფრო გამართლებულია, ვიდრე კრიტიკოსებს ჰგონიათ. რაც არ უნდა მიიჩნიოთ კეთილდღეობის შექმნის გარანტად, ფული მაინც ის საშუალებაა, რომელიც გარკვეულ სამსახურს გაგიწევთ ამ გარანტიის მიღებაში. ფულით ბედნიერებას ვერ იყიდით, მაგრამ ის მაინც სჯობს ყველაფერ იმას, რაც ბედნიერების შემდეგ მეორე ადგილზე დგას". ეთანხმებით თუ არა ამ მოსაზრებას?

4. შეგიძლიათ თუ არა მოიფიქროთ ისეთი სიტუაცია, როცა ეკონომიკური აღმავლობა საზოგადოების თუნდაც მცირე ნაწილს დააზარალებს? როგორ ფიქრობთ, თუ ძალიან ბევრ ადამიანს აქვს საკმარისი შემოსავალი იმისათვის, რომ ავტომობილი იყიდოს, დაზარალდება თუ არა ის ხალხი, ვისაც არ აქვს ამის საშუალება ან ქალაქში მანქანების მოძრაობა აღიზიანებს? ღარიბდება თუ არა ხალხი ოდესმე *უბრალოდ* იმიტომ, რომ სხვები შეძლებულები გახდნენ?

5. თუ შესაძლებელი იქნება იმის გამომზეურება, რომ მზარდი მშპ ასოცირდება მღელვარებასთან, დაძაბულობასთან და მოსახლეობაში კონფლიქტების რაოდენობის ზრდასთან, დაუჭერდით თუ არა მხარს, რომ ეს ფსიქოლოგიური დანახარჯები გამოკლებული ყოფილიყო მთლიანი შიდა პროდუქტიდან მისი ჭეშმარიტი ღირებულების დადგენის მიზნით? როგორ გააკეთებდით ამას? როგორ შეაფასებდით გაზრდილ მღელვარებას დოლარებში?

6. მოიყვანეთ მაგალითები, როდესაც გაზრდილ არაეფექტურობას შეუძლია გამოიწვიოს მშპ-ის მატება. რამდენი საქონელი შეგიძლიათ დაასახელოთ, რომელიც შედის მთლიან შიდა პროდუქტში და რომლის წარმოების გაზრდაც აშკარად გამოიწვევს კეთილდღეობის შემცირებას?

7. დაუჭერდით თუ არა მხარს საკუთარ სახლში მომუშავე ადამიანების მომსახურების ჩართვას მთლიანი შიდა პროდუქტის გამოანგარიშების პროცესში? რა არგუმენტები შეგიძლიათ დაასახელოთ ასეთი მოქმედების მხარდასაჭერად? არსებობს თუ არა მართებული მიზეზები იმისათვის, რომ ისევ გაგრძელდეს ამ მომსახურების გამორიცხვა მშპ-ის ანგარიშიდან? ფიქრობთ თუ არა, რომ ეს გამორიცხვა დაკავშირებულია სქესთან და იმ შემთხვევაში, თუკი მეტი კაცი იმუშავებდა სახლში, ეკონომიკური ანალიზის ბიურო თუ შეცვლიდა თავის მიდგომას? რა არის იმის მიზეზი, რომ ბიურო არ ახდენს ქმრის შრომის ღირებულების დაანგარიშებას, როდესაც ის წვავს ხორცს სტუმრებისათვის, მაგრამ იმ შემთხვევაში, თუ იმავე სამუშაოს ფულადი ანაზღაურება ხდება, მაშინ დასახელებული მომსახურება გათვალისწინებულია დაანგარიშების პროცესში?

8. 1991 წლის ბოლოს ეკონომიკური ანალიზის ბიურომ გაითვალისწინა სხვა ქვეყნებში გავრცელებული სტანდარტული პრაქტიკა, შეცვალა ეროვნული შემოსავლისა და პროდუქციის ძირითადი საზომი და მთლიანი ეროვნული პროდუქტი მთლიანი შიდა პროდუქტით ჩაანაცვლა. მშპ-ს მისაღებად მეპ-დან ხდება სხვა ქვეყნებიდან შემოსული შემოსავლის გამოკლება და იმ შემოსავლის დამატება, რომელსაც საზღვარგარეთ გზავნიან გადასახადების სახით. მაგალითად, ამერიკელს ეკუთვნის აქციები ბრიტანულ კორპორაციაში და იღებს დივიდენდებს. მიუხედავად იმისა, რომ ესაა ამერიკელის შემოსავლის ნაწილი, მისი მიღება არ ხდება ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ამიტომ რეალურად ის არ ჩაითვლება აშშ-ს *შიდა* პროდუქტის ნაწილად. ამდენად, მთლიანი შიდა პროდუქტის მისაღებად, ის გამოაკლდება აშშ-ს მთლიან შემოსავალს. ხოლო საშემოსავლო გადასახადები, რომლებსაც უხდიან იმ უცხოელებს, ვინც თავისი ფული ამერიკის შეერთებულ შტატებში დააბანდა, გამოირიცხება მთლიანი ეროვნული პროდუქტიდან, მაგრამ აუცილებლად იქნება შეტანილი მთლიან შიდა პროდუქტში. ამის მიზეზი ისაა, რომ აღნიშნული შემოსავალი მიღებულია იმ საქონლიდან, რომელიც ამერიკის შეერთებულ შტატებში აწარმოეს.

1960-1976 წლებში აშშ-ის მეპ უფრო დიდი იყო, ვიდრე მშპ. 1983-დან 1998 წლამდე მშპ ყოველწლიურად აღემატებოდა მეპ-ს. რას ნიშნავს ეს? ხომ არ უნდა ქცეულიყო ეს ფაქტი შეშფოთების საბაბად?

9. იმაში დასარწმუნებლად, რომ გესმით, თუ რა კავშირია ნომინალურ მშპ-ს, რეალურ მშპ-სა და მშპ დეფლატორს შორის, შეავსეთ შემდეგი ცხრილი.

წელი	ნომინალური მშპ	რეალური მშპ	მშპ დეფლატორი
1.	$4.400 მილიარდი	$ 4.000 მილიარდი	————————
2.	$5.600 მილიარდი	————————	140
3.	————————	$4.400 მილიარდი	160

10. შრომის დანაწილება არაეის დაუგეგმაეს ან განუჭერეტაეს. ხომ არ იქნებოდა უკეთესი, თუ ვინმე დაგეგმაედა ან განჭერეტდა მას? იმუშაევებდა თუ არა ფულადი სისტემა უკეთესად, თუ მის მუშაობას ვინმე დაგეგმაედა? რამდენი კომპლექსური სოციალური ინსტიტუტი შეგიძლიათ დაასახელოთ, რომელთა შექმნა არაეის დაუგეგმაეს და რომლებიც, ამის მიუხედაევად, მაინც ეფექტურად ფუნქციონირებენ?

11. თუ ეჭვი გეპარებათ ამ წიგნში იმის შესახებ გამოთქმულ მოსაზრებასთან დაკავშირებით, რომ ინფლაცია კი არ აძეირებს ცხოვრებას, არამედ უბრალოდ ფულის ღირებულებას ამცირებს, დაუსვით თქვენს თავს ასეთი შეკითხვა: როგორ შეიძლება გაჩნდეს ინფლაცია ისეთ საზოგადოებაში, რომელიც არ იყენებს ფულს და მხოლოდ ბარტერით იფარგლება? რა სახეს მიიღებდა ინფლაცია ასეთ საზოგადოებაში? როგორ გამოიცნობდით მას?

12. საზოგადოებრივი აზრის შესწავლა აჩვენებს, რომ ამერიკელთა უმრავლესობა ინფლაციას უფრო სერიოზულ საფრთხედ მიიჩნევს, ვიდრე უმუშევრობას.

ა) ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ სტაბილური ფასების შემთხვევაში ამერიკელთა უმრავლესობა უმუშევარი იქნებოდა, მზარდი ფასების დროს კი – დასაქმებული?

ბ) როგორ ფიქრობთ, რას მისცემენ ხმას ფირმის თანამშრომლები, თუ ხელმძღვანელობა მათ ნებას აძლევს, კენჭი უყარონ თანამშრომელთა 10 პროცენტის გათავისუფლებას ან ხელფასების 5 პროცენტით შემცირებას? თუ თანამშრომლებს წინასწარ ეცოდინებათ, ვის გაათავისუფლებენ, იქონიებს თუ არა ეს გავლენას კენჭისყრის შედეგებზე?

13. ზოგიერთები ამტკიცებენ, რომ რეცესიას იწვევს საზოგადოების ჭარბი დანაზოგი. როცა საზოგადოება იღებს გადაწყვეტილებას, რომ დაზოგოს მეტი თანხა, ის ამავე დროს იმ გადაწყვეტილებასაც იღებს, რომ ნაკლები საქონელი იყიდოს. დარჩება თუ არა ზოგიერთი საქონელი გაუყიდავი ასეთი მოქმედების შედეგად? ხომ არ აიძულებს ეს მეწარმეებს, შეამცირონ წარმოება, დაითხოვონ მუშები და ამგვარად შეამცირონ მათი შემოსავალი, რაც, თავის მხრივ, ხალხს ნაკლები საქონლის შესყიდვისა და შესაბამისად, ხარჯების შემცირებისაკენ უბიძგებს? როგორ შეაფასებდით შემდეგ მტკიცებას: ხალხი, რომელიც უშურველად ხარჯავს ფულს, ხელს უწყობს სიმდიდრის შექმნას, ის ადამიანები კი, რომლებიც ზოგავენ, რეცესიას უყრიან საფუძველს?

14. ამ წიგნში გამოთქმულია მოსაზრება, რომ *კანონის უზენაესობა* უაღრესად მნიშვნელოვანია იმ ქვეყნებისთვის, რომელთაც ეკონომიკური აღმავლობის მიღწევა სურთ. კანონის უზენაესობა ძირითადად მოითხოვს იმას, რომ კანონი თანაბრად გავრცელდეს ყველაზე და სამართლიანად იყოს ცხოვრებაში გატარებული. ამ მნიშვნელოვანი კონცეფციის გაგებაში, შესაძლოა, დაგეხმაროს ისეთი ეითარების წარმოდგენა, რომელიც ასახავდა კანონის უზენაესობის *არარსებობას*. შეგიძლიათ, მოიფიქროთ კარგი მაგალითი?

თავი 16

ფულის მიწოდება

ბრიტანელმა ეკონომისტმა რ. ა. რედფორდმა, რომელიც მეორე მსოფლიო ომის დროს ტყვეთა ბანაკში იმყოფებოდა, მოგვიანებით გამოაქვეყნა სტატია „ტყვეთა ბანაკის ეკონომიკა“[1]. აღნიშნულ სტატიაში ავტორის მიერ ბანაკში ნანახი მოვლენებია გადმოცემული. რედფორდი აღწერს, თუ როგორ განაგითარეს ტყვეებმა ჯანსაღი საკვაჭრო ეკონომიკა. ისინი იმ პროდუქტებით ვაჭრობდნენ, რომლებითაც მათ ბანაკში ამარაგებდნენ და რომელსაც წითელი ჯვრისა თუ საკუთარი ახლობლებისაგან გამოგზავნილი ამანათებით იღებდნენ. მიუხედავად იმისა, რომ ბანაკში არსებობდა გერმანული ვალუტა, მისი მიმოქცევა მხოლოდ აზარტულ თამაშებში დაგროვილი ვალების გადახდით ამოიწურებოდა. ამის მიზეზი კი მხოლოდ ის იყო, რომ ზემოხსენებული ვალუტის საშუალებით ბანაკის სასადილოში ბეერს ვერაფერს შეიძენდნენ. ბანაკში გაცვლის ძირითადი საშუალების, ანუ ფულის როლს, სიგარეტი ასრულებდა.

სიგარეტი, როგორც ფული

არაფის დაუწესებია, რომ ბანაკში გაცვლის საშუალება ფული ყოფილიყო. მით უმეტეს, არაფის დაუწესებია ის, რომ ფულის ფუნქცია სიგარეტს შეესრულებინა. მაგრამ მოვლენები სწორედ ასე განვითარდა. ტყვეებმა გააცნობიერეს, რომ ვაჭრობა ბევრად უფრო ხელსაყრელი გახდებოდა მათთვის, თუ არ შემოიფარგლებოდნენ ბარტერით, თუ არ მიჰყიდდნენ მხოლოდ იმათ, ვისაც მათთვის საჭირო ნივთები ჰქონდა და არ იყიდდნენ მხოლოდ იმათგან, ვინც მათი კუთვნილი ნივთების დაპატრონებას ისურვებდა. მაგრამ ბარტერისათვის დამახასიათებელი ნაკლის დაძლევა შესაძლებელია, თუ არსებობს ისეთი საქონელი, რომელიც ყველასათვის მისაღებია. საყოველთაო ნდობის საფუძველს შეადგენს თითოეული ადამიანის მტკიცე რწმენა, რომ აღნიშნული საქონელი ნებისმიერი სხვა პიროვნებისთვისაც მისაღებია. სიგარეტი სწორედ რომ ზედგამოჭრილი იყო ამისთვის. მას ერთგვაროვნებაც ახასიათებდა და საკმაოდ დიდი ხნის მანძილზეც ვარგისი იყო. გარდა ამისა, მისი გამოყენება შეიძლებოდა როგორც ცალობით, ისე კოლოფებით. პირველ შემთხვევაში გარიგება ნაკლებად მომგებიანი იქნებოდა, მეორეში კი — უფრო სარფიანი. წითელი ჯვარი უზრუნველყოფდა სიგარეტის რეგულარულ მიწოდებას, ამიტომ მისი რაოდენობა სრულიად საკმარისი იყო. ტყვეთა შორის უამრავი მწეველის არსებობა იმის გარანტიას იძლეოდა, რომ სიგარეტი არასოდეს დაკარგავდა ღირებულებას. ასე რომ, კონსენსუსის გზით, გაცვლის საშუალებად სწორედ სიგარეტი იქცა.

მაგრამ სიგარეტს, რომელიც ფულის ფუნქციას ასრულებს, ბევრი სერიოზული ნაკლი აქვს. ჯერ ერთი, ის ვერ ინარჩუნებს ერთგვაროვნებას. მას შემდეგ, რაც გაცვლის საშუალებად იქცევა, ერთი სიგარეტი არ შეიძლება დიდი ხნის მანძილზე იყოს ზუსტად ისეთი, როგორიც მეორე. წითელმა ჯვარმა სიგარეტის ნაცვლად გამოუშვა ჩიბუხის თამბაქო, რომლის ერთი უნცია ოცდახუთ სიგარეტს უდრიდა. როცა ტყვეებმა გააცნობიერეს, რომ შეეძლოთ ჩიბუხის თამბაქოს ერთი უნცია მოეთავსებინათ საკუთარი ხელით დამზადებულ ოცდაათ სიგარეტში, არ დააყოვნეს და მაშინვე ასე

[1] თავდაპირველად გამოქვეყნდა 1945 წლის ნოემბერში ჟურნალში „ეკონომიკა“. არსებობს მისი მრავალი შემდგომი გამოცემაც.

მოიქცნენ. შედეგად, ხელით დამზადებული სიგარეტის რაოდენობა საკმაოდ სწრაფად გაიზარდა. აღნიშნული სიგარეტით კი ფაქტობრივად ფულის მიწოდება ხდებოდა. ტყვეებმა, რომლებსაც ჰქონდათ ქარხანაში დამზადებული სიგარეტები, დაიწყეს მათგან თამბაქოს ამოღება. ამას იმ მიზნით აკეთებდნენ, რომ შემდეგ ხელახლა მოეთავსებინათ სიგარეტში. იმ პირებს, ვინც საქონელს ყიდდა და მის საფასურად სიგარეტს იღებდა, უხდებოდათ ფულის ფუნქციის მქონე სიგარეტის საგულდაგულო შემოწმება, რათა დარწმუნებულიყვნენ, რომ ის სტანდარტების შესაფერისი იყო. ფული, რომლის ღირებულება გაურკვეველია, ტრანსაქციურ დანახარჯების ფასებს ჯრდის და, ამდენად, ეაჭრობას აფერხებს.

> გრეშემის კანონი: დაბალი ხარისხის ფული მიმოქცევაში იჭრება, მაღალი ხარისხისა კი — შეინახება.

მეთექვსმეტე საუკუნეში ინგლისელმა ფინანსისტმა თომას გრეშემმა ჩამოაყალიბა მოსაზრება, რომელიც დღემდე გრეშემის კანონის სახელითაა ცნობილი. აღნიშნული კანონის თანახმად, ცუდი ფული კარგ ფულსაც კი გამოდევნის მიმოქცევიდან. იმ შემთხვევაში, თუ ფულის ორ ერთეულს ერთი და იგივე ნომინალური ღირებულება აქვს, მაგრამ სინამდვილეში ერთი უფრო ღირებულია, ეიდრე მეორე, მაშინ სწორედ ნაკლები ღირებულების მქონე რჩება მიმოქცევაში, მაღალი ღირებულების მქონე კი ინახება. განა თქვენც ასე არ იქცევით? განა გასტრონომის გამყიდველს დახეულ ან გაცრეცილ ერთდოლარიანს არ მისცემთ შედარებით ახლის ნაცვლად, რომელიც საფულეში გაქვთ? განა ამერიკული მონეტის დახარჯვას. არ ამჯობინებთ, რომ ჯიბიდან კანადური მონეტა მოიცილოთ? ტყვეთა ბანაკში განვითარებულმა მოელენებმა, რომლებიც შემდეგ რედფორდმა აღწერა, დაადასტურეს გრეშემის კანონის უტყუარობა, რადგან ხელით დამზადებულმა სიგარეტმა მიმოქცევიდან გამოდევნა ქარხანაში დამზადებული სიგარეტი. ყველა ცდილობდა ჯერ ცუდი ფული დაეხარჯა, კარგი ფული კი საგულდაგულოდ შეენახა. შედეგად, ძალიან მალე მიმოქცევაში მხოლოდ საეჭვო ღირებულების მქონე ხელით დამზადებული სიგარეტი დარჩა. ამის გამო ეაჭრობა უფრო ძვირადღირებული გახდა.

ფულის ნაცვლად სიგარეტის გამოყენებას მეორე ცუდი თვისებაც აქვს, რომელიც გამოიხატება დეფლაციისადმი ქრონიკულ მიდრეკილებაში. როცა წითელმა ჯვარმა გარკვეული პერიოდით სიგარეტის მიწოდება შეწყვიტა, საგრძნობლად შემცირდა სიგარეტის რაოდენობა, რომელიც ფულის როლს ასრულებდა და მიმოქცევაში იყო. ამის მიზეზი ის იყო, რომ მოწვევის შემდეგ სიგარეტისგან ფერფლის გარდა აღარაფერი რჩებოდა, რის გამოც თითოეული დარჩენილი სიგარეტის ფასი იზრდებოდა. სწორედ ფულადი ღირებულების გაზრდას ეგულისხმობთ, როდესაც ვამბობთ "დეფლაცია". ასევე მოულოდნელ, მწვავე დეფლაციას იწვევდა საჰაერო თავდასხმები, რომლებიც ბანაკის მახლობლად ხორციელდებოდა, რადგან ამ დროს აქტიური მწვეველები უფრო მეტს ეწეოდნენ, რითაც ამცირებდნენ მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობას. შეუძლებელია, რომ ფული, რომელიც იწვება, ამ სიტყვის პირდაპირი მნიშვნელობით, გაცვლის საუკეთესო საშუალება იყოს.

ფულის ევოლუცია

კაცობრიობის მთელი ისტორიის მანძილზე ცალკეული პირები გამუდმებით ცდილობდნენ, მოენახათ ისეთი საშუალება, რომლის დახმარებითაც შეძლებდნენ ეაჭრობიდან მეტი სარგებლის მიღებას. მოელენების განვითარება კი გამუდმებით არწმუნებდა მათ, რომ გაცვლის საუკეთესო საშუალება იშვიათი და მიმზიდველი ლითონები იქნებოდა. სპილენძს, ბრინჯაოს, ვერცხლს და ოქროს დრო ვერაფერს აკლებს. ისინი მარადიული არსებობით გამოირჩევა, შესაძლებელია მათი დანაწევრება და შეერთება, მათი მარაგი შეზღუდულია, ხოლო სილამაზისა და მარადიულობის გამო სხვა მიზნებისთვისაც გამოიყენება. მათი მთავარი ნაკლი ისაა, რომ ლითონის ფულით გადახდის შემთხვევაში ვერ მოხერხდება ამ ლითონის ჭეშმარიტი წონისა და ხარისხის დადგენა. მაგრამ გაელენიანმა პოლიტიკოსებმა ნაწილობრივ გადაჭრეს ეს პრობლემა, როდესაც

აღმოაჩინეს, რომ შეეძლოთ მოგების მიღება, თუ ძვირფას ლითონებს მონეტებად აქცევდნენ. ისინი ნაეაჭრი ლითონის ფილებიდან განსაზღვრული წონისა და ხარისხის მქონე მონეტების ჭრიდნენ, ხოლო ლითონის გარკვეულ რაოდენობას თავისთვისაც ტოვებდნენ. მათი მომხმარებლები მზად იყვნენ გადაეხადათ ე.წ. *ბაჟი ფულის მოჭრის უფლებაზე.* მონეტად მოჭრილი ლითონი, რომლის ღირებულებაც ზუსტად იყო განსაზღვრული, უფრო ფასობდა როგორც გაცვლის საშუალება, ვიდრე მთლიანი ლითონის ნაჭრები. გაელენიან პოლიტიკურ პირს, რომელიც მონეტებს ჭრიდა, შეეძლო მეტად სასარგებლო უფასო რეკლამაც გაეკეთებინა საკუთარი თავისთვის, თუ მონეტაზე თავის პორტრეტს გამოსახავდა. კიდეების დამუშავებამ მონეტები უფრო მისაღები და, ამასთანავე, უფრო ღირებული გახადა, რადგან დამუშავების შედეგად მონეტა დიდი ხნის მანძილზე ინარჩუნებდა ღირებულებას. ამის მიზეზი ის იყო, რომ ხალხი ეღარ ახერხებდა მონეტიდან ლითონის ჩამოჭრას, სანამ სხვას გადასცემდა მას.

მონეტებიდან...

ვაჭრებმა და მდიდრებმა, რომლებსაც ოქროს და ვერცხლის ფილების გარკვეული რაოდენობა ჰქონდათ, დაიწყეს ისეთი ადგილების ძებნა, სადაც მათ უსაფრთხოდ შეინახავდნენ. ისინი დიდი რაოდენობით აბარებდნენ ფილებს ოქრომჭედლებს, რომლებსაც შეეძლოთ ამ ძვირფასეულობის საიმედოდ შენახვა. ქვითრები, რომლებსაც ოქრომჭედლები გასცემდნენ, შეიძლება მივიჩნიოთ ქაღალდის ფულის პირველ ფორმად. მყიდველისთვის რისკის ტოლფასი იქნებოდა, თუ ის, მხოლოდ იმიტომ, რომ გამყიდველისათვის გადაეხადა, ოქრომჭედლის საწყობიდან თავის ოქროს ფულს გამოიტანდა. რატომ უნდა ჩაეგდო თავი საფრთხეში ასეთი მოქმედებით? გამყიდველსაც ხომ შემდეგ იმავე საწყობში მოუხდებოდა მისი დაბრუნება და ამისთვის გარკვეული საფასურის გადახდაც მოუწევდა. განა უმჯობესი არ იქნებოდა, თუ მყიდველი გამყიდველს ქვითარს მისცემდა?

როდესაც გაჩნდა კომერციული ბანკები, რომლებმაც დაიწყეს მონეტებად მოჭრილი ფულის ანაბრებზე მიღება, ბანკირები ძალიან მალე მიხვდნენ, რომ შეეძლოთ იმ ფულის გარკვეული ნაწილი, რომელიც ანაბრებზე ჰქონდათ, სარგებლით გაეცვლებინათ, რადგან ძალიან მცირე იყო იმის ალბათობა, რომ ამ დეპოზიტების მფლობელთა დიდი რაოდენობა ერთდროულად მიეღოდა ფულის გასატანად. უფრო მეტიც, რატომ უნდა მიეცათ სესხის ამღებთათვის ნამდვილი ოქროს ან ვერცხლის მონეტები, როცა ქვითრებიც ისევე კარგად და, შესაძლოა, უკეთესადაც შეასრულებდნენ თავიანთ მოვალეობას? ასე გაჩნდა ბანკნოტები, რომლებიც დღევანდელი ქაღალდის ფულის უშუალო წინაპარია. ბანკნოტი იყო მხოლოდ და მხოლოდ ქაღალდის ნაგლეჯი, რომელსაც ლამაზად გაფორმებულს ბეჭდავდნენ, რათა ყალბი ფულის მოჭრის შესაძლებლობა შეემცირებინათ. ამავე დროს მასზე მითითებული იყო ლითონის ფულის ის რაოდენობა, რომელსაც მფლობელი მის სანაცვლოდ მიიღებდა.

...ბანკნოტებამდე.

თუ თქვენს ხელთ არსებულ ქაღალდის ფულს დახედავთ, ნახავთ, რომ ის აშშ-ის თორმეტი სარეზერვო ბანკიდან ერთ-ერთის მიერაა დაბეჭდილი. სანამ ამ ბანკნოტების დიზაინს შეცვლიდნენ, რაც 1990-იანი წლების ბოლოს მოხდა, პორტრეტის მარცხნივ მოთავსებულ მრგვალ ბეჭედზე ყოველთვის მითითებული იყო ერთ-ერთი ბანკის სახელი. ეს ის ბანკი იყო, რომელიც ამ ბანკნოტებს ბეჭდავდა. ძირითადი განსხვავება ზემოაღნიშნულ ბანკნოტებსა და იმ ქაღალდის ფულის უმეტესობას შორის, რომელიც აშშ-ში (და მსოფლიოს სხვა ქვეყნებშიც) დაახლოებით 150 წლის წინ შეიქმნა ისაა, რომ ახლა უკვე გაჩნდა ტენდენცია, ფული ექსკლუზიურად სახელმწიფო ბანკების მიერ დაიბეჭდოს და მასზე არ იყოს მითითებული, თუ რა რაოდენობის ლითონის მონეტებს მიიღებს სანაცვლოდ მისი მფლობელი.

მითი დეკრეტული ძაღლდის ფულის შესახებ

დღესდღეობით ცოტაა ხალხი, რომელიც დიდ აღშფოთებას გამოთქვამს იმის გამო, რომ ეროვნულმა მთავრობამ ჩვენი ფული უბრალო დეკრეტულ ფულად აქცია. ჩვენს ხელთ არსებული ქაღალდის ფული სინამდვილეში არ წარმოადგენს რეალურ ფულს. ის მხოლოდ და მხოლოდ ქაღალდია, რომელსაც მთავრობამ თვითნებური მოქმედების საფუძველზე ფულის ფუნქცია მიანიჭა. ძველი ბანკნოტი, რომელსაც კერძო პირები ბეჭდავდნენ, არ იყო უბრალოდ ქაღალდის ფული, რადგან ეერცხლის ან ოქროს მისაღებად განკუთვნილ ქვითარს წარმოადგენდა და მისი ღირებულების საფუძველს სწორედ ოქრო ან ეერცხლი განსაზღვრავდა. ადამიანები, რომლებიც პროტესტს გამოთქვამდნენ ახალი ბანკნოტების დეკრეტულ ქაღალდის ფულად ქცევის გამო, მთავრობის ამ საქციელს აფასებდნენ, როგორც ძალაუფლების ბოროტად გამოყენებას და თელიდნენ, რომ ეს იყო თაღლითობა, რომელმაც მთავრობას გამდიდრების საშუალება მისცა. ეს უკანასკნელი კი ბეჭდავდა ფულს, რათა საშუალება ჰქონოდა, უდარდელად გაეფლანგა ის და ხელგაშლილად ეცხოვრა. მას სრულიად არ აღელვებდა ის ფაქტი, რომ, რაც უფრო მეტი ბანკნოტი იბეჭდება, მით უფრო ნაკლებია მოქალაქეთა ხელთ არსებული ფულის ღირებულება.

> ფულის უმნიშვნელოვანესი თვისება ალიარებულობაა.

მიუხედავად იმისა, რომ ეს არგუმენტი ნაწილობრივ სიმართლეს შეესაბამება, ის, ამავე დროს გაუგებარს ხდის ფულის უმთავრეს ბუნებას. არავის, მათ შორის ძლიერ მთავრობასაც კი, არ ძალუძს გარდაქმნას რაიმე ფულად უბრალო დეკრეტის საშუალებით. *ფულად შეიძლება გარდაიქმნას მხოლოდ ისეთი რამ, რასაც ხალხი მისაღებად მიიჩნევს და რასაც იგივე ხალხი გაცვლის საშუალებად იყენებს.* ფედერალური სარეზერვო ბანკის მიერ დაბეჭდილი ბანკნოტები იმიტომ კი არაა აშშ-ის ფული, რომ მას ასეთად მთავრობა აცხადებს, არამედ იმიტომ, რომ აშშ-ის ხალხი შესაძლებლად თვლის, მიიჩნიოს ის გადახდის საშუალებად როგორც სხვადასხვა საქონლის გაყიდვის, ისე ვალების გასტუმრების პროცესში. მთელი მსოფლიოს ხელისუფალნი მიეიდნენ იმ დასკვნამდე, რომ, თუ ქაღალდის ფულის მეტისმეტად დიდ რაოდენობას დაბეჭდავენ, მოქალაქეები აღარ ენდობიან მას და რაღაც სხვას, უმეტეს შემთხვევაში, აშშ-ის ფედერალური სარეზერვო ბანკის მიერ დაბეჭდილ ბანკნოტებს მიანიჭებენ უპირატესობას. შედეგად მოხდება ის, რომ მათ ქვეყანაში სწორედ აშშ დოლარი იქცევა გაცვლის საშუალებად.

მთავრობას აქვს გარკვეული ძალაუფლება იმისათვის, რომ ქაღალდის ფული მისაღები გახადოს მოსახლეობისათვის და გამოაყენებინოს კიდეც. მაგალითად, მას შეუძლია შეპირდეს ხალხს, რომ გადასახადების ასაკრეფად მიიღებს საკუთარ ბანკნოტებს. ნებისმიერი რამ, რაც შეიძლება გამოყენებულ იქნას როგორც საგადასახადო ანგარიშსწორების საშუალება, ავტომატურად მისაღები ხდება ყველასათვის. მთავრობას ასევე შეუძლია (და ზოგიერთ ქვეყანაში აკეთებს კიდეც ამას) უკანონოდ გამოაცხადოს საკუთარი ბანკნოტების გარდა ნებისმიერი სხვა ფულის გამოყენება და კანონის დამრღვევთა მიმართ მნიშვნელოვანი ჯარიმებიც დააწესოს. მაგრამ არსებითი მაინც ისაა, რომ ის, რაც გაცვლის საშუალებად უნდა იქცეს, მისაღები უნდა იყოს ხალხისათვის. სწორედ ესაა უაღრესად აუცილებელი და სრულიად საკმარისი პირობა. შეუხედავი, გაცრეცილი, მელნით მოთხვრილი მწვანე ქაღალდის პატარა ნაგლეჯი, რომელზეც გამოსახულია ენდრიუ ჯექსონის პორტრეტი, მისაღები იქნება აშშ-ის მთელ ტერიტორიაზე, რადგან ყველამ დანამდვილებით იცის, რომ მას აშშ-ის ნებისმიერ კუთხეში მიიღებენ.

ნუთუ მართლა ასე მარტივია ყველაფერი? ჩავატაროთ პატარა ექსპერიმენტი. დავუშვათ, "მაკდონალდსის" მფლობელებმა გასცეს განკარგულება, რომ მათი საქონლით მოვაჯრე ყველა პირმა ხურდის დასაბრუნებლად რეგულარული მონეტისა და ვალუტის გარდა "მაკდონალდსის" საქონლის შესაძენი ქვითარიც გამოიყენოს. რა თქმა უნდა, არჩევანი, თუ რომელ მათგანს მიიღებს ხურდაში, მომხმარებელმა უნდა გააკეთოს. აღნიშნული ქვითრის ღირებულება ერთ დოლარს უნდა უდრიდეს. ეს იქნება საგულდაგუ-

ლოდ დაბეჭდილი ქაღალდის ფურცელი, რომლის განაღდება მაკდონალდსის საფირმო კერძით მოხდება. ბევრი მომხმარებელი სწორედ აღნიშნული ქვითრის აღებას ამჯობინებს, რადგან იცის, რომ მის სანაცვლოდ შეძლებს იმ საფირმო კერძის შეძენას, რომლის ღირებულებაც ერთ დოლარს აღემატება. ზემოაღნიშნული ქვითრის მიმოქცევა, შესაძლოა, შემდგომში აღარ შემოიფარგლოს მხოლოდ "მაკდონალდსის" ქსელით. წარმოიდგინეთ, რომ ხშირად სადილობთ "მაკდონალდსში", მე კი თქვენი ხუთი დოლარი მმართებს. თუ ამ ხუთი დოლარის ნაცვლად "მაკდონალდსის" ხუთ ქვითარს შემოგთავაზებთ, თქვენ, შესაძლოა, დათანხმდეთ. მაგრამ რა მოხდებოდა იმ შემთხვევაში, თუ სახლისკენ მიმავალი ბენზინგასამართ სადგურში შეიელიდით, ბარში ხუთი დოლარის ღირებულების ბენზინს ჩაასხამდით და მხოლოდ ამის შემდეგ აღმოაჩენდით, რომ საფულე სახლში დაგრჩათ? განა ბენზინგასამართი სადგურის მეპატრონე არ ისურვებდა ხუთი დოლარის ნაცვლად "მაკდონალდსის" ხუთი ქვითრის აღებას? განა შემდგომში ვერ შეძლებდა ამ ქვითრებით ფოსტალიონის შრომის ანაზღაურებას? ასეთ ვითარებაში "მაკდონალდსის" ქვითარი გაცვლის საშუალების ფუნქციას შეასრულებდა.

ისინი, ვინც სასტიკად ეწინააღმდეგებიან ქაღალდის ფულის მოჭრას, მაშინვე იმ არგუმენტს მოიშველიებენ, რომ "მაკდონალდსის" ქვითარი არ არის დეკრეტული ფული, რადგან მისი განაღდება „რეალური" ღირებულების მქონე საქონლით შეიძლება. მაგრამ, მოდით, სულ ერთი წუთით თქვენი წარმოსახვა ცოტა მეტად გავააქტიუროთ. წარმოიდგინეთ, რომ "მაკდონალდსის" ქვითრების ბეჭდვა წლობით გრძელდებოდა და მათი რაოდენობაც საკმაოდ იზრდებოდა. წარმოიდგინეთ, რომ "მაკდონალდსს" არასოდეს უთქვამს უარი თავის ვალდებულებაზე და მოთხოვნისთანავე ქვითრის სანაცვლოდ საფირმო კერძს გასცემდა. ამიტომ აღნიშნულმა ქვითრებმა საყოველთაო ნდობა მოიპოვეს. წარმოიდგინეთ ისიც, რომ მთელი ამ ხნის მანძილზე აშშ დოლარის მსყიდველობითი უნარი მცირდებოდა. ზოგიერთები დოლარს "მაკდონალდსის" ქვითარს ამჯობინებდნენ, რადგან ფიქრობდნენ, რომ დროთა განმავლობაში ეს ქვითარი უკეთ შეინარჩუნებდა ღირებულებას. მათი გარკვეული ნაწილი შეიძლება ეგზეტარიანელებიც ყოფილიყვნენ, რომელთაც არასოდეს გაუჩნდებოდათ "მაკდონალდსის" საფირმო კერძის შეძენის სურვილი. მიუხედავად ამისა, მათ ეცოდინებოდათ, რომ ის მისაღები იყო სხვებისთვის, ამიტომ "მაკდონალდსის" ქვითარი მათთვისაც მისაღები გახდებოდა. განა არ შეიძლება წარმოვიდგინოთ, რომ საკმაოდ დიდი ხნის მანძილზე "მაკდონალდსის" ქვითარი მიმოქცევაში იქნებოდა და გაცვლის საშუალებად იქცეოდა? ამის მიზეზი კი სრულიად უბრალო რამ გახდებოდა, კერძოდ ის, რომ ხალხი მას გაცვლის საშუალებად აღიარებდა და აღარც კი დააკავშირებდა იმ საფირმო კერძთან, რომელიც თავდაპირველად მის „საფუძველს" წარმოადგენდა.

როგორ გადაიქცევა თამასუქი ფულად.

თუ მოელენების ასეთი განვითარება სრულიად დაუჯერებლად მიგაჩნიათ – და უნდა ვაღიაროთ, რომ ის მართლაც მეტად უჩვეულოა – მაშინ შეამოწმეთ, რამდენად სარწმუნო შეიძლება იყოს ის. ამისათვის კი ისევ წარმოსახვას მოუხმეთ. წარმოიდგინეთ, რომ თქვენს მეგობარს სესხად ოც დოლარს სთხოეთ იმისათვის, რომ იყიდოთ ახალი რომანი, რომელიც ეს-ესაა გამოქვეყნდა. ის მზადაა გასესხოთ ფული, მაგრამ აღმოჩნდება, რომ იმ დროს თან არ აქვს საჭირო თანხა. ამიტომ ის გამოგიწერთ თამასუქს და ხელს აწერს. თქვენ მიდიხართ უნივერსიტეტის წიგნის მაღაზიაში, ირჩევთ წიგნს, რომლის შეძენაც გსურდათ და აწვდით მოლარეს თქვენი მეგობრის მიერ გამოწერილ თამასუქს. მოლარე დახედავს მას, იცნობს თქვენი მეგობრის ხელმოწერას, რეკავს ვაჭრობის განყოფილებაში, თამასუქს სალაროში დებს და ხურდას გაწვდით. სხვა მომხმარებელი აწვდის მას ორმოცდაათი დოლარის ბანკნოტს ათდოლარიანი საქონლის შესაძენად. მოლარე ეუბნება: „მე მხოლოდ ერთი დოლარი და ოცი ცენტი მაქვს. ხომ არ მიიღებთ ამას?" და უჩვენებს თქვენი მეგობრის თამასუქს. მომხმარებელიც, მოლარის მსგავსად, იცნობს ხელმოწერას, იცის, რომ თქვენი მეგობარი მდიდარი და, ამავე დროს ღირსეული ადამიანია და პასუხობს: „რა თქმა უნდა, მივიღებ". თამასუქის მიმოქცევაში ყოფნა შეიძლება გაგრძელდეს განუსაზღვრელი ვადით, სანამ ის ადამიანები, რომლებსაც მას წარუდგენენ, შეიცნობენ თქვენი მეგობრის ხელმოწერას, მისი პიროვნების შესახებ გარკვეული წარმოდგენა ექნებათ და მის მიმართ ნდობით

იქნებიან აღჭურვილნი, თუ ეს თამასუქი დროს გაუძლებს და საზოგადოება მას მიმოქცევაში დატოვებს წლების მანძილზე, სრულიად შესაძლებელია, რომ ის საზოგადოებისათვის მისაღები გახდეს. ამის მიზეზი კი სრულიად უბრალო რამ იქნება, კერძოდ, ყველას ეცოდინება, რომ ის ნებისმიერი ადამიანისთვისაა მისაღები. ეს შეიძლება თქვენი მეგობრის გარდაცვალების შემდეგ დიდი ხნის მანძილზეც კი გაგრძელდეს. საკითხავია, ხომ არ შექმნა თქვენმა მეგობარმა გარკვეული სახის ქაღალდის ფული? მან მოახერხა ფულის შექმნა, მაგრამ არა თვითნებურად. აქ უფრო გადამწყვეტი როლი ნდობის ფაქტორმა შეასრულა და ამით მისაღები გახადა ის ქაღალდის ფული, რომლის არსებობასაც სწორედ მან მისცა დასაბამი.

ფული დღეს

ყოველივე ეს ჩაფიქრებულია, როგორც პრელუდია ჭეშმარიტი და მეტად მნიშვნელოვანი მოსაზრების დამტკიცებისთვის: *ის, რაც დღეს ჩვენთვის გაცვლის საშუალებაა, თითქმის მთლიანად შედგება იმ დაწესებულებათა საფინანსო აქტივებისაგან, რომლებსაც ხალხის ნდობა აქვთ მოპოვებული.*

რა არის დღეს გაცვლის საშუალება აშშ-ში? ფულზე ფიქრისას ხალხის უმეტესობა უმალ ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტებად წოდებულ მწვანე ქაღალდის ფურცლებს და სხვადასხვა ზომისა თუ ფერის მონეტებს წარმოიდგენს. ეკონომისტები აერთიანებენ ყველაფერ ამას და ფულის მიწოდების სავალუტო კომპონენტს უწოდებენ. ფედერალური სარეზერვო ბანკის მიერ გამოშვებული ბანკნოტები ამავე ბანკის საფინანსო აქტივები ან, თუ საბუღალტრო ტერმინს ვიხმართ, მისი *ვალდებულებებია*. თავდაპირველად, როცა ფედერალური სარეზერვო ბანკები დაარსდა, მათი ბანკნოტები მიღებულ იქნა, რადგან იქ მითითებული იყო, რომ მფლობელი მოთხოვნისთანავე მიიღებდა „კანონიერ ფულს". მაგრამ არც არავის შეუმჩნევია და არც არავინ შეშფოთებულა, როცა აღნიშნული ბანკნოტებიდან გაქრა ეს სიტყვები. ამის მიზეზი კი ის იყო, რომ იმ დროისათვის თავად ბანკნოტები იქცნენ „კანონიერ ფულად".

> რას ვიყენებთ: ბანკნოტებს და უვადო ანგარიშებს.

სხვა რა გამოიყენება ჩვენს მიერ გაცვლის საშუალებად? გაცვლის ყველაზე გავრცელებული საშუალებაა არა ნაღდი ფული, არამედ *უვადო ანაბრები), საფინანსო დაწესებულებებში მოთავსებული ანაბრები, რომელთა სხვებისთვის გადაყვანა შესაძლებელია ჩეკის გამოწერის გზით.* უვადო ანაბრების ყველაზე ცნობილი სახეობაა კომერციულ ან სახელმწიფო ბანკში ჩვეულებრივ მიმდინარე ანგარიშზე მოთავსებული ფული. ბანკირები მას *მოთხოვნამდე ანაბარს* უწოდებენ, რადგან მისი გამოტანა შესაძლებელია მოთხოვნისთანავე. ეს ანაბრები ასევე იმ ბანკების საფინანსო აქტივებს ან ვალდებულებებს წარმოადგენს, რომლებშიც ინახება ზემოხსენებული ანაბრები. თქვენი მიმდინარე ანგარიშის საფუძველზე ბანკს თქვენი ფული მართებს. ამერიკაში, როგორც ბიზნესმენები, ისე ოჯახებიც გადასახადების უმეტეს ნაწილს ჩეკის საშუალებით იხდიან, ე.ი. ამცნობებენ თავიანთ ბანკებს, რომ გააუქმოს მათ მიმართ აღებული ვალდებულება ფულის გარკვეულ რაოდენობაზე და ეს ვალდებულება იკისრონ იმ ხალხის მიმართ, ვის სახელზეცაა ჩეკი გამოწერილი.

ძალიან ხშირია შემთხვევები, როდესაც სტუდენტებს თავდაპირველად უჭირთ იმის გაცნობიერება, რომ უვადო ანაბრები ნამდვილი ფულია, ამ სიტყვის პირდაპირი მნიშვნელობით. ისინი ნაღდი ფულითაც იოლად გადიან ფონს. როცა ისინი ჩეკს იღებენ, მას ანაღდებენ, ე.ი. ჩეკის სანაცვლოდ ნაღდ ფულს იღებენ და შემდეგ სწორედ მას ხარჯავენ. მაგრამ ის, რაც დამახასიათებელია სტუდენტებისათვის, არავითარ შემთხვევაში არაა ტიპიური კომერციული ფირმების, სახელმწიფო ორგანიზაციებისა და საოჯახო მეურნეობებისათვის. იმ გაცვლების უმეტესობა, რომელთა საფუძველიც დოლარია, ხორციელდება უვადო ანაბრების საშუალებით. მყიდველები მითითებას აძლევენ თავიანთ ბანკებს, რომ მათ ანაბრებზე არსებული თანხის გარკვეული ნაწილი გადაურიცხონ გამყიდველს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ისინი გამოწერენ ჩეკს. გამყიდველები, როგორც წესი, ჩეკს კი არ ანაღდებენ, არამედ მის დეპონირებას ახდენენ. ისინი

განკარგულებას აძლევენ თავიანთ ბანკებს, რომ მათ საკუთრებაში გააფორმონ ის, რისი ტრანსფერიც ჩეკის გამომწერის მიერ იყო ნაბრძანები. ვალუტა ხელიდან ხელში არ გადადის. ბანკი, რომელშიც დეპონირებულია ჩეკი, აკეთებს ჩანაწერს თავის წიგნებში, ხოლო ის ბანკი, რომლისთვისაც გამოწერილია ჩეკი, აკეთებს იმაეე ძალის, მაგრამ საპირისპირო ნიშნის მქონე ჩანაწერს თავის წიგნებში.

ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტებსა და უვადო ანაბრებს გარდა იმისა, რომ გაცვლა თითქმის მთლიანად მათი საშუალებით ხორციელდება, ისიც საერთო აქვთ, რომ ძირითადად სანდო დაწესებულებათა ვალდებულებებს წარმოადგენენ. რატომაა ეს ასე მნიშვნელოვანი? იმიტომ, რომ ამგვარად იწყება ისეთი რთული პროცესი, როგორიცაა საზოგადოებაში არსებული ფულის რაოდენობის კონტროლი. ფულის რაოდენობა შეიძლება გაიზარდოს იმ დაწესებულების მიერ, რომელიც შეძლებს ხალხის დარწმუნებას, რომ მისი ვალდებულებები სანდოა და მასთან ფულის შენახვაც სარფიანი იქნება. როგორც კერძო, ისე საზოგადოებრივ დაწესებულებებს, რომლებსაც შეუძლიათ ამის გაკეთება, ფულის შექმნის შესაძლებლობაც გააჩნიათ.

ფულის შექმნა

მოდით ვნახოთ, როგორ ხდება ეს. წარმოიდგინეთ, რომ ეროვნულმა ბანკმა დააკმაყოფილა თქვენი განცხადება ხუთასი დოლარის კრედიტის აღების შესახებ. ბანკის მოხელე, რომელიც სესხის გაცემაზე აგებს პასუხს, შეადგენს საანაბრო დოკუმენტს თქვენს სახელზე, რომელშიც მიუთითებს თანხას ხუთასი დოლარის ოდენობით, დაწერს თავის ინიციალებს და აღნიშნულ დოკუმენტს გადასცემს მოლარეს, რომელიც შემდეგ დამატებითი ხუთასი დოლარის კრედიტს თქვენს მიმდინარე ანგარიშზე გადაიტანს. მოთხოვნამდე ანაბრის საერთო რაოდენობა მაშინვე ხუთასი დოლარით გაიზრდება. გარდა ამისა, ასევე გაიზრდება ფულის მასაც.

'იმ ხუთას დოლარს, რომელსაც სესხად გაძლევთ, ბანკი არ ხსნის სხეისი ანგარიშიდან, როგორც ამას ხალხის უმეტესობა ფიქრობს. ეჭვი ნუ შეგეპარებათ, რომ, ასე თუ მოხდებოდა, ის პიროვნება, ვისი ანგარიშიდანაც ფულს მოხსნიდნენ, აუცილებლად იჩიელებდა. ბანკმა *შექმნა* ის ხუთასი დოლარი, რომელიც თქვენ გასესხათ.

მაგრამ ახლა ვცადოთ იმის დადგენა, *ნამდვილად* არის თუ არა ეს ხუთასი დოლარი ფული. დაეუშვათ, ეს ფული კომპიუტერის საყიდლად ისესხეთ. თუ წახვალთ კომპიუტერის მაღაზიაში და გამოწერთ ხუთასი დოლარის ჩეკს, მაღაზიის თანამშრომლები სიამოვნებით გაგატანენ იმ კომპიუტერს, რომლის შეძენაც გსურდათ. ეს კი ამტკიცებს, რომ თქვენი ანაბარი ნამდვილად ფულია. შემდეგ მაღაზიის საფინანსო განყოფილების წარმომადგენელი წაიღებს თქვენს ჩეკს იმ ბანკში, რომელშიც ამ მაღაზიას ანგარიში აქვს და მის დეპონირებას მოახდენს, სამაგიეროდ კი თავის უვადო ანაბარზე მიიღებს დამატებითი ხუთასი დოლარის კრედიტს. ბანკი, რომელშიც მაღაზიას ანგარიში აქვს, გადაგზავნის ჩეკს ფედერალური სარეზერვო ბანკის იმ განყოფილებაში, რომელშიც ჩეკით ანგარიშსწორება წარმოებს. იქ კი ბანკს, რომელიც მაღაზიას ემსახურება და რომელსაც გარკვეული თანხა აქვს ანაბარზე ოლქის ფედერალურ სარეზერვო ბანკში, დაემატება ხუთასი დოლარის კრედიტი. თქვენს ბანკს კი საანაბრო ანგარიშიდან ხუთასი დოლარის მოხსნა მოუხდება. შემდეგ ფედერალური სარეზერვო ბანკი გადაგზავნის ჩეკს თქვენს ბანკში, ეს უკანასკნელი კი გააუქმებს თქვენს მიმართ თავის ვალდებულებას: იმ ხუთას დოლარს, რომელიც ცოტა ხნით ადრე კრედიტით თქვენს ანგარიშზე მოათავსა. მაგრამ აღსანიშნავია, რომ როცა მსგავსი რამ ხდება, მიმოქცევაში არსებული ფულის საერთო რაოდენობა არ მცირდება, რადგან ის ხუთასი დოლარი, რომელიც თქვენმა ბანკმა შექმნა, ისევ არსებობს – ამჟამად კომპიუტერების მაღაზიის მიმდინარე ანგარიშზე.

რატომ *ისურვა* ბანკმა თქვენთვის ხუთასი დოლარის შექმნა? იმიტომ, რომ თქვენ მას მიეცით თქვენი თამასუქი, რაც სრულიად სარწმუნო პირობაა იმისა, რომ მომავლის გარკვეულ პერიოდში თქვენ, ხუთასი დოლარის გარდა, პროცენტსაც გადაუხდით ბანკს. როგორ მოხდა, რომ ბანკმა *შეძლო* თქვენთვის ხუთასი დოლარის შექმნა? მიზეზი ისაა, რომ ხალხი მზადაა, ირწმუნოს მისი მოთხოვნამდე ანაბრის ვალდებულება და ის გაცვლის საშუალებად გამოიყენოს. კომერციული ბანკი იმ კერძო დაწესებულების საუ-

კეთესო მაგალითია, რომელსაც შესწევს უნარი დაარწმუნოს ხალხი, რომ მისი ვალდებულებები სანდოა და დაიყოლიოს მასთან აქტიურ თანამშრომლობაზე. ესაა ის, რაც კეთდება ფულის შესაქმნელად.

> კომერციულ ბანკს შეუძლია შექმნას ფული, ეინაიდან საზოგადოება მზადაა ბანკის ვალდებულებების აღიარებისთვის.

რა თქმა უნდა, ყოველივე ეს არც ისე მარტივია, როგორ შთაბეჭდილებასაც ჩვენი მსჯელობა ტოვებს. შთაბეჭდილება კი ისეთი იქმნება, თითქოს საწყობში ფულის საჭრელი მანქანა იყოს მოთავსებული. ყველა ვისურვებდით, რომ გვქონდეს ფულის შექმნის შესაძლებლობა. ეს ბევრად უფრო იოლი იქნებოდა, ვიდრე მუშაობა მის საშოვნელად. როგორ ხდება, რომ ბანკები წარმატებით ართმევენ თავს იმ პრობლემას, რომელიც ჩვენთვის შეუძლებელია? თუ ყოველივე ეს სიმართლეს შეესაბამება, განა მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობა გამუდმებით არ უნდა იზრდებოდეს, სანამ სრულიად დაკარგაედეს თავის ღირებულებას? თუ ბანკებს ასეთი კარგი საქმის კეთება შეუძლიათ, განა მათ ოდესმე უნდა შეაჩერონ ეს საქმიანობა?

ისეთ საზოგადოებაში, სადაც ბანკის მიერ სესხის გაცემას საგულდაგულოდ არ არეგულირებს კანონი, ერთადერთი, რაც ზღუდავს ფულის განუსაზღვრელი რაოდენობით შექმნის პროცესს, არის ბანკის მიერ საზოგადოების ნდობის მოპოვების უნარი. ბანკს შეუძლია მხოლოდ იმ ხნის მანძილზე შექმნას ფული ვალდებულებათა გზით, ვიდრე ხალხს ამ ვალდებულებათა რწმენა ექნება, ანუ მანამ, სანამ ხალხს სჯერა, რომ ბანკს შეუძლია და მზადაა, გადაიხადოს ვალები, როცა ამას მოსთხოვენ. თუ ხალხს, რომელსაც მიმდინარე ანგარიშები ცალკეულ ბანკებში აქვს, ეჭვი გაუჩნდება, რომ ბანკი ვერ გადაიხდის ვალებს მოთხოვნისთანავე, ის აუცილებლად გადაწყვეტს კუთვნილი თანხის დაბრუნებას (დაიმახსოვრეთ: თქვენი საბანკო ანაბარი წარმოადგენს ბანკის დავალიანებას, ვალს, რომელიც ბანკს მართებს თქვენთვის). მეანაბრეები მიაწყდებიან ბანკებს და მოითხოვენ მათთვის ფულის დაბრუნებას. რა ფორმით? ეს იქნება რომელიმე სხვა, ოღონდ ისეთი დაწესებულების ვალდებულება, რომლისაც ჯერ კიდევ სჯერათ. მაგალითად, ასეთია ფედერალური სარეზერვო ბანკები. წარმოიდგინეთ, რომ მიმდინარე ანგარიშზე გაქვთ ზუსტად 237,28 დოლარი. თუ ერთ-ერთი მათგანი ხართ, ვინც ეჭვობს, რომ ბანკი ვალს ვერ გადაიხდის, 237,28 დოლარს გამოიტანთ ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტებად, 25-ცენტიანად და სამ თითოცენტიანად გარდაქმნის გზით.

თქვენი მოქმედება არ შეცვლის მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობას, რადგან ფულის მიწოდებაში არ იგულისხმება ის ქაღალდის ფული და მონეტები, რომლებიც საბანკო სისტემაში ინახება. როცა თქვენს მიმდინარე ანგარიშს დახურავთ, იმ ფულის რაოდენობა, რომელიც ინახება მოთხოვნამდე ანაბარზე, 237.28 დოლარით შემცირდება, ხოლო მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობა ამაეე თანხით გაიზრდება. მაგრამ თქვენი და სხვა მეანაბრეთა მოქმედება იმ შემთხვევაში, თუ ყველა მათგანი ეჯეს შეიტანს ბანკის მზადყოფნასა და შესაძლებლობაში, რომ მოთხოვნისთანაეე გადაიხადოს ვალები, დაცლის ბანკს იმ ნაღდი ფულისგან, რომელიც მას სეიფებში აქვს და აიძულებს, მიმართოს ოლქის ფედერალურ სარეზერვო ბანკს დამატებითი მარაგის მისაღებად. ფედერალური სარეზერვო ბანკი ზუსტად იმაეე პროცედურას გაიმეორებს, რასაც თქვენმა ბანკმა თქვენი სურვილის დაკმაყოფილების მიზნით მიმართა. ის მიაწოდებს მას ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტებს, რომლებსაც თქვენი ბანკი ითხოვს და ეკვივალენტური თანხით შეამცირებს იმ ანაბრების რაოდენობას, რომელიც თქვენს ბანკს ფედერალურ სარეზერვო ბანკში აქვს. თუ თქვენი ბანკის ანაბარი ფედერალურ სარეზერვო ბანკში საკმაოდ დიდი აღმოჩნდება, ის მიიღებს მთელ იმ ბანკნოტებს, რომლებიც სჭირდება დაეჯეებულ მეანაბრეთა მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად – ამ შემთხვევაში აღმოჩნდება, რომ მეანაბრეები შეცდნენ და თქვენი ბანკი, ფაქტობრივად, საიმედოა. „შეტევა“ თქვენს ბანკზე დასრულდება. მაგრამ შეიძლება მოხდეს სხვაგვარადაც. თუ ბანკი თავის ანგარიშს ფედერალურ სარეზერვო ბანკში მანამ ამოწურავს, სანამ ყველა მეანაბრეს დააკმაყოფილებს, მეანაბრეთა ეჯეები გამართლდება და ბანკი გაკოტრდება.

გამოდის, რომ ის, რაც ზღვარს უდებს ბანკის მიერ ფულის განუსაზღვრელი რაოდენობით შექმნის პროცესს, რომელსაც არავინ და არაფერი არეგულირებს, არის ბანკის მიერ მეანაბრეების ნდობის მოპოვების უნარი. ბანკმა უნდა შეძლოს კლიენტების დარწმუნება, რომ შესწევს უნარი პირველი მოთხოვნისთანავე გარდაქმნას საანაბრო დაკალიანება ისეთი ფორმის ფულად, რომელსაც საზოგადოება უფრო ენდობა – ამ შემთხვევაში, ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტებად. რაც უფრო მეტ ფულს ქმნის ბანკი, მით ნაკლებია შანსი, რომ ის შეძლებს დააკმაყოფილოს მეანაბრეთა მოთხოვნები. ამას სრულიად უბრალო მიზეზი განაპირობებს. ფულის შექმნის პროცესში იმატებს ბანკის დაკალიანება, მაგრამ ეს ხდება იმ შემთხვევაში, თუ მისი მეანაბრეები არ გადაუხდიან ამ ფულს იმ ხალხს, ვისაც ანაბრები სხვა ბანკებში აქვთ განთავსებული – როგორც თქვენ მოიქეცით, როდესაც კომპიუტერი შეიძინეთ. მაგრამ ეს არ გახლავთ საუკეთესო გამოსავალი ბანკისათვის, რადგან თქვენ აუქმებთ, ხოლო ფედერალური სარეზერვო ბანკი ანაღდებს თქვენს ჩეკს, როდესაც ფულს თქვენი საბანკო ანგარიშიდან ხსნის და მას იმ ბანკის ანგარიშზე ათავსებს, რომელთანაც თანამშრომლობს კომპიუტერების მაღაზია. ეს იწვევს იმას, რომ თქვენი ბანკი კარგავს რეზერვებს, რომელთა გამოყენებასაც შეძლებდა, თუ მეანაბრეები თავიანთ კუთვნილ თანხებს მოითხოვდნენ. ბანკი, რომელსაც სურს, რომ მიიღოს სარგებელი კრედიტის გასაცემი ფულის შექმნის გზით, ისე არ უნდა გაიტაცოს დამატებითი შემოსავლის მიღების სურვილმა, რომ ყურადღება მოადუნოს ისეთი უაღრესად მნიშვნელოვანი ფაქტორის მიმართ, როგორიცაა მეანაბრეთა ნდობის შენარჩუნება.

ბანკების მუშაობის რეგულირება

იმისათვის, რომ ნათლად დაგვენახა, თუ როგორ მუშაობს არარეგულირებადი საბანკო სისტემა, ჩვენ აღვწერეთ ის შეზღუდვები, რომლებიც ბანკის მიერ ფულის შექმნის პროცესს უკავშირდება. მაგრამ დღეს, ფაქტობრივად, მთელი მსოფლიოს საბანკო სისტემების რეგულირება ხორციელდება. აღნიშნული რეგულირების განხორციელება და ის ძირითადი შეზღუდვები, რომლებიც მოქმედებს ბანკების მიერ ფულის შექმნის პროცესზე, მჭიდროდაა დაკავშირებული კანონიერ სარეზერვო მოთხოვნასთან. ბანკების საანაბრო ვალდებულებები არ უნდა აღემატებოდეს მათ განკარგულებაში მყოფ რეზერვებს.

ჩვენ რამდენიმე გვერდი დავუთმეთ საუბარს ფედერალური სარეზერვო ბანკების შესახებ, მაგრამ მათი სათანადოდ განხილვისგან მაინც თავი შევიკავეთ. ახლა ამ ნაკლის გამოსწორების საშუალება გვაქვს. ფედერალური სარეზერვო ბანკი არის შეერთებული შტატების ცენტრალური ბანკი, რომელიც შეიქმნა 1913 წელს კონგრესის დადგენილების საფუძველზე. მიუხედავად იმისა, რომ ტექნიკურად ამ ბანკის მფლობელები ის კომერციული ბანკები არიან, რომლებიც მის წევრებად ითვლებიან, ფედერალური ბანკი, ფაქტობრივად, მაინც სახელმწიფო ორგანიზაციაა. მის ხელმძღვანელობას, რომელიც ვაშინგტონში იმყოფება, სენატის რეკომენდაციისა და თანხმობის საფუძველზე ნიშნავს აშშ-ის პრეზიდენტი. ცენტრალური ბანკის ხელმძღვანელობა აკონტროლებს იმ თორმეტი ბანკის საქმიანობას, რომლებიც ზემოხსენებულ საბანკო სისტემას ქმნიან. იქმნება შთაბეჭდილება, რომ არსებობს თორმეტი ცენტრალური ბანკი, მაგრამ, სინამდვილეში ეს ასე არაა. ესაა მემკვიდრეობა, რომელიც იმ დროიდან მოვიღეთ, როცა ქვეყნის მოსახლეობა ეჭვის თვალით უყურებდა აშშ-ის აღმოსავლეთ ნაწილისა და უოლ სტრიტის ბინადართ და საერთოდ ყველას, ვინც ზოლებიან შარვალსა და პიჯაკს ატარებდა. ამ ეჭვების გაქარწყლების მიზნით ბანკები გაიხსნა ქვეყნის სხვადასხვა ტერიტორიაზე, მაგრამ, ფაქტობრივად, ფედერალური სარეზერვო ბანკი ერთიანი ბანკია (ფილიალებით), ყოველ შემთხვევაში, 1930-იანი წლების შემდეგ მაინც, როცა კონგრესმა საკანონმდებლო ცვლილებები განახორციელა. ამ თორმეტი საოლქო საბანკო ფილიალის შესაძლებლობები დიდადაა დამოკიდებული იმ გავლენაზე, რომელიც მას შეუძლია მოახდინოს ფედერალური სარეზერვო სისტემის პოლიტიკის ჩამოყალიბებაზე მისი აღმასრულებელი მოხელეებისა და ექსპერტების საშუალებით.

კომერციული ბანკების მიერ ფულის შექმნის უნარი შეზღუდულია მათი რეზერვების სიდიდით.

საკუთარი ძალაუფლების წყალობით, მას შეუძლია დააკანონოს ბანკებისათვის რეზერვების აუცილებლობა (კონგრესის მიერ დადგენილ ფარგლებში). გარდა ამისა, საყოველთაოდაა ცნობილი, რომ იმ ძალაუფლების შემწეობით, რომლითაც ის უფლებამოსილია გაზარდოს ან შეამციროს დოლარის რაოდენობა რეზერვებში, ფედერალური სარეზერვო სისტემა ზღუდავს სესხების გაცემას კომერციულ საბანკო სისტემაში და, ამდენად, ზღუდავს ფულის შექმნის პროცესსაც. ფედერალური სარეზერვო სისტემის გადასაწყვეტია ისიც, თუ რა შეიძლება იქნას მიჩნეული კანონიერ რეზერვებად. 1960 წლიდან ესაა ბანკების სეიფებში მოთავსებული ნაღდი ფული და ის ანაბრები, რომლებიც კომერციულ ბანკებს თავად აქვთ თავიანთი ოლქების ფედერალურ სარეზერვო ბანკებში.

შეგეიძლია დაეასკვნათ, რომ სავსებით მართალი იყავით, როდესაც ეჭვი შეიტანეთ კერძო ბანკების მიერ ფულის განუსაზღვრელი რაოდენობით შექმნის შესაძლებლობებში. ბანკების ასეთ საქმიანობას, პირველ ყოვლისა, ხელს უშლის ის, რომ ბანკირები იძულებულნი არიან მოძებნონ ადამიანები, რომლებიც თანახმანი იქნებიან ისესხონ იმ პირობით, რომელსაც ბანკი სთავაზობს მათ. გარდა ამისა, მათ უნდა შეძლონ ბანკის ხელმძღვანელების დარწმუნებაც, რომ სესხს აღნიშნული პირობის მიხედვით გადაიხდიან. მეორე მიზეზი, რომელიც ხელს უშლის ფულის უსაზღვრო რაოდენობით შექმნას, არის ის, რომ ბანკი ვალდებულია დაემორჩილოს სარეზერვო შეზღუდვებს. იგულისხმება ის შეზღუდვები, რომლებსაც მთავრობა იყენებს ბანკების მიერ კრედიტების გაცემისა და, ამდენად, ფულის შექმნის პროცესის გასაკონტროლებლადაც. ყოველი ბანკი ვალდებულია, ჰქონდეს კანონით განსაზღვრული რეზერვები. ბანკს მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეუძლია გასცეს ახალი კრედიტი და ამგვარად შექმნას ფული, თუ ფლობს თავისუფალ რეზერვებს – იგულისხმება იმ მინიმალურ რაოდენობაზე მეტი რეზერვი, რომლის ფლობასაც მას კანონი ავალებს. ფედერალურ სარეზერვო ბანკს შეუძლია გაზარდოს ან შეამციროს საბანკო სისტემის რეზერვები. მას ასევე შეუძლია ალტერნატიულად გაზარდოს ან შეამციროს იმ საერთო საანაბრო დავალიანებათა პროცენტი, რომლებიც ბანკებს უნდა ჰქონდეთ რეზერვების სახით.

საბანკო რეზერვები ერთგვარად ზღუდავს მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობის გაზრდის პროცესს. მაგრამ ამას ბევრი არაფერი ან სრულიად არაფერი აქვს საერთო იმ საყოველთაო წარმოდგენასთან, რომელიც ხალხს შექმნილი აქვს სარეზერვო ფონდის შესახებ. იგულისხმება შეხედულება, რომ სარეზერვო ფონდი არის ის, რასაც უნდა მიმართონ საგანგებო შემთხვევაში. დღესდღეობით რეზერვები ფაქტობრივად არ ასრულებს მნიშვნელოვან სარეზერვო ფუნქციას ზემოხსენებული მნიშვნელობით. ამჟამად რეზერვების აუცილებლობა ძირითადად განპირობებულია იმით, რომ კანონიერად შეიზღუდოს კომერციული საბანკო სისტემის მიერ ფულის მარაგის გაზრდის შესაძლებლობები.

შეიძლება იკითხოთ, ხომ არაა აუცილებელი, რომ ბანკს ჰქონდეს რეზერვები იმ შემთხვევისათვის, თუ მეანაბრეები „მიაწყდებიან" მას ფულის გასატანად. ასეთ ვითარებაში, თუ მოულოდნელად, რაიმე მიზეზების გამო, მეანაბრე დაკარგავს ბანკისადმი რწმენას და ანგარიშის დახურვასა და ფულის გატანას შეეცდება, ბანკი ვერ შეძლებს ვალების დროულად გადახდას, ის დაიხურება, ხოლო კლიენტების ანაბრები გაუფასურდება. თუ ეს მოხდება, რწმენის დაკარგვა შეიძლება სხვა ბანკებზეც გავრცელდეს. ეს კი საბანკო სისტემის დიდ ნაწილს დააზარალებს.

მსგავსი ფინანსური პანიკა აშშ-ში, ფაქტობრივად, 1930-იანი წლების შემდეგ არ ყოფილა. ამის მიზეზს კი ბევრი არაფერი აქვს საერთო საბანკო რეზერვების რაოდენობასთან. ბანკების ფინანსური პრობლემების შესახებ ჭორები დღესაც ვრცელდება, მაგრამ, მიუხედავად ამისა, კლიენტები მაინც არ გარბიან ბანკებში ანაბრების გამოსატანად, რადგან დღეს მათი ანაბრები დაზღვეულია ანაბრების დაზღვევის ფედერალური კორპორაციის (ადფკ) მიერ. თუ ბანკი დაიხურება რაიმე მიზეზების გამო, მეანაბრეებმა იციან, რომ ანაბრების დაზღვევის ფედერალური სახელმწიფო სისტემა რამდენიმე დღეში აუნაზღაურებს მათ ფულს. როცა 1933 წელს ადფკ შეიქმნა, ზოგიერთი

კრიტიკოსი აცხადებდა, რომ აჟიო (პრემიული დანამატი), რომელიც მან ბანკებს დააკისრა ანაბრების დასაზღვევად, იმდენად დაბალი იყო, რომ ადფკ აუცილებლად გაკოტრდებოდა, თუ ბანკების დახურვის შემთხვევაში მეანაბრეებისთვის ფულის ანაზღაურებას შეეცდებოდა. მაგრამ სწორედ ადფკ-ის არსებობამ დაუსვა წერტილი ბანკებზე ხალხის შეტევის შემთხვევებს. ხოლო მას შემდეგ, რაც ზემოაღნიშნული მოელენები შეწყდა, ბანკები უკვე აღარ გაკოტრებულა, ყოველ შემთხვევაში ისე, როგორც ეს ადრე ხდებოდა. ამგვარად, ადფკ-ის აჟიოები საკმარისზე მეტიც კი აღმოჩნდა[2] და ადფკ-ის დაარსება შეიძლება ჩაითვალოს იმ ერთადერთ უმნიშვნელოვანეს მასტაბილიზებელ ფულად რეფორმად, რომელიც 1930-იან წლებში გატარდა.

1930-იან წლებში ფედერალური სარეზერვო სისტემის მუშაობაში განხორციელებულმა გარდაქმნამ გაელენა იქონია რეალურ კრედიტზეც. ფედერალური სარეზერვო სისტემა ახლა უკვე ნათლად აცნობიერებს იმას, რომ მისი მოვალეობაა უზრუნველყოს საბანკო სისტემა ნაღდი ფულით, იმ თანხისგან დამოუკიდებლად, რომელიც ბანკს რეზერვის სახით მოეპოვება. ამდენად, დღესდღეობით ბანკს უკვე შეუძლია დააკმაყოფილოს ნებისმიერი მოთხოვნა ნაღდ ფულზე, რაოდენ დიდ თანხაზეც არ უნდა იყოს ლაპარაკი, ფედერალური სარეზერვო სისტემიდან დამატებითი ვალუტის მიღების გზით. თუ ბანკს მოუხდება მთელი თავისი რეზერვის დახარჯვა, ფედერალური სარეზერვო ბანკი უბრალოდ ასესხებს მას დამატებით რეზერვებს, პარალელურად კი მიიღებს ფასიანი ქაღალდების გარკვეულ რაოდენობას კრედიტის ამღები ბანკის აქტივებიდან. ბანკებს ეძლევათ პრივილეგია, რომ მიიღონ ფული, როცა დამატებით რეზერვებს კანონიერად ითხოვენ. ყოველივე ამის შედეგად საკრედიტო-ფულადი სისტემა ცვალებადი პირობებისადმი უფრო მოქნილი, ხოლო კრიზისებისა და დროებითი წარუმატებლობისადმი უფრო გამძლე გახდა.

რა შეგვიძლია ვთქვათ ოქროს შესახებ?

ხომ არ არის რაიმე ისეთი, რასაც სათანადო ყურადღება არ დაეუთმეთ? თუ რეზერვები სინამდვილეში სულაც არ წარმოადგენს რეზერვებს, მაშინ რა არის ის, რაც ფულის ღირებულებას განსაზღვრავს? განა ფულის ღირებულებას არაფერი არ უნდა უზრუნველყოფდეს? რა როლს ასრულებს ამ კონტექსტში ოქრო?

მოსაზრება იმის შესახებ, რომ ფულის ღირებულებას „უზრუნველყოფა“ სჭირდება, მეტად საინტერესო კითხვებს ბადებს. რა განსაზღვრავს ფულის ღირებულებას? რა განსაზღვრავს ამ ღირებულების განმსაზღვრელს? მაგრამ კითხვების მთელი ეს წყება არასწორადაა დასმული. ეკონომიკაში ღირებულება დეფიციტის შედეგია, დეფიციტს კი მოთხოვნა და შეზღუდული ხელმისაწვდომობა ქმნის. სრულიად ნათელია, როდის და რატომ არსებობს მოთხოვნა გარკვეული სახის ფულზე. ფულზე მოთხოვნა მაშინ ჩნდება, როდესაც შესაძლებელია მისი გამოყენება იმ ნივთების შესაძენად, რომლებიც ხალხს სჭირდება, ანუ როცა მას, ასე ვთქვათ, გაცვლის საშუალებად მიიჩნევენ. მეღლის მეორე მხარე კი, რომელსაც შეზღუდული ხელმისაწვდომობა წარმოადგენს, ფედერალური სარეზერვო სისტემის კომპეტენციის სფეროა და მას, აქვად თუ კარგად, ის ხალხი განაგებს, ვინც ფულის მეტ-ნაკლებად ეფექტურ მიმოქცევას არეგულირებს.

---

[1] თუ სასიკეთოა ის, რომ მთავრობამ კომერციული ბანკების მეანაბრეები დააზღვიოს დანაკარგის წინააღმდეგ, არც საკრედიტო-შემნახველ ორგანიზაციათა მეანაბრეების დაზღვევა უნდა იყოს ურიგო. მაგრამ აღნიშნული დაზღვევა ერთ საყურადღებო პრობლემას წარმოშობს. კერძოდ, დაზღვევა არ აძლევს სტიმულს მეანაბრეს, რომ მან თვალყური ადევნოს იმ დაწესებულების საქმიანობას, რომელშიც ანაბრები აქვს. მეანაბრეთა გულგრილ დამოკიდებულებას ემატება მარეგულირებელი საბჭოს დაუდევარი ზედამხედველობაც, რომელსაც ხშირად კონგრესმენები აძლევენ ბიძგს, როცა ცდილობენ, ასიამოვნონ ამომრჩევლებს. ყოველივე ეს საკრედიტო-შემნახველ ორგანიზაციათა დიდი დანაკარგების მიზეზი გახდა. ამ ორგანიზაციებში კი ძირითადად ამერიკელ გადასახადების გადამხდელთა მიერ შეტანილი თანხები ინახებოდა. „ჩვენ“ ამის თაობაზე უკვე შევთანხმდით, როდესაც „ჩვენ“ დაეპირდით მოსახლეობას, რომ საკრედიტო-შემნახველი ორგანიზაციების დაზღვევის ფედერალური კორპორაცია დაფარავს ნებისმიერ დანაკარგს, რომელსაც მეანაბრეები ამ ორგანიზაციებში განიცდიან.

ამდენად, არავითარი „უზრუნველყოფა“ არაა საჭირო. თუ მაინც ეჭვი ან შეშფოთება შეგიპყრობთ თქვენი ნაღდი ფულისა თუ მიმდინარე ანგარიშის ღირებულების თაობაზე, შეგიძლიათ „გაყიდოთ“ თქვენი ფული და ეჭვებიც მაშინვე გაქარწყლდება. თქვენ დაინახავთ, რომ სხვები სიამოვნებით მიიღებენ მას და სამაგიეროდ სხვა, გარკვეული ღირებულების მქონე საქონელს შემოგთავაზებენ.

ფულის ღირებულების შესანარჩუნებლად უმთავრეს ფაქტორს წარმოადგენს შეზღუდული ხელმისაწვდომობა და რწმენა, რომ მისი მიწოდება მომავალშიც შეზღუდული იქნება. ბუნებამ ოქრო იშვიათობად აქცია. ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ კი ანალოგიურ იშვიათობად ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტები და უვადო ანაბრები უნდა აქციოს. მაგრამ საკმაოდ დიდია იმ ხალხის რაოდენობა, ვინც ბუნებას უფრო ენდობა, ვიდრე ცენტრალურ ბანკსა და მთავრობას. ამიტომ ზოგიერთებისათვის სასურველი იქნებოდა, თუ ოქროს სტანდარტს დაეუბრუნდებოდით, როცა ფულის ერთეულები, გარკვეული ფიქსირებული კურსის მიხედვით, ოქროზე გადაიცვლებოდა. მაგრამ ხალხის ამ სურვილს არ განაპირობებს მოსაზრება, რომ ფულის ღირებულებას უზრუნველყოფა სჭირდება. ამას განაპირობებს ის, რომ ხალხი არ ენდობა სახელმწიფო სამსახურებს, რომლებსაც ფულის რეგულირება ევალებათ. თუ მთავრობას მოსთხოვენ, ხელი შეუწყოს უვადო ანაბრების კონვერტირებას ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტებად, ხოლო ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტებისას კი – დადგენილი კურსის მიხედვით, ოქროდ, მაშინ ოქროს შეზღუდული რაოდენობა საკმაოდ შეზღუდავს მიმოქცევაში არსებული ფულის მასის გაზრდის შესაძლებლობებს.

ფაქტობრივად, ხშირია შემთხვევები, განსაკუთრებით ომის პერიოდში, როცა მთავრობა განიცდის ცდუნებას, შექმნას დამატებითი ფული საკუთარი ხარჯების დასაფინანსებლად და არ მიმართოს ისეთ მტკივნეულ საშუალებას, როგორიცაა გადასახადების დაუფარავი გაზრდა. მაგრამ მთავრობა ყოველთვის ვერ უძლებს ამ ცდუნებას. ამას კი, ჩვეულებრივ, მოჰყვება ინფლაცია. ეს მთავრობის მხრიდან უფრო ფარული, მაგრამ ბევრად უფრო უსამართლო ხერხია, რომელსაც საკუთარი ხარჯების დასაფინანსებლად იყენებს. მაგრამ ოქროს სტანდარტთან დაბრუნების მოთხოვნა შეიძლება მხოლოდ სასოწარკვეთილებით იყოს განპირობებული. თუ მთავრობა იმდენად უპასუხისმგებლოა, რომ მისთვის აღეირის ამოდება მხოლოდ ოქროს საშუალებითაა შესაძლებელი, ის ალბათ არც დაეთანხმება ოქროს სტანდარტს და, შესაძლოა, აღეირმაც კი ვერ შეძლოს მისი შეჩერება. ის უბრალოდ გამოაცხადებს საგანგებო მდგომარეობას და ოქროს სტანდარტსაც მაშინვე გააუქმებს, როგორც კი მოისურვებს. უპასუხისმგებლო მთავრობის პრობლემა ძალიან მნიშვნელოვანია, მაგრამ ძნელი დასაჯერებელია, რომ ამ პრობლემას ოქროს სტანდარტთან დაბრუნება გადაჭრის. ასეა თუ ისე, რაკი მეტად მცირეა იმის ალბათობა, რომ უახლოეს მომავალში აშშ ოქროს სტანდარტს დაუბრუნდება, უნდა დაეკმაყოფილდეთ არსებული სისტემით და ეეცადოთ, რომ სათანადოდ წარემართოთ მისი მუშაობა.

ის, რაც შეიძლება შეიძნას, შეიძლება გაძრეს კიდეც

საკითხი ჯერ კიდევ საჭიროებს შესწავლას. გაიხსენეთ ის ხუთასი დოლარი, რომელიც კომპიუტერის საყიდლად ბანკისგან ისესხეთ. როდესაც ბანკმა გასცა კრედიტი, მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობა ხუთასი დოლარით გაიზარდა. მაგრამ რა ხდება, როდესაც თქვენ სესხს აბრუნებთ?

წარმოიდგინეთ, რომ აგროვებთ ფულს და ამას აკეთებთ ან მოთხოვნამდე ანაბრის საშუალებით თქვენს მიმდინარე ანგარიშზე, ან ნაღდი ფულით, რომელსაც ყულაბაში ინახავთ. ასე იმიტომ იქცევით, რომ გსურთ, დათქმულ ვადაში გადაიხადოთ არა მარტო ძირითადი თანხა, არამედ საანაბრო პროცენტიც. როცა ეს დღე დგება, მიდიხართ ბანკში იმ ხუთას სამოცდათხუთმეტი დოლარით, რომელიც გმართებთ და რომელიც ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტებით უნდა გადაიხადოთ. როცა ამ თანხას ბანკს გადასცემთ, მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობას აკლდება 575 დოლარი. დაიმახსოვრეთ, რომ ვალუტა ითვლება ფულად მხოლოდ და მხოლოდ მაშინ, როცა ის საბანკო სისტემის გარეთაა.

ცხრილი 16-1. M1 (მილიარდი დოლარი)
(დეკემბრის თვის ყოველდღიური საშუალო მონაცემები)
წელი M1 % ცვლილება წელი M1 % ცვლილება

წელი	M1	% ცვლილება	წელი	M1	% ცვლილება
1960	141	0.5	1980	409	6.8
1961	145	3.2	1981	437	6.8
1962	148	1.8	1982	475	8.7
1963	153	3.7	1983	521	9.8
1964	160	4.6	1984	552	5.9
1965	168	4.7	1985	620	12.3
1966	172	2.5	1986	724	16.9
1967	183	6.6	1987	750	3.5
1968	197	7.7	1988	787	5.0
1969	204	3.3	1989	794	0.9
1970	214	5.1	1990	826	4.0
1971	228	6.5	1991	897	8.7
1972	249	9.2	1992	1.025	14.2
1973	263	5.5	1993	1.130	10.2
1974	274	4.3	1994	1.151	1.8
1975	287	4.8	1995	1.129	-1.9
1976	306	6.6	1996	1.083	-4.1
1977	331	8.1	1997	1.076	-0.6
1978	358	8.2	1998	1.092	1.5
1979	383	6.8			

თუ, როგორც უფრო მოსალოდნელია, 575 დოლარი მიმდინარე ანგარიშზე გაქვთ, თქვენ გამოწერთ ამ თანხის ჩეკს ბანკის სახელზე. ბანკი გამოაკლებს 575 დოლარს თქვენი ანაბრის ბალანსს და ფულის მასა 575 დოლარით შემცირდება. ასე იქმნება ფული, როცა ბანკები გასცემენ სესხებს, და ასე ხდება მისი გაქრობა, როცა კლიენტები ვალებს აბრუნებენ. ამგვარად, მიმოქცევაში არსებული ფულის საერთო რაოდენობა იზრდება ნებისმიერ შემთხვევაში, როცა ბანკები ახალ კრედიტებს იმაზე უფრო სწრაფი ტემპით გასცემენ, ვიდრე აბრუნებენ ძველ საბანკო ვალებს. ფულის რაოდენობა კი მცირდება, როცა ძველი საბანკო ვალების გადახდა უფრო სწრაფად ხდება, ვიდრე ახალი სესხების გაცემა.

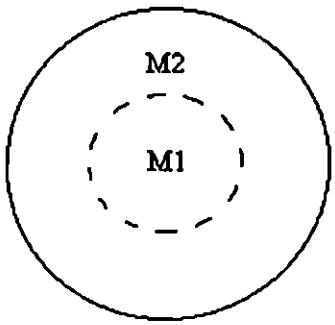
მაშ როგორია მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობა?

ფედერალური სარეზერვო ბანკი ახდენს მიმოქცევაში არსებული ფულის, მოთხოვნამდე ანაბრების, უვადო ანაბრებისა და სამგზავრო ჩეკების დაანგარიშებას. ესაა ფულის მასა ვიწრო გაგებით, და მას M1-ს ეუწოდებთ. 16-1 ცხრილი წარმოდგენას შეგიქმნით ამ თანხის მნიშვნელობაზე და თვალნათლივ დაგანახებთ, თუ როგორ იცვლებოდა ის წლების მანძილზე. ეკონომიკაში შესაძლებელია ფულის რაოდენობის მერყეობა და ის მნიშვნელოვნად მერყეობს კიდეც. აღნიშნულ მერყეობას ყოველდღიური ხასიათი აქვს. ამიტომ ციფრები ჩვეულებრივ საშუალო სიდიდეებს გამოხატავს დროის გარკვეულ პერიოდში. ციფრები, რომლებიც ამ ცხრილშია მოყვანილი, მილიარდობით დოლარს წარმოადგენს და ყოველი წლის დეკემბრის თვის საშუალო დღიურ მაჩვენებლად გვეცლინება. ასევე ნაჩვენებია ის პროცენტი, რომლითაც ფულის საერთო რაოდენობა გაიზარდა ან შემცირდა წინა წელთან შედარებით.

თუ ფულის მასას ვიწრო გაგებით ოფიციალურად M1 ეწოდება, შეიძლება გაჩნდეს ეჭვი, რომ არსებობს ფულის მასის უფრო ფართო გაგება, რომელიც შესაძლოა ცნობილი იყოს M2-ის სახელწოდებით. ეს მართლაც ასეა. M2 არის M1-ისა და ბანკებში 100000 დოლარზე ნაკლები თანხით განთავსებული სასწრაფო ანაბრებისა და ღია ტიპის საინვესტიციო ფონდების აქციების ჯამი. ესაა ფონდები, სადაც საწყისი ინვესტიციები შეიძლება 50000 დოლარზე ნაკლები იყოს. M2 არის მცდელობა, დოლარებში გაიზომოს

იმ აქტივების ღირებულება, რომლებიც საზოგადოებას ადვილად შეუძლია აქციოს გაცვლის საშუალებად, მაგალითად, ტელეფონის საშუალებით ბანკთან დაკავშირების გზით.

M2-ისა და M1-ის ფარდობის ცვლილებები დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ფორმით სურს ხალხს საკუთარი ფულისა თუ ფულადი აქტივების შენახვა. თუ იმ 500 დოლარს, რომელიც ისესხეთ, თქვენი მიმდინარე ანგარიშიდან იმ ბანკის მოკლევადიან ანგარიშზე გადაიტანთ, საიდანაც ისესხეთ, M1 შემცირდება 500 დოლარით, M2 კი უცვლელი დარჩება, რადგან ის შეიცავს ყველაფერს, რაც M1-ს შეადგენს. ხუთასი დოლარი ზუსტად ისევე შედის მთლიან M2-ში, როცა ის მიმდინარე ანგარიშზეა, როგორც მაშინ, როცა ის შემნახველ ანგარიშზეა. ასე რომ, ბანკის მიერ სესხების გაცემა ზრდის M1-ს. ხალხის სურვილი, რომ თავისი ფულადი აქტივების დიდი თუ მცირე ნაწილი შეინახოს მოთხოვნამდე ანაბრებზე ან შემნახველ ანაბრებზე, განსაზღვრავს სხვაობას M1-ისა და M2-ის ზრდის ტემპებს შორის.



არსებობს თუ არა M3? რა თქმა უნდა, არსებობს. M3 არის M2, რომელსაც ემატება 100 000 დოლარზე მეტი თანხის ვადიანი ანაბრები, აქციები ფულის ბაზრის საერთო ფონდებში, რომლებიც საწყის ინვესტიციად 50000 ან მეტ დოლარს ითხოვენ, დოლარის ანაბრები, რომლებსაც ამერიკელები აშშ-ის ბანკების უცხოურ ფილიალებში ან კანადისა და დიდი ბრიტანეთის ბანკებში ინახავენ და შეთანხმებები ხელახალი შესყიდვების შესახებ, რომლებსაც საანაბრო დაწესებულებები გამოსცემენ. თუ არა გაქვთ ის, რაც ზემოთ ჩამოვთვალეთ, ამას მაინც არა აქვს დიდი მნიშვნელობა ჩვენი მიზნებისათვის.

მაგრამ ზემოჩამოთვლილს დიდი მნიშვნელობა ექნება მათთვის, ვინც ფედერალურ სარეზერვო სისტემაშია და ყველა ამ M-ის დაანგარიშებას ახდენს იმ მიზნით, რომ ზუსტად გამოთვალოს, რა მნიშვნელობა ექნება მათ მომავალში. თუ იმ ფულის რაოდენობა, რომელსაც საზოგადოება ითხოვს, მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობაზე მეტია, ან თუ მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობა მასზე მოთხოვნას აღემატება, ასეთი არათანაფარდობა გამოიწვევს დიდ ცვლილებებს, რომლებსაც შეიძლება ინფლაცია ან რეცესია მოყვეს. რაკი M2 და M3 შეიძლება საკმაოდ სწრაფად და მცირე დანახარჯებით გარდაექმნათ M1-ად, ამიტომ ფედერალური სარეზერვო სისტემის ოფიციალური პირები დაინტერესებულნი არიან, რომ თვალყური ადევნონ ყველა ამ მაჩვენებელს და მუდამ მზად იყვნენ იმისათვის, რომ სტიმული მისცენ საბანკო კრედიტის გაცემას და ფულის შექმნას იმ შემთხვევაში, თუ ეს ხელსაყრელი იქნება. მათ ასევე შეუძლიათ შეანელონ ბანკის მიერ სესხის გაცემისა და ფულის შექმნის პროცესი, თუ მონაცემების საფუძველზე ამის საჭიროებას დაინახავენ.

ფედერალური სარეზერვო სისტემის ინსტრუმენტები

რას აკეთებს ფსს, როცა იქმნება იმის საჭიროება, რომ გაიზარდოს ან შემცირდეს ფულის მარაგი? უმნიშვნელოვანეს საშუალებას, რომელიც ამავე დროს ყველა პირობას

ქმნის იმისათვის, რომ გამოყენებულ იქნას ნებისმიერი სხვა ინსტრუმენტი, წარმოადგენს უფლებამოსილება, რომელიც უზრუნველყოფს კანონიერი სარეზერვო მოთხოვნების დადგენას. ცელილებებს სარეზერვო მოთხოვნებში ფსსს ხელმძღვანელობა. ჩვეულებრივ. განიხილავს, როგორც უხეშ ხერხს, რომელიც არაა გამოსადეგი ისეთი ფაქიზი ქირურგიული საქმიანობისათვის, როგორსაც ფულადი სისტემის რეგულირება მოითხოვს.

როგორ ქეთდება ეს? ძალიან მოკლედ ეს პროცესი შეიძლება ასე აიხსნას: ფსს ქმნის და აქრობს რეზერვებს ისევე, როგორც კომერციული ბანკები ქმნიან და აქრობენ ფულს: სესხების გაცემის გაზრდისა და შემცირების საშუალებით.

ფსს-ს შეუძლია სესხი მისცეს უშუალოდ კომერციულ ბანკს. ის ამას აკეთებს ბანკის სარეზერვო ანგარიშზე ფულის გაზრდის გზით. სამაგიეროდ კი საბანკო ან ნებისმიერ სხვა სასესხო ვალდებულებებს იღებს (მაგ., სახელმწიფო ობლიგაციებს), რომლებიც ბანკის ფასიანი ქაღალდების პორტფელში აღმოჩნდება – ეს ხდება კომერციული ბანკის მოქმედების ანალოგიურად, როცა ეს უკანასკნელი აძლევს სესხს თავის კლიენტებს და სასესხო ვალდებულებების სანაცელოდ უზრდის მათ თანხას მიმდინარე ანგარიშზე. საანაბრო განაკვეთს, რომლითაც გაიცემა ასეთი სესხები, *დისკონტის განაკვეთი* ეწოდება. მის შესახებ ხშირად იბეჭდება ინფორმაცია გაზეთებში და ხალხიც ინტერესით ადევნებს მას თვალყურს, რადგან ამით გარკვეული წარმოდგენა ექმნება ფსს-ს მიმდინარე პოლიტიკის შესახებ. შესაძლოა, ის სიმბოლო უფრო იყოს, ვიდრე ნამდვილი საშუალება კრედიტების გასანაწილებლად, რადგან ფსს აწარმოებს იმ ბანკების შერჩევას, რომლებსაც კრედიტს აძლევს. ფსს-ს ოფიციალური პოლიტიკა მდგომარეობს იმაში, რომ გაითვალისწინოს განსაკუთრებული შემთხვევები და არ მისცეს სესხი ნებისმიერ ბანკს, რომელიც მოისურვებს დისკონტის განაკვეთის გადახდას. ის უფრო "მკაცრი ძიასაგით" უნდა მოიქცეს, ვიდრე მოგებით დაინტერესებული კრედიტორივით. აღსანიშნავია, რომ ხალხის უმეტესობასაც სწორედ ის სურს, რომ ცენტრალური ბანკი მკაცრი ძიას როლში იხილოს.

მთავარი საშუალება, რომელსაც ფსს მიმართავს, არის აშშ-ის მთავრობის ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვა ე.წ. *ღია საბაზრო ოპერაციების* საშუალებით. ამჟამად ფსს-ს აქვს სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების პორტფელი, რომელიც დაახლოებით ნახევარი ტრილიონი დოლარის ღირებულებისაა. როცა ის ზრდის თავის ქონებას იმით, რომ ყიდულობს ფასიან ქაღალდებს დილერებისაგან სახელმწიფო ობლიგაციების ოპერაციების მეშვეობით, ის გამოწერს საკუთარი ანგარიშიდან ჩეკებს, რომლებზეც მითითებულია შესყიდული ფასიანი ქაღალდების თანხა და ქმნის ახალ ვალდებულებებს. ეს უკანასკნელი კი შეესაბამება იმ ფასიან ქაღალდებს, რომლებიც მის ქონებას ემატება. ამ ჩეკების დეპონირება ხდება კომერციულ ბანკებში. როცა ბანკები გზავნიან ჩეკებს ფედერალურ სარეზერვო ბანკში, მათ სარეზერვო ანგარიშზე ხდება დამატებითი თანხების გადარიცხვა.

> ფედერალური სარეზერვო სისტემა ფულის მიწოდებას საბანკო რეზერვების ზრდით ან შემცირებით მართავს.

მოკლედ რომ ვთქვათ, ფედერალური სარეზერვო ბანკების მიერ ახალი, შემოსავლიანი აქტივების შეძენა, რაც კრედიტების ეინმე სხვისთვის – მთავრობის ან ბანკისათვის – გადაცემის ანალოგიურია, ზრდის კომერციულ საბანკო რეზერვებს იმავე თანხის ოდენობით. ეს კომერციულ ბანკებს საშუალებას აძლევს, გაზარდონ საკუთარი კრედიტები და, შესაბამისად, გაზარდონ ფულის მასა.

მთელი ეს პროცესი შეიძლება საპირისპირო მიმართულებითაც განვითარდეს. ფსს-ს შეუძლია მოითხოვოს რეზერვები ბანკებიდან, თუ გაყიდის სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების ნაწილს, რომელიც უკვე აქვს პორტფელში. მაგალითად, როცა ფსს ყიდის მილიონი დოლარის ღირებულების სახელმწიფო ობლიგაციებს, ეს ობლიგაციები, საბოლოოდ. ეიღაცის ხელში აღმოჩნდება, ვინც გადაუხდის დილერს ჩეკით. ხოლო დილერი, თავის მხრივ, გადაუხდის ჩეკით ფსს-ს და ეს თანხა მოიხსნება იმ ბანკის სარეზერვო ანგარიშიდან, რომლისთვისაცაა გამოწერილი ჩეკი. ეს გააკრობს საბანკო სისტემის რეზერვების გარკვეულ ნაწილს და აიძულებს ბანკებს, შეამცირონ თავიანთი

ვალდებულებები კრედიტების შემცირების გზით. ეს მეტად ლოგიკურია და საკმაოდ მარტივიცაა.

ვინ იღებს სინამდვილეში გადაწყვეტილებებს?

როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ღია საბაზრო ოპერაციები ფულის მიმოქცევის რეგულირების ძირითადი საშუალებაა. სპეციალური კომიტეტი, რომელიც შედგება მმართველთა საბჭოს შვიდი წევრისა და თორმეტი სარეზერვო ბანკის ხუთი პრეზიდენტისაგან, წარმოადგენს ღია საბაზრო ოპერაციების წარმმართველ კომიტეტს და განუწყვეტლივ განსაზღვრავს საკრედიტო ფულადი პოლიტიკის ძირითად მიმართულებებს. პოლიტიკოსები და ეკონომისტები, რომელთა შორის არიან ფსს-ს როგორც მომხრეები, ისე მოწინააღმდეგეები, დიდი ხანია, კამათობენ იმის თაობაზე, თუ რამდენად ეფექტურად ართმევს თავს ღია საბაზრო ოპერაციების კომიტეტი თავის მოვალეობებს.

მიმდინარეობს ორი მთავარი საკითხის განხილვა. ერთი მათგანი ეხება პოლიტიკის განსაზღვრას: ისახავს თუ არა ფსს სათანადო მიზნებს? ცდილობს თუ არა, გააკეთოს ის, რაც საჭიროა? მეორე საკითხია პოლიტიკის განხორციელება. ეფექტიანია თუ არა მისი მუშაობა დასახული მიზნის მისაღწევად? ეს კითხვები, რა თქმა უნდა, ურთიერთდაკავშირებულია, რადგან გონიერი პოლიტიკის ჩამოყალიბებაში იგულისხმება ტექნიკურ შესაძლებლობათა რეალისტური შეფასება. მაგალითად გამოდგება რაგბის გუნდის მწვრთნელის საქციელი. ის არასწორ გადაწყვეტილებას იღებს, როდესაც თამაშის კომბინაციურ გეგმას ირჩევს, რადგან იმ მოთამაშეს, რომელმაც გადაცემები უნდა განახორციელოს, მკლავი აქვს დაზიანებული, ხოლო იმათ, ვინც ბურთი უნდა მიიღონ – თითები. ერიდეთ იმ სახელმძღვანელოებს, რომელთა ავტორები, ამ მწვრთნელის მსგავსად, სათანადოდ ვერ ერკვევიან მიღებული გადაწყვეტილებების განხორციელებასთან დაკავშირებულ პრობლემებში და ვარაუდობენ, რომ მოწინააღმდეგეს არავითარი გეგმა არ გააჩნია.

ყოველივე ძალიან გამარტივდება, თუ ვივარაუდებთ, რომ ფსს-ს საკრედიტო-ფულად მუხრუჭთან ერთად საკრედიტო-ფულადი აქსელერატორიც აქვს და შეუძლია ფულის მასის რაოდენობის ისევე სწრაფად და საიმედოდ შეცვლა, როგორც თქვენ შეგიძლიათ ააჩქაროთ ან შეანელოთ თქვენი ავტომობილის სვლა. ფულის მიმოქცევის რეგულირება უფრო იმ ურმის მართვას ჰგავს, რომელშიც ჯიუტი ჯორია შებმული და ზოგჯერ მეტად მკაცრ ბრძანებასაც არ ემორჩილება და არ ჩქარდება. საქმეს ისიც ართულებს, რომ მეურმის თანაშემწეები, გარდა იმისა, რომ აყალ-მაყალი აქვთ ატეხილი, მეურმეს უყვირიან, მითითებებს აძლევენ და იმასაც კი ცდილობენ, რომ სადავეები გამოსტაცონ ხელიდან. მომდევნო თავებში ვნახავთ, რომ საკრედიტო-ფულადი პოლიტიკის წარმოება რთული და დელიკატური საქმეა, მაგრამ იმასაც დავინახავთ, რომ ის უმნიშვნელოვანეს როლს ასრულებს მთლიანად ეკონომიკურ სისტემაში.

მოკლედ გავიმეოროთ

ფული წარმოადგენს საზოგადოებრივ ინსტიტუტს, რომელიც ზრდის სიმდიდრეს გაცვლის დანახარჯების შემცირების გზით და უზრუნველყოფს საზოგადოების სპეციალიზაციის მაღალ დონეს შედარებითი უპირატესობების შესაბამისად.

ნებისმიერი საგანი მოქმედებს, როგორც ფული, როცა ხალხი მზადაა, ის გაცვლის საშუალებად აღიაროს იმ უბრალო მიზეზის გამო, რომ ის სხვებისთვის მისაღებ გაცვლის საშუალებას წარმოადგენს.

სანდო ფინანსურ დაწესებულებათა ვალდებულებებს შეადგენს იმ ფულის უმეტესი ნაწილი, რომელიც გამოიყენება კომერციულ საზოგადოებაში: ესაა ძირითადად ქაღალდის ფული, რომელსაც ბეჭდავენ ცენტრალური ბანკები და უეადო ანაბრები კომერციულ ბანკებსა თუ სხვა ფინანსურ დაწესებულებებში.

აშშ-ში ფულის მასის ეიწრო გაგება განისაზღვრება იმ ნაღდი ფულით, რომელიც საბანკო სისტემის გარეთაა, და უეადო ანაბრებით ფინანსურ დაწესებულებებში, ხოლო

ფულის მასის უფრო ფართო გაგება განისაზღვრება სხვა სახის ქონებით, რომლის გარდაქმნა ნაღდ ფულად ან უვადო ანაბრებად უმნიშვნელო დანახარჯებს მოითხოვს.

კომერციული ბანკები ზრდიან ფულის მასას სესხის ამღებთათვის ანაბრების შექმნის გზით. ბანკებს დამატებითი ფულის შექმნის შეზღუდული შესაძლებლობები აქვთ. ბანკის ანაბრები არ უნდა აღემატებოდეს კანონით განსაზღვრული რეზერვების რაოდენობას.

ფედერალური სარეზერვო სისტემის ხელმძღვანელები ვალდებულნი არიან არეგულირონ ფულის მასის რაოდენობა. ფსს აღნიშნულ რეგულირებას ახორციელებს კონტროლის საშუალებით, რომელსაც ბანკის მიერ სესხის გაცემის საქმიანობაზე აწესებს. ის უფლებამოსილია, დაადგინოს აუცილებელი თანაფარდობა კომერციული ბანკების ვალდებულებებსა და რეზერვებს შორის. ფსს-ს შეუძლია გაზარდოს ან შეამციროს რეზერვები კომერციული ბანკებისათვის კრედიტების გაცემისა და სახელმწიფო ობლიგაციების ყიდვა-გაყიდვის გზით. ამ უკანასკნელის განხორციელების მიზნით კი ღია საბაზრო ოპერაციებს მიმართავს.

მოსაზრება იმის შესახებ, რომ ფულის ღირებულებას „უზრუნველყოფა" სჭირდება, არასწორია. იმისათვის, რომ ჰქონდეს ღირებულება, საკმარისია ფული საყოველთაოდ მიღებული გაცვლის საშუალება იყოს. შეზღუდული ხელმისაწვდომობა როგორც აწმყოში, ისე მომავალშიც აუცილებელი პირობაა იმისათვის, რომ გაცვლის საშუალება საყოველთაოდ მისაღები გახდეს.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. სახელმძღვანელოში მოყვანილია მოსაზრება, რომ რაიმე საგანი მაშინ იქცევა ფულად, როცა საზოგადოების წევრები მზად არიან, მისაღებად ჩათვალონ ის არა მისი თვისებების გამო, არამედ იმიტომ, რომ ხალხს შეუძლია გაცვალოს ის სასურველ ნივთზე. როგორ შეიძლება, რომ რაღაც საგანი მისაღები გახდეს სწორედ ამ გაგებით და შესაბამისად, როგორ იქცევა ის ფულად?

ა) რამ გამოიწვია ის, რომ ტყვეთა ბანაკში არამწეველებმაც კი სიგარეტი უმოკლეს ვადაში მიიჩნიეს გაცვლის საშუალებად? ხომ არ შეგიძლიათ დაასახელოთ სხვა საგანი, რომელიც შეძლებდა ფულის ფუნქციის შესრულებას ტყვეთა ბანაკში, თუ სიგარეტი ხელმისაწვდომი არ იქნებოდა?

ბ) წარმოიდგინეთ, რომ ბანაკის ერთ-ერთ ბინადარს, რომელსაც დაუმთავრდა სიგარეტის მარაგი, უნდოდა ერთი ქილა მურაბის ყიდვა სხვა მობინადრისაგან, ამ უკანასკნელმა კი სანაცვლოდ აიღო ბარათი, რომლის მიხედვით, მყიდველს მისი რვა ცალი სიგარეტი მართებდა. როგორ შეიძლებოდა, რომ ბარათს ფულის ფუნქცია შეესრულებინა ტყვეთა ბანაკში?

2. ამ წიგნში გამოთქმული მოსაზრების თანახმად, იმისათვის, რომ ჰქონდეს ღირებულება და წარმოადგენდეს გაცვლის საშუალებას, ქაღალდის ფულს არ სჭირდება „გამყარება" იმ საგნით, რადაც შესაძლებელი იქნება მისი გარდაქმნა საჭიროების შემთხვევაში. სრულიად საკმარისია, რომ ხალხმა ის გაცვლის ერთადერთ საშუალებად მიიჩნიოს.

ა) წარმოიდგინეთ, რომ იმ დროს, როცა ფედერალურმა სარეზერვო ბანკმა ბანკნოტების ბეჭდვა დაიწყო, არ ყოფილიყო შესაძლებელი მათი გაცვლა ოქროსა ან ვერცხლზე. როგორ ფიქრობთ, იქნებოდა თუ არა ასეთი ბანკნოტი მისაღები ხალხისთვის?

ბ) რა შეიძლება გააკეთოს მთავრობამ იმისათვის, რომ ქაღალდის ფული, რომლის გამოშვებაც მას სურს, მისაღები გახდეს საზოგადოებისათვის? რა ვარიანტია შესაძლებელი. გარდა დაპირებისა, რომ მოთხოვნისთანავე ეს ფული გადაიცვლება სხვა, გარკვეული ღირებულების მქონე აქტივებზე?

გ) რამ შეიძლება გამოიწვიოს ის, რომ საზოგადოებამ უარი თქვას მთავრობის მიერ მოჭრილი იმ ქაღალდის ფულის გაცვლის საშუალებად მიღებაზე, რომელიც ადრე მისაღები იყო და ამდენად, ზემოხსენებულმა ბანკნოტებმა დაკარგონ ფულის ფუნქცია?

3. „ერების სიმდიდრე"-ში ადამ სმიტი უკმაყოფილებას გამოთქვამდა იმის გამო, რომ საკმაოდ ბევრი ხალხი ფულს სიმდიდრესთან აიგივებდა. არის თუ არა ეს შეცდომა?

ა) განა მეტი ფულის მოპოვებით ადამიანი უფრო მდიდარი არ ხდება?

ბ) თუ ფულის შოვნის შედეგად იზრდება ცალკეული ადამიანების სიმდიდრე, განა ლოგიკური არ იქნება ეიფიქროთ, რომ რაც უფრო მეტ ფულს იშოვის თითოეული მათგანი, მით უფრო მდიდარი იქნება ყველა?

გ) რა მოხდებოდა, თუ ინდოეთის მთავრობა სიღარიბის პრობლემას მეტი რუპიების ბეჭდვით შეებრძოლებოდა და მათ სულგრძელად გაუნაწილებდა ქვეყნის უღარიბეს მოსახლეობას?

4. ჩვეულებრივ, ხალხი ვერ დახარჯავს იმ ანაბრებს, რომლებსაც კომერციული ბანკების შემნახველ ანგარიშსა ან საკრედიტო-შემნახველ დაწესებულებებში ინახავს, თუ არ გამოიტანს მათ, ანუ თუ არ გარდაქმნის ნაღდ ფულად ან უეადო ანაბრებად. მაგრამ, რაკი ამის გაკეთება შესაძლებელია ყოველგვარი ხარჯების გარეშე, ამიტომ ეს ანაბრები წარმოადგენს აქტივებს, რომლებიც თითქმის ფულის ფუნქციას ასრულებს.

ა) მოსალოდნელია თუ არა, რომ დროის გარკვეულ პერიოდში აშშ-ში ხარჯვის საერთო რაოდენობა M1-ს უფრო მჭიდროდ დაუკავშირდეს, ვიდრე M2-ს?

ბ) შეიცვლებოდა თუ არა თქვენი პასუხი იმ შემთხვევაში, თუ საკრედიტო-შემნახველი დაწესებულებები ნებას დართავდნენ კლიენტებს, ხარჯვების დასაფარავად ანგარიშიდან ფულის სხვისთვის გადაყვანა ტელეფონის საშუალებით განეხორციელებინათ?

5. ფედერალური სარეზერვო ბანკის მიერ დაბეჭდილი ბანკნოტების გარკვეული რაოდენობა ნებისმიერ დროს იმყოფება: ა) ხალხის საფულეში, ბ) კომერციული ბანკების სეიფებსა და სალაროებში და გ) ფედერალური სარეზერვო ბანკის სეიფებში. რა გავლენას ახდენს თითოეული მათგანი ფულის საერთო მასაზე და შეადგენენ თუ არა ისინი აღნიშნული ფულის მასის ნაწილს?

6. რა გავლენას ახდენს ნაღდი ფულის მოხსნა მიმდინარე ანგარიშიდან ფულის მასაზე? რა გავლენას ახდენს ის ბანკის უნარზე, გაზარდოს სესხის რაოდენობა? რა გავლენა შეიძლება იქონიოს ანგარიშიდან ფულის მოხსნამ ფულის მასაზე მომავალში?

7. რატომაა, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემისათვის გაცილებით იოლია ფულის მასის გაზრდა ეკონომიკური ზრდის და არა რეცესიის პერიოდში? რა უნდა მოიმოქმედოს ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ, თუ სურს, რომ გაზარდოს ხალხის ხელთ არსებული ფულის რაოდენობა?

8. კომერციული ბანკები ქმნიან ფულს სესხების გაცემის გზით. უაღრესად მნიშვნელოვანია, რომ ზუსტად გაარკვიოთ, რატომ შეუძლიათ მათ ამის გაკეთება და, ჩვეულებრივ, რატომ *არ* იქმნება ფული სხვა დაწესებულებათა საკრედიტო საქმიანობის შედეგად?

ა) რაში მდგომარეობს კომერციული ბანკების უპირატესობა, რომელიც საშუალებას აძლევს მათ სესხის გაცემის გზით შექმნან ფული? საკრედიტო კავშირებსა და სამომხმარებლო საკრედიტო კომპანიებს არა აქვთ ასეთი უპირატესობა და, შესაბამისად, ვერ ქმნიან ფულს, როცა თავიანთ კლიენტებს სესხს აძლევენ. რის ნაკლებობას განიცდიან ისინი კომერციული ბანკებისაგან განსხვავებით?

ბ) ისურვებდით თუ არა, გქონოდათ იმის შესაძლებლობა, რომ საკუთარი სურვილისამებრ მიგეცათ სესხი თქვენი მეგობრებისათვის და ამ სესხის სანაცვლოდ ფული შეგექმნათ? თქვენ დაეხმარებოდით მეგობრებს, პოპულარობასაც მოიხვეჭდით და ცოტას მოიგებდით კიდეც სარგებლის საშუალებით, თუ ამ საქმიანობას კარგად გაართმევდით თავს. რაში მდგომარეობს საიდუმლო?

გ) დაეუშვათ, ქალაქში ყველა გიცნობთ, ცნობენ თქვენს ხელმოწერას და სრულიად გენდობიან. როცა მეგობარი სესხად ათ დოლარს გთხოვთ, თქვენ უბრალოდ დაუწერთ მას ბარათს, რომელშიც ნათქვამია: „ამ ბარათის პატრონს მე გადაეუხდი ათ დოლარს", ხელს აწერთ და აძლევთ თქვენს მეგობარს. შეძლებს თუ არა თქვენი მეგობარი ამ

ბარათის „დახარჯვას“, ე.ი. მის გამოყენებას ფულის ნაცვლად? შეძლებს თუ არა გამყიდველი, რომელიც ამ ბარათს მიიღებს, თავის მხრივ, „დახარჯოს“ ის, მაგალითად, ოცდოლარიანი ბანკნოტის დასახურდაებლად? შეძლებთ თუ არა თქვენ ამ გზით ფულის შექმნას? განსხვავდება თუ არა ზემოაღწერილი სიტუაცია იმ შემთხვევისაგან, როცა ჩეკი, რომელსაც თქვენ გამოწერთ და რომელიც უნდა განაღდდეს, ხელიდან ხელში გადადის დეპონირების გარეშე?

დ) ფულის მასა, ეიწრო გაგებით, ანუ M1 შედგება ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტების, უვადო ანაბრებისა და სამგზავრო ჩეკებისაგან. ყველაფერი ეს სანდო საკრედიტო დაწესებულებათა ვალდებულებებია. რა უნდა მოიმოქმედოს ცალკეულმა პირმა ან ორგანიზაციამ იმისათვის, რომ ფულის შექმნა შეძლოს?

ე) 1980-იან წლებში იმის გამო, რომ მთავრობა და კანონმდებლები ვერ შეთანხმდნენ ბიუჯეტის თაობაზე, კალიფორნიის შტატის მთავრობამ გადაწყვიტა, დაეწყო ფულის გადახდა ფინანსური აქტივების საშუალებით. იყო თუ არა შესაძლებელი, რომ ფინანსურ აქტივს ფულის ფუნქცია შეესრულებინა? წარმოიდგინეთ, რომ ამ შტატში საქონლის მიმწოდებელი ხართ ან ისეთ საქმიანობას ეწევით, რომლისთვისაც უნდა გადაგიხადონ და ჩეკის ნაცვლად ფოსტით საფინანსო აქტივს იღებთ. შეძლებდით თუ არა მის დახარჯვას? რას გააკეთებდით იმ შემთხვევაში, თუ ბინის ქირის გადახდა და საკვები პროდუქტების ყიდვა დაგჭირდებოდათ და არ გექნებოდათ საშუალება დაგეცადათ, სანამ მთავრობა და კანონმდებლები საქმეს მოაგვარებდნენ?

9. მიკრონეზიაში თითქმის 2000 წლის მანძილზე იაპის კუნძულის მოსახლეობისათვის ფულის როლს დიდი მრგვალი ქვები ასრულებდნენ. სხვადასხვა ადამიანები ქვების სხვადასხვა ნაწილებს ფლობდნენ.

ა) რადგან ქვას არ აქვს ღირებულება, როცა ტყდება და ამასთანავე მძიმეცაა, ხალხი დიდ ქვებს თავის ადგილზე ტოვებს და უბრალოდ აკეთებს ჩანაწერს, რომ მისი მფლობელი შეიცვალა. რა მსგავსებაა ზემოაღნიშნულსა და ჩეკით გადახდას შორის?

ბ) ზოგიერთ ქვას საბრჯენს უკეთებენ და რიგებად დგამენ სოფლის „ბანკებში“. წარმოიდგინეთ, რომ ადამიანს, რომელიც „ბანკის“ გვერდით ცხოვრობს, დაკისრებული აქვს, თვალყური ადევნოს იმას, თუ თითოეული ქვის რა ნაწილს ფლობენ სხვადასხვა ადამიანები. როგორ შეძლებდა ეს ადამიანი თავისი მდგომარეობის გამოყენებას იმისათვის, რომ კრედიტები გაეცა და ამგვარად ფულის რაოდენობა გაეზარდა იაპში?

10. ტერმინი *დეკრეტული ფული* ზოგჯერ გამოიყენება იმ ქაღალდის ფულის აღსანიშნავად, რომლის ღირებულებას არ განსაზღვრავს ოქრო ან სხვა მსგავსი რამ. აქედან გამომდინარე, იქმნება შთაბეჭდილება, რომ მას ღირებულება აქვს მხოლოდ და მხოლოდ იმიტომ, რომ ვიღაც გაელენიანმა პირმა განაცხადა: „დაე იქცეს ის ფულად“.

ა) აქვს თუ არა დეკრეტულ ფულს ნაკლები ღირებულება ოქროს მონეტებთან შედარებით? რა სახის „გაელენიანი პირია“ ის, ვისაც შეუძლია, რომ „ქაღალდი, რომელსაც არავითარი ღირებულება არ გააჩნია“, ფულად აქციოს?

ბ) აქვს თუ არა აშშ დოლარს ფულის ფუნქცია კანადაში? ასრულებს თუ არა კანადური დოლარი ფულის ფუნქციას აშშ-ში? რატომაა ესოდენ გულთბილი დამოკიდებულება აშშ დოლარისადმი ეაჭრების მხრიდან მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში? შეგიძლიათ თუ არა წარმოიდგინოთ ისეთი შემთხვევა, როცა ქვეყნის მოსახლეობა უარს ამბობს საკუთარი ეროვნული ვალუტის მიღებაზე, მაგრამ სიამოვნებით იღებს აშშ დოლარს? რას ფიქრობთ იმ მთავრობის „ავტორიტეტზე“, რომელიც ცდილობს, შექმნას დეკრეტული ფული?

11. თუ არავითარი არსებითი მნიშვნელობა არა აქვს იმას, რომ ფულის ღირებულებას რაიმე „უზრუნველყოფდეს“, მაშინ რატომ ფიქრობს საკმაოდ ბევრი ადამიანი სხვაგვარად?

12. „ბუნებამ ოქროს საკმაოდ მცირე რაოდენობა შექმნა, ხალხმა კი ის იშვიათობად აქცია“. როგორ ახსნიდით ამ გამონათქვამს?

13. ფულზე ბევრს ლაპარაკობენ, მაგრამ მას კარგად იშვიათად მოიხსენიებენ. განსხვავდება თუ არა ქვემოთ მოყვანილი მოსაზრებების ავტორთა შეხედულებები იმ მოსაზრებისაგან, რომელიც ჩვენ ფულის შესახებ ჩამოვაყალიბეთ? ხომ არ იყენებენ ისინი ფულს რომელიმე სხვა ცნების სინონიმად ან სიმბოლოდ? რას გულისხმობენ ისინი იმ „სხვა ცნებაში", როცა გექმნებათ შთაბეჭდილება, რომ სინამდვილეში საუბრის თემა სულაც არაა ფული?

ა) „ფულის სიყვარული ყოველგვარი ბოროტების სათავეა" (ხშირად არასწორადაა ციტირებული და ამბობენ „ფული ყოველგვარი ბოროტების სათავეა").

ბ) „ჯანმრთელობას ფულით ვერ იყიდი".

გ) „მის მიმართ გულგრილობა მხოლოდ სიგიჟით შეიძლება აიხსნას და, ამდენად, მიტევებაც შესაძლებელია. აი, აღნიშნულის ყველაზე უტყუარი მაგალითი: მე გაძლევ ჩემს ფულს".

დ) „ღვინო ხალისს გემატებს, ფული კი გვაძლევს ყველაფერს, რისი მიღებაც ამქვეყნად შეიძლება".

ე) „სიტყვა პატივმოყვარეობა ისეთივე საყოველთაოდ მიღებული სიმბოლოა, როგორც ფული – ფასეულობის სიმბოლო".

ვ) „ფულის ენა ყველას ესმის".

ზ) „ამერიკელები ფულს მეტისმეტად დიდ მნიშვნელობას ანიჭებენ".

თ) „გარემოს დაცვა გაცილებით უფრო მნიშვნელოვანია, ვიდრე ფულის კეთება".

თავი 17

მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა

რა მნიშვნელობა აქვს იმას, სწრაფია თუ ნელი საზოგადოების ხელში არსებული ფულის ზრდის ტემპი?

მიუხედავად იმ კამათისა და გაურკვეველობისა, რომელიც თან ახლავს წარმოებისა და ფასების შესახებ არსებულ თანამედროვე კვლევებს, ერთი რამ მაინც არის ისეთი, რასაც ყველა ეთანხმება: საზოგადოებაში ფულის მასის გადაჭარბებული ზრდა ინფლაციას იწვევს. სამწუხაროდ, ეს მტკიცება არ გვაძლევს ამომწურავ ინფორმაციას იმის შესახებ, რის გაგებასაც ვისურვებდით. რა იწვევს ფულის მასის *გადაჭარბებულ* ზრდას? არსებობს თუ არა ფულის მასის *არასაკმარისი* ზრდა? თუ ფულის მასის გადაჭარბებული ზრდა ინფლაციას იწვევს, ხომ არ გამოიწვევს მისი ზრდის მინიმალური დონე დეფლაციას? ან ხომ არ იწვევს ის რაიმე ისეთს, რაც კიდევ უფრო საშიშია, სახელდობრ, რეცესიას, რომელსაც თან ახლავს უმუშევრობის ზრდა? შეძლებდით თუ არა არასასურველი შედეგების თავიდან აშორებას, თუ ზუსტად გვეცოდინებოდა, რა ტემპით უნდა იზრდებოდეს ფულის მიწოდება? უფრო მეტიც, არის თუ არა ფულის მიწოდების ზრდის ტემპის კონტროლი ერთადერთი, საუკეთესო ან თუნდაც ეფექტური გზა ეკონომიკური საქმიანობის ერთობლივი დონის არასასურველი მერყეობების თავიდან ასაცილებლად?

დიდი დეპრესია

ზემოხსენებული შეკითხვები 1930-იანი წლების დიდმა დეპრესიამ წამოჭრა და ეკონომისტების ყურადღების ცენტრში მოაქცია. 1929 წლიდან დაწყებული, მომდევნო ოთხი წლის მანძილზე აშშ-ში მცირდებოდა რეალური წარმოება და შემოსავალი. ეს შემცირება საკმაოდ დიდი მასშტაბის იყო: 1930 წელს მან შეადგინა 9%, 1931წ. – 8%, 1932წ. – 14% და კიდევ 2% 1933წ. შეადარეთ ეს მონაცემები აშშ-ის ეკონომიკის მონაცემებს მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ. ამ ხნის მანძილზე მხოლოდ ერთი შემთხვევაა აღინიშნა, როცა წარმოების მთლიანი მოცულობა სედიზედ ორი წლის მანძილზე მცირდებოდა. ეს მოხდა 1974 და 1975 წლებში, მაგრამ ეს შემცირება თითოეულ წელს 1%-ზე ნაკლებს შეადგენდა, რაც თითქმის შეუმჩნეველი პროცენტია დიდი დეპრესიის სტანდარტებთან შედარებით.

უფრო მეტიც, 1930-იან წლებში არ მომხდარა ეკონომიკის სრული გაჯანსაღება. 1974-1975 წლების რეცესიის შემდეგ ყოველი მომდევნო სამი წლის მანძილზე წარმოება წელიწადში დაახლოებით 5%-ით იზრდებოდა და მალე გადააჭარბა იმ დონეს, რომელიც რეცესიამდე აღინიშნებოდა. მაგრამ 1939 წელს, დიდი დეპრესიის ყველაზე დაბალი მაჩვენებლიდან ექვსი წლის შემდეგ, პროდუქციის მთლიანი მოცულობა და შემოსავალი მხოლოდ 1,5%-ით აღემატებოდა 1929 წლის დონეს. თუ გავითვალისწინებთ, რომ 1929-1939 წლებში მოსახლეობის რაოდენობაც გაიზარდა, ნათელი გახდება, რომ წარმოებისა და შემოსავლის უმნიშვნელო ზრდა, რომელიც ამ ათწლეულის მანძილზე შეინიშნებოდა, ვერ მიაღწევდა დეპრესიამდე არსებული კეთილდღეობის დონეს. და მართლაც, აშშ-ში 1929-1939 წლებში გადასახადების შემდგომი შემოსავალი ერთ სულ მოსახლეზე 7%-ით (1929–1933 წლებში – თითქმის 30%-ით) შემცირდა. დიდმა დეპრესიამ ისეთი მოელენაც კი წარმოშვა, როგორიც იყო დეპრესიის შუა პერიოდში მომხდარი

რეცესია, როცა რეალური წარმოება და შემოსავალი 4%-ით შემცირდა 1937-დან 1938 წლამდე.

ხალხს, რომელიც 1930-იან წლებში ცხოვრობდა, ყველაზე მეტად დაამახსოვრდა საყოველთაო მასიური უმუშევრობა. თუ არ ჩავთელით 1930 წელს, როცა უმუშევრობის დონე ჯერ კიდევ იზრდებოდა, 30-იან წლებში უმუშევართა საშუალო რაოდენობამ 19 პროცენტზე მეტი შეადგინა. ეს კი ნიშნავს, რომ თითქმის ყოველი მეხუთე შრომისუნარიანი ადამიანი, რომელსაც მუშაობა სურდა, უმუშევარი იყო. 1933 წელს, როცა აღინიშნა რეცესიის ყველაზე დაბალი მაჩვენებელი, მოსახლეობის 25% ოფიციალურად უმუშევრად ითვლებოდა.

რატომ? რა მოხდა? 1930-იანი წლების ბოლოს პოლიტიკურ სპექტრში საკმაოდ ბევრი მოაზროვნე ადამიანი იყო ისეთი, რომელიც თვლიდა, რომ კაპიტალიზმმა საბოლოო კრახი განიცადა. ზოგიერთი მათგანი ამას სამწუხარო, ზოგიერთი კი სასიხარულო ფაქტად მიიჩნევდა. როგორც მარქსი და ენგელსი წერდნენ, მიუხედავად იმისა, რომ აღნიშნულ სისტემას შეეძლო სასწაულები მოეხდინა წარმოების თვალსაზრისით, ის უძლური იყო „შინაგანი წინააღმდეგობების" დაძლევის საქმეში. ისინი წერდნენ, რომ კაპიტალიზმი ჰგავდა ჯადოქრის შეგირდს, რომელსაც არ ძალუძდა იმ ძალის გაკონტროლება, რომელიც ჯოჯოხეთიდან გამოიხმო. „კომუნისტურ მანიფესტში" ისინი აღნიშნავდნენ:

„საკმარისია, აღვნიშნოთ კომერციული კრიზისები, რომელთა პერიოდული გამოჩენა მიწასთან ასწორებს მთელი ბურჟუაზიული საზოგადოების არსებობის ფაქტს და ყოველი ახალი კრიზისის დროს უფრო შემაშფოთებელ სახეს იღებს. ამ კრიზისების დროს ნადგურდება არა მარტო არსებული, არამედ ადრე შექმნილი პროდუქციის დიდი ნაწილი და თავს იჩენს ეპიდემია, რომელიც ნებისმიერ ადრეულ ეპოქაში ყველას აბსურდული მოეჩვენებოდა – ესაა ჭარბი პროდუქციის წარმოების ეპიდემია".

სხვაგვარად რომ ვთქვათ, სისტემა იმიტომ დაინგრა, რომ *მეტისმეტად ბევრი* პროდუქცია აწარმოა. ჭარბი წარმოების გამო დანგრეული ეკონომიკის იდეა ჯერ კიდევ აბსურდულია.

> აბსურდი: ნუთუ ადამიანები ღარიბები იმიტომ არიან, რომ ზედმეტს აწარმოებენ?

წარმოუდგენელი იაპონური ეკონომიკა

ყველა პროგნოზი იმის შესახებ, რომ კაპიტალისტური სისტემა ახლო მომავალში დაინგრეოდა, მცდარი აღმოჩნდა. პირიქით, საზოგადოება, ბურჟუაზიულს ვუწოდებთ მას თუ კომერციულს, არნახულად აღორძინდა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ და მსოფლიოს განვითარებულ ინდუსტრიულ ქვეყნებში დიდი ეკონომიკური აღმაველობის პერიოდი დადგა. მაგრამ არც ერთ ქვეყანაში არ ყოფილა ეკონომიკური აღმაველობა ისეთი შთამბეჭდავი, როგორც იაპონიაში.

მოელენებში კარგად გარკვევის მიზნით გაიხსენეთ, რომ ამერიკის შეერთებულ შტატებში დიდი ხნის მანძილზე რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტი, ბუმისა და კრახის პერიოდებისა და ჩვეულებრივი წლების გათვალისწინებით, საშუალოდ წელიწადში 3%-ით იზრდებოდა. ზრდის აღნიშნული ტემპი საკმაოდ მაღალია. მსგავსი ტემპის შემთხვევაში საუკუნის მეოთხედზე ოდნავ ნაკლებია საჭირო წარმოებისა და შემოსავლის გასაორმაგებლად. 1950-იან წლებში წარმოების ზრდამ იაპონიაში, რომელიც რეალური შიდა პროდუქტის ზრდით განისაზღვრა, 7% შეადგინა წელიწადში. ასეთი ზრდა მეტად შთამბეჭდავია, როცა ის ერთ ცალკე აღებულ წელს ეხება, მაგრამ მისი გაგრძელება ათწლეულის მანძილზე თითქმის სრულიად უპრეცედენტოა. იაპონური ეკონომიკა მეორე მსოფლიო ომმა დაანგრია და ბევრი დამკვირვებელი მიუთითებდა, რომ ისეთ ქვეყანაში, რომელიც ეკონომიკის გაჯანსაღებას მთლიანი შიდა პროდუქტის ძალიან დაბალი დონიდან იწყებდა, პროცენტული ზრდა შეიძლებოდა მეტად ხანგრძლივი პერიოდის მანძილზეც კი საკმაოდ მაღალი ყოფილიყო.

1960-იანმა წლებმა მთლიანად გააბათილა ზემოხსენებული მოსაზრება იაპონური ეკონომიკის შესახებ. ამ ათწლეულში რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდამ საშუალოდ 11% შეადგინა წელიწადში. დაუფიქრდით, რას ნიშნავს ეს. თუ თქვენი პირადი შემოსავალი წელიწადში 11%-ით გაიზრდებოდა, შეიძ წელზე ნაკლებ პერიოდში ის გაორმაგდებოდა. დაიმახსოვრეთ ისიც, რომ ესაუბრობთ *რეალურ* შემოსავალზე ანუ მთლიან შიდა პროდუქტზე, რომელიც ფულის ღირებულებაში მომხდარი ცვლილებების მიხედვითაა დარეგულირებული.

ასეთი ასტრონომიული აღმაელობის შემდეგ 1970-1980 წლებში იაპონის ეკონომიკა დაღმაელობის გზას დაადგა და უარყოფითი რეალური ზრდაც კი განიცადა 1974 წელს, როცა, სხვა ინდუსტრიული ქვეყნების მსგავსად, იაპონიაც დაზარალდა ნავთობის ფასების მკვეთრი ზრდის შედეგად. მიუხედავად ამისა, ამ ორი ათწლეულის მანძილზე პროდუქციის მოცულობის საშუალო წლიური ზრდა იაპონიაში საკმაოდ შთამბეჭდავ 4,5%-ს შეადგენდა წელიწადში. ამ „მოკრძალებული" პროცენტითაც კი, რომელიც მოკრძალებული, რა თქმა უნდა, მხოლოდ იაპონიის მიერ განელილი ორი ათწლეულის მანძილზე დამყარებული რეკორდის ფონზეა, რეალური წარმოება და შემოსავალი, ჩვეულებრივ, თექვსმეტ წელიწადში უნდა გაორმაგდეს. 1980-იანი წლების ბოლოს, როცა 50 წელზე ნაკლები იყო გასული მეორე მსოფლიო ომის დამთავრების შემდეგ, იაპონიის ეკონომიკა სიდიდით მეორე გახდა. ის ჩამორჩებოდა მხოლოდ აშშ-ს, ხოლო იაპონიის მოსახლეობის შემოსავალი ერთ სულ მოსახლეზე უტოლდებოდა დასავლეთ ევროპის უმდიდრესი ქვეყნების მოსახლეობის შემოსავალს.

რა იყო ის, რაც იაპონელებმა შეუმცდარად გააკეთეს? ამ კითხვას სვამდნენ 1990-იანი წლების დასაწყისში, 1990-იანი წლების ბოლოს კი ზემოხსენებულმა კითხვამ სრულიად საპირისპირო ხასიათი მიიღო: რა იყო ის, რაც იაპონლებმა *არასწორად* გააკეთეს? 1992 წელს იაპონურმა ეკონომიკამ რეცესია განიცადა და ისეთი შთაბეჭდილება შეიქმნა, რომ წელში ეელარასოდეს გაიმართებოდა. წარმოების ზრდის ტემპი ყოველწლიურად ეცემოდა. 1992 წელს ის შემცირდა 1%-მდე, 1993 წელს – 0,3%-მდე, 1994 წელს – 0,7%-მდე, 1995 წელს გაიზარდა 1,4%-მდე, 1996 წელს 4,1%-მდე გაიზარდა, 1997 წელს ისევ 0,8%-მდე შემცირდა, ხოლო 1998 წელს უარყოფითი სიდიდე გახდა. ათწლეულის ბოლოს ეკონომისტებმა 1990-იანი წლების იაპონური ეკონიმიკა ამერიკის 1930-იანი წლების ეკონომიკას შეადარეს და დაიწყეს მსჯელობა იმაზე, შეიძლებოდა თუ არა ადრეული პერიოდის გამოცდილების საფუძველზე მოენახათ ისეთი გზა, რომელიც იაპონიის ურთულესი პრობლემების მოგვარებას შეძლებდა.

რა იყო ის, რაც 1930-იანი წლების გამოცდილებამ გვასწავლა? სამწუხაროდ, ეკონომისტებს საუკუნის ბოლოს უფრო უჭირთ ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა, ვიდრე საუკუნის შუა წლებში. ჩვენ არ ვაპირებთ იმის განხილვას, თუ რამ განაპირობა იაპონური ეკონომიკის ასეთი ბრწყინვალე წარმატებები დიდი ხნის მანძილზე, რადგან ეკონომიკაში მერყეობის პერიოდები უფრო გვაინტერესებს, ვიდრე აღმაელობის. ამ ეტაპზე შევეხოთ რეცესიის მიზეზებს და განვიხილოთ მისი დაძლევის საშუალებები.

რა ხდება რეცესიის დროს

ტერმინი "რეცესია" დაკავშირებულია ინგლისურ სიტყვასთან "recede", რაც "უკუსელას" ან "უკან დახევას" ნიშნავს. ამ ტერმინით ეგულისხმობთ იმ ადრეული ზრდის ტემპებიდან ჩამორჩენას, რომელიც წარმოების საერთო დონეს ახასიათებდა. მაგრამ ხომ არ შეიძლება, რომ ეკონომიკური აღმაელობის პროცესიდან ნებისმიერი არსებითი ჩამორჩენა რეცესიად ჩავთვალოთ? განა მუდმივი აღმაელობა ერთადერთი შესაძლო ნორმაა?

ეს აზრი კარგავს მნიშვნელობას, როცა ეხედებით, რომ *რეცესიის დანახარჯები. ძირითადად, გაცრუებული მოლოდინის დანახარჯებია.* რეცესია რომ ეკონომიკური აღმასელის უბრალო შენელება იყოს, ის პოპულარობას მოიხვეჭდა იმათ შორის, ვინც მხარს უჭერს ეკონომიკის ნულოვან ზრდას და აგრეთვე. იმათ შორისაც, ვინც ფიქრობს, რომ საბაზრო საქონლის წარმოებას ნაკლები მნიშვნელობა უნდა მიენიჭოს. მაგრამ არც ზემოხსენებულ და არც სხვა ჯგუფებში რეცესია არაა პოპულარული, რადგან ის იწვევს წარმოების ზრდის ტემპის *მოულოდნელ და ამასთანავე გამანადგურებელ შე-*

ნელებას. საერთო პროდუქციის შესახებ არსებული მშრალი სტატისტიკა ვერ ასახავს იმედგაცრუებას. ასეთი სტატისტიკის საფუძველზე შეიძლება ეიგულისხმოთ საყოველთაო გულგატეხილობა. მაგრამ აღნიშნული საერთო მონაცემები რეცესიის ჯეშმარიტ საზომად მხოლოდ იმ შემთხვევაში შეიძლება მიეიჩნიოთ, თუ ასე თუ ისე შევძლებთ დავადგინოთ, რა პროდუქციის წარმოება შეაფერხა მოელენების მოულოდნელმა განეითარებამ. რა თქმა უნდა, ეგულისხმობთ, რომ მოელენების განვითარება მეწარმეებისთვის აღმოჩნდა მოულოდნელი. რეცესია ჩაშლილი გეგმებისა და გაცრუებული იმედების შედეგია.

მეწარმეთა იმედგაცრუება, რა თქმა უნდა, ყოველდღიურად ხდება, მაგრამ ამავე დროს ადგილი აქვს სხვა მეწარმეთა ყოველდღიურ აღფრთოვანებასაც, როცა ისინი ხედავენ, რომ მოვლენები *უკეთ* განვითარდა, ვიდრე მოელოდნენ. რეცესია თავს იჩენს მაშინ, როცა, გარკვეული მიზეზების გამო, მატულობს გულგატეხილობა და მისი კომპენსაცია არ ხდება სასიამოვნო სიურპიზების რაოდენობითა და ხარისხით.

გაურკვევლობა კომერციულ საზოგადოებაში

კომერციულ საზოგადოებაში წარმოების დაწყება უკავშირდება არა ვიღაცის მოთხოვნას, არამედ ამა თუ იმ პროდუქტზე მოთხოვნის წინასწარგანჭვრეტას. მაშინაც კი, როცა საქონელი იწარმოება შეკვეთით, წარმოება თითქმის ყოველთვის იწყება მანამ, სანამ სარწმუნო შეკვეთას მიიღებენ. შეკვეთები იშვიათადაა გარანტირებული, რადგან შეიძლება მოხდეს მათი გაუქმება. მაგალითად, ტანსაცმლის მწარმოებლთა უმეტესობის მდგომარეობა განსხვავდება პირადი მკერავის მდგომარეობისაგან, რომელიც არც ქსოვილს ყიდულობს და არც მუშაობას იწყებს კლიენტისგან შეკვეთისა და ანაბრის მიღებამდე. ეს იმის გარანტიაა, რომ არ მოხდება გარიგების პირობების დარღვევა. მთელი წარმოება რომ, როგორც ინგლისელები ამბობენ, „შეკვეთით" მუშაობდეს, რეცესია ბევრად უფრო იშვიათი და ნაკლებად მტკივნეული იქნებოდა. მაგრამ ისიც ცხადია, რომ ჩვენც ბევრად უფრო ღარიბები ვიქნებოდით, რადგან დიდი გაურკვევლობა და ხშირი შეცდომები, რომლებიც დაკავშირებულია საბაზრო წარმოებასთან, ასევე დაკავშირებულია წარმოების უფრო მაღალ დონესთანაც.

ასე რომ, რეცესია დაშვებული შეცდომების შედეგია. ინვესტიციებისა და საქონლის წარმოების დანახარჯების გამართლება არ შეიძლება განპირობებული იყოს შემდგომი მოთხოვნით. შეცდომების აღმოჩენისთანავე საჭიროა წარმოების შემცირება, მუშების დათხოვნა და კაპიტალის, საწარმოო დანადგარები იქნება ეს თუ მარაგები, ლიკვიდირება, ნაღდ ფულად გარდაქმნა, როცა ამას გარემოება მოითხოვს. მაგრამ რა განაპირობებს შეცდომებს ეკონომიკურ სისტემაში? რატომ არ აბათილებს მეტისმეტად პესიმისტური გადაწყვეტილებები მეტისმეტად ოპტიმისტურ გადაწყვეტილებებს? რატომ შეიმჩნევა გარკვეულ პერიოდებში წარმოების შემცირების, მუშების დათხოვნისა და კაპიტალის ლიკვიდირების ტენდენცია, რომელიც საზოგადო და ფართოდ გავრცელებულ სახეს იღებს? პასუხი არ შემოიფარგლება მხოლოდ მონეტარული სისტემისათვის დამახასიათებელი საქმიანობით, მაგრამ ფაქტია, რომ თავსატეხში მასაც დიდი ადგილი უჭირავს.

მონეტარული სისტემის კრახი

მიუხედავად იმისა, რომ 1930-იანი წლების დიდი დეპრესია მსოფლიო მასშტაბის მოვლენა იყო, რეცესია, რომელსაც ის მოჰყვა, ბევრად უფრო მძიმე და ხანგრძლივი აღმოჩნდა შეერთებულ შტატებში, ვიდრე სხვა ქვეყნების უმეტესობაში. რა ემართებოდა საბანკო და მონეტარულ სისტემებს წარმოების ამ მეტად მძიმე და ხანგრძლივი შემცირების დროს? ეკონომიკური საქმიანობის ციკლური პიკის შემდეგ, 1929 წლის აგვისტოდან 1933 წლის მარტის ბოლომდე, მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობა ერთ მესამედზე მეტით შემცირდა. ქვეყნის კომერციული ბანკების ოც პროცენტზე მეტმა, რომელსაც იმ ანაბრების თითქმის ათი პროცენტი ჰქონდა, რაც ეკონომიკური საქმიანობის შემცირების დასაწყისში არსებობდა, შეაჩერა ოპერაციები. ეს განპირობებული იყო იმით, რომ ბანკებს არ შეეძლოთ შეესრულებინათ თავიანთი ფინანსური ვალდებულებები. ბევრმა შტატმა, რომელიც ცდილობდა, გადაერჩინა საბანკო სისტემა და

კლიენტთა ანაბრები, „საბანკო არდადეგები“ გამოაცხადა. ყველა ბანკს დროებითი დახურვა ჰქონდა ნაბრძანები, რათა პანიკაში მყოფ მეანაბრეებს არ გაეკოტრებინათ ისინი, როცა ანაბრების გატანას მოინდომებდნენ. 1933 წლის მარტში ქვეყნის მთავრობამ ერთკვირიანი საბანკო არდადეგები გამოაცხადა, რასაც მოჰყვა არა მხოლოდ ყველა კომერციული ბანკის, არამედ ფედერალური სარეზერვო ბანკების დახურვაც.

ყოველივე ამას სათანადოდ შეაფასებთ, თუ საკუთარ თავს წარმოიდგენთ მსგავეს მდგომარეობაში. დაეუშვათ, უეადო ანგარიშზე საკმაოდ დიდი თანხა გაქვთ და შეგიძლიათ სასწაველო სემესტრის მანძილზე გადაიხადოთ თქვენი სწაელის, საცხოერებლისა და პედაგოგების საფასური, მაგრამ მოულოდნელად გაიგებთ, რომ თქვენმა ბანკმა საქმიანობა შეწყვიტა. თქვენ ვერ წახვალთ ფულის გამოსატანად — ბანკი დახურულია — და ვერც ჩეკს გადაურიცხავთ ვინმეს. ჩეკები უკან დაგიბრუნდებათ, რადგან ისინი თქვენი ანაბრის ნაწილის გადარიცხვას იმ ბანკს დააალებენ, რომლის საქმიანობაც უკვე შეწყვეტილია. საბოლოოდ თქვენ დაიბრუნებთ ანაბრის ნაწილს ან, თუ ძალიან იღბლიანი აღმოჩნდებით, სრულ თანხას. მაგრამ ეს მხოლოდ მაშინ იქნება შესაძლებელი, როცა ის, ვინც მიიღებს გაკოტრებული ბანკის ქონებას, მოახერხებს ვალების გასტუმრებას. უკეთეს შემთხვევაში ეს მოხდება რამდენიმე თვისა და, შესაძლოა, რამდენიმე წლის შემდეგაც კი. ამდენად, არაეითარი გარანტია არ არსებობს.

რას გააკეთებდით ასეთ ვითარებაში? პირველი, რასაც დღეს ნებისმიერი ადამიანი მოიმოქმედებდა, იქნებოდა ის, რომ გარკეეული პიროენების მიმართ სასამართლოში აღძრავდა საქმეს. ის იტყოდა: „მათ არა აქვთ უფლება, ასე მომექცნენ“. მაგრამ 1933 წელს ასეთი რამ შესაძლებელი იყო და ხდებოდა კიდეც. მაშინ არ არსებობდა ანაბრების დაზღეევის ფედერალური კორპორაცია, რომელიც მზად იქნებოდა, დაუყოენებლივე აენაზღაურებინა ანაბრები. უიღბლო მეანაბრეები უცებ და მოულოდნელად აღმოაჩენდნენ, რომ მათი ფულის მასა მინიმუმამდე შემცირდა. ბევრ მათგანს არაფერი დარჩენოდა იმის გარდა, რომ შეემცირებინა ხარჯები. ზემოთ აღწერილ სიტუაციაში თქვენ სკოლის დატოეება მოგიხდებოდათ. თქვენი სკოლა ალბათ ვერ შეძლებდა გადაეადებინა თქვენი სწაელის საფასურის გადახდის ეადა, რადგან ანგარიშის გადასახდელად საჭიროა ფული და მას ბანკის გაკოტრების გამო, შესაძლოა, თაადაც განეცადა ზარალი. ძნელი არაა იმის დანახვა, თუ როგორ გამოიწვია 1929-1933 წლების საბანკო სისტემის კრახმა და მიმოქცეაში არსებული ფულის შემცირებამ სხვადასხვა საქონლის შესყიდვების საზოგადო, ერთობლივი შემცირება როგორც ოჯახების, ისე ფირმების მხრიდან.

მოთხოვნა ფულზე

ფედერალური სარეზერვო ბანკი, რომელიც ქვეყნის მონეტარული სისტემის რეგულირებას ახორციელებს, მიზნად ისახავს ფულის მასის რაოდენობისა და ფულზე მოთხოვნის რაოდენობის გათანაბრებას.

ხალხის დიდი უმეტესობისათვის ცნება „ფულზე მოთხოვნა“, ერთი შეხედვით, ცოტა უცნაურია. როცა ლაპარაკია გარკეული საქონლის, მაგალითად, ჟოლოს მურაბის მოთხოვნაზე, იგულისხმება, რომ დროის გარკეულ პერიოდში შესაძლებელია საქონლის გარკეული რაოდენობის გარკეულ ფასად ყიდვა. უფრო მაღალი ფასების შემთხვევაში ჟოლოს მურაბის ნაცვლად ხალხი სხვა საქონელს იყიდის, ხოლო უფრო დაბალი ფასების შემთხვევაში ხსენებულ სხვა საქონელს ჟოლოს მურაბას ამჯობინებს. მაგრამ, მოდით, დავფიქრდეთ, რა მნიშვნელობას შეიძენს ზემოხსენებული წინადადებები, თუ „ჟოლოს მურაბის“ ნაცვლად ეიხმართ სიტყვას „ფული“? ის ბრწყინვალე და მეტად მნიშვნელოვან აზრს შეიძენს, თუ გავითვალისწინებთ ორ გარემოებას: (1) ფული არ არის იგივე, რაც შემოსავალი და (2) მიუხედავად იმისა, რომ ჟოლოს მურაბაზე მოთხოვნაში იგულისხმება შეძენა და მოხმარება, ფულის მოთხოვნაში იგულისხმება მოთხოვნა ქონების *ფლობაზე* და არა მის „მოხმარებაზე“.

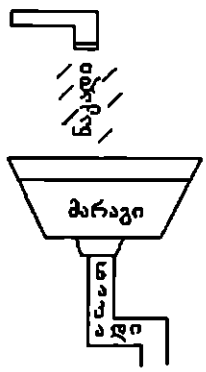
ცნება „მოთხოვნა ფულზე“ ძნელად გასაგები გახდება, თუ ფულს გაეაიგივებთ ფულად შემოსავალთან. *ფულადი შემოსავალი არის ფულის ნაკადი*, რომლის განსაზღერა შესაძლებელია მხოლოდ დროის გარკეულ პერიოდში, მაგალითად, რვა დოლარი საათში, 1600 დოლარი თვეში, 24000 დოლარი წელიწადში. მაგრამ *თაად ფული*

მარაგია. ესაა თანხის გარკვეული რაოდენობა, რომელიც არსებობს გარკვეულ პერიოდში. რაკი ამ მარაგის რაოდენობა ყოველწლიურად იცვლება, ამიტომ მისი რაოდენობის დადგენა შესაძლებელი ხდება მხოლოდ დროის გარკვეულ მომენტში. მაგრამ *დროის გარკვეულ მომენტში* შესაძლებელია დადგინდეს ფულის მარაგის რაოდენობა, ფულის ნაკადის რაოდენობა კი *დროის გარკვეულ პერიოდში* დგინდება.

შემოსავალი არის ფულის ნაკადი დროის ერთეულში.
ფული არის ფულის მარაგი დროის ერთეულში.

ამგვარად, თუ დასაქმებული პიროვნება ამბობს: „შაბდღისას წავალ უფროსთან და მოვთხოვ, რომ ფული მომიმატოს", ის გულისხმობს ფულად შემოსავალს: ფულის ნაკადის მეტ რაოდენობას თვეში. მაგრამ ამჟამად ეს არაა ჩვენი საუბრის თემა. რა თქმა უნდა, ფულის ის რაოდენობა, რომელსაც ხალხი ფლობს (მარაგის სახით), მჭიდროდაა დაკავშირებული ფულადი შემოსავლის იმ რაოდენობასთან, რომელსაც რეგულარულად იღებს (ფულადი ნაკადის სახით). მაგრამ, ცხადია, შესაძლებელია სხვა ვარიანტიც, როცა ერთი მათგანის რაოდენობა გაიზრდება, მეორის კი — შემცირდება.

მოდით, კარგად დავფიქრდეთ, რა რაოდენობის თანხა გაქვთ ახლა. იგულისხმება ფული, რომელიც განსაზღვრეთ, როგორც M1. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, რა თანხა გაქვთ მიმდინარე ანგარიშზე და რა რაოდენობით ასიგნაციები და მონეტები გაქვთ ჯიბეში, ქისაში, საფულესა თუ საწერი მაგიდის უჯრაში. რა ხერხს შეიძლება მიემართოთ, რომ არსებული თანხა, მისი რაოდენობის მიუხედავად, გაეზარდოთ ან შეგემციროთ? შესაძლებელია, რომ ფული გაიცვალოს სხვა აქტივზე (ვთქვათ, რომ თქვენ არ დაკარგავთ ან არ გადაყრით მას). ასეთი აქტივი შეიძლება იყოს ნებისმიერი რამ, კვების პროდუქტებით დაწყებული, რომელთა მოხმარება ხდება დაუყოვნებლივ, და "ამერიქენ ტელეგრაფ ენდ ტელეფონ ქამფანის" აქციებით დამთავრებული. იმისათვის, რომ გაზარდოთ M1-ის რაოდენობა, რომელსაც ამჟამად ფლობთ, უნდა გაცვალოთ აქტივები ნაღდ ფულზე ან გაზარდოთ თანხა თქვენს მიმდინარე ანგარიშზე (გამოურიცხავთ ფულის პოვნის ან მოპარვის შემთხვევებს).



ახლა წარმოვიდგინოთ, რომ კვირაში ოც საათს მუშაობთ და საათში რვა დოლარს გიხდიან. თქვენ ცელით თქვენი დროის ოც საათს ყოველ კვირაში 160 დოლარზე და იღებთ ფულად შემოსავალს 160 დოლარის ოდენობით კვირაში. შემდეგ გადაწყვეტთ გარკვეული დრო სწავლას მოახმაროთ და ამცირებთ სამუშაო საათებს კვირაში თხუთმეტ საათამდე, თქვენს შემოსავალს კი — 120 დოლარამდე კვირაში. თუ ამავე დროს კვირაში 40 დოლარით ან მეტით ამცირებთ ხარჯებს (მაგ., უარს ამბობთ ბევრ გასართობზე, ეთქვათ, იმისათვის, რომ მეტი დრო გქონდეთ სწავლისათვის), მაშინ თქვენს ხელთ არსებული ფულის მასა იმატებს თქვენი შემოსავლის შემცირების მიუხედავად. ხალხს შეუძლია გაზარდოს საკუთარი ფულის მარაგი, თუ შეამცირებს ხარჯებს ისე, რომ ეს ხარჯები შემოსავალზე ნაკლები იქნება, ან თუ ფულად აქტივებს ფულზე გადაცვლის. და პირიქით, მას შეუძლია შეამციროს ფულის მარაგი, თუ გაზრდის ხარ-

ჯებს ისე, რომ ეს ხარჯები შემოსავალს გადააჭარბებს, ან ფულს სხვა აქტიეებზე გაცელის.

რატომ აძლს ხალხს ფულის მარაგი

როგორც აღვნიშნეთ, ფულზე მოთხოვნაში იგულისხმება ფულის *ფლობა* და არა მისი ხარჯვა. ამ აზრით, ფული სულაც არ არის განსაკუთრებული. საკმაოდ ბევრი საქონლის დასახელება შეგვიძლია, რომლებიც სასარგებლოა მხოლოდ და მხოლოდ იმით, რომ მათ ფლობენ, მათ შორის, ფერწერის ნიმუშები, აქციები, სახლები. მოთხოვნა თითოეულ მათგანზე უნდა გაიგოთ, როგორც მოთხოვნა გარკვეული საქონლის ფლობაზე და არა „მის გამოყენებაზე". სრულიად გასაგებია, თუ როგორ ხდება ფერწერის ნიმუშებით, კორპორაციის აქციებითა და სახლებით სარგებლობა მათი ფლობის ხარჯზე. მაგრამ, განა სიმართლეს არ შეესაბამება ის ფაქტი, რომ ფული მხოლოდ მაშინაა სასარგებლო, როცა მას ხარჯავენ?

ფულზე მოთხოვნა ფულის ფლობის მოთხოვნაა.

ეს არაა სიმართლე. ფული მართლაც მაშინაა სასარგებლო, როცა მას ხარჯავენ და სწორედ ამიტომაა, რომ ხალხი, უწინარეს ყოვლისა, მისი ფლობითაა დაინტერესებული. ადამიანი თელის, რომ ფულით ბევრ სიამოვნებას იყიდის, მაგრამ თავად ფულის ფლობაც არანაკლებ სასარგებლოა. ასე რომ არ იყოს, არავინ ისურვებდა, რომ ჰქონოდა ფული, რადგან ეს საკმაოდ ძვირადღირებული სიამოვნებაა. როცა ფულს ეფლობთ, ამით უარს ვამბობთ ბევრ ძვირადღირებულ სიამოვნებაზე, რომელსაც სხვა საქონელი მოგვანიჭებდა, თუ მას ფულით ვიყიდდით – მაგალითად, სახელმწიფო ობლიგაციების სარგებელი, კარგი ფილმის ნახვით გამოწვეული სიამოვნება, მოხერხებული სავარძელი, რომელშიც თავისუფლად ვგრძნობთ თავს. თუ დღევანდელი კეთილდღეობა იმაზე უფრო ძვირადღირებულია, ვიდრე მომავალი, მაშინ რატომ არ ხარჯავს ხალხი ფულად შემოსავალს მიღებისთანავე და რატომ არ ამცირებს საკუთარი ფულის მარაგს ნულამდე? ცხადია, ადამიანები ამას არ აკეთებენ, რაც სრულიად მართებულად მიგვანიშნებს იმაზე, რომ ფულის ფლობა ბევრად უფრო მნიშვნელოვან სამსახურს გვიწევს, ვიდრე მისი ხარჯვა.

ზემოაღნიშნული სამსახური, მარტივად თუ ვიტყვით, მოქნილობაში გამოიხატება. თუ ადამიანი სხვა აქტიეების ნაცელად ფლობს ფულს, იზრდება მანევრირების თავისუფლება. მისთვის უფრო ადვილია იყიდოს, რაც უნდა და როცა უნდა. გარდა ამისა, მეტი შანსი აქვს ისარგებლოს მოულოდნელი შესაძლებლობით ან თავი დააღწიოს მოულოდნელ სირთულეს. უფრო მეტიც, ყოველივე ეს მისთვის შესაძლებელი ხდება თავის შეწუხების, ბანკში გამგზავრების, ბირჟის აგენტთან ვიზიტის ან არახელსაყრელ ფასად ქონების გაყიდვის გარეშე. მოქნილობის სინონიმია *ლიკვიდურობა*. აქტივი, რომელიც შეიძლება ნებისმიერ დროს გაიცვალოს თავისი რეალური ღირებულების შესატყვის ნებისმიერ სხვა აქტივზე, მთლიანად ლიკვიდურ აქტივს წარმოადგენს. ფული საზოგადოების ყველაზე ლიკვიდურ აქტივადაა მიჩნეული. ფულზე მოთხოვნა წარმოადგენს მოთხოვნას ლიკვიდურობაზე.

რეალური და სასურველი ფულის მარაგი

ფულის მიწოდების რაოდენობა ყოველთვის ფულის ფლობის რაოდენობის ტოლია –

– მაგრამ ყოველთვის არ არის იმ რაოდენობის ტოლი, რომლის ფლობაც ადამიანებს სურთ.

საზოგადოების სურვილისგან დამოუკიდებლად, ფულის ის რაოდენობა, რომელსაც ის ფლობს, მიმოქცევაში მყოფი ფულის რაოდენობას უტოლდება. ეს მარტივი, მაგრამ მეტად მნიშვნელოვანი ფაქტია და, ეფიქრობ, მისი დაეიწყება არ გვმართებს. ფულის მა-

სის რაოდენობა, რა ხერხებიც არ უნდა გამოიყენოთ მის გასაზომად, ყოველთვის იმ ფულადი მარაგის ტოლია, რომელსაც ხალხი გარკვეულ დროს ფლობს. *მაგრამ ფაქტობრივ ფულის მარაგი არ შეიძლება ყოველთვის უტოლდებოდეს სასურველი ფულის მარაგს.* თუ ფულის მასა გაიზარდა იმ დროს, როცა საზოგადოება კმაყოფილდებოდა იმ თანხით, რომელსაც ფლობდა, დროთა განმავლობაში ზოგიერთები აღმოაჩენენ, რომ ფულის სასურველზე მეტ მარაგს ფლობენ. შესაბამისად, ისინი შეეცდებიან მის სასურველ დონემდე შემცირებას. ხოლო, თუ ფულის მასამ დაიკლო მაშინ, როცა ხალხი ფულის სასურველ მარაგს ფლობდა, ის შეეცდება სასურველ დონემდე გაზარდოს მისი მარაგი. ფულის მარაგის შეცვლა კი შესაძლებელია ჩვენს მიერ უკვე აღწერილი საშუალებებით: შემოსაელისა და დანახარჯების თანაფარდობის შეცვლით ან აქტივების სტრუქტურის შეცვლით – კორპორაციის აქციების გაყიდვისა თუ სახელმწიფო ობლიგაციების ყიდვის საშუალებით.

ფულზე მოთხოვნის ცნებაში ეგულისხმობთ, რომ, როცა საზოგადოებას, რომელსაც *უკვე აქვს ფულის სასურველი რაოდენობა*, დამატებითი ფული მიეწოდება, ის შეეცდება ამ დამატებითი ფულის სხვა საქონელზე გაცვლას. შედეგად, ერთობლივი მოთხოვნა სხვა საქონელზე უფრო მეტად გაიზრდება, ვიდრე ფულზე, იმ კელავწარმოებული საქონლის ჩათვლით, რომელიც მთლიან შიდა პროდუქტს ქმნის. გაზრდილი მოთხოვნა კი, თავის მხრივ, გამოიწვევს ფასებისა და წარმოების გაზრდას. ამდენად, ახალი საქონლის მოთხოვნის შესაბამისად მოსალოდნელია მთლიანი შიდა პროდუქტის გაზრდა. აღნიშნულ მოთხოვნას კი იწვევს ფულის დიდი რაოდენობით მიწოდება იმ ხალხისათვის, რომელიც უკვე ფლობს ფულადი მარაგის სასურველ დონეს. მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა გრძელდება მანამ, სანამ ხდება ახალი საქონლის დიდი რაოდენობით შესყიდვა. ფულის დიდი რაოდენობით ხარჯვა კი გაგრძელდება მანამ, სანამ ხალხს ის სასურველზე მეტი რაოდენობით ექნება.

მიაქციეთ ყურადღება, რომ ცალკეულ პირთა მცდელობა, შეამცირონ საკუთარი ფულის მარაგი ხარჯების გაზრდის გზით, ზრდის სხვების ფულის მარაგს და არ ამცირებს ფულის საერთო მასას. საზოგადოების მცდელობა, შეამციროს ფულის მარაგი, არ შეიძლება წარმატებით დაგვირგვინდეს, რადგან ფულს, რომელიც ხალხს მიეწოდება, ვიღაც უნდა ფლობდეს. ამის ნაცვლად ხდება ის, რომ ფულის რეალური მარაგის სასურველ დონემდე შემცირების მცდელობები მთლიანი შემოსაელის ზრდას იწვევს. ეს კი გრძელდება მანამ, სანამ საზოგადოება არ მოისურვებს, რომ მისი ფულის მარაგი მიწოდებული ფულის რაოდენობას უტოლდებოდეს.

საკითხის ამგვარად დაყენება შეცდომაში შეგვიყვანს, რადგან შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ხალხი *იძულებულია* ფლობდეს ფულის იმ რაოდენობას, რომელსაც საბანკო სისტემის საშუალებით მთავრობა მიმოქცევაში უშვებს. რა თქმა უნდა, ეს ასე არაა. დაიმახსოვრეთ, რომ ფულის მიწოდება მაშინ იზრდება, როცა კომერციული ბანკები ზრდიან გასაცემი სესხების რაოდენობას. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ ხალხს, ვისაც *სურდა სესხის აღება*, უკვე აქვს ფული, რომლის შოვნასაც ცდილობდა. ცხადია, ადამიანი იმისთვის არ იღებს სესხს და იმისთვის არ იხდის სარგებელს, რომ ფული უქმად დადოს საბანკო ანგარიშზე. ხალხი ხარჯავს მას იმ მიზნით, რა მიზნითაც ისესხა.

წარმოვიდგინოთ, რომ ცოლ-ქმარმა სესხი აიღო ახალი აივჯის ყიდვის მიზნით. ისინი გადაურიცხავენ აივჯის მაღაზიის პატრონს იმ თანხას, რომელიც ბანკმა ასესხა და მათ მიმდინარე ანგარიშზე მოათავსა. რას აკეთებენ ამ შემთხვევაში აივჯით მოვაჭრეები? ისინი სულაც არ იტყვიან შემდეგს: „ღმერთმა დასწყევლოს! ჩვენ გექონდა ფულის სასურველი რაოდენობა. იმ ჩერჩეტმა წყვილმა კი დამატებითი ფული შემოგვაჩეჩა. ახლა იძულებულები ვართ მოვიფიქროთ, როგორ მოვიშოროთ ის თავიდან. ხომ არ ვიცნობთ ვინმეს, ვისაც ამ ფულს მიეუყრიდით?“ ამის ნაცვლად ისინი ამბობენ: „შესანიშნავია! ჩვენ გაყიდეთ ტახტი და ორი სკამი, საქმე კარგად მიდის. ჩვენი გასაყიდი საქონელი შემცირდა, ამიტომ კარგი იქნება, თუ ფულს მის შესავსებად დავხარჯავთ“. კმაყოფილი ვაჭრები ამ ფულს უხდიან მიმწოდებლებს, რომლებიც იღებენ მას და ზუსტად იმავეს იმეორებენ, რაც აივჯით მოვაჭრეებისგან მოვისმინეთ.

რამდენად სტაბილურია ფულზე მოთხოვნა?

ფულზე მოთხოვნა იცვლება ისეთი ფინანსური ქმედებების შედეგად, როგორიცაა საკრედიტო ბარათების უფრო ინტენსიური გამოყენება ან ფულის გადარიცხვის სატელეფონო სისტემის შექმნა, რაც ამარტივებს ფულადი სახსრების ერთი საბანკო ანგარიშიდან მეორეზე გადაყვანას. მაგრამ ფინანსური პრაქტიკის დანერგვა, ჩვეულებრივ, ნელა მიმდინარეობს, ასევე ნელა იცვლება ფულის მარაგის სასურველი დონეც. შესაბამისად, ფულზე მოთხოვნა შეიძლება სტაბილურ მოთხოვნად ჩაითვალოს.

თუმცა ზოგიერთ მოვლენას შეუძლია დაარღვიოს აღნიშნული სტაბილურობა. დაეუშვათ, საფინანსო პოლიტიკის გამტარებლებმა განაცხადეს, რომ განზრახული აქვთ სწრაფად, დიდი მასშტაბით და მტკიცედ გაზარდონ ფულის მასა. საზოგადოება მაშინვე დაასკვნის, რომ მოსალოდნელია ფულის მსყიდველობითი უნარის დაცემა და შეეცდება გადაცვალოს ფული სხვა აქტივებზე. ცხადია, სხვა აქტივების ფასები გაიზრდება, ფულის ღირებულება კი შემცირდება. ეს განაპირობებს ხალხის შეშფოთებას და ფულის ფლობისადმი შიშს. ფულზე მოთხოვნა დაიკლებს საფინანსო პოლიტიკის მესვეურთა გადაჭარბებული და უპასუხისმგებლო მოქმედების ან მსგავსი მოქმედების წინასწარგანჭვრეტის შედეგადაც კი.

რატომ იცვლება ფულზე მოთხოვნა?

ახლა წარმოიდგინეთ სხვა შემთხვევა: ხალხმა წაიკითხა ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ მსოფლიოს სხვადასხვა ქვეყნებში არსებული ეკონომიკური პრობლემები შეიძლება აქტუალური გახდეს აშშ-შიც. ოჯახები გადაწყვეტენ, რომ სხვა დროისთვის გადადონ იმ ნივთების შეძენა, რომელთა ყიდვაც დაგეგმილი ჰქონდათ და თვალი ადევნონ მოვლენების განვითარებას. ისინი ეარაუდობენ, რომ, თუ ქვეყანას რეცესიის პერიოდი დაუდგება, მაშინ ფასები დაიკლებს და ისინი შეძლებენ სასურველი ნივთების ნაკლებ ფასად ყიდვას. ანალოგიური მოსაზრებები გაუჩნდებათ ფირმების ხელმძღვანელებსაც. ისინი იტყვიან: „დაეიცადოთ და ვნახოთ. რად გვინდა ისეთი ინვესტიცია, რომელიც მერე შეიძლება წამგებიანი აღმოჩნდეს“. მსგავსი გადაწყვეტილებები ხარჯების შემცირების შესახებ, რომლებიც არაა გამოწვეული შემოსავლის შემცირებით, იწვევს ფულზე მოთხოვნის ზრდას.

ხომ არ შეგიძლიათ იწინასწარმეტყველოთ, როგორ შეცვლის ფულზე მოთხოვნას და რა გავლენას მოახდენს მასზე აქციათა ფასების, მაგ. დოუ ჯონსის სამრეწველო ფასების ინდექსის, საგრძნობლად დიდი შემცირება? ისინი, ვინც აქციების მნიშვნელოვან რაოდენობას ფლობენ, ძველებურად მდიდარ ადამიანებად აღარ მიიჩნევენ თავს და აღარც ფულის ხარჯვას გააგრძელებენ ძველებურად. გარდა ამისა, შესაძლოა, არც იმის სურვილი ჰქონდეთ, რომ ის ფული, რომელსაც არ ხარჯავენ, ჩადონ საფონდო ბირჟაზე, სადაც, შიშობენ, რომ ფასები კიდევ უფრო დაეცემა. ხოლო როცა ალტერნატიული აქტივის მონახვას შეეცდებიან, ზოგიერთ მათგანს შეიძლება აზრად მოუვიდეს უბრალოდ გაზარდოს მის საკუთრებაში არსებული ფულის მარაგი. ამგვარად გაიზრდება ფულზე მოთხოვნა.

მსგავს შემთხვევებში ფედერალური სარეზერვო სისტემის ამოცანას წარმოადგენს ის, რომ ფულზე მოთხოვნის ხასიათის შეცვლას უპასუხოს იმ თანხის რაოდენობის შეცვლით, რომელსაც მიმოქცევაში უშვებს. მიაქციეთ ყურადღება, რა შეიძლება მოხდეს, თუ, მაგალითად, ფედერალური სარეზერვო სისტემა ვერ შეძლებს ფულის რაოდენობის გაზრდას, როცა საზოგადოებაში უკვე გაზრდილია მოთხოვნა ფულის ფლობაზე. ადამიანები, რომლებსაც სურთ, რომ ფულის მეტ მარაგს ფლობდნენ, იძულებულნი გახდებიან შეამცირონ ხარჯები ან გაყიდონ სხვა აქტივები. ხარჯების შემცირება განაპირობებს სხვა ხალხის შემოსავლის შემცირებას. მოგვიანებით კი, საკუთარი ფულის მარაგის შესანარჩუნებლად ეს უკანასკნელნიც შეამცირებენ ხარჯებს. როცა დამატებითი ფული არაა ხელმისაწვდომი, მეტი ფულის ფლობის საყოველთაო სურვილმა, შესაძლოა, გამოიწვიოს ხარჯების შემცირება. ეს უკანასკნელი კი ალბათ კულმინაციას მიაღწევს რეცესიის დროს. რეცესიის საკმაოდ მძიმე ხასიათი შეაჩერებს ხარ-

ჯების შემცირებას, მაგრამ ამის მიზეზი ის იქნება, რომ დიდი ფინანსური სირთულეების გამო ხალხს აღარც ექნება მეტი ფულის ფლობის სურვილი.

ფულის მარაგის გაზრდის მიზნით სხვა აქტივების, მაგ., აქციების ან მამულის გაყიდვამ, შეიძლება გამოიწვიოს აქტივების ღირებულების მკვეთრი შემცირება. ეს იმ შემთხვევაში მოხდება, თუ ხალხის დიდი ნაწილი ერთსა და იმავე დროს გაყიდის ერთსა და იმავე ქონებას. აქტივების ფასების დაცემამ, რაც საზოგადოების სიმდიდრის განადგურებას იწვევს, შეიძლება ხარჯების შემცირებისკენ უბიძგოს ხალხს. ამას კი ისეთივე შედეგები მოჰყვება, როგორც ზემოაღწერილს. თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა ხელმისაწვდომს გახდის ფულის მეტ რაოდენობას მაშინ, როცა საზოგადოებას სურს მეტი ფულის ფლობა, ეს ქმედება რამდენადმე დაიცავს ეკონომიკურ სისტემას პროდუქციის მოცულობისა და ფასებისთვის დამახასიათებელი მერყეობისაგან.

თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა მიმოქცევაში გამოუშვებს იმაზე მეტ ფულს, ვიდრე ხალხი მოითხოვს, ან ვერ შეამცირებს მიმოქცევაში არსებული ფულის მასას მაშინ, როცა ფულზე მოთხოვნა შემცირდება, თავს იჩენს ინფლაციის რისკი. საზოგადოებას კი ალბათ მეტისმეტად თრგუნავს ინფლაციის შიში, რადგან, ჩვეულებრივ, ვერ ახერხებს ერთმანეთისგან განასხვაოს ყოველდღიური მოხმარების საქონელზე ფასების რეალური ზრდა და ფულის მსყიდველობითი უნარის უმნიშვნელო შემცირება. ინფლაცია ზრდის იმ პირების მერყეობას, რომლებიც ეკონომიკურ გადაწყვეტილებათა მიღებით არიან დაკავებულნი. მერყეობა კი რეცესიის ძირითადი მიზეზია. უფრო მეტიც, ინფლაციის შეჩერება მაშინ, როცა ის უკვე დაიწყო, შეიძლება რეცესიის ინიციატორადაც კი იქცეს. საუკეთესო ვარიანტი იქნება, თუ ძალებს არ დავიშურებთ, რათა თავიდან ავიშოროთ ის.

მონეტარული პოლიტიკის განხორციელება

იმ შემთხვევაშიც კი, თუ რეგულარულად კითხულობთ „უოლ სთრით ჯორნელს“ ან გაზეთების საქმიან და საფინანსო გვერდებს, სრულიად დასაშვებია, რომ იქ არასოდეს გენახოთ ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ რა განზრახვა აქვს ფედერალურ სარეზერვო სისტემას ფულის რაოდენობის გაზრდისა და შემცირების თაობაზე. სამაგიეროდ, შესაძლოა ნახოთ ინფორმაცია „სარგებლის ძირითადი განაკვეთის“ შესახებ, რომელსაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა აკონტროლებს და შეუძლია ღია საბაზრო კომიტეტის მომავალ შეკრებამდეც კი მიიღოს გადაწყვეტილება ზემოხსენებული განაკვეთის ზრდის, შემცირების ან იმავე დონეზე დატოვების შესახებ.

მიზანი — ფედერალური ფონდების განაკვეთი

სარგებლის ეს განაკვეთ ფედერალური ფონდების ის განაკვეთია, რომლითაც კომერციული ბანკები ერთმანეთს სესხად რეზერვებს აძლევენ. ფედერალურ სარეზერვო სისტემას არ შეუძლია პირდაპირ განსაზღვროს ფედერალური ფონდების განაკვეთები ისე, როგორც ის განსაზღვრავს დისკონტის განაკვეთებს, როცა კრედიტს აძლევს კომერციულ ბანკებს. ფედერალური ფონდების განაკვეთების განსაზღვრა ხდება მოთხოვნა/მიწოდების საფუძველზე. მაგრამ მოთხოვნა/მიწოდებაში იგულისხმება როგორც საბანკო რეზერვების, ისე ყოველივე იმის მოთხოვნა და მიწოდება, რასაც ფედერალური სარეზერვო სისტემა საფუძვლიანად ვერ აკონტროლებს. ასე რომ, თუ ფედერალური სარეზერვო სისტემა გადაწყვეტს პროცენტის მეოთხედით შეამციროს ფედერალური ფონდების განაკვეთები, ის განკარგულებას მისცემს იმათ, ვისაც ფასიანი ქაღალდებით საეჭვრო ოპერაციების წარმოება ევალება, იყიდონ მეტი სახელმწიფო ობლიგაცია. როგორც წინა თავში აღვნიშნეთ, ეს იმას ნიშნავს, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემა გადაქაჩავს დამატებით რეზერვებს საბანკო სისტემაში. ის შეიძენს დამატებით აქტივებს აშშ-ის სახელმწიფო ობლიგაციების სახით და იღებს ახალ ვალდებულებებს იმ ანაბრების ფორმით, რომლებსაც კომერციული ბანკები ფედერალურ სარეზერვო ბანკებში ინახავენ.

ფედერალური ფონდების განაკვეთი არ შეიძლება ერთბაშად შემცირდეს. ის, როგორც წესი, ყოველდღიურად მერყეობს. ხუთშაბათის ახალი ამბების საანგარიშო

მოხსენებაში, რომელიც საანაბრო პროცენტის განაკეთების ცელილებას ეხება და ოთხშაბათის მონაცემებს ასახავს, ფედერალური ფონდების განაკეთების შესახებ ნათქვამია: „მაქსიმუმი – 8%, მინიმუმი – 5,75%, დახურვისას – 6%, შემოთავაზებული – 6,5%". ეს ნიშნავს, რომ კომერციულ ბანკებს, რომლებსაც სურდათ, აეღოთ კრედიტი ერთი მილიონი დოლარის ან მეტი რაოდენობით სხვა ბანკების ჭარბი რეზერვებიდან იმისათვის, რომ ოთხშაბათს საღამოს გამოეყენებინათ, პროცენტის გადახდა შემდეგი განაკეთით მოუხდებოდათ: უმაღლესი იქნებოდა 8%, მინიმალური 5,75%, ოთხშაბათს ბაზრის დახურვის წინ ბოლო გარიგება იქნებოდა 6%, ეიღაც კი ითხოვდა 6,5%-ს. სხვათა შორის, სანამ ეს მონაცემები გამოქვეყნდებოდა, ზუსტად ერთი დღით ადრე ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ მიიღო გადაწყვეტილება, რომ დაგეგმილი 5,5%-იანი განაკეთი 5,25%-მდე შემცირებულიყო. ეს კი სრულიად ნათელს ხდის იმ ფაქტს, რომ ფედერალური სარეზერვო სისტემის სურვილები ერთბაშად არ აისახება ფედერალური ფონდების განაკეთებზე.

რაკი საუბარი მთლიანად სარგებლის განაკეთს ეხება, ბუნებრივად ჩნდება კითხვა: რის საშუალებით ახდენს მონეტარული პოლიტიკა გაელენას ეკონომიკურ საქმიანობაზე – ფულის მიწოდების კონტროლისა თუ სარგებლის განაკეთის გაკონტროლების გზით? ეს საკმაოდ რთული გადასაწყვეტია, რადგან ფედერალური სარეზერვო სისტემა ცდილობს, გაელენა იქონიოს სარგებლის განაკეთებზე ისეთი პროცედურებით, რომლებიც ცელიან საბანკო რეზერვებს და, ამდენად, ბანკის საკრედიტო საქმიანობასაც და მიმოქცევაში არსებული ფულის რაოდენობასაც. უფრო მეტიც, დამატებითი რეზერვების საშუალებით, რომლებიც იქმნება, როცა ფედერალური სარეზერვო სისტემა ცდილობს ფედერალური ფონდების სარგებლის განაკეთების შემცირებას, იზრდება საბანკო კრედიტების მიწოდება. ეს უარყოფითად მოქმედებს სესხების სარგებლის განაკეთებზე. თუ ფირმები და, ნაკლებად, ოჯახები, შეძლებენ, რომ ისესხონ უფრო ბევრი უფრო იაფად, მაშინ სავარაუდოა, რომ მათ გაუჩნდებათ სურვილი, ისესხონ მეტი და დახარჯონ მეტი. ამგვარად, მიწოდებული ფულის რაოდენობის შეცელაზე რომ აღარაფერი ეთქვათ, ფედერალური ფონდების სარგებლის განაკეთების შემცირება შეიძლება ხარჯების გაზრდის სტიმულადაც იქცეს. მაგრამ, რაკი ბანკის მიერ დამატებითი სესხის გაცემა დაკავშირებულია ახალი ფულის შექმნასთან, ამიტომ დაბალი სარგებლის განაკეთი და ფულის მეტი რაოდენობა ურთიერთგამომდინარე მოვლენების სახეს იღებს. შეიძლება ფედერალურმა სარეზერვო ბანკმა ისურვოს ფულის რაოდენობის გაკონტროლება, მაგრამ ის აცნობიერებს, რომ ვერ გააკეთებს ამას სათანადო სიზუსტით და მიდის იმ დასკვნამდე, რომ ფედერალური ფონდების სარგებლის განაკეთები შეიძლება საუკეთესო გზა აღმოჩნდეს მის მიერ დასახული მიზნის მისაღწევად: ტოლობის დასაცავად ფულის მიწოდებასა და მოთხოვნას შორის.

როდისაა მონეტარული პოლიტიკა ეფექტური

დიდი დეპრესიის შემდგომი რამდენიმე წლის მანძილზე ეკონომისტებს შორის გაბატონებული იყო შემდეგი შეხედულება: მიუხედავად იმისა, რომ მონეტარული პოლიტიკა შეიძლება ეფექტური იყოს ინფლაციის თავიდან ასაცილებლად, ის საკმაოდ არაეფექტური რეცესიისგან თავის დაღწევის თვალსაზრისით. იმ დროს საკმაოდ პოპულარული ანალოგია იყო თოკზე გამობმული საჰაერო ბუშტი. შეგვიძლია ხელი შეეშალოთ მის გაფრენას, თუ თოკს მოვქაჩავთ, სამაგიეროდ, ჩვენი მცდელობა, ხელი შეეშალოთ მის გაფრენას თოკისთვის ხელის კერის საშუალებით, არაეითარ შედეგს არ გამოიღებს.

მონეტარული პოლიტიკის გამტარებლებს შეუძლიათ გაზარდონ საბანკო სისტემის ჭარბი რეზერვები, მაგრამ ისინი ვერც სესხების გაზრდას აიძულებენ კომერციულ ბანკებს და ვერც რეზერვების ფულად გარდაქმნას. უფრო მეტიც, დიდი ფულის მასის შექმნა არ გამოიწვევს ხარჯვის გაზრდას, თუ ამ მოქმედებას საზოგადოება, უბრალოდ, ფულის მარაგის შექმნით უპასუხებს.

რატომაა შესაძლებელი მონეტარული პოლიტიკის არაეფექტურობა რეცესიის დროს?

რეცესიის დროს ხალხის უმეტესობას მიდრეკილება აქვს პესიმიზმისა და სიფრთხილისადმი. სესხების გაცემისას ბანკები უფრო ფრთხილად იქცევიან, მეტ ყურადღებას იჩენენ პოტენციური სესხის ამღებების მიმართ და, ეადის მოსელის მიუხედაეად, ზოგიერთი კრედიტის განახლებაზეც უარს ამბობენ. კლიენტიც არაა დაინტერესებული, რომ ბანკს სესხი სთხოვოს, რადგან მოკლეეადინი თამასუქების გაწაღდებით მიღებული მოგება, არც თუ ისე სარფიანი ეჩეენება. თაედაცვის მიზნით ხალხი ლიკვიდურობის გაზრდის გზებს ეძებს. ფასების შემცირების მოლოდინიც ასეე განაპირობებს საზოგადოების სურეილს, რომ ფლობდეს ფულს და არა აქტიეებს, რომელთა ღირებულებაც, როგორც ჩანს, ფულის შესაბამისად შემცირდება. მოკლედ, რეცესიას შეუძლია გამოიწეიოს რწმენის კრიზისი, რომელიც რეცესიას კიდეე უფრო ამძიმებს იმით, რომ იმატებს ხალხის სურეილი, ფლობდეს ნაღდი ფულის უფრო დიდ რაოდენობას. მონეტარული პოლიტიკის წარმმართველთათეის შეიძლება ძნელი აღმოჩნდეს ამ სურეილის დაკმაყოფილება. მათ ასეე გაუჭირდებათ დაარწმუნონ ხალხი იმაში, რომ საჭიროა უქმად დადებული ფულის ხარჯეა. ასეთ ვითარებაში ცენტრალური ბანკის მცდელობა, შეაჩეროს რეცესია ან კურსი მისი დაძლეეისკენ აიღოს, შეიძლება, მართლაც ჰგავდეს ბუშტისთეის ხელის კერას.

ფისკალური პოლიტიკის შემთხვევა

არსებობს თუ არა რაიმე გზა, რომლის დახმარებით ცენტრალური ბანკი ან სხეა რომელიმე სახელმწიფო სააგენტო შეძლებენ ხალხის დარწმუნებას იმაში, რომ შეუძლიათ ისესხონ და დახარჯონ? ერთ-ერთი გზა იქნებოდა რწმენის განმტკიცება ოჯახებსა და ბიზნესის სფეროში გადაწყეეტილების მიმღებთა შორის. ამიტომაა, რომ მთავრობის ოფიციალური პირები ყოველთეის ასე თამამად საუბრობენ ეკონომიკის მომაელის შესახებ, სიამოენებით აკეთებენ სამომაელო კეთილდღეობის პროგნოზს და „რეცესიას" მხოლოდ წარსულთან მიმართებაში ახსენებენ. რწმენის აღსადგენად შეიძლება საკმარისი იყოს უბრალო იმედი იმისა, რომ მთავრობა მეტად მნიშენელოვან ნაბიჯებს გადადგამს ძეელი კეთილდღეობის დასაბრუნებლად. ეს იმედი საკმარისია მაშინაც კი, როცა არაეის წარმოდგენა არა აქეს, თუ რა კონკრეტული ნაბიჯების გადადგმაა შესაძლებელი. ნებისმიერი მუქარა მომაეალში გადასახადების გაზრდის შესახებ, რასაკეირეელია, უარყოფითად იმოქმედებს რწმენის ფაქტორზე. 1930-იან წლებში ფრანკლინ რუზეელტი უსაზღერო დაპირებებს იძლეოდა ფედერალურ ბიუჯეტთან დაკაშირებით, ოღონდ ამ პირობების საფუძელად გადასახადების გაზრდას მიიჩნეედა. შესაძლოა, ეს დაპირებები მიზნად ისახაედა ბიზნესმენთა დარწმუნებას მის ღრმად კონსერეატორულ იდეებში, მაგრამ ისინი მუქარად უფრო აღიქმებოდა, ეიდრე დაპირებად. ხალხს დაბალი გადასახადები უფრო მიმზიდეელად ეჩეენებოდა, ეიდრე მათი გაზრდის ხარჯზე დაბალანსებული ბიუჯეტი.

ფისკალური პოლიტიკის მეშვეობით მონეტარული პოლიტიკის გაძლიერება

იმ დროს, როცა შიში და გაუბედაობა ბატონობს, ბეერად უფრო სასარგებლო გზა კრედიტების ასაღებად და ხარჯეის გასაზრდელად ისაა, რომ თეითონ მთავრობამ გაზარდოს კრედიტების აღება და ხარჯეა. თუ მთავრობა სესხულობს ახალ რეზერეებს, რომელსაც ცენტრალური ბანკი ქმნის მონეტარული პოლიტიკის საშუალებით, და შემოსაეალს გონიერულ პროექტებზე ხარჯაეს, მაშინ ფისკალური პოლიტიკა გარკეეულ დახმარებას გაუწეეს მონეტარულ პოლიტიკას, რომელიც, შესაძლოა, უძლური აღმოჩნდეს პრობლემების გადასაწყეეტად. *ფისკალური პოლიტიკა უბრალოდ. ბიუჯეტის პოლიტიკაა.* როცა აღნიშნულ ტერმინს ამ კონტექსტში ეხმარობთ, იგულისხმება მცდელობა, რომ *სახელმწიფო ბიუჯეტის საშუალებით მიღწეულ იქნას საერთო ხარჯეის სასურეელი დონე.*

ამ საუკუნეში ფისკალური პოლიტიკის ყეელაზე გაელენიანი მხარდამჭერი იყო ჯონ მეინარდ ქეინსი. ეს იყო ბრიტანელი ეკონომისტი, რომელიც 1883-1946 წლებში ცხოე-

რობდა. მან ბრწყინვალე და მრავალფეროვან კარიერას მიაღწია როგორც ინვესტორმა, რედაქტორმა, მასწავლებელმა, მწერალმა, მთავრობის მოხელემ და საერთაშორისო საფინანსო სისტემების რეფორმის არქიტექტორმა. მაგრამ დღეს მას უმთავრესად იმ წიგნის ავტორად მოიხსენიებენ, რომელიც 1936 წლის დასაწყისში, დიდი დეპრესიის შუა პერიოდში გამოქვეყნდა. ამ წიგნის სახელწოდებაა „დასაქმების, სარგებლისა და ფულის ზოგადი თეორია“.

„ზოგადი თეორია“ – ესაა შემოკლებული სათაური, რომლითაც მას ჩვეულებრივ იცნობენ – საერთო შეხედულების მიხედვით, მეტად ბუნდოვანი და ცუდად ორგანიზებული წიგნია. მის გამოქვეყნებას მოჰყვა ბევრი სტატია და სიმპოზიუმი თემაზე „რაში მდგომარეობს ზოგადი თეორიის არსი“. ეს აშკარად მიგვანიშნებს იმაზე, რომ ყველა მეტად მნიშვნელოვნად მიიჩნევდა ზემოხსენებულ ნაწარმოებს. მაგრამ არავინ იცოდა, თუ, სახელდობრ, რაში გამოიხატებოდა მისი არსებითი მნიშვნელობა. ქეინსის ძირითადი პოლიტიკა, რომელიც, შესაძლოა, ზუსტად არც კი ასახავს მის მიზნებს, მით უმეტეს, რომ მისი ჭეშმარიტი მიზნების შესახებ დაეა დღესაც გრძელდება, მალე იქცა ფისკალურ პოლიტიკად, რომლის არსიც რეცესიის კორექტირებაში მდგომარეობდა. ქეინსი ამ კორექტირების საფუძვლად „კრედიტების ხარჯვას“ მიიჩნევდა. მთავრობას უნდა აეღო სესხი და დაეხარჯა ფული.

ქეინსი ნაკლებ ყურადღებას უთმობდა საგადასახადო ტარიფების შეცვლას. მაგრამ ეს ფისკალური პოლიტიკის გასატარებლად მიმართული სრულიად სხვა გზაა. იმდენად, რამდენადაც საერთო ხარჯვა დამოკიდებულია იმ გადასახადებზე, რომლებსაც ოჯახები და ფირმები იხდიან ან თვლიან, რომ უნდა გადაიხადონ, მთავრობას შეუძლია შეცვალოს ხარჯვის დონე საგადასახადო ტარიფების გაზრდისა თუ შემცირების გზით. ეს სესხის ხარჯებთან შედარებით ნაკლებად პირდაპირი გზაა. ამდენად, ნაკლებია იმის პროგნოზირების შანსი, თუ რა შედეგს იქონიებს ის საერთო ხარჯვაზე.

ბევრი დამკვირვებლის აზრით, ფისკალური პოლიტიკის შესაძლებლობათა დემონსტრირება მოახდინა „ფისკალურმა ექსპერიმენტმა“ 1940-1944 წლებში, ათწლიანი დეპრესიის შემდეგ, რომელიც გამოწვეული იყო, ერთი მხრივ, ოჯახებისა და ფირმების ხარჯვის დაბალი დონით, მეორე მხრივ კი, მთავრობის გაუბედაობით მეორე მსოფლიო ომმა პრაქტიკულად აიძულა მთავრობა, შეერიგებოდა ბიუჯეტის დიდ დეფიციტს. მთავრობის ხარჯები ბევრად უფრო სწრაფად იზრდებოდა, ვიდრე გადასახადები. შედეგად ეკონომიკა საგრძნობლად აღორძინდა. როგორც კი მოხდა კეთილდღეობის აღდგენა, რაც განპირობებული იყო მთავრობის მხრიდან ხარჯვის მასიური ზრდით, კერძო ხარჯების საშუალებით შესაძლებელი გახდა ვაჭრობის შენელებასთან დაკავშირებული პრობლემების მოგვარებაც, როცა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ ისევე მკვეთრად შემცირდა მთავრობის ხარჯები. ყოველ შემთხვევაში, ასე ამბობდნენ ქეინსის მომხრეები.

დროის სწორად შერჩევის აუცილებლობა

ეჭვი არავის ეპარება, რომ მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის სწორი კომბინაციის შედეგად შესაძლებელია, შეიცვალოს საერთო ხარჯვა. მაგრამ შესაძლებელია თუ არა, რომ ასეთმა კომბინაციამ გამეფებული ერთობლივი მერყეობებიც შეამციროს? შესაძლებელია თუ არა ამ გზით რეცესიის შედეგად გაჩენილი სირთულეებისა და ფულის ღირებულებაში მიმდინარე ცვლილებების თავიდან აცილება ან შემცირება? სწორედ ესაა ეჭვების სათავე.

დროის სწორად შერჩევა უაღრესად მნიშვნელოვანი ფაქტორია იმ შემთხვევაში, თუ ერთობლივი მოთხოვნის რეგულირებას ეფექტურ მასტაბილიზებელ საშუალებად მივიჩნევთ. მაგრამ ფისკალური ან მონეტარული პოლიტიკის შემთხვევაში, და ბევრი სხვა მიზეზის გამოც, დროის სწორად შერჩევა საკმაოდ რთულია. პირველ ყოვლისა, ამ სირთულეს განაპირობებს ის, რომ არასოდეს ვიცით, ერთობლივი მოთხოვნა იზრდება თუ მცირდება მოცემულ მომენტში. ეკონომიკა არაა აღჭურვილი სპიდომეტრით, რომლითაც შეეძლებდით დაგეედგინა, რამდენად სწრაფია მისი ტემპი ნებისმიერ მომენტში. მხოლოდ თვის ბოლოს შეგეძლია გაიგოთ, რა მდგომარეობაშია მთლიანი შიდა პროდუქტი მიმდინარე კვარტალში. ის ციფრებიც კი, რომლებსაც ეკონომიკური ანალიზის

ბიურო აქვეყნებს, მხოლოდ საეარაუდო ციფრებია, რომლებსაც საფუძვლიანი გადასინჯვა სჭირდება და უფრო ზუსტი მონაცემების მიღება მხოლოდ კვარტლის დასრულებიდან ორი თვის შემდეგ ხდება შესაძლებელი.

სად ვართ?

კიდევ უფრო უარესია ის, რომ ზუსტი მონაცემებიც რომ გვქონდეს ერთობლიეი მოთხოვნის შესახებ გარკვეულ პერიოდში, მაინც ვერაფერს გაეაწყობდით. მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის გამტარებლებმა ზუსტად უნდა იცოდნენ, რა კურსით წარმართონ მოქმედება, რადგან დღეევანდელი ნაბიჯები მიმართული უნდა იყოს ერთობლიეი მოთხოვნის ხვალინდელი დეფიციტისა თუ ნამატის კომპენსაციაზე. სტაბილიზაციის პოლიტიკა, აუცილებლობიდან გამომდინარე, დაფუძნებულია პროგნოზებზე, ხოლო მოკლევადიანი ეკონომიკური პროგნოზები, რომლებიც შორსაა ზუსტი მეცნიერებისაგან, რიგიან საქმიანობადაც კი არ აღიქმება.

სად ვიქნებით?

განსაკუთრებით შემაშფოთებელია ჩვენი უუნარობა, გაეაკეთოთ პროგნოზი იმის თაობაზე, თუ რამდენი დრო დასჭირდება მონეტარული ან ფისკალური პოლიტიკის შედეგად გატარებულ ღონისძიებებს შედეგების მისაღებად. დროის ხანგრძლიეობა მონეტარულ თუ ფისკალურ ქმედებასა და მის შედეგებს შორის რამდენიმე თვიდან რამდენიმე წლამდე მერყეობს. მკვლევართა გულმოდგინე მცდელობებმა, შეემცირებინათ დროის ასეთი ხანგრძლიეობა, ჯერჯერობით სასურველი შედეგი ვერ გამოიღო. გარდა ამისა, ეს ხანგრძლიეობა შეიძლება იმგვარად იცვლებოდეს, რომ პროგნოზირება შეუძლებელიც კი გახდეს. მაშინ ეკონომისტები შეეცდებიან, რომ დროის გამოსათვლელად ისეთი რამ გამოიყენონ, რაც სათანადო სტანდარტებს ფაქტობრივად არ ექვემდებარება. ბევრი მიზეზი გვაძლევს საბაბს ვიეარაუდოთ, რომ მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის ღონისძიებათა და მათგან გამომდინარე შედეგებს შორის არსებული დროის ხანგრძლიეობა არ წარმოადგენს ისეთ კონსტანტას, რომელიც შეიძლება გაიზომოს ერთხელ და მერე სამუდამოდ ვენდოთ მას. ზემოაღნიშნულ ღონისძიებათა შედეგი საბოლოოდ დამოკიდებული იქნება იმაზე, თუ როგორ შეაფასებენ მეწარმეები და მომხმარებლები საკუთარ გაურკვეველ მომავალს. მთავრობის ქმედებები ამცირებს გაურკვეველობას ერთ სფეროში, მაგრამ ხელს უწყობს მსგავსი გაურკვეველობის შეტანას მეორეში. ისინი ფაქტობრივად არ აძლევს საზოგადოებას საშუალებას, რომ რწმენით განიმსჭვალოს მომავლის მიმართ. გარდა ამისა, საერთო ხარჯვის დროში განაწილება დამოკიდებულია კომერციული ბანკების საოპერაციო პროცედურებზე, ბიზნესის სამყაროში გადახდების მიღებულ პრაქტიკაზე, ოჯახებისა და კორპორაციების შეხედულებებზე ამა თუ იმ აქტიეების სარფიანობის შესახებ, საერთაშორისო ფულად გარიგებებსა და თვით საზოგადოების მცდელობებზეც კი, განჭვრიტონ და თავის სასარგებლოდ გამოიყენონ მთავრობის ქმედებათა შედეგები. ეს ფაქტორები მუდმივად იცვლება. ეს ცვლილება განსაკუთრებით შესამჩნევი გახდება მაშინ, როცა ჩვენი პროგნოზირების უნარი გაუმჯობესდება. სწორედ მომავლის განჭვრეტა უშლის ხელს პროგნოზის ახდენას, რადგან ის ცვლის იმ ინფორმაციას, რომელზე დაყრდნობითაც იყო გაკეთებული პროგნოზი. აი, მარტივი მაგალითი: თუ ზუსტად გვეცოდინება, რა კურსი ექნება გარკვეული კომპანიის აქციებს გაისად, ეს კურსი აუცილებლად შეიცვლება. აი პარადოქსი, რომელთანაც შეგუებაც უწევს ყველა იმ მეცნიერებას, რომელიც ადამიანის ქცევას შეისწავლის. წინასწარმეტყველების გზით ჩვენ ეცვლით მომავალს, რადგან ის ხალხი, რომელთა მოქმედებაც ქმნის მომავალს, კითხულობს ჩვენს პროგნოზებს.

რამდენ ხანს გრძელდება დაყოვნება ქმედებასა და მის შედეგებს შორის?

ფედერალური ბიუჯეტი, როგორც პოლიტიკის ინსტრუმენტი

ფისკალური პოლიტიკის წარმართვისას თავს იჩენს ერთი დამატებითი სირთულეცტა არ იყოს, კომიკურ ელფერს ატარებს ის, რომ ფედერალურ მთავრობას შეუძლია გამოიყენოს თავისი ბიუჯეტი მასტაბილიზებელი პოლიტიკის საწარმოებლად, როცა თითქმის ყველა დამკვირვებელი იზიარებს იმ აზრს, რომ კონგრესი უკვე სათანადოდ ეღარ აკონტროლებს ბიუჯეტს. ფედერალური მთავრობის პროგრამები იმდენად მრავალრიცხოვანი და რთულია, რომ აზრადაც არავის მოსდის შეამოწმოს, იმსახურებს თუ არა თითოეული მათგანი წლიურ ასიგნებას. შედეგად, შემდეგი წლის ბიუჯეტის შედგენა ხდება მიმდინარე წლის ბიუჯეტის გათვალისწინებით. მას თან ერთვის ზოგიერთი დამატება. თუ პროგრამა მოხვდება ბიუჯეტში, თითქმის შეუძლებელია მისი იქიდან ამოგდება, რადგან აღნიშნული პროგრამის მომხრეები ქმნიან კარგად ინფორმირებულ ძლიერ ლობის, რომელიც მას მხარს უჭერს. კაპიტოლიუმის ბორცვზე კი არავის აქვს დრო, ენერგია ან ინტერესი იმის დამამტკიცებელი საბუთების წარმოსადგენად, რომ ეს პროგრამა არავის სჭირდება.

ფისკალურ პოლიტიკას ეკონომიკურ მმართველთა საბჭო არ წარმართავს. ცვლილებები მთავრობის ხარჯებსა და ფედერალურ გადასახადებში საჭიროებს წარმომადგენლობითი პალატისა და შემდეგ, სენატის თანხმობას, რასაც წინ უსწრებს, ზოგჯერ კი მოსდევს კიდეც, კომიტეტის შეკრებები. საბოლოოდ, ყველაფერი პრეზიდენტის ხელმოწერით სრულდება. ამას საკმაოდ დიდი დრო სჭირდება, დროის სწორად შერჩევა კი, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, წარმატების საწინდარია. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ კონგრესი სწრაფად დაეთანხმებოდა მოთხოვნას ხარჯებისა და გადასახადების ცვლილების შესახებ, დებატები მაინც ხანგრძლივი და რთული იქნებოდა, რადგან საჭირო გახდებოდა იმის გადაწყვეტა, თუ ვისი გადასახადები და რომელი ხარჯები შეცვლილიყო. აქ გარდაუვალია როგორც ინტერესების, ისე იმ ალტერნატიული თეორიების დაპირისპირება, რომლებიც განსხვავებულად აფასებენ გარკვეულ ქმედებათა მოსალოდნელ შედეგებს. რა სჯობს: ის, რომ შევუმციროთ გადასახადები დაბალხელფასიან მოსახლეობას, თუ საგადასახადო შეღავათები დავუწესოთ ფირმებს, რომლებიც ინვესტირებით არიან დაკავებულნი? რა უფრო მეტ გაელვნას მოახდენს დასაქმებაზე? გრძელვადიან გეგმებზე ვიღებთ ორიენტაციას თუ მოკლევადიანზე? ამასობაში ზოგიერთი კონგრესმენი აუცილებლად გადაწყვეტს, იმისთვის გამოიყენოს საგადასახადო თუ სამთავრობო ხარჯების კანონპროექტების განხილვა, რათა წამოაყენოს საგადასახადო შეღავათების გაუქმების, სოციალური უსრუნველყოფის მექანიზმის გაუმჯობესების, ჯანდაცვის ხარჯების გაკონტროლების, სასოფლო-სამეურნეო სუბსიდიების გაუქმების ან სხვა წინადადებები, რომლებსაც ელექტორატის მნიშვნელოვანი ნაწილი მოწონებით შეხვდება.

რაც უფრო ჩქარობენ კონგრესი და პრეზიდენტი, მით უფრო ნაკლები შანსია იმისა, რომ ფისკალური პოლიტიკის ისეთი ღონისძიებები გაატარონ, რომლებიც თუნდაც რამდენიმე კომპეტენტური და მიუკერძოებელი მეთვალყურის მოწონებას მაინც დაიმსახურებს. იძულებითი აჩქარება იმათ წისქვილზე ასხამს წყალს, ვისი მუქარაც ნებისმიერი გადაწყვეტილების ბლოკირების შესახებ საკუთარი მიზნების მიღწევას ემსახურება. მაგრამ, თუ დიდი დრო დაიხარჯება ფიქრზე, ალტერნატიებისა და მოკლე თუ გრძელვადიანი შესაძლო შედეგების გულმოდგინე შეფასებაზე, მაშინ შესაფერისი მომენტი შეიძლება სამუდამოდ გაუშვათ ხელიდან.

ყველა ეს სირთულე მასტაბილიზებელი ფისკალური პოლიტიკის მომხრეებს დიდი ხანია გაცნობიერებული აქვთ. მათ იციან, რომ ხანგრძლივმა კამათმა, რომელიც წინ უსწრებს კონგრესის გადასახადებსა და ხარჯებთან დაკავშირებულ ნებისმიერ ქმედებას, შეიძლება ხელი შეუშალოს ფისკალური პოლიტიკის განხორციელებას. მოქმედება არაა შესაძლებელი მანამ, სანამ მის შესასრულებლად საჭირო შესაფერისი მომენტი ხელიდან არ იქნება გაშვებული. შემდეგ კი იწყება გზების ძიება პროცესის დასაჩქარებლად. ერთ-ერთი წინადადება, რომელიც წამოაყენა რამდენიმე ეკონომისტმა და რომელიც რეალიზებულ იქნა პრეზიდენტ ჯონ ფ. კენედის მიერ, მდგომარეობდა იმაში, რომ კონგრესს უნდა აღეჭურვა პრეზიდენტი ცალმხრივი გადაწყვეტილებების მიღების უფლებამოსილებით. მაგალითად, კონგრესი მხარს დაუჭერდა გარკვეული პროექტების

ასიგნებას, შემდეგ კი ზემოხსენებულ პროექტებს თაროზე შემოდებდნენ, საიდანაც მხოლოდ მაშინ ჩამოიღებდნენ, როცა პრეზიდენტი და მისი მრჩეველები გადაწყვეტდნენ, რომ მისი განხორციელების დრო დადგა. კონგრესს ასევე შეეძლო უფლება მიეცა პრეზიდენტისათვის, შეზღუდულ ფარგლებში გაესარდა ან შეემცირებინა საგადასახადო ტარიფები, თუ ერთობლივი მოთხოვნა ჭარბი ან არასაკმარისი აღმოჩნდებოდა.

ვის შეიძლება ვენდოთ შეუზღუდავი ძალაუფლების პირობებში?

თუ გაინტერესებთ, რატომ არ მიიღო კონგრესმა ეს „გონიერული“ რეკომენდაცია, დაუფიქრდით, რა პოლიტიკურ ძალაუფლებას მიიღებდა პრეზიდენტი, თუ შეძლებდა ერთპიროვნულად გადაეწყვიტა, როდის შეემცირებინა გადასახადები და როდის განეხორციელებინა სახელმწიფო პროექტები. კონგრესი, როგორც ჩანს, არც ერთ პრეზიდენტს არ მისცემს ასეთ უფლებას, მათ შორის არც იმას, რომელსაც ენდობა და რომელიც, შესაძლოა, იმავე პოლიტიკური პარტიის წევრია, რომელსაც კონგრესის ორივე პალატის უმრავლესობა წარმოადგენს. ზოგიერთი სენატორი და წარმომადგენელთა პალატის წევრი უარის მოტივად მთავრობის სხვადასხვა ორგანოებს შორის წონასწორობის დაცვის შესახებ არსებულ კონსტიტუციურ პრინციპს მოიშველიებდა, ზოგიერთი კი ლორდ ექტონის პრინციპს, რომლის თანახმადაც, აბსოლუტური ძალაუფლება აბსოლუტურად რყვნის. მაგრამ ყველა მათგანისთვის ამოსავალი წერტილი ის იქნებოდა, რომ პრეზიდენტისათვის მსგავსი უფლებამოსილების მინიჭება საგრძნობლად შეამცირებდა მათ ძალაუფლებასა და გავლენას. შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ, უკეთეს შემთხვევაში, ფისკალური წყობა უმეტესწილად ისეთი მასტაბილიზებელი საშუალების ფუნქციას შეინარჩუნებს, რომელიც მანამ არ გახდება სასარგებლო, სანამ არ ამოიწურება შესაფერისი დრო მისი განხორციელებისათვის.

დაუმთავრებელი საქმე

1990-იანი წლების მიწურულს იაპონია, რომელიც ეკონომიკური დაღმავლობის ხანგრძლივ გზას დაადგა, ისეთ ვითარებაში აღმოჩნდა, სადაც ფისკალური პოლიტიკა ეფექტურად იმუშაებდა. 1998 წლის დასაწყისში ყველა პროგნოზი იმას იუწყებოდა, რომ ქვეყანას უარყოფითი ეკონომიკური ზრდის წელი დაუდგებოდა. გამოიყენეს თუ არა ფისკალური პოლიტიკა და გამოიღო თუ არა ამან სასურველი შედეგები?

1998 წლის თებერვალში იაპონიის მთავრობამ ორი ტრილიონი იენით შეამცირა პირადი გადასახადები. მაგრამ მომხმარებელთა ხარჯები საგრძნობლად არ გაზრდილა. იაპონელი მომხმარებელი, რომელიც აშკარად შეშფოთებული იყო ეკონომიკური და საკუთარი ფინანსური მდგომარეობით, ამჯობინებდა, რომ დახარჯვის ნაცვლად შეენახა იმ თანხის უმეტესი ნაწილი, რომელიც გადასახადების შემცირების შედეგად დაზოგა.

მთავრობამაც გაზარდა ხარჯვა საზოგადოებრივი სექტორის პროექტებზე. თუმცა ეს ზრდა ძალიან უმნიშვნელო და იმაზე ნაკლები იყო, ვიდრე მოსახლეობა მოელოდა. ამის მიზეზი, შესაძლოა, ის იყო, რომ მთავრობა სიფრთხილეს იჩენდა, რადგან არ იცოდა, რას გამოიწვევდა საზოგადოების ვალების მომატება იმ დროს, როცა ეს ვალი ორჯერ აღემატებოდა წლიურ პროდუქციას. ამ მოქმედებას მნიშვნელოვანი შედეგები არ მოუტანია.

გამოიყენეს თუ არა მონეტარული პოლიტიკა და ჰქონდა თუ არა მას შედეგი? 1998 წელს ცენტრალური ბანკის დისკონტის ოფიციალური განაკეთი 0,5%-ს არ აღემატებოდა. ეს კი მაქსიმუმს წარმოადგენდა, რადგან მეტი შემცირება შეუძლებელი იყო. ბანკმა შეძლო დამატებითი ფულის დიდი რაოდენობის გადაქაჩვა თავის სისტემაში. მაგრამ იაპონიის კომერციული ბანკები არ იყვნენ დაინტერესებულნი სესხების გაცემით. მათი ფასიანი ქაღალდების პორტფელი სავსე იყო გამოუყენებელი კრედიტებით, ხოლო ბევრი მათგანის და, მათ შორის, უდიდესი ბანკების საბანკო ვალდებულებები აჭარბებდა აქტივების ღირებულებას, რომლებსაც ისინი ფლობდნენ. ზოგიერთი ექსპერტი იმასაც კი ამტკიცებდა, რომ 1998 წელს ქვეყნის ბანკების ნაწილი იმდენად ცუდ მდგომარეობაში იყო, რომ შერწყმა ან დახურვა მოუწევდა. ასეთ ვითარებაში ბანკები ძალიან ფრთხილად იქცეოდნენ. და, მიუხედავად იმისა, რომ ცენტრალური ბანკი ცდილობდა

გაეზარდა სესხების გაცემა და ფულის მიწოდება, 1997-1998 წლების შუა პერიოდებში საგრძნობლად შემცირდა სესხების გაცემის საერთო რაოდენობა.

1990-იანი წლების ბოლოს მთელი მსოფლიოს ეკონომისტები ძალ-ღონეს არ იშურებდნენ და უამრავ რეკომენდაციას აძლევდნენ იაპონიის მთავრობას. ზოგიერთი იქამდეც კი მიეიდა, რომ ბრალს სდებდა მას აღმოსავლეთ აზიის სხვა ქვეყნების ინტერესების იგნორირებაში, როცა მან უარი განაცხადა გონიერული პოლიტიკის გატარებაზე მხოლოდ იმიტომ, რომ ქვეყნის ძლიერი პოლიტიკოსების განაწყენებას მოერიდა. თუ მთავრობა შეძლებდა მოეკრიბა გამბედაობა და ხელსაყრელი პოლიტიკა გაეტარებინა, ის უეჭველად შეძლებდა ერთობლივი ხარჯვის სასურველი დონის აღდგენას იაპონიაში და ამასთანავე გაზრდიდა მეზობელი ქვეყნების მოთხოვნას ექსპორტზე, რითაც ამოათრევდა რეცესიის იმ მორევიდან, რომელშიც ბევრი მათგანი გაღაეშვა 1997 წელს.

ჩვენ ძალიან ცოტა ვისაუბრეთ იმ პოლიტიკურ შესაღწევებზე, რომლებიც ეკონომიკაში სხვადასხვა პოლიტიკის გატარებას უკავშირდება და რომელთა საშუალებითაც მთავრობა ზეგავლენას ახდენს ეკონომიკურ საქმიანობაზე. ესაა მთავარი ნაკლი, რომლის გამოსწორებას ამიერიდან შევეცდებით. ასევე ცოტა ვისაუბრეთ საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა როლზეც, რაც ასევე სერიოზული ნაკლია. თუმცა ესაა მომდევნო თემა, რომელსაც შევეხებით.

მოკლედ გავიმეოროთ

1930-იანი წლების დეპრესიამ ბევრი მეთვალყურე დაარწმუნა, რომ, ტრადიციულ ეკონომიკასთან შედარებით, ბაზრით კოორდინირებული ეკონომიკური სისტემები ნაკლებად სტაბილურია და მათი მერყეობებით გამოწვეული ზარალის გამოსწორების შანსი ნაკლებია.

სამყაროში, რომლისთვისაც დამახასიათებელია გაურკვეველობა, ეკონომისტების რეაგირებას წინასწარგანუჭვრეტელი მოვლენებისა და სამომავლო საზრუნაეებთან დაკავშირებით შეუძლია გაზარდოს არა მარტო საწყისი დაბრკოლებები, რომლებიც დიდ ციკლურ მერყეობებს იწვევენ ეკონომიკურ საქმიანობაში, არამედ უწყვეტი ეკონომიკური კრახის შესაძლებლობებიც კი.

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ რეცესიას საკმაოდ რბილი ხასიათი ჰქონდა, აღმავლობა კი საკმაოდ სწრაფად დაიწყო ბაზრით კოორდინირებული ეკონომიკური სისტემების საშუალებით. ამან დაარწმუნა ეკონომისტების უმეტესობა, რომ შესაძლებელია როგორც სასტიკი რეცესიის, ისე ინფლაციის მაღალი დონის თავიდან აცილება, თუ მთავრობა ისეთ პოლიტიკას გაატარებს, რომელიც გეზს კერძო ხარჯების (ერთობლივი მოთხოვნის) მერყეობის აღმოფხვრისკენ აიღებს.

მასტაბილიზებელი მონეტარული პოლიტიკის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ ფულზე მოთხოვნის ცვლილებები შეუთანხმოს ფულის მიწოდების რაოდენობას.

ფედერალური სარეზერვო სისტემა ზრდის ან ამცირებს ფულის მიწოდებას, რისთვისაც ზრდის ან ამცირებს კომერციული ბანკების რეზერვებს. ამიტომ მონეტარულ პოლიტიკას ამჟამად ის ცვლილებები განსაზღვრავს, რომლებიც ფედერალურ ფონდებზე და ბანკებს შორის რეზერვების გასესხებისათვის დაწესებულ სარგებლის განაკვეთებზე აისახება და რომლებსაც ზუსტად „უმიზნებს" ფედერალური სარეზერვო სისტემა.

ზოგ შემთხვევაში, როგორიცაა ღრმა და ხანგრძლივი დეპრესია ეკონომიკურ საქმიანობაში, ფისკალური პოლიტიკა შეიძლება მონეტარული პოლიტიკის სასარგებლო და აუცილებელ დანამატადაც კი იქცეს. მასტიმულირებელი ფისკალური პოლიტიკა ისეთი პოლიტიკაა, რომელიც ზრდის მთავრობის ხარჯებს ისე, რომ არ ხდება გადასახადებიდან შემოსული შემოსავლის შესაბამისი მატება, ან რომელიც ამცირებს გადასახადებს მთავრობის ხარჯების ეკვივალენტური შემცირების გარეშე.

დროის სწორად შერჩევა მნიშვნელოვანია ნებისმიერი მასტაბილიზებელი პოლიტიკის შემთხვევაში. დაყოვნება გარდაუვალია, როცა ხდება პრობლემის წამოჭრა და მისი გაცნობიერება და გარკვეული მოქმედების შესახებ გადაწყვეტილების მიღება, მოქმედება და საბოლოო შედეგების ხილვა. ამის შედეგად ერთობლივი მოთხოვნით მა-

ნიპულირება პრაქტიკულად უფრო ნაკლებად მასტაბილიზებელი ხდება, ვიდრე თეორიულად.

იმის მცდელობები, რომ ფისკალური ან მონეტარული პოლიტიკის გზით მოხდეს ერთობლიეი მოთხოვნის სტაბილიზაცია, უნდა ემყარებოდეს ზუსტ წინასწარმეტყველებას. სწორედ პროგნოზია წარმატების საწინდარი. მაგრამ ეკონომიკური პროგნოზირება არაა სათანადოდ განეითარებული დარგი. ის განსაკუთრებით სარისკოა იმის გამო, რომ ხალხი, რომლის ქცეეაც უნდა გაკონტროლდეს, ცდილობს განჭერიტოს და მოერგოს კონტროლს.

ამა თუ იმ ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელების დაყოენება წარმოშობს განსაკუთრებული მნიშენელობის მქონე პრობლემას ფისკალური პოლიტიკისათეის. ესაა დროის ზუსტად შერჩეეის პრობლემა.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. რამ გამოიწეია რეცესია, რომელიც 1929 წელს დაიწყო აშშ-ში? რატომ გაგრძელდა ის ოთხი წლის მანძილზე? რა იყო მისი სწრაფი განეითარების მიზეზი? რატომ მოხდა, რომ 1939 წლამდე რეალურმა წარმოებამ ეერ მიაღწია იმ დონეს, რომელიც მას 1929 წ. ჰქონდა? რატომ იყო 1930-იან წლებში უმუშეერობის დონე ასე უჩეეულოდ მაღალი? რამ განაპირობა ის, რომ მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ მომხდარი ნებისმიერი რეცესია თუ დეპრესია ბეერად ჩამოუეარდებოდა 1929-1933 წლების საზარელ მოელენებს?

2. რამდენ ხანს გრძელდება გრძელვადიანი პერიოდი? ჯონ მეინარდ ქეინსი ბრალს სდებდა თაეის წინაპრებს რეცესიის პრობლემების იგნორირებაში, რადგან ისინი ეარაუდობდნენ, რომ საქმეების გამოსწორებას „გრძელვადიანი პერიოდი" დასჭირდებოდა. წიგნში, რომელიც „ზოგად თეორიამდე" რამდენიმე წლით ადრე დაწერა, ის საკმაოდ მწეაედ მიანიშნებდა, რომ გრძელვადიან პერიოდში ყეელანი უმოქმედონი ვართ.

ა) დაეუშეათ, იმის ალბათობა, რომ რეცესიისგან თაეის დაღწეეის მცდელობისას მთაერობა უფრო გაამწეაებს მდგომარეობას, თაეის პირობებს კი „გერძელვადიანი პერიოდის მანძილზე" გაიუმჯობესებს 0.25-ის ტოლია? რამდენ ხანს გასტანდა თქენი ლოდინი, ვიდრე რისკზე წასელას გადაწყეტდით?

ბ) რამდენ ხანს უნდა გაგრძელდეს რეცესია ან რამდენი ხნით უნდა გადაიდოს მისი ლიკეიდირება, სანამ გამართლდება ჩენი ეარაუდი იმის შესახებ, რომ რეცესია მხოლოდ „დროებითი დაბრკოლებაა"?

3. გარდაუეალია თუ არა ის, რომ გარკეეულ საქონელზე ხარჯეის მერყეობამ გამოიწეიოს მერყეობა იმაეე საქონლის წარმოებაშიც? ხომ არ ფიქრობთ, რომ სათამაშოების წარმოებაში ზუსტად ისეეე მერყეობს პროდუქციის მოცულობა, როგორც მომხმარებლის ხარჯები? რა ეითარებაში გახდება შესაძლებელი, რომ წარმოების მშეიდი დინება შეუთანხმდეს იმ ცელილებებს, რომლებიც ხარჯებში იჩენს თაეს? რა შემთხეეეაში გამოიწეეეს ხარჯების შემცირება წარმოების შემცირებას და უმუშეერობას გარკეეულ ფირმასა თუ მრეწეელობაში?

4. ანალოგიების მიმართ დიდი სიფრთხილის გამოჩენაა საჭირო, მაგრამ ქეემოთ მოყეანილი ანალოგია დაგეხმარებათ ეიზუალურად წარმოიდგინოთ, თუ რა ურთიერთკაეშირი არსებობს შემოსაელისა და ხარჯების ორ დინებასა და ფულის მასას შორის. წარმოიდგინეთ ხელოენური ტბა, რომელიც გაჩნდა მდინარის წყლის დაგუბების შედეგად. დაეუშეათ, ეს ტბა ფულის იმ მასას გამოხატაეს, რომელსაც ეიღაც ფლობს. მდინარე, რომელიც მასში ჩაედინება, წარმოადგენს შემოსაელს, ხოლო მდინარე, რომელიც გაედინება – ხარჯებს.

ა) რა უნდა გაკეთდეს ტბაში წყლის დონის მომატების ან შემცირების მიზნით?

ბ) როგორ შეიძლება ტბაში წყლის დონემ მოიმატოს, თუ მდინარე, რომელიც მასში ჩაედინება, იკლებს? როგორ შეიძლება ტბის დონის შემცირება, თუ მასში წყლის დინება იმატებს?

გ) რა უნდა გაკეთდეს გაზაფხულზე იმისათვის, რომ გვალვამ, რომელიც ზაფხულშია მოსალოდნელი, არ გამოიწვიოს წყლის დონის მეტისმეტი შემცირება ტბაში?

5. რა სარგებლობის მიღებას მოელიან ის ადამიანები, რომლებიც ზრდიან მათ ხელთ არსებული ფულის რაოდენობას?

ა) რა უმთავრეს ფაქტორებს იღებთ მხედველობაში, როცა განსაზღვრავთ, ფულის რა მარაგის ფლობის სურვილი გაქვთ? რა მოელენებს შეუძლია გიბიძგოთ ფულის სასურველი მარაგის გაზრდისა თუ შემცირებისაკენ?

ბ) როგორ ფიქრობთ, რომელია ისეთი აქტივი, რომელსაც შეუძლია თქვენთვის ფულის ნაწილობრივ ჩანაცვლება?

გ) რომელია ისეთი აქტივი, რომელმაც შეიძლება ნაწილობრივ ჩაანაცვლოს ფული ფირმისათვის?

დ) არის თუ არა კარგი რეპუტაცია ისეთი აქტივი, რომელსაც ხალხი ფულის მარაგის სახით გამოიყენებს? ხომ არა გვაქვს საქმე ისეთ შემთხვევასთან, როცა ადამიანი სამოგზაუროდ პატარა თანხით მიდის, მაგრამ თან მიაქვს საკრედიტო ბარათი, რომელიც კრედიტის დიდი რაოდენობით უზრუნველყოფს მას?

6. ზოგიერთები ფიქრობენ, რომ მომხმარებელს შეუძლია ინფლაციის შეჩერება, თუ წამოიწყებს გაფიცვას მაღალი ფასების წინააღმდეგ.

ა) რა დაემართებოდა თქვენი ფულის მარაგს, თუ სწრაფი ინფლაციის პერიოდში გადაწყვეტდით, წელილი შეგეტანათ ინფლაციის წინააღმდეგ ბრძოლაში ხარჯების შემცირების გზით?

ბ) რამდენად სარწმუნოა ის, რომ ხალხის დიდი რაოდენობა, რომელიც სასურველი ფულის მარაგის დადგენითაა დაკავებული, უარს იტყვის საკუთარ ინტერესებზე და გადაწყვეტს წელილი შეიტანოს ინფლაციის წინააღმდეგ ბრძოლაში?

გ) შეიცვლებოდა თუ არა თქვენი ფულის მარაგის ღირებულება, თუ თქვენ ასე მოიქცეოდით, ინფლაცია კი მაინც გაგრძელდებოდა?

7. შეასრულებდა თუ არა ფული გაცვლის საშუალების ფუნქციას, თუ ხალხს არ ექნებოდა მისი ფლობის სურვილი თუნდაც დროის ძალიან მცირე მონაკვეთის მანძილზე? არის თუ არა რაიმე სხვაობა ბარტერულ ეკონომიკასა და იმ ეკონომიკას შორის, რომლის დროსაც ხალხი არ ფლობს ფულის მარაგს?

8. როგორ ფიქრობთ, რა შედეგს იქონიებს ქვემოთ ჩამოთვლილი თითოეული მოვლენა მიმდინარე ანგარიშის საშუალო რაოდენობაზე, რომლის ფლობასაც კონკრეტული ფირმა ან ოჯახი ისურვებდა?

ა) უახლოეს მომავალში მოსალოდნელია ხარჯების უჩვეულოდ მაღალი დონე.

ბ) იზრდება სარგებლის განაკვეთი დანაზოგებზე.

გ) ბანკები უფასოდ განახორციელებენ ნებისმიერ ოპერაციას მიმდინარე ანგარიშზე, თუ თანხა ყოველთვიურად 400 დოლარს აღემატება.

დ) ბანკები იხდიან სარგებელს მიმდინარე ანგარიშზე.

ე) მონეტარული პოლიტიკის წარმმართველები სწრაფად ზრდიან ფულის რაოდენობას გარკვეული დროის მანძილზე და საშუალებას აძლევენ საზოგადოებას, განჭვრიტოს ინფლაციის მაღალი დონე.

9. საქონელზე მოთხოვნის აღწერისას ეასახელებთ ფასებს და იმ ერთეულთა რაოდენობას, რომლებიც აღნიშნულ ფასად გაიყიდა. ეკონომისტები კი ფულზე მოთხოვნას აღწერენ ფულის შენახვის ფასებისა და *შემოსავლის გარკვეული პროცენტის* დასახელებით.

ა) რატომაა, რომ ფულის შემთხვევაში მოთხოვნა გამოიხატება პროცენტებით და არა ერთეულთა რაოდენობით?

ბ) როგორ ფიქრობთ, შეიცვალა თუ არა ადამიანის მოთხოვნა ფულზე, თუ მას დოლარების იგივე რაოდენობა აქვს, რაც ფულადი შემოსავლის გაორმაგებამდე ან დოლარის მსყიდველობითი უნარის 50%-ით შემცირებამდე ჰქონდა?

10. წარმოიდგინეთ, რომ ყველა ოჯახმა და ფირმამ გადაწყვიტა, რომ სამშაბათს მთლიანად დაეხარჯა ფული.

ა) რა შედეგს მოახდენდა ასეთი გადაწყვეტილება ოჯახებისა და ფირმების ფულის მარაგზე?

ბ) როგორ ფიქრობთ, სხვა რა შედეგი შეიძლება მოჰყოლოდა ასეთ მასიურ გადაწყვეტილებას ფულის მარაგის ხარჯვის შესახებ?

გ) დაეუშვათ, საზოგადოებამ ეს გადაწყვეტილება იმიტომ მიიღო, რომ კეირის ბოლოსთვის ფულის გაუფასურებას მოელოდა. როგორ ფიქრობთ, რა მოხდებოდა?

დ) რის საფუძველზე შეიძლება დაასკვნას საზოგადოებამ, რომ მისი ფული მალე გაუფასურდება?

11. ყველა, ვინც სერიოზულად ეცნობა ეკონომიკის ისტორიას, პერიოდულად აწყდება შემდეგი სახის ინფორმაციას: ეაჭრები უკმაყოფილებას გამოთქვამენ იმის გამო, რომ ხალხს *ცოტა ფული აქვს.*

ა) რის საფუძველზე შეეძლოთ ეაჭრებს ასეთი უკმაყოფილების გამოხატვა?

ბ) რას შეუძლია გამოიწვიოს ზემოაღნიშნული უკმაყოფილების ფართომასშტაბიანი ზრდა?

გ) რატომ ხდებოდა ისე, რომ ეაჭრებისათვის ბევრი ფული მუდამ სიმდიდრის ასოციაციას იწვევდა, ცოტა კი – გაჭირვების?

დ) რაც უფრო მეტი ფული აქვს კონკრეტული ეაჭრის კლიენტს, მით უფრო მდიდრდება ეს ეაჭარი. გამდიდრდება თუ არა ყველა ეაჭარი, თუ საზოგადოების ყველა წევრს ბევრი ფული ექნება?

12. ქვემოთ მოყვანილი შეკითხვები ეხება იმას, თუ რა ურთიერთობები არსებობს ინვესტიციებსა და სარგებლის განაკვეთებს შორის.

ა) რა გაელენას ახდენს სარგებლის მაღალი განაკვეთი ინვესტიციის ხარჯვაზე?

ბ) რა გაელენას ახდენს სარგებლის მაღალი განაკვეთები ახალი ბინათმშენებლობის პროცესზე?

გ) რას დაუჭერდით მხარს – წარმოების გაგრძელებას და გაუყიდავი საქონლის მარაგის ზრდას თუ წარმოების შეჩერებას გარკვეული დროით, სანამ საწყობიდან საქონლის დიდი ნაწილი არ გაიყიდებოდა? რა გაელენას მოახდენდა ამ გადაწყვეტილებაზე სარგებლის განაკვეთი?

დ) ენერგოკომპანიამ გადაწყვიტა გადაედო ელექტროსადგურის მშენებლობა, რადგან მისი აქციების საბაზრო კურსი მეტისმეტად დაბალია. გამოიყენეთ ეს მაგალითი იმისათვის, რომ დაადგინოთ, რა ურთიერთკავშირი არსებობს ინვესტიციასა და სარგებლის განაკვეთს შორის.

ე) კორპორაცია აპირებს დიდი საინვესტიციო პროგრამის განხორციელებას, საჭირო სახსრების მიღებას კი აქციების გაყიდვის გზით ელის. მაგრამ, რაკი აქციების კურსი დაეცა, კორპორაციამ გადადო მათი გაყიდვა, შესაბამისად გადაიდო საინვესტიციო პროგრამის განხორციელებაც. რა როლს ასრულებს ამ კონკრეტულ შემთხვევაში სარგებლის განაკვეთი?

ვ) „სარგებლის უმაღლესი განაკვეთებიც კი ვერ შეუშლის ხელს იმ ფირმებს, რომლებსაც კარგი შემოსავლის მიღების შესაძლებლობა აქვთ. თუ ჩვენი ინვესტიციები 30%-იან მოგებას მოგვიტანს, ჩვენ განვახორციელებთ მათ იმის მიუხედავად, რა სარგებლით მოგვცემენ ფულს – 3%-ით თუ 12%-ით". რა შეფასებას მისცემდით ამ განცხადებას?

ზ) „რაც უფრო მაღალ სარგებელს გადავიხდი, მით უფრო მეტის დაბანდებას შეძლებ. სარგებლის განაკვეთის ზრდას ინვესტიციების ზრდაც მოჰყვება". როგორ ფიქრობთ, რამდენად შეესაბამება ეს განცხადება სიმართლეს?

თ) ჩვეულებრივ, ეკონომიკური აღმავლობის დროს სარგებლის განაკვეთები გაცილებით უფრო მაღალია, ვიდრე რეცესიის დროს. ანალოგიურად, საინვესტიციო ხარჯებიც აღმავლობის პერიოდში უფრო მაღალია. აქედან გამომდინარე, სარგებლის მაღალი განაკვეთი გარკვეულ სტიმულს წარმოადგენს ინვესტირებისთვის, დაბალი კი ხელისშემშლელ პირობად იქცევა. უარყვით ეს დასკვნა.

13. რამდენად დამოუკიდებელია ერთმანეთისგან მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა?

ა) რა ვითარებაში შეუძლია ფედერალურ მთავრობას დიდი საბიუჯეტო დეფიციტის დროს არ გაზარდოს ფულის მასა?

ბ) წარმოიდგინეთ, რომ ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ გადაწყვიტა განახორციელოს მტკიცე მონეტარული პოლიტიკა ისე, რომ არ გაზარდოს ბანკების რეზერვები, ამ დროს კი ფედერალური მთავრობა ცდილობს კრედიტის აღების გზით დააფინანსოს დიდი საბიუჯეტო დეფიციტი. როგორ ფიქრობთ, რა მოხდება აღნიშნულ შემთხვევაში?

გ) რა შემთხვევაში არ გამოიწვევს სარგებლის მაღალ განაკვეთებს ფედერალური მთავრობის მიერ აღებული კრედიტი, თუ ვიეარაუდებთ, რომ სარგებლის განაკვეთებს კრედიტით გასაცემი ფონდების მიწოდების მოთხოვნა განსაზღვრავს?

დ) წარმოიდგინეთ, რომ ფედერალურ სარეზერვო სისტემას სურს თავიდან აიცილოს პროცენტის გაზრდა, რომელიც ბიუჯეტის დეფიციტის დაფინანსებითაა გამოწვეული. ამდენად, კომერციული ბანკებისათვის რეზერვების გაზრდის გზით, ის ცდილობს გაზარდოს კრედიტის მიწოდება. შესაძლებელია თუ არა ამგვარი პოლიტიკის საშუალებით სარგებლის განაკვეთის გაზრდის თავიდან აშორება? რა მომენტიდან დააჩქარებს ინფლაციას კრედიტის გაზრდის პოლიტიკა? როგორ გამოიწვევს ინფლაციის მოლოდინი სარგებლის განაკვეთის გაზრდას?

ე) წარმოიდგინეთ, რომ ფედერალურ მთავრობას დიდი საბიუჯეტო დეფიციტი აქვს მაშინ, როცა ქვეყანაში ბევრი რესურსი არ გამოიყენება და მრეწველობის ბევრი დარგი სრული დატვირთვით არ მუშაობს. ეკონომიკის თითქმის ყველა სფეროში მუშახელის ჭარბი რაოდენობაა. როგორ შეძლებდა ამ გამოუყენებელი რესურსების არსებობა სარგებლის განაკვეთის გაზრდის თავიდან აცილებას სახელმწიფო ვალის უსომოდ ზრდის შემთხვევაშიც კი?

14. შეაფასეთ შემდეგი შეხედულება: „როცა ერთობლივი მოთხოვნა უფრო დიდია, ვიდრე ეკონომიკის მთლიანი მწარმოებლურობა, ვიღებთ ინფლაციას, ხოლო როცა ის ნაკლებია — რეცესიას.

ა) ათავისუფლებენ თუ არა ფირმები მუშებს, როცა ფასების საშუალო დონე იზრდება?

ბ) ზრდიან თუ არა ფირმები ფასებს რეცესიის დროს?

გ) საიდან შეიძლება ვიცოდეთ, მუშაობდა თუ არა ეკონომიკა სრული დატვირთვით? შეიძლება თუ არა განისაზღვროს ცალკეული ფირმის წარმოებლურობა დროის გარკვეულ პერიოდში მისი პროდუქციის მოცულობის მიხედვით? დაფიქრდით, რა მოხდებოდა, თუ ის კოლეჯი, რომელშიც თქვენ სწავლობთ, 100%-იანი დატვირთვით იმუშაებდა. განაზოგადეთ ეს შეკითხვა მთელ საგანმანათლებლო სისტემაზე. შემდეგ განაზოგადეთ ის მთელ ეკონომიკაზე.

15. არის თუ არა ერთობლივი მოთხოვნა არასაკმარისი იმ შემთხვევაში, როცა ავტომექანიკოსთა სიჭარბე აღინიშნება? შეიძლება თუ არა არსებობდეს უმუშევრობა, როცა თავისუფალი სამუშაო ადგილების რაოდენობა აჭარბებს უმუშევართა რაოდენობას? რატომაა, რომ განცხადებები ეკანსიების შესახებ რეცესიის დროსაც კი ქვეყნდება გაზეთებში?

16. თუ კონგრესს სურს ფისკალური პოლიტიკის საშუალებით შეებრძოლოს რეცესიას, უნდა შეამციროს თუ არა გადასახადები, ა) როცა გამოჩნდება რეცესიის პირველი ნიშნები, ბ) როცა რეცესიის არსებობაში ყველა დარწმუნებულია, და გ) როცა ის ოფიციალურადაა გამოცხადებული?

17. ფისკალური პოლიტიკისათვის მეტი მოქნილობის მინიჭების მიზნით, დაუჭერდით თუ არა მხარს ჩვენს მიერ უკვე მოხსენიებულ წინადადებას, რომ პრეზიდენტისათვის მიენიჭებინათ უფლებამოსილება (კონგრესის მიერ დადგენილ ფარგლებში) ერთპიროვნული გადაწყვეტილების მიღების შესახებ საგადასახადო ტარიფებისა თუ სახელმწიფო ხარჯების შეცვლის საკითხებში? წარმოადგინეთ არგუმენტაცია, რომლის საფუძველზეც დაუჭერდით ან არ დაუჭერდით მხარს ასეთ წინადადებას.

18. ფედერალური სარეზერვო საბჭოს წევრებს შორის დახურულ კარს მიღმა გამართული თათბირების ამსახველ დოკუმენტებში, რომლებიც 1996 წლის იანვარში გამოქვეყნდა, მოცემულია ფედერალური სარეზერვო საბჭოს თავმჯდომარის ალან გრინსპენის მიერ 1990 წლის 2 ოქტომბერს გაკეთებული მოხსენება. მასში ნათქვამია: „რეცესია ჯერ არ დაწყებულა". ამის შემდეგ კი ეკონომიკურ კელეეათა ეროვნულმა ბიურომ გადაწყვიტა, რომ რეცესია სამი თვით ადრე დაიწყო. მაგრამ ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ 29 ოქტომბრამდე არ შეამცირა სარგებლის განაკვეთები. როგორ ფიქრობთ, რამდენად დაგვიანებული იყო ეს მოქმედება? როდის იქნებოდა შესაფერისი მომენტი იმისათვის, რომ ფსს-ს შეემცირებინა სარგებლის განაკვეთები 1990 წლის ივლისში დაწყებული რეცესიის საპასუხოდ?

19. 1950-1980 წლებში იაპონიის შთამბეჭდავი ეკონომიკური აღმავლობის აღწერის შემდეგ განვიხილეთ ის მძიმე პერიოდი, რომელიც ამ ქვეყანას 1990-იან წლებში დაუდგა. რა კავშირი აქვს ამ თავში განხილულ მონეტარულ და ფისკალურ პოლიტიკას იაპონიის მოვლენებთან? გთავაზობთ გარკვეულ ინფორმაციას, რომელიც შეგიძლიათ გამოიყენოთ.

იაპონელმა მეწარმეებმა აშკარად ბევრი შეცდომა დაუშვეს 1980-იან წლებში. მათ გაზარდეს დატვირთვა მრეწველობის ბევრ დარგში ისე, რომ არ გაითვალისწინეს არც ადგილობრივი და არც უცხოელი კლიენტების სურვილი მათი პროდუქციის შესყიდვასთან დაკავშირებით. მეწარმეებს სტიმულს აძლევდა ის პოლიტიკა, რომელსაც იაპონიის ბანკები ატარებდნენ. ისინი უხვად აძლევდნენ კრედიტებს იმ სამრეწველო გაერთიანებებს, რომელთა განუყრელ ნაწილსაც ხშირად თავად წარმოადგენდნენ. იაპონელთა ოჯახებმაც გარკვეული წვლილი შეიტანეს აღნიშნულ მოვლენებში იმით, რომ დანაზოგის დიდ რაოდენობას ინახავდნენ. სწორედ აღნიშნულმა დანაზოგმა უზრუნველყო ახალი კაპიტალის ესოდენ დიდი რაოდენობა ეკონომიკური აღმავლობის პერიოდში. იაპონიის მთავრობა მხარს უჭერდა ამ პროცესს, იცავდა პრივილეგირებულ მეწარმეთა შიდა ბაზარს უცხოური კონკურენციისაგან და აქტიურად უწყობდა ხელს პრივილეგირებული მრეწველობის გაფართოებას. მაგრამ ამავე დროს, ის სრულიად არ ითვალისწინებდა მის პოტენციურ რენტაბელობას. აქციონრებმა იცოდნენ, რომ მოთმინება უნდა გამოეჩინათ და ინვესტიციების დაბრუნებას მხოლოდ შორეულ მომავალში მოელოდნენ. ამ ყველაფერმა უზრუნველყო გარკვეული წესების ჩამოყალიბება სწრაფი ეკონომიკური აღმავლობისათვის, მაგრამ მხოლოდ *დროებით*. ხელსაყრელ ვითარებაში ეკონომიკური აღმავლობის პერიოდი შეიძლებოდა დიდი ხნის მანძილზე გაგრძელებულიყო. მაგრამ ინვესტიციები, რომლებიც არაა მომგებიანი, იწვევს არარეალურ ფასებს, რაც იმაში გამოიხატება, რომ აღნიშნული ფასები სახელმწიფო შემოსავალს აღემატება. თბილი ურთიერთობები მთავრობის ოფიციალურ პირებს, ბანკირებსა და წამყვანი სამრეწველო კორპორაციების ხელმძღვანელებს შორის – ანუ ის, რასაც „მეგობრული კაპიტალიზმი" უწოდეს, ხელს უწყობდა ამბიციური პროექტების დაფინანსებას. ეს კი საკმაოდ დიდხანს გრძელდებოდა, სანამ ამას წერტილი არ დაუსვა ისეთმა სისტემამ, რომელიც სრულიად განსხვავდებოდა იაპონიაში გაბატონებული სისტემისაგან, მაგრამ საბოლოოდ აღმოჩნდა, რომ ბანკები ფლობდნენ გამოუყენებელი კრედიტების დიდ რაოდენობას და ბევრი უდიდესი ბანკიც კი გაკოტრების საფრთხის წინაშე დადგა. მათი ვალდებულებები აღემატებოდა აქტივებს. ჩვეულებრივ, ასეთ ვითარებაში ბანკები ცდილობენ, არ აიღონ დამატებითი ვალდებულებები და, შესაბამისად, აღარ გასცენ ახალი კრედიტები.

რა პოლიტიკას შემოგთავაზებდით რეკომენდაციის სახით?

თავი 18

ეროვნული ეკონომიკური პოლიტიკა და საერთაშორისო გაცვლა

ადამ სმიტი არ თანაუგრძნობდა იმ ხალხს, ვინც მეტისმეტად დიდ მნიშვნელობას ანიჭებდა ქვეყანაში ექსპორტისა და იმპორტის განვითარებას, და თელიდა, რომ ისინი საბოლოოდ „აბსურდულ მსჯელობამდე" მიდიოდნენ. ამავე დროს, იმათაც დასცინოდა, ვისთვისაც ეროვნული სიმდიდრის საზომს იმპორტთან შედარებით ექსპორტის სიჭარბე წარმოადგენდა. ზემოთქმულის მიუხედავად, საგადამხდელო ბალანსის აღრიცხვა მეტად მნიშვნელოვანია. ის შეიძლება შეცდომის პოტენციურ წყაროდაც იქცეს, მაგრამ მაინც მეტად სასარგებლოა იმისათვის, რომ გაეერკვეთ, თუ რა გავლენას ახდენს ეროვნულ ეკონომიკაზე საერთაშორისო გარიგებები. გაურკვეველობისა და დაბნეულობის თავიდან ასაცილებლად, დაიმახსოვრეთ ერთი უბრალო ჭეშმარიტება: *საგადამხდელო ბალანსი მუდამ დაბალანსებულია.* ეცადოთ, გაეერკვეთ, რატომაა ეს ასე და რა გამომდინარეობს აქედან.

საერთაშორისო გარიგებათა აღრიცხვა

საკითხში სიცხადის შესატანად, შეგვიძლია მივმართოთ გამარტივების ხერხს. გამარტივებული სახით კი საგადამხდელო ბალანსში აღრიცხული გარიგება შეიძლება დაიყოს ოთხ კატეგორიად: საქონლის გაცვლა; მომსახურების გაცვლა; საფინანსო აქტივების გაცვლა და ცალმხრივი ტრანსფერი.

ის, თუ რა იგულისხმება საქონლის გაცვლაში, ახსნას არ საჭიროებს. მომსახურების გაცვლა კი შეიძლება ნაკლებად გასაგები იყოს. მომსახურება, რომელიც იცვლება საერთაშორისო მასშტაბით, მოიცავს ტრანსპორტირების, დაზღვევის, ფინანსურ და ბევრ სხვა მომსახურებას, რომელშიც ტურისტები ფულს იხდიან, როცა საზღვარგარეთ მოგზაურობენ. მაგრამ ყველაზე მნიშვნელოვანი მომსახურება, რომლითაც ერთი ქვეყნის ხალხი მეორე სახელმწიფოს ხალხს უზრუნველყოფს, არის კაპიტალით მომსახურება. ინვესტორები მეტად ძვირადღირებულ მომსახურებას უზრუნველყოფენ, როცა კაპიტალს ხელმისაწვდომს ხდიან სხვა ქვეყნებისათვის. ამ მომსახურების საფასურად ისინი იღებენ საინვესტიციო შემოსავალს, უცხოური ინვესტიციებიდან მიღებული შემოსავალი კი საგადამხდელო ბალანსის „მომსახურებათა" მუხლის უდიდეს ნაწილს შეადგენს. მეტად მნიშვნელოვანია, რომ ეკონომიკური ანალიზის ბიურო მას სხვა მომსახურებებისაგან გამოჰყოფს, როგორც საინვესტიციო შემოსავლის მიღებას და საშემოსავლო გადახდას.

მესამე კატეგორია — საფინანსო აქტივების გაცვლა — გულისხმობს ყველა სახის დავალიანებას: აქციებს, საკორპორაციო ან სახელმწიფო ობლიგაციებს, გირაოსნობის სიგელებს, თამასუქებს, ანაბრებს საფინანსო დაწესებულებებში (რომლებიც ამ დაწესებულებათა ვალდებულებებია — გაიხსენეთ 16 თავი) და ქაღალდის ფულს, რომელიც ასევე ცენტრალური ბანკისა და სხვა, მისი გამომშვები ორგანიზაციების ვალდებულებაა.

ადამიანები ერთმანეთს უცვლიან:
- საქონელს
- მომსახურებას
- საფინანსო აქტივებს
- გრანტებსა და შეწირულობებს

ტერმინი *ცალმხრივი ტრანსფერი* გამოიყენება ისეთი გარიგების აღსანიშნავად, რომელშიც იგულისხმება ცალმხრივი ოპერაციები. აღნიშნული გადახდა არაერთარ მომსახურებას არ ითვალისწინებს. ასეთია, მაგალითად, საჩუქრები (მთავრობის მიერ დაფინანსებული უცხოური დახმარების ჩათვლით) ან ადრე გაწეული მომსახურებისთვის გამოყოფილი გადასახდელები, მათ შორის, პენსიები.

თითოეულ კატეგორიაში შემავალი გარიგებები უზრუნველყოფს გადახდას ქვეყნის შიგნით ან გარეთ. ექსპორტი არის გადახდის წყარო ქვეყნის შიგნით, იმპორტი და სხვა გარიგებები კი – ქვეყნის გარეთ. ამდენად, პირველ მათგანს კრედიტის, მეორეს კი დებეტის განყოფილებებს მიაკუთვნებენ. ამგვარად, თუ "ჯენერალ მოტორსი" ამერიკულ "ბიუიკს" ბრიტანელს მიჰყიდის, გადახდა ხდება აშშ-ში და გარიგება ჩაიწერება აშშ-ის საგადამხდელო ბალანსის საკრედიტო მუხლში. თუ ბრიტანეთის მუზეუმი ტერნერის ტილოებს ამერიკელ კოლექციონერს მიჰყიდის, ამერიკელი იხდის საზღვარგარეთ და გარიგება აშშ-ის საგადამხდელო ბალანსში წარმოადგენს დებეტს. ამერიკის შეერთებულმა შტატებმა უარი თქვა "ბიუიკზე", ხოლო ბრიტანეთმა დაკარგა ტერნერი. მაგრამ საგადამხდელო ბალანსი აღრიცხავს გადახდას და არა იმ საქონელს, რომლისთვისაც იხდიან. ასე რომ, ეს გარიგებები, შესაბამისად, აშშ-ის და ბრიტანეთის საგადამხდელო ბალანსის საკრედიტო მუხლებს წარმოადგენენ. ზემოაღნიშნულთან დაკავშირებით გირჩევთ სიფრთხილე გამოიჩინოთ. ქვეყანა, რომელმაც გადაწყვიტა მთელი თავისი ხელოვნების ნიმუშები უცხოელებს მიჰყიდოს, საკუთარი მუზეუმებისა და გალერეების დაცარიელების შემდეგ საგადამხდელო ბალანსზე კრედიტებს დააგროვებს. *კრედიტი* კი, ცხადია, არ ასოცირდება *კარგ* მოვლენასთან.

თუ ხალხს, რომელიც საგადამხდელო ბალანსს ადგენს, აქვს სრულყოფილი და ზუსტი ინფორმაცია ყველა საერთაშორისო გარიგების შესახებ, შემოსავლის ჯამი საკრედიტო განყოფილებაში ზუსტად გაუთანაბრდება სადებეტო განყოფილებაში არსებულ გასავლის ჯამს. რაკი ჩანაწერები არასრულყოფილია, ჯამები არასოდეს არაა ტოლი, რის გამოსწორებასაც ბალანსის შემდგენლები საკუთარ თავზე იღებენ. ისინი ამ სხვაობას უფრო პატარა ჯამს უმატებენ, უკეთებენ წარწერას „სტატისტიკური სხვაობა" და ამ გზით, შემოსავალს ათანაბრებენ გასავალთან.

რატომ უტოლდება შემოსავალი გასავალს

თითოეული გაცვლა დაბალანსებულ ურთიერთქმედებას იწვევს.

შემოსავალი ყოველთვის ზუსტად უნდა უტოლდებოდეს გასავალს, რადგან ყველა საერთაშორისო გარიგება აუცილებლად გულისხმობს სხვა გარიგებას, რომელმაც ის ზუსტად უნდა გააწონასწოროს. საჩუქრის მარტივი მაგალითი, შესაძლოა, ყველაზე ნათლად გამოხატავს ამ პროცესს. წარმოიდგინეთ, რომ ჰენრი ჰიგინსმა, რომელიც ამჟამად ნიუ-იორკში ცხოვრობს და მუშაობს, გადაწყვიტა 100 დოლარი გაუგზავნოს თავის ძველ მეგობარს ელაიზა დულიტლს ლონდონში. ერთხელ ელაიზამ უთხრა პროფესორ ჰიგინსს, რომ საგადამხდელო ბალანსი ყოველთვის ბალანსირებულია, მაგრამ პროფესორმა მაშინ ეს არ დაიჯერა, ახლა კი სურს, შეინარჩუნოს თავისი სკეპტიციზმი, თუმცა იმავდროულად, ელაიზასადმი სიყვარულისა და პატივისცემის დემონსტრირებას ახდენს. „ეს არის წმინდა საჩუქარი". ნიშნისმოგებით აცხადებს ის, როცა 100 დოლარის ჩეკს კონვერტში ათავსებს და ელაიზას უგზავნის. „მე სანაცვლოდ არაფერს ვიღებ. ასე რომ, გასავალი გაიზრდება 100 დოლარით, ხოლო შემოსავალი არ შეიცვლება. მე დავარღვევ ბალანსს საგადამხდელო ბალანსში".

მაგრამ ჰენრი ცდება. მიუხედავად იმისა, რომ საჩუქარი გასაყალია, ჩეკი, რომელსაც ელაიზა იღებს, წარმოადგენს ჰენრის ნიუ-იორკის ბანკის ფინანსურ ვალდებულებას. როცა ელაიზა ჩეკს ჰაერში ააფრიალებს და იტყვის: „ჰა-ჰა-ჰა, ჰენრი პიგინს", ის ამერიკული საფინანსო აქტივის ამაყი მეპატრონეა. როცა ელაიზას საჩუქარს უგზავნიდა, ჰენრიმ არ გაითვალისწინა, რომ ნიუ-იორკის ბანკში მოთხოვნამდე ანგარიშზე მოთავსებული 100 დოლარით მან საშუალება მისცა უცხოელებს მათ ხელთ არსებული აშშ-ის საფინანსო აქტივის თანხა 100 დოლარით გაეზარდათ. ვიდრე ელაიზას ეს ჩეკი ექნება, ის ჩაითვლება უცხოელად, რომელსაც ინვესტიცია აქვს აშშ-ში. უცხოური ინვესტიციის აღნიშნული გაზრდა 100 დოლარით ზუსტად უთანაბრდება 100 დოლარის ცალმხრივ ტრანსფერს, რომლითაც ჰენრი ჰიგინსი ეარაუდობდა, რომ დაარღვეედა ბალანსს საგადამხდელო ბალანსში.

როცა ელაიზა ჩეკის გასანაღდებლად თავის ბანკში მიდის და სანაცვლოდ ბრიტანულ გირვანქებს იღებს, მისი ბანკი ხდება საფინანსო აქტივის მფლობელი. თუ ბანკი ამ ანაბარს ბრიტანელ იმპორტიორს მიჰყიდის, მაშინ იმპორტიორი ხდება საფინანსო აქტივის მფლობელი, ხოლო როცა ის 100 დოლარს იმ საქონელში გადაიხდის, რომელიც აშშ-დანაა იმპორტირებული, უცხოელებს აკლდებათ აშშ-ის საფინანსო აქტივი და იქმნება გასაყალი აშშ-ს საგადამხდელო ბალანსში. გასაყლის დამაბალანსებელი შემოსაყალი იქნება 100 დოლარის ღირებულების საქონელი, რომელიც ექსპორტირებულია ინგლისში, მაგრამ საჭიროებს გადახდას და, ამდენად, აშშ-ის საგადამხდელო ბალანსში შემოსაყლის მუხლად ითვლება.

უმარტივესი გზა იმის გასაგებად, თუ რატომაა საგადამხდელო ბალანსი ყოველთვის დაბალანსებული, არის ის, რომ ყურადღება გაეამახვილოთ საფინანსო აქტივის გაცვლაზე. თუ აშშ-ის ოჯახებიც, ფირმებიც და მთაერობაც ახდენენ საქონლისა და მომსახურების იმპორტს დროის გარკვეულ პერიოდში, აღნიშნული საქონლისა და მომსახურების ღირებულება კი აღემატება იმ საქონლისა და მომსახურების ღირებულებას, რომელიც ექსპორტირებული იყო ამ ხნის მანძილზე, და თუ განსხვაება არ იქმნება ცალმხრივი ტრანსფერის საშუალებით, მაშინ ამერიკელები ამ სხვაობით უცხოელებისგან არიან დავალებულნი. ეს იმას ნიშნავს, რომ ამერიკელებმა უცხოელებისათვის მოახდინეს საფინანსო აქტივების ექსპორტი, ანუ უცხოელებმა გაზარდეს თავიანთი ინვესტიციები აშშ-ში ზუსტად იმ რაოდენობით, რაც საჭირო იყო არსებული სხვაობის სალიკვიდაციოდ.

ᲤᲝᲜᲐᲡᲤᲝᲠᲝᲑᲐ ᲓᲐ ᲣᲤᲝᲜᲐᲡᲤᲝᲠᲝᲑᲐ

თუ ქვეყნის საგადამხდელო ბალანსში შეუძლებელია ნამატის ან დეფიციტის არსებობა, მაშინ რა არის იმ ხალხის შეშფოთების მიზეზი, ვინც აღელვებულია „საეჭრო დეფიციტის" გამო? ისინი ხომ აცხადებენ, რომ კატასტროფა გარდაუვალია, თუ არ მოხერხდება დეფიციტის შემცირება. ექნებათ თუ არა მათ აღელვების საბაბი იმ შემთხვევაში, თუ გაიგებენ, რომ შემოსაყალი ყოველთვის უთანაბრდება გასაყალს? ალბათ არა. ისინი ალბათ შეწუხდებიან სხვა მიზეზის გამო, რასაც მართებულად შეიძლება ეწოდოს *უწონასწორობა* საგადამხდელო ბალანსში.

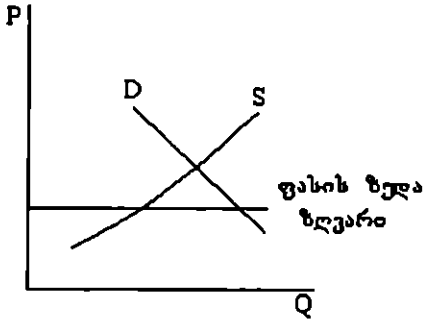
ეკონომიკურ თეორიაში უწონასწორობა აიხსნება, როგორც შეუსაბამობა მომხდარ და ხალხისთვის სასურველ მოვლენებს შორის, ანუ, როგორც სხვაობა რეალობასა და განზრახვას შორის. მაგალითად, უწონასწორობა ხორბლის ფასში ასახავს არა განსხვაებას ფაქტიური გაყიდვისა და ყიდვის პროცესებს შორის, რომლებიც აუცილებლად იდენტურია, არამედ განსხვაებას გამყიდველთა და მყიდველთა *განზრახვებს* შორის. რაოდენობა, რომლის გაყიდვაც ფერმერებს *სურთ*, მეტია ან ნაკლებია იმ რაოდენობაზე, რომლის ყიდვაც მომხმარებელს *უნდა*.

სხვა მაგალითი იქნება რაოდენობრივი სხვაობა ფულის მიწოდებასა და მოთხოვნას შორის, რომელიც გაანალიზებულია მე-17 თავში. ფულის რაოდენობა, რომელსაც საზოგადოება ფლობს, უნდა უთანაბრდებოდეს მონეტარული სისტემის მიერ მიწოდებულ რაოდენობას. მაგრამ საზოგადოებას შეიძლება გაუჩნდეს ფულის მეტი ან ნაკლები რაოდენობის ფლობის სურვილი. როცა ასეთი რამ ხდება, ადგილი აქვს უწონასწორობას.

უწონასწორობის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ მოვლენები ძველებურად აღარ წარიმართება. აუცილებლად მოხდება ცვლილებები, რადგან საზოგადოების გარკვეული ნაწილი ველარ ახდენს საკუთარი განზრახვების რეალიზებას. მაგალითად, ხორბლის ფასი გაიზრდება, რადგან მომხმარებელს არ შეუძლია იყიდოს იმდენი, რამდენიც უნდა. ასეთი მოქმედება კი ხელს უწყობს ფასების მომატებას. როცა საზოგადოებას სურს, ჰქონდეს იმაზე მეტი ფულის მარაგი, ვიდრე ამჟამად აქვს, ხდება ისეთი საქონლის ინვენტარის დაგროვება, რომლის ეარგისიანობის ვადა საკმაოდ ხანგრძლივია. ასეთ შემთხვევაში ხალხს შეუძლია გადადოს აღნიშნული საქონლის შესყიდვა.

უწონოსწორობა გულისხმობს, რომ რაღაც შეიცვლება.

ყოველივე ამას მოჰყვება ის, რომ ჩვენ ვერ ვიხმართ ცნებებს "უწონასწორობა" ან "წონასწორობა", თუ განსაკუთრებულ ყურადღებას არ დავუთმობთ იმ განზრახვებს, რომლებსაც განხორციელება არ უწერია. ის, ვინც წუხს ან ჩივის საგამხდელო ბალანსში არსებული უწონასწორობის გამო, ძალიან იშვიათად ანიჭებს ჯეროვან მნიშვნელობას იმ ხალხს, ვინც ვერ აღწევს წარმატებას საკუთარი მიზნების შესრულებაში. ამან არ უნდა გაგვაკვირვოს. საგადამხდელო ბალანსის უწონასწორობის იდეა იმდენად ბუნდოვანია, რომ ალბათ უკეთესი იქნება, თუ მთლიანად უარვყოფთ მას. რაც შეეხება განსხვავებულ განზრახვებს, ისინი იმდენად მრავალფეროვანი სახით არიან წარმოდგენილნი საერთაშორისო გარიგებათა ერთობლიობაში, რომ ნებისმიერმა ადამიანმა შეიძლება დაამტკიცოს, ნაკარაუდევი შემოსავალი მეტია თუ ნაკლებია ნაკარაუდევ გასავალზე. ესაა უწონასწორობის არსი. საერთოდ, რაც უფრო დიდია სამყარო, რომელშიც წონასწორობის იდეის ამოქმედებას ვცდილობთ, მით უფრო ბუნდოვანი და გაურკვეველია მისი მნიშვნელობა და, სავარაუდოა, რომ კიდევ უფრო გაურკვეველი გახდება.



ის რაოდენობა, რომლის შეძენაც <u>სურთ</u> მომხმარებლებს, მეტია იმ რაოდენობაზე, რომლის გაყიდვაც <u>სურთ</u> მიმწოდებლებს.

მტკიცება, რომ აშშ-ის საგადამხდელო ბალანსი უწონასწოროა, ძალიან ჰგავს მტკიცებას, თითქოს ხდება რაღაც არასასურველი მოვლენა, რაც გამოიხატება იმაში, რომ ხალხს არ შეუძლია გააკეთოს ის, რაც სურს. მაგრამ ვინ აკეთებს ასეთ განცხადებას? განა იმპორტიორებს არ სურდათ ეყიდათ ის, რაც იყიდეს? განა ბანკებს არ სურდათ გაესესხებინათ ის, რაც გაასესხეს? განა მთავრობებს, კორპორაციებსა თუ ცალკეულ პირებს არ სურდათ საჩუქრებისა თუ გრანტების გაგზავნა საზღვარგარეთ? ვინ არის ის ხალხი, ვინც თვლის, რომ საერთაშორისო ვაჭრობის შედეგებმა არ გაამართლა მოლოდინი? ამ შემთხვევაში მართებული იქნებოდა, თუ იმ ხალხს, ვინც ამტკიცებს, რომ საგადამხდელო ბალანსი უწონასწოროა, დავუსვამდით ასეთ შეკითხვას: „საიდან იცით ეს?" თუ პასუხი სათანადოდ იქნება არგუმენტირებული, შეგვიძლია გავერკვეთ იმ მიზეზებში, რომლებიც ზემოხსენებულ ხალხს აღელვებს.

გაურკვევლობა საერთაშორისო უწონასწორობასთან დაკავშირებით

ეთქვათ, ეხედებით ადამიანს, რომელიც შეწუხებულია აშშ-ის საგაჭრო ბალანსის მდგომარეობით. ვეკითხებით, კერძოდ რა აწუხებს. თუ ის კარგადაა ინფორმირებული, ალბათ იტყვის, რომ 1976 წლიდან აშშ ყოველწლიურად საქონლის იმპორტს უფრო ეწეოდა, ვიდრე ექსპორტს. საკარაუდოა, რომ გაჩნდება შეკითხვა -- რატომ უგულებელყოფს ის მომსახურებისა და საფინანსო აქტივების ექსპორტს? საქონელიც, მომსახურებაცა და საფინანსო აქტივებიც მეტად მნიშვნელოვანია იმ ადამიანებისთვის, ვინც მათ იღებს, რადგან მათ ისინი სჭირდებათ. მათ სანაცვლოდ ადამიანები გასცემენ ღირებულების მქონე სხვა საქონელს. მაშ, რა არის შეშფოთების მიზეზი?

შეწუხებულმა პირმა შეიძლება იმაზე მიგვითითოს, რომ 1983 წლიდან აშშ-ის საქონლისა და მომსახურების იმპორტი სჭარბობდა ექსპორტს და სხვაობა ცალმხრივი ტრანსფერის გზითაც კი არ მიგვეღია. გამონაკლისი იყო მხოლოდ 1991 წელი, როცა საუდის არაბეთი და სხვა ქვეყნები კომპენსაციას უხდიდნენ აშშ-ს სპარსეთის ყურის ომში გაღებული ხარჯებისათვის. ცალმხრივ ტრანსფერებში საკმაოდ დიდი ხნის მანძილზე გვქონდა წმინდა გასაცემი. მაგრამ საჭიროა კიდევ ერთხელ დაისვას შეკითხვა – რატომ უნდა იყოს ყოველივე ეს შეშფოთების მიზეზი? ნიშნავს თუ არა ეს, რომ ამერიკელები ჯამში უფრო მეტს სესხულობენ უცხოელებისგან, ვიდრე უცხოელები მათგან? მაგრამ არავითარი უწონასწორობა არ იგულისხმება.

> გულისხმობს თუ არა აშშ-ში განხორციელებული უცხოური ინვესტიციები, რომ აშშ-ს ეკონომიკა სუსტია? ან იმას რომ იგი ძლიერია?

და მაინც, გვაქვს თუ არა შეშფოთების მიზეზი? შეშფოთება, რომელიც დრო და დრო ისტერიის სახესაც კი იღებდა, ბოლო წლებში უმეტესწილად აშშ-ის სასაქონლო ვაჭრობის ბალანსში არსებულ დიდ დეფიციტს უკავშირდებოდა. სასაქონლო დეფიციტს არ ქმნიდა მომსახურებისა და ტრანსფერის ბალანსი, რასაც შედეგად ის მოჰყვებოდა, რომ უცხოელები აშშ-ის საფინანსო აქტივების მნიშვნელოვან რაოდენობას იძენდნენ. საზოგადოების დიდი ნაწილისთვის ეს მოვლენა პანიკის საბაბი ხდებოდა. ისინი ეჭვობდნენ, რომ უცხოელები გირაოს გამოსყიდვის უფლებას ჩამოგვართმევდნენ და ამას სიამოვნებით გააკეთებდნენ. მაგრამ ეს წმინდა წყლის აბსურდია. კრედიტორები არ ჩამოართმევენ გამოსყიდვის უფლებას იმას, ვინც იხდის. უცხოელები დიდი მონდომებით ეწეოდნენ დაბანდებას ამერიკელების საფინანსო აქტივების საშუალებით, რადგან სხვა ინვესტიციებს აშშ-ში დაბანდებას ამჯობინებდნენ. მათ იზიდავთ ჩვენი პერსპექტივები და, ამდენად, იზიდავთ ჩვენი საფინანსო აქტივებიც. ისინი მოხარულები არიან იმით, რომ ჩვენი კრედიტორები არიან, რადგან თვლიან, რომ ეს მომგებიანი იქნება მათთვის. მხოლოდ უცხოელებს შეუძლიათ დააბანდონ აშშ-ში იმაზე მეტი, ვიდრე ამერიკელები აბანდებენ უცხოეთში, თუ აშშ-ის საგადამხდელო ბალანსის ყველა სხვა მუხლში საერთო დეფიციტი აღინიშნება. სიმართლეს არ შეესაბამება მოსაზრება იმის შესახებ, თითქოს უცხოელები იმიტომ გვაძლევენ სესხს, რომ ჩვენ უფრო მეტს ვუიდულობთ მათგან, ვიდრე ისინი ჩვენგან. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ეს ისეთივე სიმართლეა, როგორც ის, რომ ჩვენ უფრო მეტს ვუიდულობთ უცხოელებისგან, ვიდრე ისინი ჩვენგან მხოლოდ იმიტომ, რომ სურთ გაზარდონ ჩვენი მათდამი დავალიანება.

ალბათ ჩვენს შეშფოთებას იწვევს ის ვარაუდი, რომ აღნიშნული სესხების გამო მოგვიწევს პროცენტების გადახდა, მაგრამ სინამდვილეში „ჩვენ" არავითარ პროცენტს არ გადაეიხდით. ვალდებულება პროცენტის გადახდის შესახებ დაეკისრება იმას, ვინც ისესხა. ეს უკანასკნელი კი გონიერი რომ ყოფილიყო, სესხის აღებამდე დაიანგარიშებდა, გადააჭარბებდა თუ არა აღნიშნული სესხიდან მიღებული მოგება სარგებლის დანახარჯებს. საინტერესოა, რა აიძულებს ამ გულნატკენ ადამიანებს იფიქრონ, რომ სესხის აღებისას სულელურად მოიქცნენ? ზოგჯერ ხალხი მართლაც სულელურად იღებს სესხს. სამაგიეროდ, ისინი, ვინც სესხს გასცემენ, საკმაოდ დიდი ყურადღებით ეკიდებიან საქმეს.

აუცილებლად უნდა აღვნიშნოთ ისიც, რომ იმ სესხების დიდი ნაწილი, რომელიც უცხოელებმა აშშ-ს მისცეს, სარგებლის გარეშეა გაცემული. ფედერალური სარეზერვო ბანკის ბანკნოტი ისეთ ვალდებულებას წარმოადგენს, რომელიც არ ითვალისწინებს სარგებლის გადახდას მისი მფლობელისათვის. მიუხედავად ამისა, ბევრი უცხოელი მაინც აღნიშნული ბანკნოტების ფლობას და გარიგების პროცესში მათ გამოყენებას ამჯობინებს. ამას კი განაპირობებს მისი რწმენა, რომ აშშ-ის ვალუტის ღირებულება არ დაეცემა მომავალში. იმისათვის, რომ იყიდონ ჩვენი ვალუტა, სამაგიეროდ უნდა შემოგთავაზონ ღირებულების მქონე აქტივები, იქნება ეს საქონელი, მომსახურება თუ შემოსავლიანი ფინანსური აქტივები. თუ უარს ვიტყვით იმაზე, რომ ჩვენს ქვეყანაში იმპორტმა გადააჭარბოს ექსპორტს, უცხოელები ვეღარ შეძლებენ სასურველი დოლარების მიღებას და, აქედან გამომდინარე, ვეღარ შეძლებენ ჩვენს უზრუნველყოფას უპროცენტო სესხებით. ამერიკელების მხრიდან ნამდვილი სისულელე იქნებოდა ნარეიულობა უცხოელების ხელგაშლილობის გამო. ასევე სისულელე იქნებოდა ისიც, თუ ხელს შეუშლიდნენ მათ იმპორტის შეზღუდვის გზით.

უწონასწორობა, როგორც შენიღბული პოლიტიკის შედეგი

შესაძლოა, ძალიან მიეუახლოვდით მღელვარების იმ ძირითად მიზეზებს, რომლებმაც ბევრი ადამიანის გაღიზიანება გამოიწვია აშშ-ის საგადამხდელო ბალანსის გამო 1980-იან წლებში. ეს ადამიანები შეშფოთებას გამოხატავდნენ იმის გამო, რომ ამერიკელები ერთნაირი მფლანგველობით გამოირჩეოდნენ მაშინაც, როცა მომხმარებლის როლში იყვნენ, და მაშინაც, როცა გადასახადებს იხდიდნენ. ის თანხა, რომლის დაზოგვა და რომლითაც გადასახდების გადახდა გესურს, როგორც ჩანს, ბევრად ნაკლებია, ვიდრე ის, რომლის დახარჯვაც საინვესტიციო პროექტებსა და სახელმწიფო პროგრამებზე გესურს. ის ადამიანები, რომლებიც შეშფოთებულნი არიან ქვეყნის ვალების გამო, მზარდ დავალიანებას უცხოელების მიმართ იმის უტყუარ საბუთად მიიჩნევენ, რომ არ გვაქვს შორსმჭვრეტელობის უნარი, გამოვირჩევით ეგოისტურობით, ვართ მეტისმეტად განებივრებულნი, არადისციპლინირებულნი და არ შეგვიძლია საკუთარი თავის მართვა.

ყველაფერი ეს შეიძლება საკმაოდ დამაჯერებლად ჟღერდეს, მაგრამ არც ერთი ზემოხსენებული თეისება არ შეიძლება ჩაითვალოს საგადამხდელო ბალანსის უწონასწორობის გამომწვევ მიზეზად. საგადამხდელო ბალანსი სათანადოდ ასახავს ჩვენს სიბეცეს, ეგოისტობას და ა.შ., ე.ი. ასახავს ჩვენს მდგომარეობას. მაგრამ ის არაა ამ მდგომარეობის გამომწვევი მიზეზი. თუ მართლა გარკვეული სენით ვართ დაავადებული, მისგან განკურნებას ვერ შევძლებთ საგადამხდელო ბალანსის საშუალებით. აშშ-ში დაბანდების სურვილი, რომელიც უცხოელებს გაუჩნდათ 1980-იან და 1990-იან წლებში, ფაქტობრივად, ძალიან სასარგებლო აღმოჩნდა ჩვენთვის. როცა ფედერალური მთავრობა დიდ საბიუჯეტო დეფიციტს განიცდიდა 1998 წლამდე, აუცილებელი იყო გამოჩენილიყო ვინაც ისეთი, ვისაც დიდი საკრედიტო ფონდი ექნებოდა. და სწორედ უცხოელებმა გააკეთეს ის, რისი გაკეთებაც არ ისურვეს ამერიკულმა ოჯახებმა და ფირმებმა: მათ საკმაოდ ბევრი ფული გაიღეს ფედერალური ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფინანსებლად. მათი დახმარების გარეშე სარგებლის განაკვეთი გაცილებით უფრო მაღალი იქნებოდა და ამერიკული კაპიტალის მასა ბევრად უფრო ნელა გაიზრდებოდა.

მეორე მხრივ, უცხოელებს რომ ასე ლიბერალურად არ მოეცათ ჩვენთვის სესხები, მაშინ ალბათ საკუთარ ნაკლს გავაცნობიერებდით და იქნებ გარდაგვქმნილიყავით კიდეც. მაგრამ თუ მე და თქვენ გადავწყვეტდით ხელმოკლედ ცხოვრებას, განა მართებული იქნებოდა ბრალი დაგვედო იმ ხალხისთვის, ვინც კეთილ ნებას გამოიჩენდა და ფულს გვასესხებდა? 1980-1990-იან წლებში აშშ-ის საგადამხდელო ბალანსში არსებული საქონლისა და მომსახურების დეფიციტის ირგვლივ შექმნილი მღელვარება, როგორც ჩანს, ძირითადი პრობლემის მიჩქმალვას ემსახურებოდა. სინამდვილეში კი, მღელვარების მიზეზს ფედერალური მთავრობის საბიუჯეტო დეფიციტისა და ამერიკული ოჯახების მცირე დანაზოგები შეადგენდა. მაგრამ საშინაო პოლიტიკის შენიღბვის მიზნით საერთაშორისო უწონასწორობის იდეის გამოყენებას გარკვეული არასასურველი შედეგები მოჰყვება. ყოველივე ეს უსნეობის სახეს იღებს და, რა თქმა უნდა, ართულებს

საშინაო პოლიტიკაში არსებული პრობლემების მოგვარებას. ის კარგი საშუალებაა იმისათვის, რომ კერძო ინტერესები „საზოგადოებრივ ინტერესებზე“ მაღლა იქნას დაყენებული. თუ, როგორც სემუელ ჯონსონი ბრძანებდა, პატრიოტიზმი მართლაც არამზადების თავშესაფარია, საგადამხდელო ბალანსი ხშირ შემთხვევაში ფარისეველ პატრიოტთა თავშესაფრად იქცევა.

საგადამხდელო ბალანსის დეფიციტის საშუალებით შესაძლებელი ხდება ისეთი მოვლენების გამართლება, როგორიცაა ტარიფები და კვოტები იმპორტზე, ქარხნების ადგილმდებარეობის შეცვლასთან დაკავშირებული შეზღუდვები, საჯარო კვლევებისა და პროექტების სუბსიდიები, მუქარა უცხოელ ხელისუფალთა წინააღმდეგ, გადასახადების საჯარო გადამხდელთა მიერ ექსპორტიორებისათვის სესხების გაცემა და სხვა სამთავრობო პრივილეგიების გამოყენება პირადი ინტერესებისათვის. ზოგიერთი მათგანი, შესაძლოა, მართლაც ბრძნული და წინდახედული პოლიტიკა იყოს, მაგრამ თუ ასეა, მათი დაცვა საჭიროა ღიად და პირდაპირ და არავითარ შემთხვევაში არ უნდა მოხდეს მათი გამართლება საგადამხდელო ბალანსის არარსებული პრობლემის საშუალებით.

როდემდე გაგრძელდება ასე?

უწონასწორობის მტკიცება იმ შემთხვევაში, თუ მისი საშუალებით გარკვეული პროცესების შენიღბვა არ ხდება, წარმოადგენს პროგნოზს მოსალოდნელი ცვლილებების შესახებ. ხორბლის ფასი მოიმატებს, გაიზრდება იმ საქონლის მატერიალური მარაგი, რომლის ვარგისიანობის ვადა საკმაოდ ხანგრძლივია და ა.შ. რას წინასწარმეტყველებს ის, ვინც ამტკიცებს, რომ ქვეყნის უცხოური ვაჭრობა უწონასწოროა? რა არის ის, რის შეცვლასაც ვეძარაუდობთ?

ესაა ბრწყინვალე შეკითხვა, რომლითაც საგონებელში ჩავაგდებთ იმას, ვინც ჯერ კიდევ ჯიუტად იყენებს უწონასწორობის ცნებას საერთაშორისო ვაჭრობასთან დაკავშირებულ პრობლემებზე საუბრისას. ვინც შეშფოთებულია აშშ-ში ამჟამად არსებული „უწონასწორობით“, ალბათ, მინიშნებას იმაზე გააკეთებს, რომ უცხოელებს სურთ, მეტი რაოდენობით ფლობდნენ ამერიკულ საფინანსო აქტივებს. „მაგრამ ისინი ყოველთვის არ მოგვცემენ კრედიტებს“. შესაძლოა, ეს მოსაზრება არ შეესაბამებოდეს სიმართლეს, რადგან აშშ-ში არ არსებობს არავითარი დაბრკოლება, რომელმაც შეიძლება ხელი შეუშალოს მსესხებელს ვალის დაბრუნებასა და კრედიტორის დაკმაყოფილებაში. მაგრამ რა მოხდებოდა იმ შემთხვევაში, თუ ეს სიმართლე აღმოჩნდებოდა, როგორც ეს მსოფლიოს უფრო პატარა, ნაკლებად მდიდარი და ნაკლებად სტაბილური ქვეყნების შემთხვევაშია?

თუ კრედიტის გამცემი დაკარგავს ნდობას პოტენციური მსესხებლის მიმართ, ის ან ვალის გადახდას მოითხოვს მისგან ან არ გასცემს შემდგომ კრედიტს. გარდა ამისა, ის ან უკეთეს და დეტალურად გამოკვლეულ პროექტებს ან სარგებლის უფრო მაღალ განაკვეთს მოითხოვს. როგორც კი სესხის აღების სურვილის მქონე ამერიკელი იწყებს უცხოელ კრედიტორთა გაღიზიანებას, უცხოელები ძალ-ღონეს არ დაიშურებენ, რომ გაურთულონ მას კრედიტის აღება. არ არსებობს ისეთი არგუმენტი, რომელიც სრულიად დაარწმუნებს კრედიტორებს, რომ კრიზისის არავითარი საფრთხე არ არსებობს. მაგრამ სესხის დიდი რაოდენობით აღება გარკვეული კორექტივის მიზეზი ხდება – ყოველ შემთხვევაში, ვალების გადახდის თვალსაზრისით ისეთი კარგი რეპუტაციის მქონე ქვეყანაში, როგორიცაა აშშ. თუმცა სიტუაცია სრულიად განსხვავებულია იმ პატარა, ნაკლები სიმდიდრის მქონე და ნაკლებად სტაბილურ ქვეყნებში, რომლებიც წინა აბზაცში ვახსენეთ. მაგრამ სანამ მათ პრობლემებს განვიხილავდეთ, ჩვენ უნდა გაეცნოთ ისეთ მოვლენაში, როგორიცაა სავალუტო კურსი.

სავალუტო კურსი და მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი

ძალიან მარტივად რომ ვთქვათ, სავალუტო კურსი წარმოადგენს ურთიერთდაკავშირებულ ფასებს, რომლებშიც კომბინირებულია ფარდობითი უასების განსხვავებული წყება. ორი ვალუტის გაცვლის არსებული კურსი დაახლოებით შეესაბამება მათი

მსყიდველობითი უნარის თანაფარდობას მოცემულ მომენტში. თუ გერმანული მარკის შესაძენად საჭიროა 67 ცენტი, იაპონური იენისა კი – 0,67 ცენტი, შეგიძლიათ იფარაუდოთ, რომ ერთი დოლარით, 1,5 მარკით და 150 იენით საქონლის დაახლოებით ერთი და იგივე რაოდენობის ყიდვაა შესაძლებელი აშშ-ში, გერმანიასა და იაპონიაში. დავიწყოთ იმით, რომ საეალუტო კურსი გამოხატავს ეროვნულ ვალუტათა მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს.

მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი: ერთი ჭიქა ყავა ტუსონში $1 ღირს, ტუბინგენში – 1,5 მარკა, ხოლო ტოკიოში 150 იენი.

ზემოთქმულის უკეთ გაგების უმარტივესი საშუალება არის ის, რომ დავუფიქრდეთ, თუ რა იქნებოდა *წინააღმდეგ* შემთხვევაში. თუ ერთი დოლარი ცელის 150 იენს, მაგრამ 150 იენით იაპონიაში გაცილებით მეტი საქონლის შეძენაა შესაძლებელი, ვიდრე ერთი დოლარით აშშ-ში, მაშინ დოლარის მფლობელს გაუჩნდება იენის ყიდვის სურვილი. ამ გზით ის შეძლებს მეტი საქონლის შეძენას. დოლარის მფლობელთა გაზრდილ მოთხოვნას იენზე არ მოჰყვება იენის მიწოდების გაზრდა, რადგან მისი მფლობელები არ მოინდომებენ 150 იენის გადახდას ერთ დოლარში. იენის ფასი დოლარებში შესაბამისად აიწევს. დოლარის მფლობელები დაიწყებენ 1,05 დოლარის შეთავაზებას 150 იენის მისაღებად. თუ იმავე მოელენას სხვა კუთხით შევხედავთ, იენის მფლობელები ახლა უკვე 143 იენად შეძლებენ ერთი დოლარის შესყიდვას.

თუმცა მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი პირველი მიახლოებაა აღნიშნული მოვლენის არსთან, კერძოდ, იმის დადგენასთან, თუ რატომ იცვლება ეროვნული ვალუტები ერთმანეთზე ისე, როგორც ეს დღეს ხდება. დავიწყოთ იმით, რომ გაცვლის კურსი ზუსტად არასოდეს უტოლდება ორი ვალუტის მსყიდველობით უნარს, რადგან ორი ვალუტა ვერასოდეს იყიდის ზუსტად ერთი და იმავე რაოდენობის საქონელს. მაგალითად, თუ ფუძიამას მთის მახლობლად გსურთ დასვენება, ამისთვის ვერ გადაიხდით დოლარებს აშშ-ში ან მარკებს გერმანიაში. უფრო მეტიც, უმეტეს შემთხვევაში საეალუტო კურსი დამოკიდებულია იმ საქონლის შესატყვის ფასებზე, რომლებიც საერთაშორისო ვაჭრობის საგნებს წარმოადგენს (მაგ., სოფლის მეურნეობის პროდუქტები, აეტონაწილები, ნავთობი, აეტომობილები) და ნაკლებადაა დამოკიდებული იმ საქონლის შესატყვის ფასებზე, რომელთა იმპორტი თუ ექსპორტი იშვიათად ხდება (მაგ., საცხოვრებელი სახლები, საპარიკმახეროს მომსახურება).

იმის მოლოდინი, რომ საკუთრების ღირებულება გაიზრდება, მის დღევანდელ ზრადს იწვევს.

უფრო მნიშვნელოვანი გარემოებაა ის, რომ საეალუტო კურსი არ გამოხატავს ვალუტის *მიმდინარე* მსყიდველობით უნარს მაშინ, როცა მოსალოდნელია, რომ მისი შესატყვისი მსყიდველობითი უნარი შეიცვალოს. რწმენა, რომ მომავალ წელს კანადაში უფრო სწრაფად მოხდება ინფლაცია, ვიდრე აშშ-ში, განპირობებულია იმ ვარაუდით, რომ აღნიშნული წლის მანძილზე კანადური დოლარი უფრო მეტად დაკარგავს ღირებულებას, ვიდრე აშშ დოლარი. ზემოაღნიშნული რწმენა აშშ დოლარზე უფრო გაზრდის მოთხოვნას, ვიდრე კანადურზე, და აშშ დოლარის ღირებულება კანადურზე მეტად გაიზრდება. ერთ-ერთი შედეგი, რომელიც ამ მოელენებს მოჰყვება, არის ის, რომ, სანამ კანადაში ფასები იმ დონემდე გაიზრდება, რასაც ხალხი მოელის, ტურისტებს, რომლებიც აშშ დოლარებს გამოიყენებენ კანადაში, საკვები და ბინა ბევრად იაფი დაუჯდებათ, ხოლო კანადელი ტურისტები ძალიან მძიმე პირობებში აღმოჩნდებიან აშშ-ში, რადგან მეტისმეტად მაღალი ფასების გადახდა მოუწევთ.

მუდმივად ცვალებადი მდგომარეობა და სხვაობის მოლოდინი იწვევს სავალუტო კურსის ზემოთ-ქვემოთ მოძრაობას ისე, რომ საერთაშორისო გარიგებები უფრო სარისკო ხდება, ვიდრე სხვა შემთხვევაში იქნებოდა. ასეთი სახის გაურკვევლობა ურთულებს მეწარმეებს მათ ნაწარმზე მომავალი მოთხოვნის განჭვრეტას. მაშინაც კი, როცა ისინი არ ყიდიან საექსპორტოდ, შეიძლება საჭირო გახდეს კონკურენციის გაწევა იმპორტირებული საქონლისთვის, რომლის ფასები, საკუთართან შედარებით, შეიძლება მუდმივად და მნიშვნელოვნად შეიცვალოს საეალუტო კურსის მოძრაობის შესაბამისად. უცხოელი ინვესტორები შეშფოთებით ადევნებენ თვალყურს საეალუტო კურსს.

ამერიკელი, რომელიც ერთწლიან სესხს იღებს და მის გადახდას ფრანგული ფრანკით აპირებს, შეიძლება დაზარალდეს, თუ ფრანგული ფრანკის ღირებულება წლის მანძილზე მოულოდნელად დაეცემა. ასე რომ, საეალუტო კურსის მერყეობა მეწარმეებსა და ინვესტორებს უქმნის დამატებით გაურკვევლობას და აძლევს შეშფოთების საბაბს. ასეთი ვითარება განსაკუთრებით მზარდ გლობალიზებულ ეკონომიკურ სისტემას ახასიათებს. შესაბამისად, ძვირადღირებული შეცდომები უფრო ხშირია. და რეცესია, რომლის საფუძველს მცდარი პროგნოზები წარმოადგენს, უფრო ხშირი და უფრო სასტიკი ხდება. განა ეალუტის ფიქსირებული და სტაბილური კურსი ბევრად უკეთესი არ იქნებოდა?

ბრეტონ ვუდსის სისტემა

სწორედ იმისათვის, რომ შეექმნათ სტაბილური საეალუტო კურსის სისტემა, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დასავლეთის ქვეყნებმა ჩამოაყალიბეს საერთაშორისო საეალუტო ფონდი (სსფ). სსფ უნდა დახმარებოდა იმ წევრ ქვეყნებს, რომელთა ეალუტაც გაუფასურებას იწყებდა და იმ შემთხვევაში, თუ ეალუტის არსებული კურსი მნიშვნელოვნად გადააჭარბებდა თავის ღირებულებას, რეკომენდაციის სახით დეევალუაცია უნდა შეეთავაზებინა. იმის გამო, რომ ეკონომიკის აღმავლობის და ინფლაციის ტემპები სხვადასხვა ქვეყანაში განსხვავებულია, დროდადრო საჭირო ხდება საეალუტო კურსის შეცვლაც. მაგრამ ბრეტონ ვუდსის სისტემის (ნიუ ჰემპშირის შტატის პატარა ქალაქის სახელწოდების მიხედვით, სადაც 1944 წელს მიღწეულ იქნა პირველი საერთაშორისო საეალუტო შეთანხმებები) მთავარი მიზანი იყო *სტაბილური* საეალუტო კურსი. მისი მხარდაჭერის მიზნით, ყველა ქვეყანას უნდა შეესყიდა, შემდეგ კი გაეყიდა საკუთარი ეალუტა და ამ გზით უნდა უზრუნველეყო მისი შენარჩუნება ოფიციალურად დაწესებულ საეალუტო კურსზე აშშ დოლართან – მსოფლიოს საბაზისო ვალუტასთან – მიმართებაში. ყველა საეალუტო კურსი ფიქსირებული იყო დოლართან, დოლარი კი, თავის მხრივ, ფიქსირებული იყო ოქროსთან. სსფ იმედოვნებდა, რომ ყოველივე ეს უზრუნველყოფდა მეტ რწმენას და ხელს შეუწყობდა სარფიანი საერთაშორისო ვაჭრობის განვითარებას.

აღნიშნულ სისტემას მარცხი არ განუცდია. საერთაშორისო ვაჭრობა ბრეტონ ვუდსის სისტემის პირობებში დაახლოებით ორჯერ უფრო სწრაფად იზრდებოდა, ვიდრე მსოფლიოს მთლიანი შიდა პროდუქტი. თავის მხრივ, საერთაშორისო სპეციალიზაციის უპირატესობამ ხელი შეუწყო რეალური შემოსავლის ზრდას. მაგრამ მყარი საეალუტო კურსის საერთაშორისო სისტემის მხარდაჭერა ძნელია, თუ წევრი ქვეყნების მთავრობები საკუთარ სახელმწიფოთა საზღვრებში განსხვავებულ ეკონომიკურ პოლიტიკას ახორციელებენ. ასეთ ვითარებაში ამ ქვეყნებში განსხვავებული ტემპით იზრდება სამრეწველო და სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის მოცულობა, განსხვავებულად ყალიბდება ქვეყნებს შორის შესატყვისი ფასების სტრუქტურა და განსხვავებული ტემპით მიმდინარეობს ინფლაცია. აქედან გამომდინარე, საკმაოდ მერყეობს საერთაშორისო მოთხოვნა სხვადასხვა ქვეყნის ეალუტაზე. ასეთ ვითარებაში მთავრობა ხშირად იძულებული ხდებოდა ჩაეტარებინა მძიმე და ხანგრძლივი ინტერვენციები საეალუტო ბაზრებზე იმ მიზნით, რომ თავიდან აეშორებინა საკუთარი ვალუტის გაუფასურება ან მისი ფასის გაზრდა.

> საკუთარი ვალუტის ღირებულების ზრდის (გაძვირების) თავიდან ასაცილებლად მთავრობამ საკუთარი ეალუტა უნდა გაყიდოს სხვა ქვეყნების ვალუტაზე.

იმ ქვეყნების მთავრობები, რომელთა ეალუტის ფასიც იზრდებოდა, იძულებულები იყვნენ, შეეძინათ სხვა ქვეყნების ვალუტა. მაგალითად, დასავლეთ გერმანიის ცენტრალურმა ბანკმა შეისყიდა უცხოური ვალუტა და მისი ფასი საკუთარი ვალუტით – გერმანული მარკით გადაიხადა. ამ მოქმედებით მას სურდა დაეცვა გერმანული მარკის სავალუტო კურსი და არ დაეშვა მისი ღირებულების გაზრდა. შედეგად, დასავლეთ გერმანიაში მოხდა მეტი გერმანული მარკის გაშვება მიმოქცევაში, რამაც შეამცირა მისი ღირებულება, ე.ი. გამოიწვია შიდა ინფლაცია. გერმანელებს კარგად ახსოვდათ

1920-იანი წლების ჰიპერინფლაცია და ის უდიდესი ზარალი, რაც მან ეკონომიკას მიაყენა, ამიტომ საზოგადოებას და მთავრობას მტკიცედ ჰქონდათ გადაწყვეტილი, თავიდან აეცილებინათ ინფლაცია. მაგრამ დეზინფლაციის პოლიტიკის განხორციელება შეუძლებელი აღმოჩნდა ცენტრალური ბანკისათვის, რომელსაც ევალებოდა არ დაეშვა საკუთარი ვალუტის კურსის ზრდა უცხოურ სავალუტო ბაზრებზე. გერმანული მარკის ფასი გაიზარდა, რადგან ის არ იყო შეფასებული ფიქსირებული სავალუტო კურსის მიხედვით. ამის მიზეზი კი სწორედ ის იყო, რომ დასავლეთ გერმანიის მთავრობა და ცენტრალური ბანკი ცდილობდნენ შიდა ინფლაციის შეჩერებას. ყველაფერი იმით დამთავრდა, რომ ქვეყნები, რომლებიც ინფლაციას შიდა პოლიტიკის საშუალებით აკონტროლებდნენ, მოექცნენ საერთაშორისო ზეწოლის ქვეშ, რაც ავალდებულებდა მათ, დაეჩქარებინათ ინფლაცია.

იმ ქვეყნის მთავრობას, რომლის ვალუტის ფასი ეცემოდა, რასაც, ჩვეულებრივ, არსებული საშუალოზე მაღალი ან მოსალოდნელი ინფლაცია იწვევდა, ევალებოდა, შეესყიდა საკუთარი ვალუტა. ამ ქმედებით მას უნდა დაეცვა მისი ფასი შემცირებისგან. მაგრამ საკითხავია, რით უნდა შეესყიდა ის? რასაკვირველია, სხვა ქვეყნების ვალუტით, კერძოდ, აშშ დოლარებით. მაგრამ მათი ვალუტა ხომ სწორედ იმიტომ უფასურდებოდა, რომ მიწოდებული დოლარებისა და სხვა ვალუტის რაოდენობა არ იყო საკმარისი და ვერ აკმაყოფილებდა მოთხოვნას? სად უნდა ეშოვა ცენტრალურ ბანკს დოლარები საკუთარი ვალუტის შესაძენად და ამ გზით მისი ფასის გასაზრდელად?

ეს შესაძლებელი იქნებოდა სსფ-ში შესვლის გზით. სსფ-ს შეეძლო სესხად მიეცა უცხოური ვალუტის რეზერვები ცენტრალური ბანკისათვის, რომელსაც სურდა შეეჩერებინა საკუთარი ვალუტის საერთაშორისო ღირებულების შემცირება. მაგრამ, ცხადია, ეს მხოლოდ და მხოლოდ დროებითი გამოსავალი იქნებოდა. თუ არ შეიცვლებოდა შიდა პოლიტიკა, რომელიც დეევალვაციას უწყობდა ხელს, გაუფასურება გარდაუვალი იყო. ეს შიდა პოლიტიკა ხასიათდებოდა იმით, რომ სამთავრობო ხარჯები აჭარბებდა გადასახადებიდან მიღებულ წლიურ შემოსავალს. დეფიციტის დაფინანსება კი ახალი ფულის შექმნის გზით ხდებოდა. ყოველივე ეს საბოლოოდ ინფლაციას იწვევდა. სსფ სწორედ იმიტომ გასცემდა კრედიტებს, რომ მთავრობას დეფიციტის შემცირების შესაძლებლობა ჰქონოდა და ხელი შეეშალა ახალი ფულის შექმნისათვის. მაგრამ საკმაოდ ხშირად ეს მხოლოდ ამაო სურვილი იყო. შიდა ფაქტორები, რომლებიც იწვევდნენ ბიუჯეტის დეფიციტს, არ გაქრებოდა მხოლოდ იმიტომ, რომ, საერთაშორისო სავალუტო ფონდის აზრით, დეფიციტი არასასურველი მოვლენა იყო.

ფიქსირებული თუ მერყევი სავალუტო კურსი ?

1970-იანი წლების დასაწყისში ამერიკის შეერთებულმა შტატებმა ძირითადად უარი თქვა მცდელობაზე, რომ დოლარის ღირებულება ფიქსირებული ყოფილიყო ოქროს საშუალებით, ხოლო სხვა ქვეყნებმა მეტ-ნაკლებად უარი განაცხადეს საკუთარი ვალუტის კურსის დოლართან შეთანხმებაზე. სავალუტო კურსები გათავისუფლდნენ. შესაძლებელი გახდა მათი *მერყეობა* მიმწოდებელთა და მომთხოვნელთა ცვალებადი ვარაუდების შესაბამისად. სოგიერთმა ექსპერტმა სასწრაფოდ გააკეთა განცხადება საერთაშორისო სავალუტო სისტემის კრახის შესახებ და მსოფლიო სავალუტო კრიზისიც იწინასწარმეტყველა. მთელი მსოფლიოს ცენტრალურმა ბანკებმა მოითხოვეს, რომ სასწრაფოდ ჩატარებულიყო საგანგებო კონფერენციები. ეარაუდობდნენ, რომ შეიქმნებოდა ახალი სისტემა, რომელიც აღადგენდა წესრიგს მანამ, სანამ ეაჭრობას და სავალუტო სისტემას სრული ქაოსი მოიცავდა.

აკადემიური წრეების მიღმა, განსაკუთრებით, იმ ეკონომისტებს შორის, რომლებიც ცენტრალურ ბანკებში მუშაობდნენ, ითელებოდა, რომ ვალუტის მერყეევი კურსი არაეფექტური ან არასასურველი იყო. როგორც ამტკიცებდნენ, ასეთი სავალუტო კურსი დამატებით გაურკვევლობას უქმნიდა უცხოელ ვაჭრებს და ინვესტორებს. გარდა ამისა, მას შეეძლო შეექმნა დამატებითი გაურკვევლობა მეწარმეებისა და ინვესტორებისათვის ქვეყნის შიგნით. ხოლო სავალუტო კურსის ცვლილებას შეეძლო სწრაფად და რადიკალურად შეეცვალა გარკვეული საწარმოების პოტენციური რენტაბელობა. ეს საწარმოები კი ქმნიდნენ არა მარტო იმ პროდუქციას, რომელიც იმპორტულ საქონელს უწევდა

კონკურენციას, არამედ საექსპორტო საქონელსაც. უფრო მეტიც, მთავრობები, როგორც ჩანს, არ დარწმუნებულან, რომ წამყვანი სავაჭრო ქვეყნის ვალუტის მოულოდნელი გაუფასურება გამოიწვევდა იმპორტის მოულოდნელ მოზღვავებას ან დაამუქრებოდა არსებულ ექსპორტის ბაზრებს. მთავრობა ალბათ დაამყარებდა კონტროლს ვაჭრობასა და ინვესტიციებზე ან შეუნახებულად გააუფასურებდა საკუთარ ვალუტას. ყოველივე ეს შეიძლებოდა საკმაოდ სწრაფად დაშთაურებულიყო საერთაშორისო გაცვლის კრახით.

მიუხედავად ამისა, მერყეული სავალუტო კურსის მომხრეებმა გამარჯვება მოიპოვეს 70-იან, 80-იან და 90-იან წლებში, თუმცა ეს უფრო იძულებით მოხდა, ვიდრე წინასწარი განზრახვით. სხვადასხვა ქვეყნებს შორის არსებულმა წინააღმდეგობებმა არ მისცა საშუალება მთავრობებს, შეთანხმებულიყვნენ ფიქსირებული კურსის ახალ სისტემაზე. ბევრი ქვეყანა დაუშვებლად თვლიდა სავალუტო კურსის მერყეობას და ყველანაირად ეწინააღმდეგებოდა მას, მაგრამ ამავე დროს იძახიც ცდილობდა, რომ გარკვეული თანაფარდობა შეენარჩუნებინა საკუთარსა და რომელიმე „მთავარ" ვალუტას ან ვალუტათა ჯგუფებს შორის. ვალუტის მერყეობის შესამცირებლად რამდენიმე საერთაშორისო შეთანხმება დაიდო, ყოველ შემთხვევაში, იმ ქვეყნებს შორის, რომელთაც გაცხოველებული ვაჭრობა ჰქონდათ გაჩაღებული ერთმანეთთან. ზოგიერთი პატარა ერი, რომლის საერთაშორისო ვაჭრობა მტკიცედ იყო ორიენტირებული რომელიმე დიდ სახელმწიფოზე, ცდილობდა დაეფიქსირებინა საკუთარი ვალუტის კურსი ძირითადი პარტნიორის ვალუტასთან მიმართებაში. მაგრამ სისტემას, რომელიც ფიქსირებული სავალუტო კურსის სისტემის კრახის შემდეგ შეიქმნა, გარკვეული ნაკლიც ჰქონდა და ლოკალიზებულ კრიზისსაც განიცდიდა. თუმცა უმეტესწილად ის მაინც თავის დანიშნულებას ასრულებდა. მერყეე სავალუტო კურსს არ გამოუწვევია არაერთი კატასტროფა, მიუხედავად იმისა, რომ ცენტრალური ბანკები ასეთ პროგნოზს აკეთებდნენ. საერთაშორისო ვაჭრობის მსოფლიო მოცულობის ზრდა ორჯერ მეტი იყო, ვიდრე მსოფლიოს მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა 1975 წლის შემდეგ.

არავინ იცის

არსებული საერთაშორისო სისტემა რომ უნიათოა, ეს ე.წ. „აზიურმა კრიზისმაც" დაამტკიცა, რომელიც 1997 წელს დაიწყო და რომელმაც ხელი შეუწყო აღნიშნული სისტემის ზოგიერთი სერიოზული ნაკლის გამომზეურებას. ეს მოვლენა განსაკუთრებით საინტერესოა იმ ბრწყინვალე ეკონომიკური აღმავლობის თვალსაზრისით, რომელმაც აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნები მოიცვა 1990-იან წლებში. უცხოურმა ინვესტიციებმა დიდი წვლილი შეიტანა ამ აღმავლობაში, ხოლო აღმავლობამ თავისთავად სტიმული მისცა იმას, რომ უცხოურ ბანკებსა და ინვესტორებს დამატებითი სესხები გაეცათ.

> სარგებლის ნომინალური განაკვეთი მოიცავს ვალუტის ღირებულების შემცირების მოლოდინს.

უცხოელებს, რომლებიც სესხს აძლევენ ისეთ ქვეყნებს, როგორიცაა ტაილანდი, მალაიზია ან ინდონეზია, სურთ, რომ ვალი საკუთარი ვალუტით დაიბრუნონ. თუმცა ამერიკული ბანკი, რომელიც 10 მილიონი დოლარის სესხს აძლევს ინდონეზიას გარკვეული პროექტის განსახორციელებლად, დათანხმდება იმას, რომ პროცენტიც და ვალის ძირითადი ნაწილიც რუპიით – ინდონეზიური ვალუტით დაიბრუნოს. მაგრამ ასეთ თანხმობას ის მხოლოდ იმ შემთხვევაში მისცემს, თუ იცის, რომ რუპიის დოლართან ფიქსირებული კურსი არ შეიცვლება იმ დროისათვის, როცა ვალის გადახდის დრო მოვა. გარდა ამისა, ის თანხმობას იმ შემთხვევაშიც განაცხადებს, თუ დადგენილი სარგებლის განაკვეთი აანაზღაურებს რუპიის ღირებულების ნებისმიერ მოსალოდნელ შემცირებას. სარგებლის განაკვეთი, რომელიც დაწესებულია უცხოურ სესხებზე, რომელთა ანაზღაურება უნდა მოხდეს აღგილობრივი ვალუტით, ითვალისწინებს ადგილობრივი ვალუტის მოსალოდნელ გაუფასურებას. ზუსტად ისევე, როგორც ერთი ქვეყნის *შიგნით* დაწესებული სარგებლის ნომინალური განაკვეთი ითვალისწინებს ფულის ღირებულების დაცემას. თუ უცხოელი ინვესტორები გადაწყვეტენ, რომ სარგებლის განაკვეთი, რომლის ანაზღაურება უნდა მოხდეს რუპიით, არ აანაზღაურებს გაცემული

თანხის ღირებულებას რუპიის გაუფასურების შემთხვევაში, ისინი არ იქნებიან დაინტერესებულნი, რომ კრედიტი გამოუყონ ინდონეზიას, და, თუ შესაძლებელი იქნება, ხანმოკლე ვადით გაცემული კრედიტის დაბრუნებასაც შეეცდებიან.

ასე რომ, მთავრობა და ცენტრალური ბანკი შეეცდებიან დაარწმუნონ უცხოელი ინვესტორები იმაში, რომ მათი ვალუტის გაუფასურების არავითარი რისკი არ არსებობს. ამის გაკეთების საუკეთესო საშუალება იქნება ის, რომ როგორც კი გაჩნდება ვალუტის გაუფასურების გარკვეული ნიშნები, მაშინვე გაამყარონ ის საკუთარი ვალუტის შესყიდვის გზით. საკუთარ ვალუტას, რა თქმა უნდა, დოლარებით ან სხვა „მყარი ვალუტით" შეისყიდიან (რომლის ღირებულების შენარჩუნება არავითარ ეჭვს არ იწვევს). მაგრამ თუ ხალხი, ვინც რუპიებს საერთაშორისო გარიგებებში იყენებს, თვლის, რომ აღნიშნული ვალუტის ფასი. ფაქტობრივად. აჭარბებს მის ღირებულებას, მასზე მოთხოვნა ყოველთვის უფრო ნაკლები იქნება, ვიდრე მიწოდება. რაკი ცენტრალურ ბანკს განუწყვეტლივ მოუწევს საკუთარი ვალუტის მყარი ვალუტით შესყიდვა, ის საბოლოოდ ამოწურავს კიდეც მყარი ვალუტის რეზერვებს.

რა მოხდება შემდეგ? არსებობს რამდენიმე შესაძლებლობა. პირველი ისაა, რომ ცენტრალურმა ბანკმა უარი უნდა თქვას ფასების ფიქსირების ოპერაციებზე და არ შეუშალოს ხელი ვალუტის გაუფასურებას ბაზრის კლირინგის დონეზე. მაგრამ ეს დააზარალებს ინვესტორებს და გაზრდის იმპორტის ფასს, რადგან გამოყენებული იქნება მეტი შიდა ვალუტა უცხოური ფულის ეროვნულის შესაძენად.

მეორე შესაძლებლობაა სარგებლის განაკვეთების გაზრდა. თუ სარგებლის განაკვეთი იმდენად მაღალია, რომ კურსის დაცემის შემთხვევაში აანაზღაურებს ვალუტის ღირებულებას, უცხოელები მოისურვებენ შიდა ვალუტის შესყიდვას და არა მის გაყიდვას. შედეგად კი გაუფასურების პროცესიც შეჩერდება. მაგრამ აქ უნდა აღინიშნოს, რომ სარგებლის განაკვეთები გაზრდიან კაპიტალის შეძენის ფასებს და ამდენად, ხელს შეუშლიან ეკონომიკურ აღმავლობას.

მესამე შესაძლებლობაა საერთაშორისო სავალუტო ფონდიდან სესხის აღება. მაგრამ, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ეს შეიძლება იყოს მხოლოდ მოჩვენებითი საშუალება. აუცილებელია მნიშვნელოვანი ღონისძიებები გაუფასურების ტენდენციის შესაჩერებლად. სსფ-ის დახმარება დაფუძნებული იქნება პირობაზე, რომელსაც ის წარუდგენს სესხის მსურველ ქვეყანას. აღნიშნული პირობის მიხედვით, ეს ქვეყანა უნდა დათანხმდეს იმ რეფორმებზე, რომლებსაც, როგორც სსფ-ის ოფიციალური პირები თვლიან, აქვთ პოტენციალი იმისათვის, რომ შეაჩერონ სავალუტო კურსის დაცემის პროცესი. რეფორმების კურსის შერჩევისას სსფ ითვალისწინებს შემდეგ ფაქტორებს: ვალუტა მაშინ უფასურდება, როცა ინვესტორები ამას მოელიან, ინვესტორებს ასეთი ვარაუდები მაშინ უჩნდებათ, როცა ფულის მიწოდება მეტისმეტად სწრაფად ხდება. ფულის მიწოდების სწრაფი ზრდა გამოწვეულია იმით, რომ მთავრობა ბეჭდავს ფულს დეფიციტის დასაფინანსებლად. აღნიშნულ დეფიციტს კი იწვევს ის, რომ სამთავრობო ხარჯები აღემატება გადასახადების აკრეფის შედეგად შეგროვილ თანხას. დასახელებული ფაქტები განაპირობებს იმას, რომ ყველა იმ რეფორმის საფუძველი, რომელსაც მოითხოვს სსფ, იქნება სამთავრობო ხარჯების შემცირება გადასახადებით მოგროვილი თანხის შესაბამისად.

ამგვარად, სსფ-ს შეუძლია ასესხოს ქვეყანას უცხოური ვალუტა იმისათვის, რომ ამ ქვეყანამ შეძლოს საკუთარი ფულის ღირებულების ერთ დონეზე შენარჩუნება. მაგრამ ეს იმ შემთხვევაში მოხდება, თუ ქვეყანა დათანხმდება მაქსიმალურად გაზარდოს სარგებლის განაკვეთი, გააუქმოს პოპულარული, მაგრამ ძვირადღირებული სუბსიდიები და გაზარდოს გადასახადები. სსფ-ს ნებისმიერი რეკომენდაცია არასასურველი იქნება. წინააღმდეგ შემთხვევაში ქვეყანა მანამდეც მიმართავდა აღნიშნულ საშუალებებს.

პრობლემები

ახლა წარმოვიდგინოთ, რომ ზემოხსენებული რეკომენდაცია არ მიიღეს ან მას ძალიან ნელა ასრულებენ, ისე რომ სსფ-ის დახმარება დაგვიანებული ხდება. უცხოელ ინვესტორებს, რომელთა შეშფოთება იზრდება, შეუძლიათ შეწყვიტონ ქვეყნისთვის კრედიტების გაცემა და უკვე გაცემული კრედიტების დაბრუნებაც სცადონ. თუ მო-

ქმედება ასეთი მიმართულებით წარიმართება, ის ძალიან სწრაფად განეითარდება, რადგან, როგორც კი გაჩნდება ეჭვი, რომ ქვეყანას არ აქვს ვალდებულებათა შესრულებისთვის აუცილებელი რესურსები, ყველა პირველ რიგში იმით იქნება დაინტერესებული, რომ ფული დაიბრუნოს. ეს მოვლენა ძალიან ჰგავს იმ შემთხვევას, როცა ხალხი ფულის გამოსატანად ბანკს მიაწყდებოდა ხოლმე, რაც საკმაოდ ხშირად ხდებოდა აშშ-ში 1930-იანი წლების დასაწყისში და მანამდეც. ვალუტის ღირებულების დაცემის შიში ხშირად თვითონ ხდება ამ დაცემის მიზეზი, რადგან ყველა ცდილობს, გაუოდოს ვალუტა და ის საფინანსო აქტივები, რომელთა ანაზღაურება აღნიშნული ვალუტით უნდა მოხდეს.

ფასის შემცირებამდე საქონლის გაყიდვის სურვილი ამ ფასის შემცირებას იწვევს.

ამან შეიძლება გამოიწვიოს „კაპიტალის გაქრობა". ამ უკანასკნელის შედეგად კი დაზარალებული ქვეყნის მთავრობამ შესაძლოა, ზემოხსენებულ პირველ საშუალებაზე შეაჩეროს არჩევანი და ჩათვალოს, რომ ეს სრულიად „ბუნებრივი" გამოსავალია. დაე, ვალუტის ღირებულება ისეთ დონემდე შემცირდეს, როგორსაც საბაზრო პროცესი აირჩევს. პრობლემა უცბად გადაიჭრება, ყოველ შემთხვევაში, მცირე ხნით მაინც. არც სამთავრობო ხარჯების შემცირება და არც არაპოპულარული გადასახადების აკრეფა იქნება აუცილებელი, სამთავრობო სუბსიდიებისა და კერძო ინვესტიციების დაცვაც შესაძლებელი გახდება და არც სარგებლის განაკვეთების გაზრდა იქნება საჭირო. უცხოელი კრედიტორები, რა თქმა უნდა, განრისხდებიან. ისინი ჩათვლიან, რომ მათ უღალატეს და ფიცსაც კი დადებენ, რომ აღარასოდეს ასესხებენ ქვეყანას, რომელმაც აბუჩად აიგდო მათი ინტერესები. მაგრამ ეს ის პრობლემაა, რომლის გადაჭრას დიდი დრო დასჭირდება, სასწრაფო პრობლემა კი გადაიჭრა და მთავრობა, რომელიც მეტის-მეტად დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს საკუთარ პოპულარობას, ვერ შეძლებს სწორად განჭვრიტოს მომავალი გრძელვადიანი პერიოდის პერსპექტივები.

ერთ ქვეყანაში სავალუტო კურსის დაცემა ეჭვს აღუძრავს ინვესტორებს სხვა ქვეყნების მიმართაც, სადაც ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, რომ მსგავსი მდგომარეობაა. თუ ტაილანდური ბათი დაეცემა, მას ალბათ არც ინდონეზიური რუპია ჩამორჩება. რუპიის გაუფასურების შედეგად კაპიტალი შეიძლება ისე გაფრინდეს მალაიზიიდან, რომ შემდგომი გაუფასურება რინგიტმა განიცადოს. რამდენ ხანს არ დაემუქრება საფრთხე სამხრეთ კორეის ვონას, ფილიპინურ პესოს ან ტაივანურ დოლარს?

შესაძლოა, ინვესტორებს მსოფლიოს სხვა ქვეყნებისადმიც გაუჩნდეთ ეჭვი, რადგან მოულოდნელად აღმოაჩენენ, რომ იქაც რისკის წინაშე დგანან. შეიძლება გაუჩნდეთ ეჭვი ბრაზილიური რეალის სტაბილურობასთან დაკავშირებით. ეჭვები იმ ქვეყნებსაც შეეპყრობს, რომელთა ვალუტის ღირებულება დოლარის კურსთანაა ფიქსირებული. ასეთი ქვეყნის მაგალითად არგენტინა გამოდგება. ვალუტის გამყარების ხელშეწყობის მიზნით, არგენტინის ცენტრალურმა ბანკმა უნდა ბრძანოს, რომ საკმარისი რაოდენობით მოხდეს დოლარის მიწოდება. ამ მოქმედებას უნდა მოჰყვეს იმ ხალხის მოთხოვნის დაკმაყოფილება, ვისაც სურს, პესო დოლარზე გაყიდოს. რამდენ ხანს გაძლებს მისი სავალუტო რეზერვი, როცა მთელი მსოფლიოს ინვესტორები შიშით არიან შეპყრობილნი და შემოსავლიანი ინვესტიციების ნაცვლად ნაკლებად სარისკო ინვესტიციებზე იღებენ ორიენტაციას? მოუხდება თუ არა არგენტინის ცენტრალურ ბანკს დოლარის მიზიდვის მიზნით სარგებლის განაკვეთის გაზრდა, რაც უარყოფითად იმოქმედებს საშინაო ეკონომიკურ საქმიანობაზე?

რა უფრო პრიორიტეტული აღმოჩნდება მთავრობის ოფიციალურ პირთათვის – უცხოელ ინვესტორთა ინტერესები თუ საკუთარი ეკონომიკის სიჯანსაღე? არჩევანი საკმაოდ მარტივი იქნებოდა, ორივე მათგანი ასე მტკიცედ რომ არ იყოს დაკავშირებული ერთმანეთთან. უცხოური ინვესტიციის დაბრუნებას შესაძლოა, სასტიკი შედეგები მოჰყვეს გრძელვადიან პერიოდში, მაგრამ მას მოკლევადიანი პერიოდის დროსაც მნიშვნელოვანი შედეგები ექნება იმ ქვეყნებისათვის, რომელთა ეკონომიკური აღმავლობა უმთავრესად უცხოური კაპიტალის მუდმივ მიწოდებაზეა დამოკიდებული. ძირითადი პროექტების განხორციელება შეიძლება შეაჩერონ, ასევე შეიძლება დაითხოვონ მუშები, როცა ერთბაშად გამოილევა ფონდები, რომლებმაც ისინი უნდა დააფინანსოს. უფრო მეტიც, დეევალვაცია გამოიწვევს იმას, რომ როგორც სამომხმარებლო საქონლის,

ისე საწარმოო საშუალებების იმპორტი უცებ მკვეთრად გაძვირდება და ხალხი, რომელსაც აღნიშნული საქონელი სჭირდება, ვეღარ შეძლებს მის ყიდვას.

საერთო ვალუტის შემთხვევა

მართალნი არიან როგორც ვალუტის ფიქსირებული კურსის, ისე მერყეი კურსის მომხრეები. სცადეთ წარმოიდგინოთ, რა მოხდებოდა, თუ ამერიკის 50 შტატში დოლარს განსხვავებული და შუდმივად ცვალებადი ღირებულება უქნებოდა. ხვდებით თუ არა, რამდენ დამატებით დანახარჯს და ახალ გაურკვევლობას შეიტანდა ეს ფირმების საქმიანობაში? ჩვენი ეროვნული სიმდიდრე დიდწილად ფართო სპეციალიზაციის შედეგია, რომლის დაუფლებაც სწორედ იმიტომ შეიქელით, რომ ქვეყნის უკიდეგანო ტერიტორიაზე ვაჭრობა არ იყო დაკავშირებული მნიშვნელოვან დანახარჯებსა და გაურკვევლობასთან. ფიქსირებული სავალუტო კურსი შტატებს შორის უდიდეს, ფასდაუდებელ როლსაც კი ასრულებს სპეციალიზაციისა და ვაჭრობის უზრუნველყოფისათვის – შენის შტატში მცხოვრები კინოს მოყვარულის მიერ გადახდილი დოლარი ყოველთვის იქნება დოლარზე, რომელსაც იღებს კალიფორნიის კინოფირმა.

მაგრამ მერყეი სავალუტო კურსის მხარდამჭერნიც მართლები არიან. ორი კრიტიკული მოვლენა განასხვავებს აშშ-ს მსოფლიოს სხვა ქვეყნებისაგან: ეროვნული კონსტიტუცია კრძალავს საქონლის, მომსახურების, საფინანსო აქტივების და ხალხის თავისუფალი მოძრაობის შეზღუდვას ქვეყნის ტერიტორიაზე. შტატებს არა აქვთ იმის საშუალება, რომ განახორციელონ დამოუკიდებელი ფულადი პოლიტიკა, არა აქვთ საკმარისი ძალაუფლება იმისათვის, რომ შექმნან პირობები ალაბამასა თუ ალასკის დოლარის ღირებულების შესაცვლელად ჰავაისა და ნიუჰემპშირის დოლარის შესაბამისად. სამაგიეროდ, ასეთი ძალაუფლება აქვთ სახელმწიფოების მთავრობებს გარდა ამისა, მათ აქვთ პოლიტიკური სტიმული, გამოიყენონ ეს ძალაუფლება ისე, რომ მათი მოქმედების შედეგად შეიცვალოს ვალუტის მსყიდველობითი უნარი. იმის მცდელობა, რომ შეხდეს ფიქსირებული სავალუტო კურსის შენარჩუნება ისეთ სამყაროში, სადაც რადიკალურად განსხვავებული ეროვნული ეკონომიკური პოლიტიკა ხორციელდება, ზიანს უფრო მეტად, ვიდრე სარგებლობას. ის უბიძგებს და ზოგჯერ მოსთხოვს კიდეც მთავრობას, რომ ჩაერიოს საერთაშორისო ვაჭრობაში, რადგან ეს ერთადერთ საშუალებად ითვლება შიდა ეკონომიკური პოლიტიკისა და საერთაშორისო სავალუტო კურსის ურთიერთშეთანხმების მისაღწევად.

ფიქსირებული კურსის სისტემა იდეალურია იდეალური მთავრობის პირობებში

გერმანიისა და საფრანგეთის მთავრობა დიდხანს მუშაობდა იმაზე, რომ შეემცირებინა ხალხისა და საქონლის საერთაშორისო მოძრაობის ბარიერები დასავლეთ ევროპაში და ამ ბარიერების შემცირებას ან მოხსნას პოლიტიკური და ეკონომიკური ინტეგრაციის მთავარ საშუალებად მიიჩნევდა. მათი აზრით, ეს შეამცირებდა მომავალი ომის საფრთხეს და გაზრდიდა ეფექტურობას ევროპაში. ძირითადი ნაბიჯი ამ მიზნისაკენ უნდა ყოფილიყო ევროპისთვის საერთო ვალუტის შექმნა. 1999 წლის 1 იანვარს ევრო იქცა ევროპის სავალუტო კავშირში გაერთიანებული 11 ქვეყნის საერთო ვალუტად. ეს ის 11 ქვეყანა იყო, რომლებიც აღნიშნულ კავშირში გაწევრიანების სურვილს აცხადებდნენ და მის კრიტერიუმებსაც ითვალისწინებდნენ. ეს კრიტერიუმები, ძირითადად მოითხოვდა ყველა ქვეყნისაგან, რომელიც ახალი ევროპული ვალუტით სარგებლობის სურვილს გამოთქვამდა, დაემტკიცებინა, რომ შეეძლო მთავრობის ხარჯები გაეკონტროლებინა მთავრობის წლიური შემოსავლით. ის, ვინც მხარს უჭერს ევროს, იმედოვნებს, რომ ის საბოლოოდ შეცვლის გერმანულ მარკას, ფრანგულ ფრანკს, იტალიურ ლირას და ყველა სხვა განსხვავებულ ეროვნულ ვალუტას, რაც ამჟამად საკმაოდ ართულებს საერთაშორისო გაცვლას ევროპის შიგნით.

ფიქსირებული საგალუტო კურსები ზღუდავს ქვეყნების მთავრობათა პოლიტიკურ თავისუფლებას

მაგრამ მთავრობები, რომლებიც თმობენ თავიანთ ეროვნულ ვალუტას, ამავე დროს თმობენ ძალიან ბევრს, რომლის საშუალებითაც უმრავლესობას აღუჭურავდნენ ელექტორატს. უფრო მარტივად და პირდაპირ რომ ვთქვათ, მთავრობას, რომელსაც არ აქვს საკუთარი ვალუტა, შეზღუდული აქვს იმის უნარი, რომ დააფინანსოს პროგრამები, რომლებიც შეიძლება ამომრჩევლებმა მოითხოვონ და ამ მთავრობის ძალაუფლების შესანარჩუნებელ პირობადაც აქციონ. ფრანგებიც კი, რომლებიც ორი ათწლეულის მანძილზე რეგულარულად ადასტურებდნენ თანხმობას გადაწყვეტილებას დასავლეთ ევროპის ეკონომიკური ინტეგრაციის ხელშეწყობის შესახებ, ახლა, როცა საქმე საქმეზე მიდგა და ევროს შემოქმედში გაშვების დრო მოახლოვდა, აღარ იჩენენ ძველ გულმოდგინებას. მათ მხოლოდ ახლა დაინახეს, თუ რა ძნელი იქნება საშვაოდ ბევრი პოპულარული პოლიტიკის გატარება საერთო ევროპული ვალუტის საშუალებით.

ალბათ, ევროს საწინააღმდეგო არაფერი გექონდეს, მაგრამ მაინც საინტერესოა, რა მოხდება, როცა ამ საეალუტო გაერთიანების წევრ რომელიმე ქვეყანას რეცესიის პერიოდი დაუდგება და აღნიშნული რეცესია არაევროპულ გაელენას არ იქონიებს სხვა ქვეყნებზე. როცა ქვეყანას არ აქვს საკუთარი ვალუტა, ის ვერ გამოიყენებს უფრო მარტივ ფულად პოლიტიკას. თუ მას არ ექნება საშუალება, რომ დააფინანსოს დეფიციტი დამატებითი ფულის შექმნის გზით, შეიძლება ძალიან მაღალი სარგებლის განაკვეთების გადახდა მოუხდეს მასტიმულირებელი ფისკალური პოლიტიკის დასაფინანსებლად. გარდა ამისა, ის ვერ შეძლებს დაიცვას სამუშაო ადგილები იმპორტის შეზღუდვის საშუალებით. შესაძლოა, ძალიან კარგიც კი იყოს, თუ ის ვერ გაატარებს ზოგიერთ ზემოხსენებულ პოლიტიკას. მაგრამ საკითხავია, რეგულირების სხვა რა მეთოდები დარჩება მას? წაია თუ არა მისი უმუშევარი მუშახელი სხვა ქვეყნებში, სადაც სამუშაო ადგილები უფრო მეტია? ევროპელები ისე ადვილად არ მიდიან სხვა ქვეყნებში, როგორც ამერიკელები, განსაკუთრებით კი ისეთ ადგილზე წასელას არ ისურვებენ, სადაც განსხვავებული ენა და კულტურაა. ევრო არასოდეს ყოფილა ძალიან პოპულარული იმ ქვეყნების მოქალაქეთა შორის, რომლებიც გაერთიანდნენ საგალუტო კავშირში. რას მოიმოქმედებენ ეს მოქალაქეები, როცა აღმოაჩენენ, რომ ევროს გამო მთავრობამ დათმო ისეთი პოლიტიკის განხორციელების საშუალება, რომელიც აქამდე ყოველთვის პოპულარობით სარგებლობდა, მაგრამ შეიძლება სულაც არ აღმოჩნდეს ბრძნული გრძელვადიან პერიოდში? ევრო მეტად საინტერესო ექსპერიმენტი იქნება.

კერძო, ეროვნული და საზოგადოებრივი ინტერესები

ზოგჯერ, როცა უზომოდ დაკავებულები ვართ პრობლემის გადასაჭრელი გზების ძიებით, გვავიწყდება თავად პრობლემის არსი. ჩვენი მიზანია, რომ მომხმარებლებს, ინვესტორებს, მეწარმეებს, ტურისტებს და სტვირზე დაკერის მოყვარულებს – მოკლედ, ხალხს ჰქონდეს საშუალება, ითანამშრომლოს უფრო თავისუფლად იმ ბარიერების მიუხედავად, რომლებიც ეროვნულმა საზღვრებმა შექმნეს. ხომ არ იმალება აქ სხვა პრობლემა – სახელდობრ ის, რომ ხალხი ისეთ საერთაშორისო გარიგებებს მიმართავს, რომლებიც ხელს შეუშლის ქვეყნის მთავრობის მიზნებს?

ცხადია, შესაძლებელია, რომ საზოგადოების დიდი ნაწილის ინტერესებმა მოითხოვოს გარკვეული შეზღუდვები საერთაშორისო გაცვლაზე. მაგრამ საზრიანი ადამიანი დაინტერესდებოდა, თუ რატომ მოითხოვს ასე რეგულარულად ეროვნული ინტერესი გაცემას და არა მიღებას, რატომ მოითხოვს ის, რომ საქონელს ამზადებინონ სამუშაო ადგილები, რომ არ მისცენ საშუალება კვალიფიციურ მეწარმეებს, გათავისუფლდნენ უცოდინარი და არაკვალიფიციური კოლეგებისაგან, და რომ საერთოდ ხელი შეუშალონ ხალხს სიმდიდრის დაგროვებაში თავისუფალი გაცვლის გზით? გონიერ სკეპტიკოსს ალბათ შიუტუუებდნენ, თუ დაასკვნიდა, რომ საზოგადოებრივი ინტერესები შეიძლება სრულიად განსხვავებოდეს ეროვნული ინტერესებისაგან. იგულისხმება ეროვნული ინტერესების ის ფორმა, რომელსაც შიდა ეკონომიკური პოლიტიკის წარმმართველები აყალიბებენ.

შედარებითი უპირატესობის პრინციპი, რომელზეც მე-6 თავში ვისაუბრეთ, პირველად მეცხრამეტე საუკუნის დასაწყისში იქნა ჩამოყალიბებული, როგორც საერთაშორისო ვაჭრობის უპირატესობის საფუძველი. მაგრამ ეს პრინციპი არ სარგებლობდა წარმატებით იქ, სადაც გაჩნდა. „ყველამ იცის", რომ იმპორტი ზიანს აყენებს ადგილობრივ ფირმებს და ამცირებს სამუშაო ადგილებს, ხოლო ექსპორტი ადგილობრივ მეწარმეებს აძლევს მოგებას და ქმნის დამატებით სამუშაო ადგილებს. აქედან გამომდინარე, პოლიტიკა, რომელიც მიმართულია იმპორტის შეზღუდვისა და ექსპორტის სუბსიდირებაზე, ძლიერი მხარდაჭერით სარგებლობდა საუკუნეების მანძილზე. ეს მხარდაჭერა განსაკუთრებით ძლიერია მაშინ, როცა რეცესია იწვევს საქონლის გაყიდვას შემცირებული ფასებით და ზრდის უმუშევრობის დონეს.

მოსაზრება, რომ სამუშაო ადგილები იმპორტის გამო ქრება, მაცდური ნახევარსიმართლის შთაბეჭდილებას ტოვებს. როცა ამერიკელები ყიდულობენ იაპონურ ავტომობილებს, ისინი არ ყიდულობენ იმდენივე სამამულო წარმოების ავტომობილს. ავტომობილების იმპორტის ზრდას შეუძლია გამოიწვიოს წარმოების შემცირება და ამ დარგში დასაქმებულთა სამსახურიდან დათხოვნა. ასე რომ, ავტომობილების მწარმოებელი ფირმების მეპატრონეები და თანამშრომლები აშკარად არიან დაინტერესებულნი იმპორტის შეზღუდვით, ხოლო როცა ისინი მიდიან კონგრესში გადასახადების ან კვოტების მოსათხოვად მანქანის იმპორტზე, ისინი მეტად მოხერხებულ ლოზუნგს იყენებენ, რომლითაც ამტკიცებენ, რომ ასეთი მოქმედება წაადგება ქვეყანას და დაიცავს სამუშაო ადგილებს ამერიკაში. მაგრამ ეს არგუმენტი აუცილებლად შეცდომაში შეგვიყვანს.

ჯერ ერთი, სამუშაო ადგილები იქმნება როგორც საექსპორტო, ისე იმ საქონლის წარმოებითაც, რომელიც კონკურენციას უწევს იმპორტს. ამერიკული ფირმები ყოველთვის ვერ შეძლებენ საქონლის საზღვარგარეთ გაყიდვას, თუ უცხოელებს არ დართავენ ნებას, რომ თავისი საქონლით ივაჭრონ აშშ-ში. საბოლოოდ კი ვაჭრობა დაემსგავსება გზას, რომელზეც ორმხრივი მოძრაობაა.

უფრო მეტიც, არ შეიძლება სამუშაო ადგილებს ისეთივე კრიტერიუმებით მიეუდგეთ, როგორც საქონელს. ეჭვი არაა, რომ ზოგიერთი სამუშაო ადგილი თავისთავად დამაკმაყოფილებელია, მაგრამ ამას არც წარმოებული საქონელი განაპირობებს და არც მომსახურება. თუმცა ასეთი რამ საკმაოდ იშვიათად გვხვდება. სარგებლობა, რომელიც სამუშაო ადგილს მოაქვს, ჩვეულებრივ, შემოსავლით განისაზღვრება, რომლითაც ეს სამუშაო ადგილი უზრუნველყოფს მუშას. გარდა ამისა, მას სარგებლობა მოაქვს იმ ხალხისთვისაც, ვინც იყენებს წარმოებულ პროდუქციას. ლოზუნგი „დაიცავით ამერიკული სამუშაო ადგილები" არ გულისხმობს რეალური შემოსავლის ზრდას, რომელიც შესაძლოა სპეციალიზაციით იყოს გამოწვეული. თუ იაპონლებს შეუძლიათ შექმნან უკეთესი ავტომობილები და უფრო იაფად გაყიდონ, ვიდრე ამას ამერიკელი მეწარმეები აკეთებენ, რატომ უნდა აიძულონ ამერიკელი მომხმარებელი, რომ მაინცდამაინც ამერიკელი მეწარმისგან შეისყიდოს ავტომობილი? თუ ამერიკელ მწარმოებლებს არ შეუძლიათ აწარმოონ ავტომობილები ისე ხარისხიანად, როგორც იაპონელებს, რატომ არ შეწყვეტენ ამ საქმიანობას? რატომ უნდა მოითხოვონ მომხმარებლის მხარდაჭერა, როცა შედარებითი უპირატესობა არ გააჩნიათ? ჩვენ დავინახეთ, რომ ამერიკელებმა ისწავლეს, თუ როგორ უნდა აწარმოონ უკეთესი ავტომობილები დაბალ ფასად. ამის სტიმული მათ უცხოურმა კონკურენციამ მისცა. მაგრამ ის მხარდაჭერა რომ მიეღოთ მთავრობისაგან, რომელსაც ითხოვდნენ, საქმიანობის გაუმჯობესებას ვერ შეძლებდნენ.

> უცხოელი კონკურენტებისგან დაცვა ცხოვრებას აძოლებს.

მცდელობა, გავამართლოთ ნაკლებეფექტიური მეწარმეები მხოლოდ იმიტომ, რომ ეს სამუშაო ადგილებს შეგვინარჩუნებს, საკმაოდ აბსურდულია. ხომ არ წავიდეთ უფრო შორს და ადგილობრივად ვაწარმოოთ ყავის ის რაოდენობა, რომელსაც მოვიხმართ? ბრაზილიისა და კოლუმბიის ვრცელი მიდამოებისგან განსხვავებით, არც ამერიკული ნიადაგი, არც კლიმატი და არც გეოგრაფია არაა ხელსაყრელი ყავის ხეების გასაშენებლად. მაგრამ დაფიქრდით, რამდენი სამუშაო ადგილის შექმნას შევძლებდით, თუ ავაშენებდით და ავამუშავებდით უზარმაზარ სათბურებს, რომლებშიც შეიცდებოდით აღნიშნული ქვეყნების პირობების დუბლირებას. რატომ შეეწერდეთ მაინცდამაინც იმ საქონელზე, რომლის იმპორტსაც ვახორციელებთ? იფიქრეთ, რამდენი ახალი სამუშაო

ადგილი შეიქმნებოდა, თუ აკრძალავდნენ ავტომატური დანადგარების გამოყენებას სატელეფონო სისტემაში.

შედარებითი უპირატესობის დასაცავად

უკვე ორ საუკუნეზე მეტია, ეკონომისტები ზემოხსენებული არგუმენტების საშუალებით უპირისპირდებიან იმათ, ვინც იმპორტის შეზღუდვას მოითხოვენ. მაგრამ ამას დიდი შედეგები არ მოჰყოლია. ფრანგმა ეკონომისტმა ფრედერიკ ბასტიამ, რომელიც ამავე დროს პამფლეტისტიც იყო, (1801-1850) 1845 წელს დაწერა გონებამახვილური სატირული პამფლეტი, რომელშიც დასცინა ფრანგ სანთლის მწარმოებლებს, რომლებიც უჩიოდნენ მზეს და აცხადებდნენ, რომ ის მათ უსამართლო კონკურენციას უწევდა. თხოვნა, რომლითაც მესანთლეებმა დეპუტატთა პალატას მიმართეს, იმაში მდგომარეობდა, რომ კანონს უნდა უზრუნველეყო ისეთი სახლების მშენებლობა, რომლებსაც ფანჯრები არ ექნებოდა. აღნიშნული კანონი მესანთლეთა ინტერესებს დაიცავდა. ეს სიუჟეტი ბრწყინვალედ ასახავს პროტექციონისტული ლოგიკის აბსურდულობას. ბასტიას ეს ნაწარმოები ბევრჯერ გამოიცა, მაგრამ ის მოსაზრებები, რომლებსაც ავტორი დასცინოდა, დღესაც არსებობს.

უწევს თუ არა მზე უსამართლო კონკურენციას ენერგეტიკას?

ეს, ნაწილობრივ, იმ ჯგუფური ინტერესებით აიხსნება, რომლებიც სრულიად ეწინააღმდეგება საღ აზრს. ხალხი სიამოვნებით იჯერებს იმას, რისი დაჯერებაც თავად სურს, მაგრამ ძალიან უჭირს იმ მოსაზრებათა გაგება, რომლებიც ეწინააღმდეგება მათ ინტერესებს. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი ფაქტია ის, რომ პოლიტიკური პროცესი თითქმის ყოველთვის მხარს უჭერს იმათ მოთხოვნებს, რომლებიც ცდილობენ, სარგებლობა საერთაშორისო ვაჭრობის შეზღუდვით მიიღონ, და არა მოსახლეობის უფრო მრავალრიცხოვან ჯგუფებს, რომლებიც აღნიშნული შეზღუდვით ზარალდებიან. ტრანსაქციური დანახარჯები ხელს უშლის ავტომობილის მყიდველებს, სერიოზულად დაუპირისპირდნენ სამამულო ავტომობილის მწარმოებლებს, უცხოელ მეწარმეებს კი არ აქვთ დიდი გაელენა სამამულო პოლიტიკაზე. საგარეო პოლიტიკური პროცესის განვითარება დემოკრატიის დროს, რომელიც მე-14 თავში განვიხილეთ, ცხადყოფს, რომ, როცა მთავრობის ოფიციალური პირები იძულებულნი ხდებიან ავტომობილის ამერიკელი მომხმარებლისა თუ ამავე ავტომობილის მწარმოებლების ინტერესები გაითვალისწინონ, მათ ყურთასმენამდე მხოლოდ მეწარმეთა ხმა აღწევს, მომხმარებლის ხმა კი — არა. ის ჩინოვნიკები, რომლებსაც საკუთარი თანამდებობების შენარჩუნება სურთ, რა თქმა უნდა, ასეთ მეწარმეთა ინტერესებს უჭერენ მხარს.

იმპორტის წინააღმდეგ მიმართული პროტექციონისტული პოლიტიკის სასარგებლოდ შეიძლება მოვიყვანოთ გარკვეულ ფარგლებში მოქცეული, მაგრამ სამართლიანი არგუმენტი. თუ საერთაშორისო გაცვლის დანახარჯებს გავითვალისწინებთ, იმ საწარმოს დახურვა, რომელმაც ვერ გაუძლო უცხოურ კონკურენციას, რა თქმა უნდა, დააზარალებს როგორც მის მფლობელებს, ისე იქ დასაქმებულ მუშახელსაც. რაც უფრო ეიწროს სპეციალიზაციას ექვემდებარება ამ გზით გამოთავისუფლებული რესურსები, მით უფრო დიდია დანაკარგები. ასეთმა ვითარებამ შეიძლება პროტექციონისტული პოლიტიკის გაჩენის საფუძვლები შექმნას. მაგრამ მიაქციეთ ყურადღება, რომ ეს არგუმენტი შეიძლება გამოგვადგეს იმ შემთხვევაში, როცა მრეწველობას აზარალებს ადგილობრივი და არა უცხოური კონკურენცია. ადგილობრივ კონკურენტებს, რა თქმა უნდა, აქვთ პოლიტიკური გაელენა და ამასთანავე მათ წინააღმდეგ უფრო ძნელია ისეთი კანონის მიღება, რომელიც შეზღუდავს მათ საქმიანობას. მიუხედავად ამისა, თუ იმპორტის შეზღუდვის გზით მოხდება მრეწველობაში დამატებითი რესურსების მიზიდვა, უსამართლობა იქნებოდა ზემოხსენებულ პროტექციონიზმზე ერთბაშად უარის თქმა. ამდენად, არსებობს იმის საფუძველი, რომ შეინარჩუნოთ დიდი ხნის მანძილზე არსებული შეზღუდვები ან, თუ გაეაუქმებთ, ეს ძალიან ნელა გაეაკეთოთ. სამართლიანობის თვალსაზრისითა და პოლიტიკური რეალიების გათვალისწინებით, შეიძლება გამართლებულ იქნას დროებითი სუბსიდიების პოლიტიკა, რომელიც მიზნად ისახავს

დანაკარგების შემცირებას მუშებისა და მეწარმეებისათვის ან მათ დახმარებას ახალი სამუშაო ადგილების შოვნაში. მაგრამ ეს არგუმენტი არ შეიძლება გამოეყენოთ იმპორტზე ახალი ან დამატებითი შეზღუდვების დასაწესებლად.

იმპორტის შეზღუდვის მხარდამჭერებს უამრავი დაუსაბუთებელი არგუმენტი აქვთ. ამდენად, უაზრობა იქნებოდა თითოეული მათგანის განჭვრეტა და უარყოფის მცდელობა. ის ფაქტი, რომ ასეთი არგუმენტების უმეტესობაში არის გარკვეული რაციონალური მარცვალი, კიდევ უფრო ართულებს მათ ანალიზს. მაგრამ სანამ განვიხილავდეთ ამ რაციონალური მარცვლის შეზღუდული გამოყენების შესაძლებლობებს, საჭიროა, ცალკე შევისწავლოთ ის. მტკიცედ რომ ეცავდეთ შედარებითი უპირატესობის პრინციპს, ეს ნამდვილად წაადგებოდა დისკუსიას, რომელიც საზოგადოებაშია გამართული, და ამ დისკუსიის მაღალ დონესაც უზრუნველყოფდა.

შედარებითი უპირატესობის პრინციპი გვიჩვენებს, რატომ და როგორ იქმნება სიმდიდრე გაცვლის შედეგად. ის ამტკიცებს, რომ ტრანსაქციური დანახარჯები ტოლია იმ ღირებულებისა, რომელზეც უარი ვთქვით, ხოლო გარიგებებიდან მიღებული სარგებლობა უტოლდება იმის ღირებულებას, რაც შეეიძინეთ. ამიტომ, აზრი არ აქვს იმის მტკიცებას, რომ ქვეყანა შეიძლება გამდიდრდეს ექსპორტის და არა იმპორტის ხარჯზე. შედარებითი უპირატესობის პრინციპი უარყოფს მოსაზრებას, რომ ერთ ქვეყანას მეორეზე უკეთ შეუძლია ყველა საქონლის წარმოება. ეს ლოგიკურად შეუძლებელია, იქიდან გამომდინარე, რომ ეფექტურობა განისაზღვრება, როგორც თანაფარდობა წარმოებული პროდუქციისა და იმ საქონლის ღირებულებებს შორის, რომელიც არ უწარმოებიათ, აგრეთვე, მიღებულ საქონელსა და იმ საქონელს შორის, რომლის წარმოებაზეც იძულებით უარი თქვეს, რადგან მის წარმოებას მოჰყვება რეალური ალტერნატიული დანახარჯები. როდესაც ყურადღებას ვამახვილებთ წარმოებისა და ვაჭრობის რეალურ პროცესებზე, შედარებითი უპირატესობის პრინციპი ფანტაზიას იმ ბურუსს, რომელიც საკმაოდ ადვილად წარმოიქმნება, როდესაც სავაჭრო პოლიტიკას წმინდა ფულადი ტერმინებით განვიხილავთ.

სამწუხაროდ, ბევრია ისეთი დაინტერესებული მხარე, რომელსაც იმედი აქვს, რომ ამ გაუგებრობიდან პირად სარგებელს მიიღებს, რადგან ეჭვობს, რომ არ აქვს რეალური შანსი საკუთარი ინტერესების შესაბამისი კანონი მიაღებინოს, თუ მოვლენები ბურუსით იქნება მოცული. ესაა ხალხი, ვინც ქმნის სავაჭრო ბალანსის დეფიციტს, ვინც აბრალებს თავის შინაურ პრობლემებს უცხოურ მთავრობათა ფარულ შეთანხმებებს და ვინც რეგულარულად იმას ფიქრობს, რომ უცხოელი კონკურენტები უსამართლო ხერხებს იყენებენ. პოლიტიკური ეკონომიკის სფეროში კი ასეთ არგუმენტებს მართლაც აქვთ წონა.

მოკლედ გავიმეოროთ

ქვეყნის საერთაშორისო საგადამხდელო ბალანსის საერთო შემოსავალი ყოველთვის ზუსტად უნდა უტოლდებოდეს გასავალს, ხოლო მათ შორის არსებული სხვაობა ყოველთვის სტატისტიკური შეცდომებითაა გამოწვეული.

თუ უცხოელებს სურთ, უფრო მეტი დააბანდონ აშშ-ში, ვიდრე ამერიკელებს – უცხოეთში, მაშინ აშშ-ში საქონლისა და მომსახურების იმპორტმა უნდა გადააჭარბოს ექსპორტს.

საგადამხდელო ბალანსის უწონასწორობა აიხსნება იმით, რომ სასურველი (ვისთვის?) შემოსავალი და გასავალი არაა თანაბარი. მტკიცება, რომ არსებობს საგადამხდელო ბალანსის დეფიციტი, ნიშნავს იმის გამოცხადებას, რომ ზოგიერთი საშემოსავლო მუხლი დაუგეგმავი ან არასასურველი იყო ან სამომავლო პერსპექტივა არ ჰქონდა. ამგვარად, მტკიცება საგადამხდელო ბალანსის დეფიციტის შესახებ უბრალოდ ფაქტის კონსტატაციის შთაბეჭდილებას ტოვებს, მაგრამ სინამდვილეში კომპლექსური პოლიტიკური შეფასებაა.

საგალუტო კურსი წარმოადგენს იმ ურთიერთშეფარდებით ფასებს, რომელთა საშუალებით ხდება სხვადასხვა ქვეყნების ფულის ნიშნების ერთმანეთთან შეფარდება. საგალუტო კურსში მოთხოვნა და მიწოდებაცაა ასახული, რომელიც, თავის მხრივ, ვალუტის შესაბამისი ბიდა მსყიდველობითი უნარით განისაზღვრება. ზემოაღნიშნული

განსაკუთრებით მსოფლიოს სხვადასხვა კუთხიდან შემოტანილი საქონლის შემთხვევაში იჩენს თავს. ცელილებას განსაზღვრავს მოლოდინი სხვადასხვა ვალუტის თუ ამ ვალუტაზე გადასაცვლელი აქტივების მომავალ ღირებულებასთან დაკავშირებით.

სავალუტო კურსი თვითნებურად მხოლოდ იმ მთავრობის მიერ შეიძლება დადგინდეს, რომელსაც შეუძლია თვითნებური აკრძალვები დააწესოს საერთაშორისო ვაჭრობაზე, მომსახურებასა და ფინანსურ აქტივებზე.

ფიქსირებული სავალუტო კურსი აადვილებს ვაჭრობას, ამცირებს გაურკვეველობას და, ამგვარად, ქმნის სიმდიდრეს. მაგრამ ფიქსირებული კურსი გულისხმობს ხშირად სხვა ქვეყნების შიდა ეკონომიკური პოლიტიკის კოორდინაციას ბევრი ქვეყანა, რომელიც ცდილობს ხარჯთაღრიცხვის კურსი სხვა ქვეყნის ვალუტათა ფასების დონეზე შეინარჩუნოს, მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის შედეგად აღწევს იმას, რომ მისი ვალუტა სულ უფრო ნაკლებად შეესატყვისება სხვა ვალუტათა ღირებულებას. საბოლოოდ კი მას გაუფასურება მოუწევს, რადგან ხდება უცხოური ვალუტის იმ მარაგის გამოლევა, რომელიც ადგილობრივი ფულის ღირებულების ერთ დონეზე შენარჩუნებისთვისაა საჭირო.

1997-1998 წლების „აზიური კრიზისი" გამოწვეული იყო იმით, რომ მთავრობათა წარმომადგენლებმა გადაწყვიტეს, მხარი დაეჭირათ ცვალებადი სავალუტო კურსისათვის. ამ კრიზისის შემდგომი გაერცელება კი დაუკავშირდა შიშის ფაქტორს, რომელიც იმაში გამოიხატებოდა, რომ სხვა განვითარებადი ქვეყნებიც მალე გახდებოდნენ ძალულებულნი, საკუთარი ვალუტის გაუფასურების ხვება დაერთოთ.

სამყაროში, სადაც არაკოორდინირებულია შიდა პოლიტიკა, მერყეული სავალუტო კურსი ქმნის ნაკლებ გაურკვეველობას და შეტ პირობებს ვაჭრობისათვის, ვიდრე ფიქსირებული სავალუტო კურსი, რომელიც სინამდვილეში საკმაოდ იცვლება. კარგია ეს „თუ ცუდი" მერყეული სავალუტო კურსი მთავრობას უფრო დიდ პოლიტიკურ თავისუფლებას აძლევს!

ევროპული ქვეყნების მცდელობა, რომ ფიქსირებული სავალუტო კურსის ყველა უპირატესობა ხელოვნურად გამოიყენონ საერთო ვალუტის – ევროს შექმნის გზით, არ დაგვირგვინდება წარმატებით, თუ ამ ქვეყნების მთავრობები არ მოისურვებენ, უარი თქვან გარკვეულ თავისუფლებაზე გარკვეული ეროვნული პოლიტიკის გატარების პროცესში.

საერთაშორისო ვაჭრობის შეზღუდვის სასარგებლოდ გამოთქმული არგუმენტების უმეტესობაში იგნორირებულია შედარებითი უპირატესობის პრინციპი. ეს უკანასკნელი საერთაშორისო ვაჭრობის პირობებში ვერ გაუმკლავდა მეწარმეთა კარგად ორგანიზებულ ჯგუფებს, რომლებიც ხალხის უვიცობითა და ეროვნული გრძნობებით სარგებლობდნენ.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. წარმოიდგინეთ, რომ შექმნით საარჩევნო სისტემა, რათა თვალყური ადევნოთ საკუთარ „საგადამხდელო ბალანსს" თქვენს სავაჭრო პარტნიორებთან (ანუ ყველა სხვა ადამიანთან).

ა) ახალი ტელევიზორის "იმპორტის" შემთხვევაში მოგიხდებათ სხვა საქონლის "ექსპორტი" ტელევიზორის ფასის გადასახდელად. რის „ექსპორტირებას" ამჯობინებდით, თუ მაღაზიას ტელევიზორის ფასი ნაღდი ფულით გადაუხადეთ? თუ ახალი ტელევიზორის შესაძენად ძველი ჩააბარეთ და ფასებს შორის სხვაობის დასაბალანსებლად ჩეკი გამოწერეთ? თუ საკრედიტო ბარათით გადაიხადეთ? თუ უბრალოდ შეპირდით მაღაზიის პატრონს, რომ გადაიხდით ზაფხულში, როცა ფულს იშოვით?

ბ) რას მიიღებდით – საგადამხდელო ბალანსის დეფიციტს თუ ნამატს?

გ) როგორ გააფორმებდით გარიგებას, თუ თქვენი ბიძა დაბადების დღეზე ტელევიზორს გაჩუქებდათ?

დ) ჩათვლიდით თუ არა, რომ გაქვთ დეფიციტი, თუ თქვენი საკრედიტო ბარათით რამდენიმე თვის მანძილზე ბევრ ძვირადღირებულ საქონელს იყიდდით, საბანკო ანგარიშზე კი მხოლოდ თანხის მინიმალურ რაოდენობას დაამატებდით? რატომ არ იქნებოდა მართებული, რომ ზემოხსენებული დეფიციტისთვის თქვენი საგადამხდელო

ბალანსის დეფიციტი გეწოდებინათ? შეიძლება თუ არა ამ დეფიციტის უსასრულოდ შენარჩუნება?

2. ამერიკელი ევნაში მცხოვრებ ნათესავს საჩუქრად უგზავნის 100 დოლარს, რომელიც 5 ტკიცინა ოცდოლარიანისგან შედგება. ეს მოქმედება ზრდის აშშ-ს საგადამხდელო ბალანსის გასაველის ნაწილს, ხოლო, როცა ევნაში მცხოვრები ნათესავი იღებს აშშ 100 დოლარს, ბალანსის საშემოსაველო მუხლი აშშ-ში უცხოური ინვესტიციის გაზრდას აფიქსირებს. რა მოუვა ბალანსის საშემოსაველო მუხლს ქვემოთ ჩამოთვლილი მოვლენების შემთხვაში?

ა) ავსტრიელი ნათესავი ცვლის დოლარებს შილინგებზე ევნის ბანკში. ბანკი იტოვებს დოლარებს, რადგან ჰყავს დოლარების მსურველი კლიენტები.

ბ) ევნის ბანკი ავსტრიის ცენტრალურ ბანკს დოლარებს მიჰყიდის და სანაცვლოდ შილინგებს აიღებს.

გ) ავსტრიის ცენტრალური ბანკი გერმანიის ცენტრალურ ბანკს უცვლის დოლარებს იმ შილინგებზე, რომლებიც გერმანიის ცენტრალურ ბანკს ჰქონდა.

დ) გერმანიის ცენტრალური ბანკი დოლარებს კომპანია „ფოლკსვაგენს" მიჰყიდის და სანაცვლოდ მარკებს მიიღებს.

ე) "ფოლკსვაგენი" დოლარებს სამგზავრო ხარჯებისათვის აძლევს თავის თანამშრომელს, რომელიც მიველინებით პენსილვანიაში მიდის. ის ხარჯავს მათ სკრენტონის მოტელში.

ვ) შეგეძლო თუ არა იმის თქმა, რომ აშშ-ს აქვს დეფიციტი საერთაშორისო საგადამხდელო ბალანსში იმ შემთხვევაში, თუ დოლარები სამუდამოდ ევროპაში დარჩებოდა?

3. შეგვიძლია თუ არა შევისწავლოთ ისეთი მოვლენა, როგორიცაა უწონასწორო ფასი? რაზე გაამახვილებდით ყურადღებას ქვემოთჩამოთვლილ შემთხვევებში იმის გადასაწყვეტად, მართლა არსებობს უწონასწორობა თუ არა?

ა) მთავრობა განზრახ ინარჩუნებს ნავთობის ფასს წონასწორობის დონეზე ქვემოთ.

ბ) ვიღაც ამტკიცებს, რომ ხორბლის ფასი არ არის გაწონასწორებული და. ფაქტობრივად, „მეტისმეტად მაღალია".

გ) ამბობენ, რომ აშშ-ის სავაჭრო ბალანსი უწონასწოროა, რადგან საქონლისა და მომსახურების იმპორტი რეგულარულად აჭარბებს ექსპორტს.

4. როგორ ფიქრობთ, რომელი ვარიანტი იქნებოდა უკეთესი ქვეყნისათვის – მეტი ექსპორტი და ნაკლები იმპორტი თუ პირიქით? თუ პასუხში დარწმუნებული არ ხართ, იგივე შეკითხვა ერთი, ცალკე აღებული ოჯახის მაგალითზე განიხილეთ, თუნდაც ეს თქვენი საკუთარი ოჯახი იყოს. რას ამჯობინებდით პირადად თქვენ – საქონლისა და მომსახურების მეტ ექსპორტს და ნაკლებ იმპორტს თუ პირიქით?

5. რა შედეგები მოჰყვება უცხოური ინვესტიციების ზრდას აშშ-ში?

ა) ნიშნავს თუ არა ეს, რომ უცხოელები აკონტროლებენ ჩვენს ეკონომიკას?

ბ) რა სარგებლობას მიიღებს აშშ უცხოელების ინვესტიციებისგან?

გ) როგორ ფიქრობთ, ექნებათ თუ არა შესაძლებლობა უცხოელებს, გააკონტროლონ ჩვენი კეების მრეწველობა, თუ ისინი ფულს აშშ-ის სასოფლო-სამეურნეო მიწებში დააბანდებენ?

დ) თუ უცხოელები ყიდულობენ აქციებს აშშ-ის კორპორაციებში, აქვთ თუ არა მათ შესაძლებლობა, რომ ეს კორპორაციები აშშ-ის უშიშროების ინტერესების წინააღმდეგ გამოიყენონ?

ე) შეძლებენ თუ არა უცხოელები აშშ-ის კორპორაციის აქტივების გამოყენებას ამ ქვეყნის უშიშროების ინტერესების წინააღმდეგ, თუ ისინი ზემოხსენებული კორპორაციის კონტროლის უფლებას მოიპოვებენ?

ვ) ვინ ისარგებლებს და ვინ დაზარალდება, თუ უცხოელები დიდი რაოდენობით სათეს მიწებს შეისყიდიან აშშ-ის დასაველეთ ნაწილში? ვინ ისურვებდა მიწების ფასის გაზრდას და ვინ იქნებოდა ამის წინააღმდეგი?

ზ) რატომ იყვნენ უცხოელები ასე ძლიერ მოწადინებულები, რომ გასული 30 წლის მანძილზე აშშ-ში უფრო მეტი დაებანდებინათ, ვიდრე საკუთარ ქვეყნებში? რატომ ხდებოდა ეს მაშინაც კი, როცა მათი ქვეყნები კაპიტალის ნაკლებობას განიცდიდნენ?

6. კანადური ფირმა, რომელიც ცდილობს ტურისტების მიზიდვას აშშ-დან, ზოგჯერ აცხადებს, რომ ამერიკელი ტურისტებისათვის კანადაში მოგზაურობა სარფიანი იქნება კანადური დოლარის დაბალი ფასის გამო.

ა) როდისაა შესაძლებელი აშშ დოლარით უფრო მეტი საქონლის ყიდვა კანადაში – როცა ერთი კანადური დოლარი 75 აშშ ცენტზე იცვლება, თუ როცა ერთი კანადური დოლარით 1 აშშ დოლარის შეძენა შეიძლება?

ბ) თუ კანადური დოლარი საკალუტო კურსით აშშ 75 ცენტზე იცვლება, რაც მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს ასახავს, რამდენი კანადური დოლარის გადახდას უნდა მოელოდნენ ამერიკელები სასტუმროს ნომრისათვის, რომელიც აშშ-ში 90 დოლარი ეღირებოდა? რატომ შეიძლება სასტუმროს ნომრების ღირებულება ამ თანხაზე მნიშვნელოვნად მეტი ან ნაკლები იყოს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ საკალუტო კურსი მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს ასახავს?

გ) წარმოიდგინეთ, რომ საცალო მაღაზია გაქვთ კანადაში და გინდათ, რაც შეიძლება მეტი ფული იშოვოთ ტურისტებთან ვაჭრობის გზით. გამოგადგებათ თუ არა ასეთი აბრის მოთავსება თქვენი მაღაზიის ვიტრინაზე? „ნებისმიერი საქონლის შესაძენად 1 აშშ დოლარი გადაიცვლება 1,50 კანადურ დოლარზე".

7. 1970-იანი წლებამდე დიდი ხნით ადრე მექსიკამ თავისი პესოს ფასი 8 აშშ ცენტს გაუთანაბრა.

ა) იქნებოდა თუ არა ეს ქმედება ხელსაყრელი მექსიკისათვის, თუ ამ წლების მანძილზე იქ ინფლაცია უფრო სწრაფად ან უფრო ნელა წარიმართებოდა, ვიდრე აშშ-ში?

ბ) 1963-1972 წლებში ინფლაციის ტემპი მექსიკაში საშუალოდ 5%-ს შეადგენდა წელიწადში, აშშ-ში კი – საშუალოდ 4%-ს. 1972-1975 წლებში აშშ-ში ინფლაციის ტემპი 8%-მდე გაიზარდა, ხოლო მექსიკაში – 17%-მდე. შეძლებდა თუ არა მექსიკის მთავრობა, 1975 წლის შემდეგ არსებული საკალუტო კურსი შეენარჩუნებინა, რომლის მიხედვით 1 პესო 8 ცენტს უდრიდა?

გ) 1982 წელს მექსიკის მთავრობამ უარი თქვა ყოველგვარ მცდელობაზე, რომ პესოსა და დოლარის გაცვლის კურსი ერთ დონეზე შეენარჩუნებინა. ეს გადაწყვეტილება მოჰყვა იმ მასიურ დევალვაციას, რომელიც 1976 წელს დაიწყო. მთელი ამ ხნის მანძილზე პესოს მასა წლიურად თითქმის 30 პროცენტით იზრდებოდა, ხოლო მას შემდეგ, რაც ფიქსირებულ კურსზე ოფიციალურად უარი თქვეს, პესოს ფასი საკმაოდ დაეცა. ამერიკელები გაცილებით იაფად ყიდულობდნენ მექსიკურ საქონელს. რატომ გახდა მექსიკური საქონლის შეძენა მომგებიანი ამერიკელებისათვის 1982 წელს? რატომ არ გაგრძელდა ყოველივე ეს დიდხანს?

8. 1995 წელს საზოგადოებაში გაჩნდა აზრი, რომ იაპონური იენის ღირებულება მომატებული იყო დოლართან შედარებით. ამ დროს 1 დოლარი 100 იენზე ნაკლებს უდრიდა.

ა) რას გულისხმობენ ადამიანები, როცა ამბობენ, რომ ვალუტის ღირებულება გაზრდილია?

ბ) შეძლებს თუ არა ხალხი თავის სასარგებლოდ გამოიყენოს ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ იენის ღირებულება ნაკლებია იმ ფასთან შედარებით, რომელიც მას საკალუტო ბაზრებზე აქვს? რა მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ აღმოჩნდება, რომ ისინი ცდებიან?

გ) როგორ უნდა დადგინდეს, ცდება თუ არა ხალხი? როგორ შეიძლება განისაზღვროს ორი ვალუტის *ჭეშმარიტი* ფარდობითი ღირებულება?

9. 1995 წელს ზოგიერთი იაპონელი წუხდა იმის გამო, რომ იენის ღირებულება გაიზარდა.

ა) რატომ უნდა ყოფილიყო რომელიმე იაპონელი უკმაყოფილო „ძლიერი" იენის გამო?

ბ) იაპონელთა რა კატეგორია იქნებოდა კმაყოფილი იენის „ღირებულების გაზრდით"?

10. 1985 წელს, როცა დოლარი იცვლებოდა 235 იენზე, ზოგიერთი ამერიკელი წუხდა, რომ დოლარის ღირებულება გაიზარდა. ერთი წლის შემდეგ 1 დოლარი 170 იენზე ნაკლებს უდრიდა. თელით თუ არა ამ მონაცემთა საფუძველზე, რომ დოლარის ღირებულება ნამდვილად გაიზარდა 1985 წელს?

11. როგორც აღნიშნეთ, დოლარის ღირებულება შეიცვალა. ის 235 იენიდან 170 იენამდე შემცირდა. რა გაელენა იქონია ამ ცვლილებამ შემდეგ ჯგუფებზე:

ა) ამერიკელებზე, რომლებიც დაინტერესებულნი იყვნენ იაპონური ავტომობილების ყიდვით;

ბ) ამერიკელებზე, რომლებიც დაინტერესებული იყვნენ აშშ-ის ავტომობილების ყიდვით;

გ) ამერიკელ მწარმოებლებსა და მათ თანამშრომლებზე;

დ) ამერიკელებზე, რომლებიც გეგმავდნენ იაპონიაში გამგზავრებას;

ე) ამერიკელებზე, რომლებიც იაპონელი ტურისტების მომსახურებით იყვნენ დაკავებულები;

ვ) ამერიკულ ფირმებზე, რომელთა საქონლის უდიდესი ნაწილის ექსპორტირება იაპონიაში ხდებოდა;

ზ) ამერიკულ ფირმებზე, რომელთა პროდუქციის ნაწილები იაპონიაში იწარმოებოდა;

თ) ამერიკულ ფირმებზე, რომელთა საქმიანობაც ორივე ზემოაღნიშნულ შემთხვევას მოიცავდა;

12. თუ სავალუტო კურსი ნამდვილად ფიქსირებულია, მაშინ ინფლაციის ტემპი ყველა ქვეყანაში დაახლოებით ერთნაირი უნდა იყოს.

ა) შეეცადეთ ახსნათ, რატომ.

ბ) წარმოიდგინეთ, რომ ქვეყანას სურს, ერთდროულად ინფლაციის დაბალი ტემპიც და ფიქსირებული სავალუტო კურსიც ჰქონდეს. როგორ შეიძლება მიაღწიოს ორივე მიზანს, თუ სხვა ქვეყნები ინფლაციის უფრო მაღალ ტემპს ირჩევენ?

13. „ვალუტის მერყეი კურსი ქვეყანას საშუალებას აძლევს განახორციელოს ისეთი შიდა პოლიტიკა, როგორიც მას სურს". სიმართლეა თუ არა ეს? *სასურველი* ხომ არ არის, რომ მთავრობებმა განახორციელონ ისეთი მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკა, როგორიც მათ სურთ და რომელიც თავისუფალი იქნება საერთაშორისო სავალუტო სისტემის მიერ დაწესებული შესაძლო შეზღუდვებისაგან? ვისი თვალსაზრისით შეიძლება იყოს ასეთი „თავისუფლება" მეტად არასასურველი?

14. რა განსხვავებაა მერყევ და ფიქსირებულ სავალუტო კურსებს შორის, რომლებიც მოთხოვნა/მიწოდების პირობების შესაბამისად იცვლება?

15. იტალიის სახელმწიფო ობლიგაციები, რომელთა ანაზღაურება ხდება ლირით, დიდხანს უზრუნველყოფდა მყიდველს გაცილებით უფრო მაღალი სარგებლის განაკვეთით, ვიდრე გერმანიის (ან, ქვეყნის გაერთიანებამდე, დასავლეთ გერმანიის) მთავრობის მიერ გამოშვებული ობლიგაციები, რომელთა ანაზღაურება ხდებოდა გერმანული მარკით. მაგალითად, 1993 წელს გერმანული ობლიგაციებიდან შემოსავალი წელიწადში 7 პროცენტს შეადგენდა, იტალიურისა კი — დაახლოებით 14%-ს.

ა) როგორ ფიქრობთ, ინფლაციის რა ტემპს მოელოდნენ ინვესტორები ამ მონაცემების საფუძველზე გერმანიასა და იტალიაში?

ბ) 1999 წლის 1 იანვრის, ანუ ევროს შემოღებისათვის გათვალისწინებული თარიღის შემდეგ, როგორც სარგებლის, ისე გამოსასყიდი გადასახადებიც ორივე ქვეყნის ობლიგაციებზე უნდა განხორციელდეს ევროთი. როგორ ფიქრობთ, რა გავლენას მოახდენდა ეს იტალიისა და გერმანიის სახელმწიფო ობლიგაციების შემოსავალზე 1998 წელს, ევროს შემოღებამდე ერთი წლით ადრე? (მინიშნება: ორივე ქვეყნის მთავრობის

გადაუხდელი ეალების უმეტესობის გადახდის ეადა, 1998 წლის მონაცემებით, 1999 წლის 1 იანერის *შემდეგ* უნდა ამოწურულიყო).

გ) ფაქტობრივად, მოხდა ის, რომ შემოსავალი გერმანული და იტალიური ობლიგაციებიდან თანდათანობით გათანაბრდა 1995 წლის შემდეგ, ხოლო 1998 წელს ორივე ქვეყნისათვის დაახლოებით 5% შეადგინა. იმ შემთხვევაში, თუ ევრო, რომელიც ხელმომწერი ქვეყნების საერთო ვალუტა გახდებოდა, ძალიან მალე განიცდიდა კრახს, მაშინ გერმანული და იტალიური ობლიგაციების ანაზღაურება ღირებსა და მარკებში მოხდებოდა. რას უნდა მოელოდნენ ინვესტორები 5%-იანი განაკვეთიდან, თუ ევრო წარმატებული აღმოჩნდება?

16. მე-16 თავის მე-2 სქოლიო მიუთითებდა, რომ სახელმწიფო ანაბრების დაზღვევის გამო მეანაბრეებს აღარ აქვთ სტიმული, შეამოწმონ, თუ რამდენად საიმედოა ის ბანკები თუ საკრედიტო-შემნახველი ასოციაციები, რომლებსაც თავიანთ ფულს ანდობენ. როგორ ფიქრობთ, რა მიზეზებმა განაპირობეს ის, რომ საერთაშორისო სავალუტო ფონდის არსებობამ გავლენა მოახდინა 1997 წლის „აზიურ კრიზისზე", როგორც ეს აღწერილია ამ თავში?

17. რატომ არ შეიძლება, რომ ერთ ქვეყანას ჰქონდეს შედარებითი უპირატესობა სხვა ქვეყანასთან შედარებით წარმოების ნებისმიერ სფეროში, თუ პირველი ქვეყანა მდიდარია საუცხოო ბუნებრივი რესურსებით, კაპიტალის დიდი მარაგით, კვალიფიცირებული მუშახელით, გამჭრიახი სპეციალისტებითა და მენეჯერებით, მეორე კი ზემოხსენებულ ოთხივე სფეროში უფრო ღარიბია?

18. რა დახმარებას გვიწევს „უბილეთო მგზავრების" თეორია იმის ახსნაში, თუ რატომ აქვთ მეწარმეებს უფრო დიდი გავლენა საკანონმდებლო ორგანოებზე, ვიდრე მომხმარებლებს?

19. 1972 წელს გამოქვეყნებული შეფასებების მიხედვით, ფრანგულ-ბრიტანული ზებგერითი კომერციული თვითმფრინავი "კონკორდი" ვერ აანაზღაურებდა მისი წარმოების ფასს, შექმნიდა ეკოლოგიურ პრობლემებს, არ მოიტანდა საკმარის მოგებას და ვერ დაფარავდა დანახარჯებს, რომლებიც აეიაკომპანიებმა მისი ყიდვის მიზნით გაიღეს. ამ მიზეზებმა გამოიწვია ის, რომ 1970-იან წლებში ამერიკის მთავრობამ უარი თქვა ანალოგიური სამამულო წარმოების თვითმფრინავის წარმოების პროექტის დაფინანსებაზე. ორივე შემთხვევაში კონტრარგუმენტი იყო ის, რომ ამ თვითმფრინავების წარმოების შედეგად გაჩნდებოდა დამატებითი სამუშაო ადგილები, გაწონასწორდებოდა საგადამხდელო ბალანსი და სხვა ქვეყნები ვერ ჩაიგდებდნენ ხელში ინიციატივას. როგორ შეაფასებდით ამ კონტრარგუმენტს?

20. ყველა დაგვეთანხმება, რომ ზოგიერთი პოლიტიკა, რომელიც მეტ სამუშაო ადგილს ქმნის ამერიკელებისთვის, მაინც არ შედის ეროვნული ინტერესების სფეროში. მაგალითად, არავინ გვირჩევს, რომ გზატკეცილების მშენებლობის პროცესში უარი ვთქვათ მძიმე მანქანების გამოყენებაზე, მიუხედავად იმისა, რომ ხელის იარაღის გამოყენების შემთხვევაში გაცილებით მეტი სამუშაო ადგილი გაჩნდებოდა. როდის გამოიყენება, ჩვეულებრივ, სამუშაო ადგილის შექმნის არგუმენტი? რა ვითარებაში შეიძლება აღნიშნული არგუმენტის გამართლება?

21. იმისათვის, რომ შეამციროს წარმოების დანახარჯები, მასაჩუსეტსელი ფართლეულის მეწარმე აშენებს ფაბრიკას ჩრდილოეთ კაროლინაში, ხოლო აშშ-ის ტელევიზორების მწარმოებელი ფირმა ხსნის საამწყობო ქარხანას მექსიკაში.

ა) რა განსხვავებაა ტელევიზორების ფირმის მოქმედებასა და საფეიქრო ფირმის მოქმედებას შორის?

ბ) ხომ არ ეწინააღმდეგება რომელიმე მათგანი ეროვნულ ინტერესებს?

გ) როგორ ფიქრობთ, შესაძლებელია თუ არა, რომ ამ მოქმედებათაგან რომელიმემ დიდი პოლიტიკური წინააღმდეგობა გამოიწვიოს?

თავი 19

დასაქმება და უმუშევრობა

ამერიკელების უდიდესი ნაწილის აზრით, ყველაზე შემაშფოთებელი შედეგი, რომელიც რეცესიას მოსდევს, უმუშევრობის მზარდი დონეა. სწორედ ამიტომ მთელი წინამდებარე თავი ამ მოვლენას ეძღვნება, განსაკუთრებული ყურადღება კი იმ კავშირის გამოვლენას ეთმობა, რომელიც უმუშევრობასა და რეცესიას შორის არსებობს. მაგრამ აღნიშნული საკითხების განხილვამდე, ალბათ, საჭიროა გარკვეული მოსაზრების ჩამოყალიბება იმის შესახებ, თუ რას ეგულისხმობთ უმუშევრობაში.

უმუშევრობა და არმუშაობა

აშშ-ის მოსახლეობის დაახლოებით ნახევარი არაა დასაქმებული. ეს ის ადამიანები არიან, რომლებიც არავის დაუქირაებია და ამდენად, არც ხელფასს იღებენ და არც საკუთარი ბიზნესი აქვთ, რომ თავად უ'ხრუნველყონ საკუთარი თავი სამუშაოთი. მაგრამ სასაცილო იქნებოდა გვეფიქრა, რომ აშშ-ის მოსახლეობის 50% *უმუშევარია*. მოსახლეობის თითქმის მეოთხედი 16 წელზე ნაკლები ასაკისაა, ხოლო დაახლოებით ერთი მერვედი – 65-ზე მეტის. საკმაოდ მნიშვნელოვანია, რომ 16 და 65 წლის ასაკს შორის მყოფი მოსახლეობის დიდი ნაწილი სრული დატვირთვით მუშაობს, თუმცა არა ზემოაღნიშნული გაგებით: ისინი ზრდიან შვილებს და ზრუნაენ ოჯახზე. არსებობს საკმაოდ მნიშვნელოვანი განსხვავება უმუშევრობას, რომელმაც შეიძლება შეგვაშფოთოს და უბრალოდ არმუშაობას შორის.

უმუშევრების გარკვეული რაოდენობა ჩვეულებრივი მოვლენაა და არც არავის აწუხებს. მაგრამ რა რაოდენობაა ეს? რა არის უმუშევრობის მისაღები დონე? 1944 წელს აშშ-ში სამუშაო ძალის 1,2 პროცენტი, ოფიციალური მონაცემების მიხედვით, უმუშევრად ითვლებოდა. ეს ის პერიოდი იყო, როცა მთელი სამუშაო ძალის ერთი მეექვსედი სამხედრო ვალდებულებას იხდიდა, მოზარდები იძულებულნი ხდებოდნენ, უარი ეთქვათ სწავლაზე და მუშაობა დაეწყოთ, პენსიონერები კი ისევ სამუშაოს უბრუნდებოდნენ და ყველა მათგანი კვირაში ექვსი ან შვიდი დღის დატვირთვით მუშაობდა. რა თქმა უნდა, ზემოხსენებული ხალხი, ვინც მუშახელის ასეთი მწვავე უკმარისობის პერიოდში ცხოვრობდა, ვერ წარმოიდგენდა, რომ 1944 წელს სამუშაო ძალის 1,2% სამუშაოს გარეშე დარჩებოდა.

როგორ შეიძლება განვასხვაოთ პრობლემური უმუშევრობა არაპრობლემური უმუშევრობისაგან? გარკვეულ წრეებში ჯერ კიდევ გაურბიან ამ შეკითხვაზე პასუხის გაცემას. ისინი აცხადებენ, რომ უმუშევრობა მხოლოდ მაშინ იქცევა პრობლემად, როცა ის წმინდად „ფრიქციულ" დონეს გადააჭარბებს. „ფრიქციული" უმუშევრობა კი არ შეიძლება პრობლემად მივიჩნიოთ, რადგან ის მხოლოდ და მხოლოდ სამუშაო ძალის დენადობას წარმოადგენს. ასეთი პასუხი შეიძლება დამაჯერებელი ყოფილიყო, თუ გარკვეული მიზეზები გვაიძულებდა გვეფიქრა, რომ „სამუშაო ძალის ჩვეულებრივი დენადობა" განსაზღვრული და დროში უცვლელი სიდიდეა. მაგრამ ჩვენ, პირიქით, საკმაოდ მყარი საფუძველი გაგვაჩნია იმის საფარაუდოდ, რომ „სამუშაო ძალის ჩვეულებრივი დენადობა" ცვალებადი სიდიდეა და ღამოკიდებულია ბევრ ფაქტორზე, რომლებმაც თავადაც მნიშვნელოვანი ცვლილება განიცადა უკანასკნელ პერიოდში.

მაშ, როგორ განვასხვაოთ ერთმანეთისაგან უმუშევარი და უბრალოდ *დაუსაქმებელი* მოსახლეობა? უკიდურესი შემთხვევები საშუალებას გვაძლევს, საკმაოდ იოლად დავინახოთ განსხვავება. არსებობს ხალხის კატეგორია, რომელიც მზადაა, ყველაფერზე წავიდეს იმისათვის, რომ სასურველი სამუშაო მონახოს. მეორე კატეგორიას კი ის ადამიანები შეადგენენ, რომლებსაც ეერაფრით აიძულებ, რომ იმუშაონ. საინტერესოა, შენიშნეთ თუ არა შეუსაბამობა ზემოხსენებულ წინადადებაში. ხალხი, რომელიც აცხადებს, რომ უკიდურესად სჭირდება სამუშაო, ამის მიუხედავად, მაინც უარს ამბობს ზოგიერთ წინადადებაზე იმის იმედით, რომ შესაძლოა, უკეთესი შესაძლებლობა გამოუჩნდეს. ადამიანების ძალიან მცირე რაოდენობა აღიარებს პირდაპირ და დაუფარავად, რომ „საერთოდ" არ სურს მუშაობა და არავითარ სამუშაოზე არ დათანხმდება. ის პირები, რომლებიც ამბობენ, რომ „ვერ შოულობენ სამუშაოს", გულისხმობენ, რომ ვერ შოულობენ ისეთ სამუშაოს, როგორსაც ეძებენ, ხოლო საზოგადოების იმ ნაწილს, რომელიც ბრძანებს, რომ „არ სურს მუშაობა", არ აკმაყოფილებს არც ერთი ის ადგილი, რომელსაც მიაკელია. არსებობს შემთხვევები, როცა ზემოხსენებული ორი მოვლენა სრულიად განურჩეველია იმათთვის, ვინც მას გარედან ადევნებს თვალყურს.

დასაქმებულნი, დაუსაქმებელნი და უმუშევარნი

გარეშე მეთვალყურეთა როლს აშშ-ის მთავრობის ორგანოებში მოღვაწე კვალიფიციური სპეციალისტები ასრულებენ. სწორედ მათზეა დამოკიდებული ის, რომ სათანადოდ აღვიქვათ ზემოხსენებული განსხვავება. აშშ-ში უმუშევრობის შესახებ ოფიციალური მონაცემები ქვეყნდება შრომის სტატისტიკის ბიუროს (შსბ) მიერ, რომელიც აშშ-ის შრომის დეპარტამენტის სააგენტოს ნაწილია. შსბ-ს მონაცემების წყარო მოსახლეობის ყოველთვიური გამოკვლევაა, რომელსაც აღწერის ბიურო ცალკეული ოჯახების შერჩევის საფუძველზე ატარებს. შერჩეული ოჯახების რაოდენობა დაახლოებით 60000-ია. ისინი ქვეყნის მთელ მოსახლეობას განასახიერებენ (როგორც ხედავთ, ზემოაღნიშნული მოვლენა სრულიად ეწინააღმდეგება იმ საყოველთაოდ ცნობილ მოსაზრებას, რომ მონაცემები უმუშევრობის შესახებ უმუშევრებისათვის დაწესებული დახმარების მოთხოვნათა საფუძველზე დგება).

მთლიანი მოსახლეობა
– 16 წლამდე ასაკის ან ინსტიტუციური მოსახლეობა
= არაინსტიტუციური მოსახლეობა
– სამუშაო ძალის გარეთ დარჩენილები
= სამუშაო ძალა
– დასაქმებულები
= უმუშევრები

იმისათვის, რომ მოხვდეს შსბ-ს შერჩევაში, ადამიანი, პირველ ყოვლისა, უნდა ეკუთვნოდეს *არაინსტიტუციურ მოსახლეობას. ესაა ის ხალხი, ვინც 16 წლის ან უფრო მეტი ასაკისაა და არ იმყოფება* ციხეში ან საავადმყოფოში. ამ კატეგორიას არ მიაკუთვნებენ 16 წელზე ნაკლები ასაკის მოზარდებს, მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთი მათგანი, შესაძლოა, მძიმე სამუშაოსაც კი ასრულებდეს ან უკიდურესად სჭირდებოდეს დასაქმება. სამაგიეროდ, ზემოაღნიშნულ კატეგორიას მიაწერენ ადამიანებს, რომლებიც 65 წლის ასაკს გასცდნენ.

არაინსტიტუციური მოსახლეობის თითოეული წარმომადგენელი იყოფა დასაქმებულად, უმუშევრად ან არასამუშაო ძალად. იმის დადგენა, თუ ვინაა დასაქმებული, რთული არაა. მაგრამ რა განსხვავებაა იმათ შორის, ვინც *უმუშევარია* და იმათ შორის, ვინც „არასამუშაო ძალადაა" მიჩნეული და, ამდენად, *არაა დასაქმებული*. ამ ორი ჯგუფის განსხვავების მიზნით, შსბ-მ შეიმუშავა ზუსტი კრიტერიუმი და საკმაოდ ზუსტად განსაზღვრავს თითოეული მათგანის რაოდენობას. მათი რაოდენობის დადგენა არავითარ პრობლემას არ წარმოადგენს. პრობლემა თვით განსხვავების არსში მდგომარეობს, განსაკუთრებით, თუ გავითვალისწინებთ იმ ფაქტს, რომ კონკრეტული ხალხისათვის

სტატუსი „არასამუშაო ძალა“ ან "ოფიციალურად უმუშევარი" სრულიად განსხვავებულ და ცვალებად დანახარჯებთანაა დაკავშირებული.

ყოველივე ეს უფრო დაწვრილებით განვიხილოთ. იმისათვის, რომ შსბ-ს გამოკვლევაში ადამიანი უმუშევრის კატეგორიას მიეკუთვნოო, ის 1) უნდა ეკუთვნოდეს არაინსტიტუციურ მოსახლეობას, 2) უნდა იყოს დაუსაქმებელი იმ ერთი კვირის მანძილზე, რომლის დროსაც მიმდინარეობს გამოკვლევა, 3) უნდა ჰქონდეს განხორციელებული კონკრეტული მცდელობები სამუშაოს საშოვნელად წინა ოთხი კვირის მანძილზე და 4) მოცემულ მომენტში მზად უნდა იყოს მუშაობის დასაწყებად (ის ადამიანები, რომლებიც დროებით დაითხოვეს, მაგრამ უთხრეს, რომ ექვს თვეში ისევ გამოიძახებენ, ან ისინი, ვინც ახალ სამუშაოს ოცდაათ დღეში უნდა შეუდგნენ, იმ შემთხვევაშიც კი ითვლებიან უმუშევრად, თუ არ პასუხობენ მესამე პირობას, რომლის მიხედვით, აქტიურად უნდა ეძებდნენ სამუშაოს). უმუშევრები, რომელთა დაყოფა ხდება სამუშაო ძალისადმი მათი მიკუთვნების გზით, ასახავენ უმუშევრობის ოფიციალურ დონეს. ამასთან დაკავშირებით, მონაცემები ყოველთვიურად ქვეყნდება და, ამდენად, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებათა ყურადღების ცენტრშია[1] ექცევა.

ასეთი სახის დეტალები არ გვაძლევს ამაღელვებელ მაჩვენებლებს. მაგრამ პრინციპული მნიშვნელობა აქვს იმის ცოდნას, თუ რა უნდა გაკეთდეს ან რა უნდა გააკეთოს ხალხმა იმისათვის, რომ პასუხობდეს ან არ პასუხობდეს კრიტერიუმს, რომლის მიხედვით, შსბ უმუშევართა რაოდენობას ადგენს. უბრალოდ, ვერ გაიგებთ უმუშევრობის არსს ან იმას, თუ რა პრობლემებს ქმნის იგი, თუ არ გვეცოდინება უმუშევრობის სტატუსთან დაკავშირებული დანახარჯები. აღნიშნულ სტატუსს კი ხალხი თავად ირჩევს.

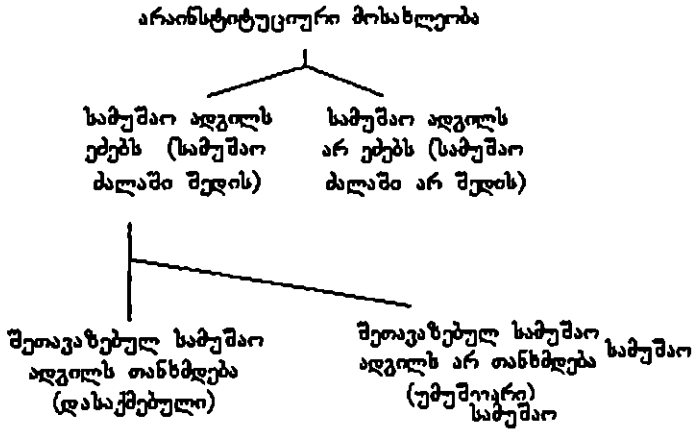
შრომის ბაზრის გადაწყვეტილებები

არჩევანის იდეას საკმაოდ დიდი მნიშვნელობა აქვს, რადგან ეკონომიკის თეორია ცდილობს, ხალხის *ყოველგვარი* საქციელი მათი არჩევანის საფუძველზე ახსნას. რა თქმა უნდა, ამ არჩევანში შეზღუდვებიცაა გათვალისწინებული. თუ ადამიანებს არა აქვთ სერიოზული არჩევანის შესაძლებლობა, მაშინ ეკონომიკურ თეორიას არ ძალუძს მათი ქცევის ახსნა. როცა ვამბობთ, რომ უმუშევრობა ხალხის ნებაყოფლობითი არჩევანის შედეგია, ჩვენ სულაც არ ვგულისხმობთ იმას, რომ ყველას არჩევანის დიდი შესაძლებლობა აქვს, ან იმას, რომ უმუშევრებს მოსწონთ თავიანთი მდგომარეობა. არჩევანში იგულისხმება არსებული ვარიანტებიდან ერთ-ერთ საუკეთესო ვარიანტზე გაჩერება. ამ ვარიანტების არჩევისას კი ხდება იმის შეფასება, თუ რა სარგებლობას მოუტანს ან რა დანახარჯებთან იქნება დაკავშირებული ზემოხსენებული ქმედება. ეკონომიკური აზროვნება გვაიძულებს ავხსნათ სოციალური მოვლენები უმუშევრობის დონის ცვლილებების ჩათვლით, როგორც იმ საკვარაუდო სარგებლობისა და დანახარჯების ცვალებადობის შედეგი, რომელსაც დამქირავებლები და დასაქმებულები იღებენ.

შსბ-ს განსაზღვრება ნათელს ჰფენს იმ კონკრეტულ არჩევანს, რომელიც ქმნის „უმუშევრის“ სტატუსს. კერძოდ, ეს არჩევანია: 1) გადაწყვეტილება სამუშაოს აქტიური ძიების დაწყების შესახებ, 2) გადაწყვეტილება ყველა შეთავაზებული სამუშაოს უარყოფის შესახებ. ორივე შემთხვევა წარმოადგენს არჩევანს, რომელსაც ხალხი აკეთებს. პირველი გადაწყვეტილება გზის განშტოებას ჰგავს, სადაც გზაგასაყარის ერთი მხარე უმუშევრად აქცევს ადამიანს, მეორე კი – არასამუშაო ძალად. მეორე გადაწყვეტილება კი ისეთი გზაგასაყარია, რომელიც ადამიანს ან უმუშევრობისკენ უბიძგებს ან დასაქმებულთა კატეგორიაში გადაჰყავს. ხალხის დიდი ნაწილისთვის ამ გზაგასაყარზე მიღე-

[1] მონაცემები დასაქმებულთა და დაუსაქმებელთა რაოდენობის შესახებ ყველა კვარტალსა თუ თვეში სეზონურად რეგულირდება შსბ-ს მიერ. ეს ნიშნავს, რომ ისინი გასწორდა იმ ცვლილებათა გასაუქმებლად, რომლებიც მთლიანად სეზონური ფაქტორებით იყო გამოწვეული: იანვარში – სკოლების დახურვით, დეკემბერში – დამატებითი მუშახელის დაქირავებით, არდადეგებით და ა.შ. სეზონური რეგულირება საშუალებას გვაძლევს გამოვაელინოთ ტენდენციები, რომლებიც სხვა მხრივ დაფარული ან გაზვიადებული იქნებოდა წმინდა სეზონური მერყეობის გამო.

ბულ გადაწყვეტილებასთან დაკავშირებული მოსალოდნელი სარგებლობაც და დანახარჯებიც საგრძნობლად შეიცვალა უკანასკნელ წლებში. შედეგად, უმუშევრობის კონკრეტული დონე აღარ აღნიშნავს იმას, რასაც 50 ან თუნდაც 15 წლის წინ აღნიშნავდა.



უმუშევრობის დონე =
უმუშევართა რაოდენობა / სამუშაო ძალა

უმუშევრობისა და დასაქმების დონეები

19-1 ცხრილი ასახავს აშშ-ში სამუშაო ძალის მდგომარეობის ზოგად სურათს 1950-1998 წლებში. უმუშევრობის ყოველწლიური მაჩვენებელი, საერთო სათაურით „უმუშევართა რაოდენობა", მოცემულია სვეტში, რომლის სახელწოდებაა „უმუშევართა ხვედრითი წილი სამუშაო ძალაში". თუ თვალს გადააყოლებთ ამ სვეტს, შეამჩნევთ, რომ უმუშევრობის დონე ხან იზრდება, ხან კი მცირდება. უმუშევრობის მკვეთრი ზრდა, ჩვეულებრივ, რეცესიაზე მიუთითებს, ხოლო შემდგომი და უფრო ნელი შემცირება რეცესიის შემდგომ გამოცოცხლებას გამოხატავს. აღნიშნულ მოვლენებს მოგვიანებით დაეუბრუნდებით.

ცხრილის მონაცემები განსხვავდება იმ სურათისაგან, რომელსაც ნათლად წარმოაჩენს ნახაზი 19-1. ესაა აშკარა შეუსაბამობა უმუშევრობისა და დასაქმების დონეებს შორის. ეს ორი მოვლენა არაა საპირისპირო, მაგრამ არც ერთმანეთის მსგავსია. დასაქმების დონეების მონაცემთა საფუძველზე შესაძლებელი ხდება დასაქმებულთა რაოდენობის შედარება მოსახლეობის რაოდენობასთან. ამის შედეგად შეგვიძლია დავინახოთ, რომ სამუშაო ასაკის ამერიკელთა დიდი ნაწილი, ფაქტობრივად, დასაქმებული იყო 1982 წელს, როცა უმუშევრობის დონე 9,7 პროცენტს შეადგენდა. 1953 წელს კი უმუშევრობის დონე მხოლოდ 2,9 პროცენტი იყო. ამ საოცარი ფაქტის მთავარი მიზეზი არის ის, რომ 1982 წელს ბევრად უფრო მეტ ხალხს *სურდა* მუშაობა, ვიდრე 1953 წელს. სამუშაო ძალა, რომელიც IV სვეტში სამუშაო ძალის არაინსტიტუციური მოსახლეობის პროცენტებითაა ნაჩვენები, მნიშვნელოვნად გაიზარდა გასულ ათწლეულებში.

დასაქმების დონე = დასაქმებულთა რაოდენობა / არაინსტიტუციური მოსახლეობა

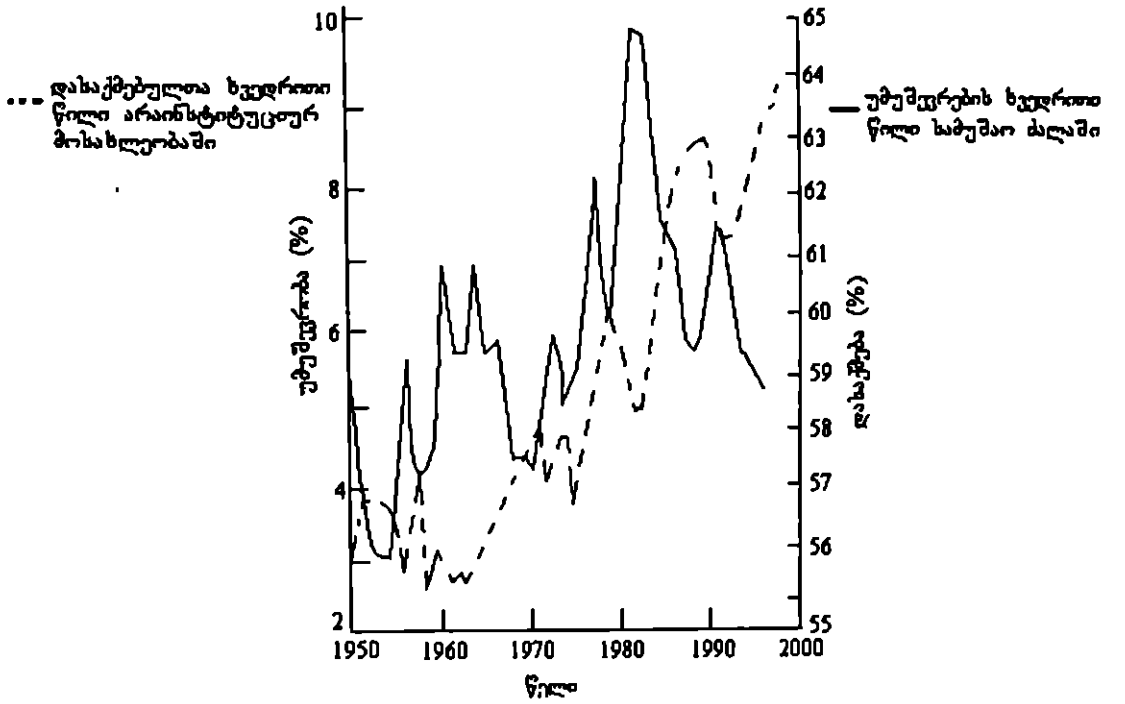
ალბათ უკვე მიხვდით იმ ძირითად მიზეზს, რამაც არსებული მდგომარეობა განაპირობა. საქმე ისაა, რომ ბევრად უფრო მეტი ქალი იღებდა გადაწყვეტილებას მუშაობის დაწყების შესახებ. ამ პერიოდში კაცების რაოდენობა სამუშაო ძალაში საკმაოდ შემცირდა, მაგრამ სამუშაო ძალის დანაკლისის კომპენსაცია მთლიანად ქალების ხარჯზე მოხდა. 1970 წელს აშშ-ში ყოველი 1000-დან 377 მოქალაქე ქალი იყო, 1998 წელს კი ქალების რაოდენობა კიდევ უფრო გაიზარდა და ყოველი 1000-დან 462 შეადგინა.

ცხრილი 19-1. 16 წელზე მეტი ასაკის არაინსტიტუციური მოსახლეობის დასაქმების სტატუსი 1950-1998 წლებში (ათასებში) სამუშაო ძალაში

წელი	სამოქალაქო არაინსტიტუციური მოსახლეობა	სამოქალაქო სამუშაო ძალა	არაინსტიტუციური მოსახლეობის ხვედრითი წილი სამუშაო ძალაში	დასაქმებული სამოქალაქო მოსახლეობა	უმუშევართა რაოდენობა	უმუშევართა ხვედრითი წილი სამუშაო ძალაში	სამუშაო ძალის გარეთ	დასაქმებულთა ხვედრითი წილი არაინსტიტუციურ მოსახლეობაში
1950	104.995	62.208	59.2	58.918	3.288	5.3	42.787	56.1
1951	104.621	62.017	59.3	59.961	2.055	3.3	42.604	57.3
1952	105.231	62.138	59.0	60.250	1.883	3.0	43.093	57.3
1953	107.056	63.015	58.9	61.179	1.834	2.9	44.041	57.1
1954	108.321	63.643	58.8	60.109	3.532	5.5	44.678	55.5
1955	109.683	65.023	59.3	62.170	2.852	4.4	44.660	56.7
1956	110.954	66.552	60.0	63.799	2.750	4.1	44.402	57.5
1957	112.265	66.929	59.6	64.071	2.859	4.3	45.336	57.1
1958	113.818	67.39	59.5	630.36	4.602	6.8	46.088	55.4
1959	115.329	68.369	59.3	64.630	3.740	5.5	46.960	56.0
1960	117.245	69.628	59.4	65.778	3.852	5.5	47.617	56.1
1961	118.771	70.459	59.4	65.746	4.714	6.7	48.312	55.4
1962	120.153	70.614	59.3	66.702	3.911	5.5	49.539	55.5
1963	122.416	71.833	58.8	67.762	4.070	5.7	50.583	55.4
1964	124.485	73.091	58.7	69.305	3.786	5.2	51.394	55.7
1965	126.513	74.455	58.7	71.088	3.366	4.5	52.058	56.2
1966	128.058	75.770	58.9	72.895	2.875	3.8	52.288	56.9
1967	129.874	77.347	59.2	74.372	2.975	3.8	52.527	57.3
1968	132.028	78.837	59.6	75.920	2.817	3.6	53.291	57.3
1969	134.335	80.734	59.6	77.902	2.832	3.5	53.602	58.0
1970	137.085	82.771	60.4	78.378	4.093	4.9	54.315	57.4
1971	140.216	84.382	60.2	79.367	5.016	5.9	55.834	56.6
1972	144.126	87.034	60.4	82.153	4.882	5.6	57.091	57.0
1973	147.096	89.429	60.8	58.064	4.365	4.9	57.667	57.8
1974	150.120	91.949	61.3	86.794	5.156	5.6	58.171	57.8
1975	153.153	93.775	61.2	85.846	7.929	8.5	59.377	56.1
1976	156.150	96.158	61.6	88.752	7.406	7.7	59.991	56.8
1977	159.033	99.009	62.3	92.017	6.991	7.1	60.025	57.9
1978	161.910	102.251	63.2	96.048	6.202	6.1	59.659	59.3
1979	164.863	104.962	63.7	98.824	6.137	5.8	59.900	59.9
1980	167.745	106.940	63.8	99.303	7.637	7.1	60.806	59.2
1981	170.130	108.670	63.9	100.397	8.273	7.6	61.460	59.0
1982	172.271	110.201	64.0	99.526	10.678	9.7	62.067	57.8
1983	174.215	111.550	64.0	100.834	10.717	9.6	62.665	57.9
1984	176.383	113.544	64.4	105.005	8.539	7.5	62.839	59.5
1985	178.206	115.461	64.8	107150	8.312	7.2	63.744	60.1
1986	180.587	117.834	65.3	109.597	8.237	7.0	62.752	60.7
1987	182.753	119.865	65.6	112.440	4.425	6.2	62.888	61.5
1988	184.613	121.669	65.9	114.968	6.701	5.5	62.944	62.3
1989	186.393	123.869	66.5	117.342	6.528	5.3	62.523	63.0
1990	188.049	124.787	66.4	117.914	6.874	5.5	63.262	62.7
1991	189.765	125.303	66.0	116.877	8.426	6.7	64.462	61.6
1992	191.576	126.982	66.3	117.598	9.384	7.4	64.593	61.4
1993	193.550	128.040	66.2	119.306	8.734	6.8	65.509	61.6
1994	196.814	131.056	66.6	123.060	7.996	6.1	65.758	62.5
1995	198.584	132.304	66.6	124.900	7.404	5.6	66.280	62.9
1996	200.591	133.943	66.8	126.708	7.236	5.4	66.647	63.2
1997	203.133	136.297	67.1	129.558	6.739	4.9	66.837	63.8
1998	205.220	137.673	67.1	131.463	6.210	4.5	67.547	64.1

1968 წელს სამუშაო ძალის რაოდენობა 60%-ზე ოდნავ ნაკლები იყო. ამ პერიოდში მოსახლეობას რომ სცოდნოდა, რა მოხდებოდა 30 წლის შემდეგ, კერძოდ ის, რომ

არაინსტიტუციური მოსახლეობის 67%-ზე მეტი სამუშაო ძალა გახდებოდა, მათი უმეტესობა ალბათ 1998 წლისთვის უმუშევრობის უკიდურესად მაღალ დონეს იწინასწარმეტყველებდა. ისინი იტყოდნენ, რომ არავითარი სხვა გზა არ იარსებებდა გარდა იმისა, რომ ეკონომიკაში შექმნილიყო რაც შეიძლება მეტი ახალი სამუშაო ადგილი. განსაკუთრებული მნიშვნელობა ამას მაშინ მიენიჭებოდა, როცა ყველგან მანქანებით ხალხის შეცვლის ტენდენცია გაჩნდებოდა.



ნახ. 19-1. უმუშევრობა და დასაქმება ამერიკის შეერთებულ შტატებში

ნაპოლეონის ომების დასასრულს ლუდიტების სახელით ცნობილმა ინგლისელი მუშების ჯგუფებმა მანქანების განადგურების პროცესი წამოიწყეს, რაც იმით აიხსნებოდა, რომ საკუთარი უმუშევრობის მიზეზად სწორედ მანქანებს მიიჩნევდნენ. ხანმოკლე პერიოდის განმავლობაში ზოგიერთები მართლაც მანქანების გამო დარჩნენ უმუშევარი. 75 წლის წინ თქვენ რომ სატელეფონო გამანაწილებელი დაფის ოპერატორი ყოფილიყავით, ავტომატური ჩამრთველი მანქანების გამოგონება და ამოქმედება სამუშაოს ნამდვილად დაგაკარგვინებდათ. მაგრამ სატელეფონო სისტემა, რომელიც ახლა მოქმედებს აშშ-ში, ეერასოდეს განვითარდებოდა, თუ არ დაამონტაჟებდნენ ავტომატურ ჩამრთველ მანქანებს. ძველი ტექნოლოგია რომ დარჩენილიყო, დღეს აშშ-ის სამუშაო ძალის უმეტესი ნაწილი სატელეფონო კომპანიებში იმუშავებდა. მანქანები ცელის ხალხს, მაგრამ ის ხალხი, რომელსაც მანქანა ცელის, სხვა საქმეს აკეთებს. საბოლოოდ, თითქმის ყველა უფრო დიდ მოგებაშია, რაც გაზრდილი მწარმოებლურობის შედეგია. ლუდიტების მსგავსი მოძრაობა პერიოდულად გამოჩნდებოდა ხოლმე, მაგრამ მიუხედავად იმისა, რომ მოთხოვნა მუშახელზე მუდმივად იცვლება, ისეთი შთაბეჭდილება იქმნება, რომ მანქანების დანერგვა უფრო მეტ სამუშაო ადგილს ქმნის, ვიდრე აუქმებს. სანამ დაუკმაყოფილებელია საქონლის წარმოებასთან დაკავშირებით, ჩვენი სურვილი, არ უნდა ამოეწუროთ ისეთი სამუშაო, რომლის შესრულებაც სასარგებლო იქნება ხალხისთვის. უმუშევრობის ზრდა არ ნიშნავს იმას, თითქოს სამუშაო ადგილები იშვიათობად იქცა. დასაქმების ძიებასა და მიღებასთან დაკავშირებული მოსალოდნელი დანახარჯებისა და სარგებლობის ცვლილებებზე მიგვითითებს.

დანახარჯები და გადაწყვეტილებები

განზოგადოებასთან დაკავშირებით გარკვეული სიფრთხილე გვმართებს. როგორც ახალი სამუშაოს დაწყების, ისე მასზე უარის თქმის დანახარჯები სხვადასხვა ადამიანისთვის სრულიად განსხვავებულია და ეს განსხვავება დამოკიდებულია ისეთ ფაქტორებზე, როგორიცაა კვალიფიკაცია, გამოცდილება, ასაკი, ვალდებულებები ოჯახის მიმართ, სხვა შემოსავლის წყაროები და თვით იმ ხალხის ანგარიშგასაწევი ორიენტაციები და შეხედულებები, ვის აზრებსაც კონკრეტული სამუშაოს მაძიებელი აფასებს.

წარმოიდგინეთ იმ მოზარდების მდგომარეობა, რომლებიც მშობლებთან ცხოვრობენ. მათ, შესაძლოა, სამუშაოზე მოწყობის სურვილი გაუნდეთ. ამ შემთხვევაში ისინი იწყებენ მის ძებნას და უმუშევრის ოფიციალურ სტატუსსაც იღებენ. თუ მოზარდები სწავლობენ სკოლაში, მაშინ მოცემულ მომენტში ისინი მხოლოდ ისეთი სამუშაოსთვის გამოდგებიან, სადაც მათი სამსახურეობრივი მოვალეობა საკმაოდ შეზღუდული იქნება. ზაფხულის არდადეგების პერიოდში დამსაქმებლები არ მოისურვებენ მათ მიღებას სამუშაოზე, რომელიც სერიოზულ მომზადებას მოითხოვს, რადგან მოზარდებს არ შეუძლიათ ასეთი სამუშაოს შესრულება. თუ საშუალო სკოლა დაამთავრეს და აპირებენ კოლეჯში შესვლას, მათ არ ექნებათ მუშაობის სურვილი იქ, სადაც ბევრი რამ მოეთხოვებათ. უფრო მეტიც, ჩვეულებრივ, მათ შეიძლება მხოლოდ ნაკლებმიმზიდველი სამუშაოს იმედი ჰქონდეთ, რაკი დამსაქმებლებს არ სურთ, რომ ბევრი გადაუხადონ მოზარდებს, რომლებიც, როგორც წესი, მოუმზადებლები მოდიან, სამუშაოს კი მანამ სტოვებენ, სანამ დამსაქმებლები მათი მომზადების დანახარჯების კომპენსაციას მიიღებენ.

მაგრამ იმან, ვისაც უფასო საცხოვრებელი და საკვები აქვს მშობლების ოჯახში, შეიძლება მისცეს თავს იმის უფლება, რომ სამუშაოს ძებნას დიდი დრო მოანდომოს ან დატოვოს სამუშაო ადგილი, რომელიც არ დააკმაყოფილებს და თავიდან შეუდგეს შესაფერისი ადგილის ძებნას. მაგრამ შეუძლებელია, მოზარდს მხედველობიდან გამორჩეს ის ფაქტი, რომ მაშინ, როდესაც ის იძულებულია იმუშაოს, მისი მეგობრები ერთობიან და დროს ლაღად ატარებენ. ამიტომ მას არ დააკმაყოფილებს არავითარი სამუშაო ადგილი. თუ ყოველივე ამას გავითვალისწინებთ, დავინახავთ, რომ ის დანახარჯები, რომლებიც სამუშაოს დაწყებასა და გაგრძელებასთანაა დაკავშირებული, საკმაოდ მაღალია მოზარდების უმრავლესობისათვის და შეიძლება კიდევ უფრო გაიზარდოს. სამაგიეროდ, გაცილებით დაბალია სამუშაოს ძებნის დანახარჯები. განა ამის შემდეგ უნდა გაგვიკვირდეს ან უნდა შევშფოთდეთ, როცა გავიგებთ, რომ 16-დან 19 წლამდე ასაკის ახალგაზრდობის უმუშევრობის დონე ხშირად სამჯერ უფრო მაღალია, ვიდრე მთელი მოსახლეობისა?

რადგან უმუშევრობის ძირითადი დანახარჯები შემოსავლის დაკარგვას უკავშირდება, ყველაფერი ის, რაც ხალხის შემოსავლის შენარჩუნების პირობას წარმოადგენს მათი უმუშევრობის პერიოდში, უდავოდ შეუწყობს ხელს უმუშევრობის დონის ზრდას. თუ მეტ მუშას შეეთავაზებთ უმუშევრობის საწინააღმდეგო დაზღვევას, გაზრდით დახმარების ხაგრძლივობას და გაავაიოლებთ ამ დახმარებათა მიღების პირობებს, ეს არ მიიზიდავს იმ ხალხს, რომლებსაც აქვთ სამუშაო, რომელიც სრულიად აკმაყოფილებს და მათ კარგი ხელფასით უზრუნველყოფს. თუმცა, ისიც უნდა აღინიშნოს, რომ, თუ მთავრობა გულუხვ დახმარებას შესთავაზებს უმუშევრებს, დასაქმებული მოსახლეობა აღარ იქნება მეტისმეტად მიჯაჭვული სამუშაო ადგილსე და მისი დაკარგვის შემთხვევაში დიდ სურვილსაც არ გამოიჩენს, რომ ახალი ადგილი მონახოს. ეს კი ხელს შეუწყობს უმუშევრობის გაზრდას.

ასეთივე შედეგი ექნებოდა ისეთი ოჯახების მომატებასაც, სადაც რამდენიმე წევრია დასაქმებული. თუ გავითვალისწინებთ გაზრდილ საშემოსავლო და სოციალური უზრუნველყოფის გადასახადებს, რასაც ემატება მუშაობასთან დაკავშირებული სხვა დანახარჯებიც, გასაკვირი აღარ იქნება ის, რომ მკვეთრად დაეცა ფინანსური სტიმული, რომელიც ოჯახის მეორე დასაქმებულ წევრს ახალი სამუშაოს მოძებნის სურვილს აღუძრავდა ძველის დაკარგვის შემთხვევაში. ყოველივე ამას შეიძლება უარყოფითი შედეგები

ჰქონდეს, სანამ ადამიანს ექნება უფლება, რომ მთავრობას უმუშევრობის გადასახადი მოსთხოვოს.

ასევე დაიმახსოვრეთ, რომ ეკონომიკური გადაწყვეტილებები დამოკიდებულია მოლოდინზე. ხალხი შედის სამუშაო ძალაში, რადგან იმედოვნებს, რომ იპოვის შესაფერის სამუშაო ადგილს. მაგრამ, თუ გარკვეული მიზეზების გამო, სამუშაოთი დაკმაყოფილების იმედი რეალისტურ ზღვარს სცდება, უმუშევრობის დონე აუცილებლად გაიზრდება. მაგალითად, წარმოიდგინეთ, რომ ბიზნესის სამყაროში დამატებითი შესაძლებლობები ეძლევათ ქალებს, რომელთაც სურთ მენეჯერის კარიერა აირჩიონ. პერსპექტივების ასეთი გაუმჯობესება გამოიწვევს იმას, რომ მეტი ქალი მოინდომებს მუშაობის დაწყებას ან ძველი სამუშაო ადგილის შენარჩუნებას. სრულიად მოსალოდნელია, რომ კარიერის საუკეთესო და უსაზღვრო შესაძლებლობების მოლოდინმა იმდენად გაზარდოს მუშაობის მსურველი ქალების რაოდენობა, რომ მათი უმუშევრობის დონის გაზრდასაც კი შეუწყოს ხელი. უმუშევრობის დონე მაღალი იქნება, სანამ მოლოდინი რეალობის შესატყვისი არ გახდება ან რეალობა არ დააკმაყოფილებს საზოგადოების მოლოდინს.

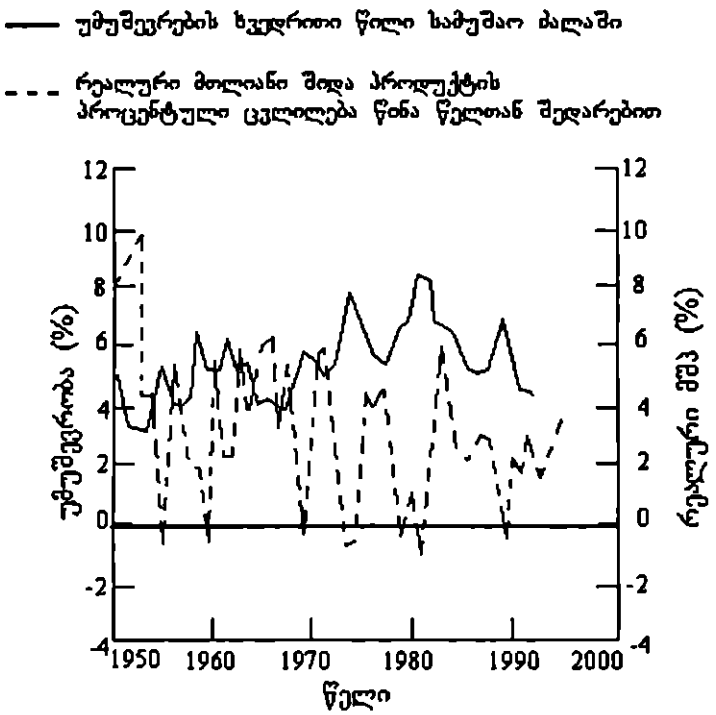
ანალოგიურ შემთხვევასთან გვექნება საქმე, თუ კოლეჯის კურსდამთავრებულებს, რომლებმაც ეს-ესაა რომელიმე დარგის სპეციალისტისა თუ ადვოკატის დიპლომები მიიღეს, მეტისმეტად გაზვიადებული წარმოდგენა ექნებათ საკუთარი სპეციალიზაციის ხარისხის შესახებ. მსგავსი წარმოდგენები, რა თქმა უნდა, გაზრდის უმუშევრობას. მეფოლადეები, რომელთა ხელფასი თითქმის ორჯერ აღემატება საშუალო ხელფასს, აღვილად არ დათანხმდებიან უფრო დაბალანაზღაურებად სამუშაოზე, თუ ფოლადჩამომსხმელი კომპანიები, რომლებშიც ისინი მუშაობდნენ, გაკოტრდებიან. ისინი დიდად არ განსხვავდებიან სახლების იმ მეპატრონეებისაგან, რომლებიც უარს ამბობენ დაიჯერონ, რომ სახლი, რომლის გაყიდვასაც ცდილობენ, არ გაიყიდება იმ ფასად, რომელსაც ისინი ითხოვენ. სწორედ ამიტომ უძრავი ქონების ბაზარზე იმატებს განცხადებები წარწერით „იყიდება!" მაგრამ კონკრეტული შედეგი, რომელიც ამ განცხადებებს უნდა მოჰყვეს, საკმაოდ დიდი ხნის მანძილზე მიუღწეველი რჩება.

უმუშევრობა და რეცესია

19-2 ნახაზი გვიჩვენებს იმ ურთიერთკავშირს, რომელიც რეცესიასა და უმუშევრობას შორის არსებობს. რეცესია მკვეთრად ზრდის უმუშევრობის დონეს. ეს უკანასკნელი კი იკლებს მაშინ, როცა ეკონომიკა გაჯანსაღებას იწყებს, მაგრამ აღნიშნული პროცესი ყოველთვის ბევრად უფრო ნელა მიმდინარეობს. 1949 წლის რეცესიის შემდეგ (არაა ნაჩვენები 19-2 ცხრილში) ეკონომიკის განსაკუთრებით ძლიერმა გაჯანსაღებამ, რომელსაც დასაბამი, მეტწილად, კორეის ომმა მისცა, უმუშევრობის დონე შეამცირა. უმუშევრობა 1949 წელს 5,9%-ს შეადგენდა, 1953 წელს კი 2,9%-მდე შემცირდა. 1954 წლის რეცესიამ ის ისევე 5,5%-მდე გაზარდა. ამის შემდეგ უმუშევრობის შემცირების პროცესი ძალიან ნელი ტემპით მიმდინარეობდა, ვიდრე შემდგომმა რეცესიამ, რომელიც 1957 წლის ბოლო მეოთხედში დაიწყო, ისევე 6.8%-მდე არ გაზარდა ის. 1960-1961 წლებამდე ძალიან ცოტა დრო იყო უმუშევრობის შესამცირებლად. აღნიშნულ წლებში დაწყებულმა რეცესიამ კი კიდევ ერთხელ გაზარდა ის. 1961 წლის შემდეგ უმუშევრობა ხანგრძლივი დროის მანძილზე იზრდებოდა. 1969 წელს ის თანდათან 3,5%-მდე შემცირდა, 1970-1971 წლების რეცესიამ კი 5,9%-მდე გაზარდა.

1971 წლის შემდგომი გაჯანსაღების პერიოდში უმუშევრობის დონე 4,9%-ზე დაბლა არ ჩამოსულა. 1974-1975 წლებში დიდი რეცესიის შემდგომმა გაჯანსაღებამ ეს დონე 5,8%-ზე დაბლა ვერ დასწია. 1980-იანი წლების შუა პერიოდში აშშ-ის შრომის ბაზრის მკვლევარები იმ დასკვნამდე მივიდნენ, რომ უმუშევრობის „ბუნებრივი" დონე აშშ-სთვის დაახლოებით 6%-ით განისაზღვრებოდა. აღნიშნულ „ბუნებრივ" დონეს ზოგჯერ უკიდურესად დაბალ დონედ მიიჩნევდნენ, რომლისთვისაც უმუშევრობას შეეძლო ინფლაციის დაჩქარების გარეშეც მიეღწია. სხვა დროს კი მას გარკვეული სახის წონასწორობად მიიჩნევდნენ, რომელიც იმ შემთხვევაში მიიღწეოდა, თუ არ მოხდებოდა დესტაბილიზაციის გამომწვევი შოკები. ის შეიძლება ისეთ დონედაც ჩაეთვალათ, როცა

ხალხი საკუთარი არჩევანის საფუძველზე მიაკუთვნებდა თავს სამუშაო ან არასამუშაო ძალას ან იმის არჩევანს გააკეთებდა, დათანხმებოდა შეთავაზებულ სამუშაოს თუ უკეთესის ძებნა გაეგრძელებინა. 1988 წელს, როცა უმუშევრობის დონე 6%-ზე დაბლა ჩამოვიდა, 1989 წლის მარტში კი 5%-მდე შემცირდა, უამრავი სპეციალისტი ინფლაციის სწრაფ გაზრდას წინასწარმეტყველებდა.



ნახ. 19-2. რეცესიები და უმუშევრობა ამერიკის შეერთებულ შტატებში

1989-1991 წლებში ინფლაცია ოდნავ გაიზარდა, მაგრამ 1991 წლის შემდეგ უმუშევრობის დონე თანდათან შემცირდა, ხოლო 1998 წლის აპრილსა და მაისში 4.3%-ს მიაღწია. მაგრამ ეს პროცენტი ინფლაციის შედეგად არ იყო მიღებული. 1998 წლის მეორე ნახევარში ეკონომისტები, რომელთა საქმიანობა პროგნოზირებას უკავშირდებოდა, დეფლაციასაც ისეთივე საშიშ მოვლენად მიიჩნევდნენ, როგორც ინფლაციას.

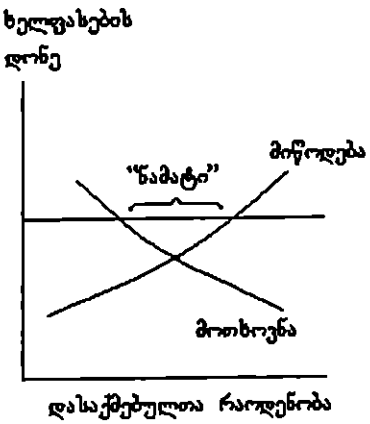
რატომ არსებობს უმუშევრობა ყოველთვის?

რატომ იზრდება უმუშევრობა ასე მკვეთრად რეცესიის დროს ან ამ უკანასკნელის დასრულების შემდეგ რატომ ინარჩუნებს ჯიუტად იმავე დონეს და მაშინაც კი არ მცირდება, როცა ეკონომიკა უკვე გაჯანსაღების გზას დაადგება? პირველი შეკითხვა, ალბათ, არც კი საჭიროებს ამომწურავ პასუხს. როცა იკლებს საქონელზე მოთხოვნა და გროვდება საქონლის მარაგი, ფირმა წარმოებას ამცირებს და ისეთი გზის მონახვას ცდილობს, რომელიც დანახარჯების შემცირების თვალსაზრისით აცილებაში დაეხმარება. რაკი სამუშაო ძალის დანახარჯები ფირმის ზღვრული დანახარჯების მნიშვნელოვან ნაწილს შეადგენს, ერთადერთი მოსალოდნელი შედეგი, რაც რეცესიას მოჰყვება ისაა, რომ ხდება მუშახელის შემცირება. ეს კი, თავის მხრივ, უმუშევრობის დონის ზრდას იწვევს.

მაგრამ რატომ ვერ უბრუნდება უმუშევრობა რეცესიამდე არსებულ დონეს მაშინაც კი, როცა ეკონომიკის გაჯანსაღების შედეგად წარმოება ისევ ძველ სიმაღლეებზე ადის? ამის ერთ-ერთი აშკარა მიზეზი ისაა, რომ ხალხის დაქირავებას უფრო დიდი დრო სჭირდება, ვიდრე გათავისუფლებას. რა თქმა უნდა, ყველა მათგანი, ვინც დაითხოვეს, არ დაჯდება სახლში და არ დაიწყებს ლოდინს, როდის დაურეკავენ, რომ უკან

დაბრუნება შესთავაზონ. უმეტესობა დაიწყებს სხვა სამსახურის ძებნას და ბევრი მიიღებს კიდეც ალტერნატიული დასაქმების შანსს. ასე რომ, ფირმას, რომელსაც სურს დასაქმების გაზრდა ეკონომიკური აღმაველობის დროს, ისევე მოუხდება ახალი მუშახელის ძებნა და მისი მომზადება. ბევრი ფირმა არც იჩქარებს ამის გაკეთებას, სანამ საესებით არ დარწმუნდება, რომ გაჯანსაღება მოჩვენებითი არაა. ფირმის ხელმძღვანელები ამჯობინებენ, რომ არსებული პერსონალი ზედმეტად დაასაქმონ, ვიდრე თანამშრომელთა სიას ახალი სახელები დაამატონ.

ზოგიერთი ფირმა რეცესიის დროს ისწავლის, როგორ გაართვას თავი სამუშაოს ნაკლები მუშახელით. დიდი აღმაველობა უბიძგებს ფირმებს, დაიქირავონ იმაზე მეტი ხალხი, ვიდრე საჭიროა. გარდა ამისა, ეკონომიკური აღმაველობა ნაკლები ყურადღებითაც კი განაწყობს მათ რესურსების ეფექტურად გამოყენებისადმი. რეცესია კი, თავის მხრივ, ძლიერი სტიმული ხდება იმისათვის, რომ შემცირდეს „ტყუილუბრალო ხარჯვა“ და გაკეთდეს მაქსიმალური ეკონომია. ცოდნა, რომლის შეძენაც რეცესიის დროს მოხდა, არ ქრება მისი დასრულებისთანავე, ასე რომ, ზოგიერთ მუშაკს, რომელიც გაათავისუფლეს რეცესიის დროს, აღარ დააბრუნებენ რეცესიის დასრულების შემდეგ.



მიწოდება/მოთხოვნის მოდელი, რომელიც მე-4 თავში გაგაცანით, ბადებს სხვა შეკითხვას: რატომ არ სურთ იმ მუშებს, რომლებიც სამუშაოს ეძებენ, დაბალანაზღაურებად ადგილებზე მუშაობა? უმუშევრობა ზედმეტი მუშახელის მაჩვენებელია. საქონლის მიწოდება სჭარბობს მოთხოვნას. დაბალი ხელფასი შეძლებისდაგვარად შეამცირებდა მიწოდებას და გაზრდიდა მოთხოვნას, სანამ ხელფასი ბაზრის მიერ განსაზღვრული ხელფასის შესაფერისი არ გახდებოდა.

მაგრამ შრომის ბაზარი არ მუშაობს ისე, როგორც სოფლის მეურნეობის საქონლის ბაზრის შემთხვევაში ხდება. მნიშვნელოვანი მიზეზები არსებობს იმის საჟარაუდოდ, რომ მუშახელის სიჭარბე ძირითადი ნორმა იქნება შრომის ბაზარზე იმ უბრალო მიზეზის გამო, რომ დამქირავებლების უმეტეს ნაწილს გაუჩნდება სურვილი, გადაიხადოს იმაზე ოდნავ მაღალი ხელფასი, ვიდრე ბაზარი მოითხოვს. რატომ არჩევენ დამსაქმებლები ასეთ მოქმედებას – თუ იმ სულგრძელობას არ ჩაეთვლით, რომელიც შეიძლება მათ ამოძრაებდეს? თუ ისინი იხდიან ხელფასს, რომელიც ზუსტად ასახავს ბაზრის ფასს, მაშინ მათ თანამშრომლებს ექნებათ იმედი, რომ, თუ საკუთარი ნებით ან იძულებით დატოვებენ სამუშაოს, ყოველთვის შეძლებენ ისეთი ადგილის შოვნას, როგორიც მოცემულ მომენტში აქვთ. ეს კი ნიშნავს, რომ დასაქმებულებს არც თუ დიდი სტიმული ექნებათ გულგრილობისა და უპატიოსნობის ასატანად, სამაგიეროდ დიდი სტიმული ექნებათ იმისათვის, რომ გაარიდონ სხვებს მუშაობის უპირატესობები. შედეგად კი მიიღებთ მაღალ დენადობას, რომელიც საკმაოდ ძვირი დაუჯდება დამქირავებელს, რადგან ახალი მუშების მოსამზადებელი ფასი ძალიან დიდია. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ დამქირავებლები არ არიან დაკავებულნი მუშახელზე განსაკუთრებული სრუნვით, იმით მაინც იქნებიან დაინტერესებულნი, რომ დაქირავებულებს ჩამოუყალიბდეთ რწმენა, თითქოს მათი სამუშაო ადგილები სხვებზე უკეთესია.

მსგავსი რწმენა ასევე ამცირებს დაქირავებულთა მხრიდან „საბოტაჟის“ შესაძლებლობასაც. დაუსვით თქვენს თავს შემდეგი კითხვები: რატომ უნდა გააკეთოს დაქირავებულმა იმაზე მეტი, რაც ევალება? რატომ არ უნდა შემოიფარგლოს მხოლოდ იმ სამუშაოს შესრულებით, რომელსაც დამქირავებელი გააკონტროლებს? რამ უნდა შეუშალოს ხელი, რომ დაკარგოს დრო, იქურდოს ან საბოტაჟი მოაწყოს ფირმაში, სადაც მისი გამომჟღავნების ძალიან პატარა შანსია? ერთ-ერთი მიზეზი იქნებოდა დაქირავებულის მორალური პასუხისმგებლობის გრძნობა. მაგრამ ეს გრძნობა სწრაფად ქრება, როცა დასაქმებულები გარკვეული მიზეზების გამო ან სრულიად უმიზეზოდ ჩათვლიან, რომ მათ უსამართლოდ ეპყრობიან. სინდისზე რომ აღარაფერი ეთქვათ, საკმაოდ მნიშვნელოვანი მიზეზი, რომელიც აიძულებს მუშას, უპასუხისმგებლოდ არ მოიქცეს, არის რწმენა, რომ მას სამსახურიდან გათავისუფლება უფრო ძვირი დაუჯდება. გათავისუფლება კი ძვირია მაშინ, როცა ხელფასი აღემატება ალტერნატიულ ღირებულებას. ამდენად, კიდევ ერთხელ ერწმუნდებით, რომ საერთო წლიურ შემოსავალზე ზრუნვა კარგი სტიმულია დამსაქმებელთათვის – ის მათ აიძულებს დააწესონ ისეთი ხელფასი, რომელიც გაცილებით მაღალი იქნება ბაზრის ფასთან შედარებით.

როცა რეცესია იწყება და მცირდება ფირმების მოთხოვნა მუშახელზე, ისევე, როგორც პროდუქციაზე, რომელსაც ისინი ჰყიდიან, დამქირავებლებს საკმაო მიზეზები აქვთ იმისათვის, რომ შეამცირონ თანამშრომლები და არა ხელფასები. თანამშრომლები იშვიათად ხვდებიან გაგებით ხელფასის შემცირებას. თუ ისინი ჯერ კიდევ არ არიან პროფკავშირის წევრები, ალბათ უფრო სერიოზულად დაიწყებენ ფიქრს მის წევრობაზე, როცა მათი ხელფასი მოულოდნელად შემცირდება. თუ პროფკავშირთან დადებული კონტრაქტის საფუძველზე მუშაობენ, მაშინ ეს კონტრაქტი აკრძალავს ხელფასის შემცირებას პროფკავშირული გაერთიანების თანხმობის გარეშე. ასეთ თანხმობას კი ალბათ ეს უკანასკნელი არ მისცემს, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ დაარწმუნებენ, რომ ხელფასის შემცირება შესაძლებელს გახდის, შენარჩუნებულ იქნას დასაქმების შესაძლებლობები. ამის მიზეზი ისაა, რომ პროფკავშირის ხელმძღვანელობას დაადანაშაულებენ ხელფასის შემცირების გამო, მაგრამ არავინ გადაუხდის მადლობას სამუშაო ადგილების შენარჩუნებისთვის. უფრო მეტიც, მუშები, რომლებიც გაათავისუფლეს, სამუდამოდ დატოვებენ პროფკავშირის რიგებს, ხოლო ისინი, ვისი ხელფასიც შემცირდა, ისევ გაერთიანების წევრებად დარჩებიან და ხმის უფლებაც ექნებათ. დამქირავებელიც იმავე დასკვნამდე მივა ანალოგიური მიზეზების გამო. სამუშაო ძალა, რომელიც შეიქმნა 90 კმაყოფილი თანამშრომლისგან, შეიძლება უფრო მწარმოებლური აღმოჩნდეს, ვიდრე 100 უკმაყოფილო მუშაკი, რომელსაც ხელფასი 10%-ით შეუმცირეს.

რამდენად დიდ გავლენას ახდენენ ხელფასებზე უმუშევრები? მარქსი და სხვები ამტკიცებდნენ, რომ ფაბრიკის გარეთ დარჩენილი უმუშევრების სათადარიგო არმია დამქირავებელს ხელფასების შემცირების საშუალებას აძლევს. XIX საუკუნეში ეს მტკიცება, შესაძლოა, დამაჯერებელიც იყო, მაგრამ დღეს ის საკმაოდ საეჭვოდ ჟღერს. ინდუსტრიული ქვეყნების სტანდარტულ პირობებში დამქირავებლები გაცილებით მეტ ყურადღებას იჩენენ იმათ მიმართ, ვისაც ხელფასს უხდიან, ანუ უკვე დასაქმებულთა და არა იმ გარეთ მყოფი ხალხის მიმართ, ვისაც სურვილი აქვს, რომ ხელფასი მიიღოს. ეს ალბათ ასე იქნებოდა მაშინაც კი, თუ გარეთ მყოფები დიდი ენთუზიაზმით გამოხატავდნენ მზადყოფნას იმისათვის, რომ ნაკლები ხელფასისთვის ემუშავათ, ხოლო დამსაქმებლებს უცილობელი მიზეზები ექნებოდათ, რომ დაეჯერებინათ მათთვის. მაგრამ მსგავსი არაფერი ხდება. მთავარი ისაა, რომ ხელფასები მოიმატებს ეკონომიკის გაჯანსაღების დროს და ასე თუ ისე შეჩერდება ისეთ დონეზე, რომელზეც იზრდება დასაქმება.

ყოველივე ამის შედეგად შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ მუშახელის რაოდენობა ყოველთვის ჭარბია. ამდენად, მიწოდებაც ყოველთვის უფრო დიდი იქნება, ვიდრე მოთხოვნა. მუშების მრავალისმომცველი გამოცდილება ადასტურებს ჩვენს მიერ სხვადასხვა ჰიპოთეზით გამოთქმულ მოსაზრებას. იმ პოტენციური მუშახელის რიცხვი, რომელიც სამუშაოს ეძებს, თითქმის ყოველთვის აღემატება სამუშაო ადგილების რაოდენობას, რომლის შეესებასაც დამქირავებლები ცდილობენ. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, არსებობს როგორც სამუშაო ადგილების ქრონიკული ნაკლებობა, ისე სამუშაოს მაძიებელთა ქრონიკული სიჭარბე.

ფილიპსის მრუდი

1958წ. ეკონომისტმა ა. ვ. ფილიპსმა გამოაქვეყნა გამოკვლევა სახელწოდებით „უმუშევრობისა და ფულადი ხელფასის ცვალებადობის ტემპის ურთიერთკავშირი დიდ ბრიტანეთში 1861- 1957 წლებში". მან დასაბამი მისცა იდეას, რომელიც მალე ცნობილი გახდა „ფილიპსის მრუდის" სახელწოდებით. ფილიპსმა აჩვენა, რომ იმ პერიოდში, როცა მან თავისი გამოკვლევა ჩაატარა, არსებობდა სტაბილური კავშირი უმუშევრობისა და საშუალო ფულადი ხელფასის ზრდის ტემპებს შორის. უმუშევრობა იზრდებოდა, როცა ხელფასის მატება ნელი ტემპით მიმდინარეობდა, და მცირდებოდა, როცა ხელფასი სწრაფად იზრდებოდა. ეს საკმაოდ ლოგიკურად ჟღერს. მუშახელზე მაღალი მოთხოვნის პერიოდებში დამსაქმებლები სთავაზობენ მაღალ ხელფასს, რადგან სურთ, მიიზიდონ ან შეინარჩუნონ ის თანამშრომლები, რომლებიც სჭირდებათ. ხოლო დიდი უმუშევრობის პერიოდებში არ მოუწევთ მუშახელის ენერგიული ძებნა და ხელფასიც უფრო ნელი ტემპით გაიზრდება.

მაგრამ, ამ მოსაზრებიდან გამომდინარე, მალე გაკეთდა დასკვნა, რომ მონეტარული და ფისკალური პოლიტიკის გამოყენებისას შესაძლებელია უმუშევრობის შემცირება ნომინალური ხელფასის ინფლაციური ზრდის საშუალებით, რაც, შესაბამისად, იწვევს ფასების ზრდასაც. ამ შემთხვევაში შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ფილიპსის მრუდი ინფლაციასა და უმუშევრობას შორის არჩევანის არსებობას გულისხმობს, როცა ერთი მათგანის შემცირება შესაძლებელია მეორის გაზრდის ხარჯზე. თუმცა ეს დასკვნა არც ფილიპსის მონაცემებიდან გამომდინარეობს და არც რაიმე სხვა მოსაზრებიდან, რომელიც ინფლაციისა და უმუშევრობის მიზეზებს უკავშირდება. იმის მტკიცება კი, რომ მთავრობას შეუძლია შეამციროს უმუშევრობა, თუ განზრახ გამოიწვევს ინფლაციას, საკმაოდ დიდ რისკთანაა დაკავშირებული.

ალბათ მართალია ის, რომ, როცა ეკონომიკაში დიდია „სრული" დასაქმების შანსი, ფასები და ხელფასები მართლაც გაიზრდება. ეკონომიკას ყოველთვის ახასიათებს დიდი შიდა მოძრაობა: მრეწველობის ზოგიერთ დარგში წარმოება იზრდება, ზოგიერთში კი – მცირდება. ასევე იზრდება და მცირდება ფირმების საქმიანობაც, ინერგება ახალი საწარმოო ტექნოლოგიები, იცვლება მოთხოვნის სტრუქტურა, ხალხი ან სამუშაო ძალას უერთდება ან ტოვებს მას. აქედან გამომდინარე, ყოველთვის არსებობს რესურსების მიზიდვის საჭიროება მათი მოხმარების სხვადასხვა სფეროში. ამის გაკეთება კი შესაძლებელია იმ შემთხვევაში, თუ ხელსაყრელი პირობები იქნება შეთავაზებული. მაგრამ არც დამქირავებლები და არც დაქირავებულები არ ფლობენ სრულ ინფორმაციას. მათ უნდა ეძებონ ის, რაც უნდათ, და უნდა გაიღონ ამ ძებნასთან დაკავშირებული დანახარჯები.

მცირე უმუშევრობის შემთხვევაში სამუშაოს ძებნასთან დაკავშირებული დანახარჯები, საშუალოდ უფრო დაბალია, ვიდრე დიდი უმუშევრობის პერიოდში. ამიტომ სამუშაოს მაძიებელთათვის უფრო ადვილია უარის თქმა ისეთ სამუშაოზე, რომლის ხელფასი არ აკმაყოფილებთ და ახალი სამუშაოს ძებნის დაწყება. ასეთ ვითარებაში დამქირავებელთათვის ძნელი ხდება ხელფასების შემცირება.

მათთვის მუშახელის ძებნის დანახარჯები უფრო მაღალია იმ პერიოდში, როცა უმუშევრობის დონე დაბალია. ამიტომ ისინი უფრო მაღალ ხელფასს სთავაზობენ მუშახელს, ვიდრე ამას სხვა შემთხვევაში გააკეთებდნენ. ასე კი იმიტომ იქცევიან, რომ არ დასჭირდეთ ახალი თანამშრომლების ხანგრძლივი და ძვირადღირებული ძიება და რომ ნაკლები იყოს იმათი დაკარგვის რისკი, ვინც უკვე მუშაობს და ვისი შემცველის პოვნაც გაუჭირდებათ.

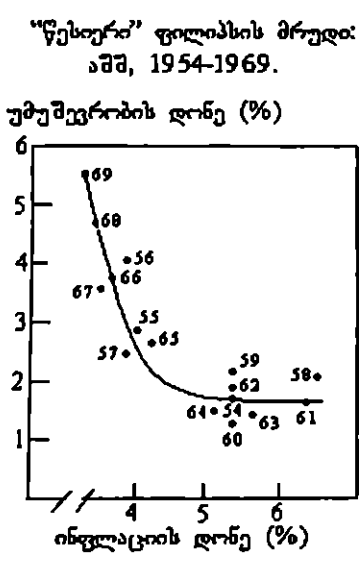
იგივე არგუმენტი შეიძლება გამოგვადგეს სასაქონლო ბაზარზე არსებულ ფასებთან დაკავშირებითაც. როცა ეკონომიკა თითქმის სრული დატვირთვით მუშაობს, რთულდება დამატებითი მიწოდების დროულად უზრუნველყოფა და, შესაბამისად, მყიდველებს ურჩევნიათ, გადაიხადონ მაღალი ფასები, ვიდრე ახალი მიმწოდებლები ეძებონ. დიდი უმუშევრობისა და ჭარბწარმოების პერიოდებში გამყიდველი ამცირებს ფასებს, რადგან უჭირს მყიდველის პოვნა.

რა კუთხითაც არ უნდა განეიხილოთ ყოველივე ეს, მაინც იმაზე დასკვნამდე მივალთ. „სრული“ დასაქმება იწვევს ფასებისა და ხელფასების ზრდას, ხოლო მნიშვნელოვანი უმუშევრობა და ჭარბწარმოება – შემცირებას.

შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ ფასებისა და ხელფასების შემცირება და ზრდა დამოკიდებულია ბაზარზე გამეფებულ დაძაბულობასა თუ მოდუნებაზე. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, დასაქმება მიზეზია, ხოლო ფასებისა და ხელფასების ცვალებადობა – შედეგი. არ იქნება სწორი, თუ ვიტყვით, რომ რაკი სრული დასაქმება ინფლაციას იწვევს, ამიტომ ინფლაცია სრულ დასაქმებას გამოიწვევს. როცა კალათბურთის მატჩზე ბევრი გულშემატკივარია, სპორტულ დარბაზში ტემპერატურა მაღალია, რადგან სხეულები სითბოს გამოსცემენ. მაგრამ დარბაზის ზედმეტად გათბობის საშუალებით ფიზკულტურის კათედრა ვერ მიიზიდავს მაყურებელს კალათბურთის იმ გუნდის თამაშზე, რომელიც მუდამ აგებს.

უმუშევრობის შემცირება ილუზიის მეშვეობით

მიუხედავად ზემოთქმულისა, ინფლაციის განზრახ დაჩქარების პოლიტიკას შეუძლია უმუშევრობის დონის დროებით შემცირება გამოიწვიოს. ხალხი, რომელიც სამუშაო ძალად ითვლება, უმუშევარია, რადგან ვერ შეულობს ისეთ სამუშაოს, რომელიც სრულიად დააკმაყოფილებს. განზრახ გამოწვეული ინფლაციის შედეგად სამუშაო ადგილები უფრო მიმზიდველი ხდება, რადგან აღნიშნული პოლიტიკის გამო დამსაქმებლები ზრდიან ხელფასს. სწორედ ამგვარად ხდება შესაძლებელი, რომ ინფლაციამ შეამციროს უმუშევრობა. მაგრამ მაღალი ხელფასი მხოლოდ *მოჩვენებით* მიმზიდველობას ქმნის.



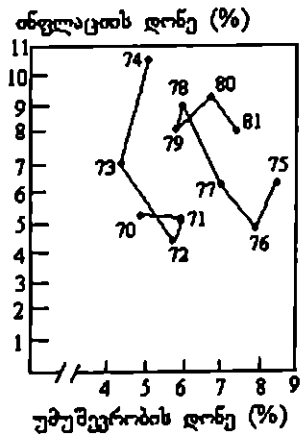
როგორც კი პოტენციური მუშაკები გააცნობიერებენ, რომ ახალი სამუშაო ადგილები სინამდვილეში არაფრით სჯობის ძველს, დასაქმება მართლაც გაიზრდება. მაგრამ ის მაშინვე გაუთანაბრდება ადრე არსებულ დონეს, როგორც კი მუშახელი აღმოაჩენს, რომ სინამდვილეში ინფლაცია უფრო მიმზიდველი ხელფასის მხოლოდ და მხოლოდ ილუზიას ქმნის. ამგვარად, უმუშევრობის დიდი ხნით შემცირება არ მოხდება, ინფლაცია კი უფრო სწრაფი ტემპით გაგრძელდება.

ინფლაციის საშუალებით უმუშევრობასთან ბრძოლის პოლიტიკას ხანგრძლივი წარმატება იმ შემთხვევაში ექნებოდა, თუ განხორციელდებოდა ინფლაციის განუწყვეტელი დაჩქარება ისე, რომ *მუშახელს ვერასოდეს გამოეცნო*

მისი რეალური ტემპი. ასეთ შემთხვევაში დამსაქმებლები მუდმივად გაზრდიდნენ შეთავაზებული ფულადი ხელფასის ნამდვილ ღირებულებას. შესაძლებელია სხვა ვარიანტიც, თუ დავუშვებთ, რომ ხალხი, რომელიც დაქირავებულია და მუშაობს, განსაკუთრებულ ყურადღებას აქცევს მხოლოდ ფულად და არა რეალურ ხელფასს. ესაა ვარაუდი, რომელიც, ეროი შეხედვით, სიმართლესთან ახლოსაა: როცა აფასებენ იმას, თუ რამდენად მაღალია შეთავაზებული ხელფასი, არავინ აანალიზებს, თუ რა ცვლილება მოხდა სამომხმარებლო ფასების ინდექსში ბოლო პერიოდში. სხვაგვარად რომ ეთქვათ, ხალხი ყურადღებას აქცევს ხელფასის მხოლოდ ფულად რაოდენობას. მაგრამ გარკვეული დროის შემდეგ ისინი ამჩნევენ, რომ ამ ხელფასით ბევრად უფრო ნაკლები საქონლის ყიდვაა შესაძლებელი და, ამდენად, ხედებიან მის რეალურ ღირებულებას.

ეკონომიკური პოლიტიკა, განსაკუთრებით იმ შემთხვევაში, თუ ის თავისუფალ და დემოკრატიულ საზოგადოებაში ხორციელდება, არ შეიძლება ეფუძნებოდეს ვარაუდს, რომ მუშების მოტყუება შესაძლებელია უსასრულოდ. ხალხი შეცდომებზე სწავლობს და, თუ თვითონ არ აქცევს ამას სათანადო ყურადღებას, სხვები მაინც აუხელენ თვალს არსებულ მდგომარეობაზე. 1970-იან წლებში აშშ-ში არსებული მაღალი უმუშევრობისა და ძალიან სწრაფი ინფლაციის თანაარსებობა იმის დამამტკიცებელ საბუთად გამოდგება, რომ ხალხმა უკვე იცის, როგორ განასხვაოს ნომინალური და რეალური ხელფასი. როცა დასაქმებულები ითვალისწინებენ უწყვეტ ინფლაციას, მათ აღარ აქვთ ილუზია, რომ ნომინალური და რეალური ხელფასი ერთი და იგივეა.

"არაწესიერი" ფილიპსის მრუდი:
აშშ, 1970-1981.



მაგრამ წარმოიდგინეთ, რომ ასეთი მიდგომის გამოყენებისას მთავრობამ აღმოაჩინა, რომ განზრახ გამოწვეული ინფლაცია სინამდვილეში ვერ შეამცირებს უმუშევრობას და გადაწყვიტა ამ პოლიტიკაზე უარის თქმა. წარმოიდგინეთ, რომ მთავრობა იწვევდა ინფლაციას ფისკალური და მონატერული სტიმულის გამოყენების საშუალებით. შემდეგ კი გადაწყვიტა, რომ უფრო იოლი გზა აერჩია. გარკვეული დროის შემდეგ საერთო ხარჯების ზრდა, საჭიროებისამებრ, შენელდება და მეწარმეები ვერ შეძლებენ საკუთარი პროდუქციის გაყიდვას სასურველ ფასად. ეს გამოიწვევს გაუყიდავი პროდუქციის მარაგის დაგროვებას და წარმოების შემცირებას. შედეგად კი გაიზრდება უმუშევრობა. საბოლოოდ, გამყიდველები მიხვდებიან, რომ ფასების სწრაფ მომატებაზე იმედის დამყარება არაა მართებული და უფრო დაბალ ფასებს მოითხოვენ როგორც საკუთარ პროდუქციაზე, ისე იმ რესურსებზე, რომლებსაც იყენებენ. შედეგად, ეკონომიკა გამოცოცხლდება, გაუყიდავი საქონლის მარაგი შემცირდება, წარმოება ისევ გაიზრდება,

უმუშევრობა კი თანდათან შემცირდება. მაგრამ, რასაკვირველია, ყველაფერი ეს არ მოხდება ერთ კვირაში ან თუნდაც ერთ თვეში. უმუშევრობის ზრდა, რომელსაც ინფლაციის შენელების მცდელობა იწვევს, მხოლოდ დროებითი იქნება. თუმცა, ეს პერიოდი შეიძლება ძალიან გრძელი ეჩვენოს იმას, ვისაც სამუშაოდან გაათავისუფლებენ.

ყოველივე ზემოთქმულიდან შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ თუ უმუშევრობის არსებული დონე ახლოსაა უმუშევრობის „ბუნებრივ" დონესთან, მრეწველობისა და დასაქმების გაზრდის სახელმწიფო პოლიტიკას, რომელიც საერთო მოთხოვნის გაზრდის საშუალებით უნდა განხორციელდეს, წარმატება მხოლოდ საზოგადოებაში არსებული ცრუ მოლოდინის შემოხვევაში ექნება. ალბათ სწორედ ეს მოხდა 1960-იანი წლების ბოლოს. სტიმულის მიმცემმა ფისკალურმა და მონეტარულმა პოლიტიკამ გაზარდა წარმოება და შეამცირა უმუშევრობა, რადგან მოსახლეობამ ვერ გაიგო, თუ რა ხდებოდა სინამდვილეში და სისტემატურად ვერ აფასებდა დანახარჯებისა და ფასების ინფლაციურ ზრდას, რაც მიმდინარე პოლიტიკის შედეგი იყო. მაგრამ საბოლოოდ, ხალხმა მაინც გააცნობიერა, რაში იყო საქმე და საკუთარი მოლოდინიცა და ქცევაც შესაბამისად შეცვალა. 1970-იან წლებში და 1980-იანი წლების დასაწყისში ერთობლივი მოთხოვნის უფრო ენერგიულმა ზრდამ გამოიწვია მხოლოდ ინფლაციის დაჩქარება, მაგრამ სრულიად არ შეამცირა უმუშევრობა. როგორც კი მოსახლეობა გათავისუფლდება ილუზიისგან, ერთობლივი მოთხოვნის გაზრდის მასტიმულირებელი პოლიტიკა, შესაძლოა, ბევრს ვერაფერს გამოიწვევს დაჩქარებული ინფლაციის გარდა.

შრომის ბაზრის პოლიტიკა

ეკონომისტები, პოლიტიკოსები და საერთოდ, საზოგადოება, ჩართულია სერიოზულ დებატებში იმასთან დაკავშირებით, თუ რისი შესაძლებლობა აქვს და რა უნდა გააკეთოს მთავრობამ უმუშევრობის დონის შესამცირებლად. მათი შეუთანხმებლობის ძირითადი მიზეზი არის ის, რომ სინამდვილეში არ ვიცით, თუ რა შედეგით დასრულდება ზოგიერთი პოლიტიკა. უთანხმოების მეორე მიზეზი ისაა, რომ მთავრობის პოლიტიკას ძალიან იშვიათად ან საერთოდ არ მოჰყვება ის შედეგები, რაც დაგეგმილი იყო.

ძლიერი მხარდაჭერით სარგებლობს შეხედულება, რომლის თანახმად, მთავრობას შეუძლია ისე შეამციროს უმუშევრობის დონე, რომ თავიდან აიცილოს ან შეამციროს მერყეობები ეკონომიკური ზრდის პროცესში, რომელთაც "ბიზნესის ციკლის" სახელწოდებით ვიცნობთ. საკამათო საკითხს კი წარმოადგენს ის, აქვს თუ არა მთავრობას უნარი და სურვილი (ამის შესახებ 21-ე თავში ვისაუბრებთ), რომ ეკონომიკური აღმავლობა სტაბილური გახადოს.

მხარდაჭერით სარგებლობს, აგრეთვე, ის პოზიციაც, რომლის თანახმად, მთავრობას შეუძლია შეამციროს უმუშევრობა შრომის ბაზრის მართვის სათანადო პოლიტიკის გზით. მაგრამ დებატების მონაწილეები ვერ თანხმდებიან იმის თაობაზე, თუ კონკრეტულად რა პოლიტიკა უნდა გატარდეს. ყველა მხარს უჭერს იმ ადამიანების მოსამზადებელ პროგრამებს, რომლებმაც დაკარგეს სამუშაო. მომზადების შედეგად მიღებული ცოდნა მათ საშუალებას მისცემს იპოვონ ახალი სამუშაო ადგილები. სამწუხაროა, რომ მსგავსი პროგრამები დიდი ეშვიათობაა. სასურველი იქნებოდა, ბევრი ასეთი პროგრამა განხორციელებულიყო და ხალხისთვის სამსახურში მოწყობა გაეიოლებინა.

ლოგიკურია ვიფიქროთ, რომ მთავრობას შეუძლია შეამციროს უმუშევრობა, თუ უმუშევრობის კომპენსაციას გააუქმებს. ეს გაზრდიდა ყველა გათავისუფლებული მუშის მიერ ახალი სამსახურის ძიებასთან დაკავშირებულ დანახარჯებს და, ამგვარად, შეამცირებდა სამუშაო ადგილის ძიების ხანგრძლივობას. შეგიძლიათ წამოაყენოთ საკუთარი პოლიტიკური და ეთიკური არგუმენტები ასეთი ქმედების წინააღმდეგ. ეკონომიკური არგუმენტი კი ის გახლავთ, რომ სამუშაოს ძიება როგორც მოკლევადიან, ისე გრძელვადიან პრიოდში, ხელს უწყობს ძვირადღირებული რესურსების დაკარგვას.

რაკი უმუშევრობა და, განსაკუთრებით, რეცესიის შედეგად წარმოქმნილი უმუშევრობა, მეტწილად ცრუ მოლოდინის შედეგია, ამიტომ მთავრობას შეუძლია მისი შემცირება იმ ინფორმაციის ხარისხის გაუმჯობესების გზით, რომელიც გამოსადეგია იმათთვის, ვინც ეკონომიკურ გადაწყვეტილებებს იღებს. განსხვავდება თუ არა ეს მოსაზრება იმ ვარაუდისაგან, რომ უმაღლესი საასწავლებლების კურსდამთავრებულთა რაოდენობა

შეგვიძლია გაეზარდოთ განათლების ხარისხის გაუმჯობესების გზით? ალბათ განსხვავდება – თუნდაც მაშინ, როცა სწორედ ცვლილებები და მთავრობის მოულოდნელი პოლიტიკა იწვევს გაურკვეველობას. გაურკვეველობა კი ეკონომისტებს შორის კონფრონტაციის მიზეზი ხდება. და მაინც, უპასუხოდ რჩება კითხვა – როგორ ვაიძულოთ მთავრობა, რომელიც მომავალ არჩევნებამდე პასუხისმგებელია ქვეყნის ბედზე, უარი თქვას ცვლილებებსა და მოულოდნელი პოლიტიკის გატარებაზე?

ის, რასაც შრომის ბაზრის პოლიტიკას ვუწოდებთ, საკმაოდ განსხვავებულია სხვადასხვა ქვეყნებში. ასევე განსხვავდება უმუშევრობის დონეებიც. ისინი განსხვავებულია მაშინაც კი, როცა ამ ქვეყნების ხელმძღვანელები აღწევენ შეთანხმდებას მათი გამოანგარიშების გზებთან დაკავშირებით. 1994 წელს ესპანეთში უმუშევრობის დონე 24%-ს შეადგენდა. ეს მონაცემები თითქმის ისეთივე წესით იყო დაანგარიშებული, როგორც ამერიკაში. ნაწილობრივ ეს 1991-1992 წლების რეცესიის, უმეტესწილად კი მთავრობის პოლიტიკის შედეგი იყო, რომელმაც, მაგალითად, ესპანელ დამსაქმებლებს შეუმცირა ახალი მუშების დაქირავების სურვილი, რადგან მთავრობის პოლიტიკის გამო შეუძლებელი გახდა მუშახელის სამსახურიდან დათხოვნა. როგორც ჩანს, გერმანიისა და საფრანგეთის ამომრჩევლები აფასებენ შრომის ბაზრის პოლიტიკას, რომელიც ამჟამად ამ ქვეყნებში დასაქმებულთა მაღალ ხელფასებს, ხანგრძლივ შვებულებებსა და მაღალ პენსიებს იცავს. თუ ყველა შეთანხმდება, რომ ორივე ქვეყანაში უმუშევრობის მეტად მაღალი დონის არსებობა იმ პოლიტიკის შედეგია, რომელიც უდავოდ ამცირებს გერმანელი და ფრანგი დამსაქმებლების მოთხოვნას მუშახელზე, ალბათ შესაძლებელი გახდება კონსტრუქციული დიალოგის გამართვა. ის კი შეეხება იმ საკითხებს, თუ რა სარგებლობა და დანახარჯები მოაქვს აღნიშნულ პოლიტიკას. მაგრამ ძალიან ცოტაა ისეთი ეკონომიკური საკითხი, რომლის ირგელივ გამართული კამათის გადაწყვეტა მთლიანად შესაძლებელია. ამაში არაფერია გასაკვირი, რადგან ნებისმიერი სადავო საკითხის გადაწყვეტა იმის მანიშნებელია, რომ აღნიშნულ საკითხზე კამათი დამთავრებულია.

მოკლედ გავიმეოროთ

საზოგადოების დიდი ნაწილი, რომელიც *არაა დასაქმებული*, არ წარმოადგენს სამუშაო ძალას და, ამდენად, არც უმუშევრად ითვლება.

ზოგჯერ არცთუ ისე ადვილია ერთმანეთისგან განვასხვაოთ სამუშაო და არასამუშაო ძალის წარმომადგენელი. პირველი მათგანი ვერ შოულობს სამსახურს, მეორე კი უარს ამბობს ყოველგვარ სამუშაოზე.

შრომის სტატისტიკის ბიურო უმუშევრად თვლის ყველა იმ ადამიანს, ვინც მიმდინარე პერიოდში არაა დასაქმებული და აქტიურად ეძებს სამუშაოს. გადაწყვეტილება, რომ შეეიდნენ სამუშაო ძალაში და გადაწყვეტილება, რომ უარი თქვან გარკვეულ შეთავაზებულ სამუშაო ადგილზე, დამოკიდებული იქნება ხალხის მიერ ალტერნატიული შესაძლებლობების უპირატესობათა სათანადო შეფასებაზე.

მოსახლეობის სხვადასხვა ჯგუფებში არსებული უმუშევრობის განსხვავებული დონე არ ასახავს ამ ჯგუფების წარმომადგენელთა შრომაზე არსებული მოთხოვნის განსხვავებას. ის ასახავს იმ დანახარჯების ვარიაციებს, რომლებიც დაკავშირებულია სხვადასხვა ხალხის მიერ სამუშაო ადგილების ძებნას, მიღებასა და შენარჩუნებასთან.

1970 წლის შემდეგ აშშ-ში უმუშევრობის დონე, 1950-იან და 1960-იან წლებთან შედარებით გაიზარდა. მაგრამ სამუშაო ძალაში მონაწილეობისა და დასაქმების დონეც სარეკორდოდ მაღალ დონემდე გაიზარდა. უმუშევრობისა და დასაქმების ერთდროული ზრდა იმის საბუთად გამოდგება, რომ მოსალოდნელი სარგებლობა და დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია როგორც სამუშაო ძალაში მონაწილეობასთან, ისე უმუშევრის სტატუსის შენარჩუნებასთან, უკანასკნელი წლების მანძილზე იცვლებოდა არაინსტიტუციური მოსახლეობის ბევრი წევრისთვის.

შრომის ბაზრები მნიშვნელოვნად განსხვავდება სასაქონლო ბაზრებისაგან. ამ ცვლილებას ის მიზეზებიც განაპირობებს, რომლებიც ხელს უწყობენ, რომ შრომის მიწოდება ყოველთვის უფრო დიდი იყოს, ვიდრე მოთხოვნა. ძირითადად ეს გამოწვეულია

იმით, რომ ბევრ დამსაქმებელს საკმაო მიზეზი აქვს ბაზრის ფასებზე უფრო მაღალი ხელფასების შესათავაზებლად.

ეკონომიკურმა პირობებმა, რომლებიც იწვევს ფასების ზრდას და ამცირებს უმუშევრობას, ხელი შეუწყო რწმენის გაჩენას, რომ უმუშევრობის დონემ შეიძლება დაიკლოს იმ პოლიტიკის საშუალებით, რომელიც ზრდის ინფლაციის დონეს. რა პოზიტიური შედეგიც უნდა ჰქონდეს ინფლაციას უმუშევრობაზე, ის მაშინვე გაქრება, როცა მუშები მიხვდებიან, რომ შეცდნენ და ფულის ღირებულების უბრალო შემცირება უფრო მაღალ რეალურ ხელფასად მიიჩნიეს.

თითქმის ყველა ეკონომისტი ეთანხმება იმ აზრს, რომ მთავრობის მიერ გატარებულ შრომის ბაზრის პოლიტიკას შეუძლია გაზარდოს ან შეამციროს ქვეყანაში უმუშევრობა, მაგრამ ძალიან იშვიათია შეთანხმება იმ კონკრეტულ პოლიტიკურ კურსთან დაკავშირებით, რომელიც ნამდვილად შეამცირებდა უმუშევრობას და პოლიტიკურადაც მისაღები იქნებოდა.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. წარმოიდგინეთ, რომ გარკვეულმა ადამიანებმა გააკეთეს ქვემოთ მოყვანილი განცხადებები. რომელ კატეგორიას უნდა მიეკუთვნოთ ისინი – უმუშევრებს თუ არასამუშაო ძალას?

ა) „მე ვტოვებ ჩემს სამუშაოს და ვაპირებ უმუშევრად დარჩენას, სანამ არ ვიშოვი ისეთ ადგილს, სადაც კვირაში 10-საათიანი სამუშაოსთვის 1000 დოლარს გადამიხდიან“.

ბ) „გასულ თვეში სამსახურიდან დამითხოვეს. მშვენიერი სამუშაო მქონდა, ვიყავი მარკეტინგის კონსულტანტი "ფრანჩაიზის" მაღაზიების ქსელში და კვირაში 1000 დოლარს მიხდიდნენ დაახლოებით 10 საათის მუშაობისთვის. ვაპირებ მანამდე გავაგრძელო სამუშაოს ძებნა, სანამ ასეთივე ადგილს არ ვიშოვი“.

გ) „მე ჩავთვალე, რომ აღარ შემეძლო ვყოფილიყავი იმ სისტემის ნაწილი, რომელიც დაფუძნებულია ძალადობასა და ექსპლუატაციაზე, ამიტომ წამოვედი სამსახურიდან. ამჟამად ვეძებ ინჟინრის ადგილს, რომელიც არ მოითხოვს ჩემგან, რომ ვემსახურო სამხედრო-სამრეწველო კომპლექსს“.

დ) „როცა დამითხოვეს, ვეარაუდობდი, რომ არ გამიჭირდებოდა კარგი სამუშაოს მოძებნა. ახლა კი ჩემთვის უკვე სულ ერთია და ნებისმიერ სამუშაოზე დავთანხმდები, სადაც იმდენივეს გადამიხდიან, რამდენსაც მიხდიდნენ“.

ე) „ექსი თვეა არ ვმუშაობ. სასოწარკვეთილი ვარ. ყველა კანონიერ გზას მივმართე იმისათვის, რომ ოჯახი გამოვკვებო. მაგრამ მე ინვალიდი ცოლი და ხუთი პატარა ბავშვი მყავს, ამიტომ ვერ დავთანხმდები ისეთ სამუშაოზე, რომელშიც კვირაში 500 დოლარზე ნაკლებს გადამიხდიან“.

ვ) „შემიძლია ხვალვე დავთანხმდე შემოთავაზებული ადგილებიდან ერთს მაინც, მაგრამ არ მინდა. მომდევნო სამი თვის მანძილზე კიდევ გარანტირებული მაქვს უმუშევრობის კომპენსაცია. ასე რომ, თავს მანამდე არ შევიწუხებ, ვიდრე ჩეკები არ დამიმთავრდება, მაგრამ თუ მართლაც კარგი შანსი გამოჩნდება, რასაკვირველია, დავთანხმდები“.

ზ) „ხვალვე შევძლებდი 12-დან ერთი სამუშაო ადგილი მაინც ამერჩია, მაგრამ არ მინდა. მომდევნო სამი თვის მანძილზე კიდევ გარანტირებული მაქვს უმუშევრობის კომპენსაცია. ამიტომ ვაპირებ, მთელი ეს დრო სამუშაოს ძებნას მოვახმარო. ამ სამი თვის მანძილზე ვეცდები, რომ საუკეთესო სამუშაო ვიშოვო“.

2. გავრცელებული მოსაზრების თანახმად, საბჭოთა კავშირში უმუშევრობა არ არსებობდა, რადგან ეს შეუთავსებელი იყო სოციალიზმთან. მაგრამ აქ საქმე მხოლოდ განსაზღვრებაში არაა. საქმე ისაა, რომ ქვეყანაში სამუშაო ადგილები იმდენად სჭარბობდა მუშახელს, რომ კომპარტიის გაზეთი „პრავდა“ რეჟიმის უკანასკნელ წლებში გამოდიოდა მოწოდებით, მიეღოთ ისეთი კანონი, რომელიც აკრძალავდა სამუშაოს დატოვებას გასამართლებელი საბუთის გარეშე. გარდა ამისა, ის მოითხოვდა, რომ მართლმსაჯულებისათვის მიეცათ უფლება, მომხდარიყო იმ შრომისუნარიანი ადამიანის გასამართლება, რომელიც ორ კვირაზე მეტი ხნის მანძილზე უმუშევარი იქნებოდა.

როგორ ფიქრობთ, რა იყო იმის მიზეზი, რომ საბჭოთა კავშირში სამუშაო ადგილების, აშშ-ში კი მუშახელის სიჭარბე იყო?

3. ჯონსი ხარატად მუშაობს და საათში 30 დოლარს გამოიმუშაებს. მას მოულოდნელად ათავისუფლებენ.

ა) ორი კვირის მანძილზე ის რეგულარულად დადის დასაქმების სააგენტოებში, კითხულობს განცხადებებს და ცდილობს იპოვოს ისეთი განცხადება, სადაც ხარატზე იქნება მოთხოვნა. ითვლება თუ არა ის უმუშევრად ამ ხნის მანძილზე იმ კრიტერიუმების მიხედვით, რომლითაც შსბ უმუშევრობას განსაზღვრავს?

ბ) ორი კვირის შემდეგ მას სთავაზობენ პურის გადასაზიდი ფურგონის მძღოლის სამუშაოს, რომელშიც გადაუხდიან 9 დოლარს საათში. ის უარს ამბობს. ითვლება თუ არა ის უმუშევრად?

გ) მას სთავაზობენ ხარატის სამუშაოს ქალაქში, რომელიც 125 მილითაა დაშორებული მისი საცხოვრებელი ადგილიდან. ის უარს ამბობს, რადგან მის შვილებს არ სურთ სკოლის შეცვლა. ითვლება თუ არა ის უმუშევრად?

დ) სამუშაოს ძებნიდან სამი თვის შემდეგ ჯონსს გული უცრუედება და თავს ანებებს სამუშაოს ძებნას. ითვლება თუ არა ის უმუშევრად?

4. 1998 წლის აპრილში აშშ-ში უმუშევრობის ოფიციალური დონე შემცირდა 4,3%-მდე. ეს იყო ყველაზე დაბალი დონე, რომელსაც მიაღწიეს 1970 წლის თებერვლის შემდეგ. იმისათვის, რომ შეამოწმოთ, თუ რამდენად სწორად გესმით განსაზღვრებები, რომლებსაც იყენებს შრომის სტატისტიკის ბიურო, შეავსეთ თავისუფალი ადგილები ქვემოთ მოყვანილ მონაცემებში. ეს მონაცემები შეგროვებულია ოჯახების ერთთვიანი აღწერის საფუძველზე, ციფრები კი ასახავს ათასობით ადამიანის მონაცემებს 1998 წლის აპრილისთვის.

არაინსტიტუციური მოსახლეობა	204731
დასაქმება	131383
არასამუშაო ძალა	67489
სამუშაო ძალა	_____
უმუშევრები	_____
უმუშევრობის დონე	_____
დასაქმების დონე	_____
სამუშაო ძალაში მონაწილეობის დონე	_____

5. ზემოთ ითქვა, რომ აშშ-ში ქალები მეტად სწრაფად შეიდნენ სამუშაო ძალის რიგებში და ეს ბოლო 25 წლის მანძილზე სამუშაო ძალის ზრდის ძირითადი მიზეზია. რა ფაქტორებს მიაწერთ იმ გადაწყვეტილებას, რომ ასე რიცხობრივად ბევრი ქალი შეიდა სამუშაო ძალაში?

6. დაუბრუნდით 19-1 ნახაზს და ყურადღებით დააკვირდით ნიმუშებს, რომლებიც მიღებულ იქნა 1970-იანი წლების შემდეგ უმუშევრობისა და დასაქმების დონეების საფუძველზე. როცა ერთი იზრდება, მეორე ეცემა, რაც, რა თქმა უნდა, მოსალოდნელი იყო. მაგრამ მომდევნო პიკები, რომლებიც ნაჩვენებია თითოეული დინის მონაცემებში, იზრდებოდა, სანამ უმუშევრობის დონე 1992 წელს მკვეთრად შემცირდა 1982-1983 წლების პიკთან შედარებით.

ა) რას უნდა გამოეწვია ტენდენცია, რომელიც მზარდი უმუშევრობის პიკის საფუძველი ხდებოდა? მიაქციეთ ყურადღება, რომ უმუშევრობის პიკები არა მარტო ზედიზედ მომხდარი რეცესიების დროს მიიღწეოდა (1992 წელს მომხდარ გარდატეხამდე). უმუშევრობის ყველაზე დაბალი დონე, რომელიც თავს იჩენდა თითოეული რეცესიის შემდეგ, ასევე იზრდებოდა 1969 წლის შემდეგ. თქვენი ყურადღება შეიძლება იმ ფაქტმაც მიიქციოს, რომ მსგავსი მოდელი არსებობდა 1950-დან 1963 წლამდე.

ბ) მაშინ, როდესაც 1970-იან წლებში დაწყებული დასაქმების ტემპი იზრდება, უმუშევრობის დონე 1964 წლიდან მცირდება. ხომ ვერ მოიფიქრებთ კარგ არგუმენტს იმის ასახსნელად, თუ რამ გამოიწვია ასეთი გარდატეხა?

გ) როგორ ფიქრობთ, ადასტურებს თუ ეწინააღმდეგება 19-1 ნახაზი იმ მოსაზრებას, რომ არსებობს უმუშევრობის „ბუნებრივი" დონე?

7. შესაძლებელია თუ არა, რომ იყოს „სრულზე მეტი" დასაქმება?

ა) წარმოიდგინეთ, რომ თაეისუფალი ბინების ხვედრითი წილი დიდ ქალაქში 1%-ზე ნაკლებია. რა არასასურველი შედეგი შეიძლება მოჰყვეს დაკავებული ბინების ასეთ სიმრაელეს? ისურვებდით თუ არა საცხოვრებლად ისეთ ქალაქში გადასვლას, სადაც თაეისუფალი ბინების ასე მცირე რაოდენობაა?

ბ) თუ თქვენი საბურავების მხოლოდ 80%-ით მართაეთ აეტომობილს, ნიშნაეს თუ არა ეს იმას, რომ სათადარიგო საბურავები, რომლებსაც არ იყენებთ, უმუშევარია? ისურვებდით თუ არა, რომ ყველა საბურავი სრული დატვირთვით გამოგეყენებინათ სოლთ ლეიქის უდაბნოში მგზავრობისას?

8. ზემოთ აღვნიშნეთ, რომ საერთო მონაცემებთან დაკავშირებით გარკვეული სიფრთხილის გამოჩენაა საჭირო. 1998 წლის აპრილში უმუშევრობის დაბალი დონე, რომელიც 4,3%-ით განისაზღვრებოდა, მთელ მოსახლეობაზე ვრცელდებოდა. აღნიშნული პროცენტი დაბალი იყო გასული სამი ათწლეულის სტანდარტებით. გთავაზობთ იმავე თეის მონაცემებს უმუშევრობის დონეების შესახებ მოსახლეობის სხვადასხვა ქვეჯგუფებისთვის. შეგიძლიათ თუ არა რაიმე მნიშვნელოვანი დასკვნების გაკეთება ამ მონაცემების საფუძველზე? (გაითვალისწინეთ, რომ ქვემოთ მოყვანილი ცნობები საერთო მონაცემებია.)

მამაკაცები	4,0%
ქალები	4,6%
თეთრკანიანები	3,6%
შავკანიანები	8,9%
ესპანური წარმოშობის	6,5%
16-დან 19 წლამდე	11,8%
შავკანიანები 16-დან 19 წლამდე	24,7%
უმაღლეს სკოლაზე ნაკლები განათლების	7,0%
უმაღლესი სკოლის კურსდამთავრებულები	3,9%
კოლეჯის არასრული განათლების	2,7%
კოლეჯის კურსდამთავრებულები	1,7%

9. რა ხნის განმავლობაშია ხალხი უმუშევარი? ქვემოთ მოყვანილი მონაცემები აჩვენებს, თუ რა ხნის მანძილზე ვერ მოძებნეს სამუშაო ადგილი ადამიანებმა, რომლებიც უმუშევრები იყვნენ 1998 წლის აპრილში.

უმუშევარი 5 კვირაზე ნაკლებ ხანს	44.2%
უმუშევარი 5-14 კვირის მანძილზე	31.9%
უმუშევარი 15 კვირაზე მეტ ხანს	23.8%
უმუშევარი 27 კვირაზე მეტ ხანს	14.0%

მონაცემები გვიჩვენებს, რომ უმუშევრების უმეტესობა პოულობს სამუშაო ადგილს 15 კვირაზე ნაკლები პერიოდის განმავლობაში. უმუშევართა მეოთხედზე ნაკლები ეძებდა სამუშაოს უფრო დიდი ხნის მანძილზე. რატომ ვერ პოულობდნენ უმუშევრები სამუშაო ადგილებს 15 კვირაში იმ დროს, როდესაც მუშახელზე დიდი მოთხოვნა იყო, მაგ., 1998 წლის გაზაფხულზე?

10. ადამიანი გაათავისუფლეს სამუშაოდან. ის თავად უზრუნველყოფს საკუთარ თავს სამუშაოთი (ხელს მიჰყოფს თვითდასაქმებას). ის აგროვებს ინფორმაციას ალტერნატიული სამუშაო ადგილების შესახებ. მისი თვითდასაქმების ხანგრძლივობა დამოკიდებულია მისსავე მწარმოებლურობაზე (ე.ი. თუ აგროვებს თავისთვის ღირებულ ინფორმაციას) და საკუთარი თვითდასაქმების ალტერნატიულ ღირებულებაზე (ანუ აღნიშნული საქმიანობის გაგრძელებას ის ისურვებს მანამ, სანამ ზღვრული წლიური შემოსავალი, რომლის მიღებასაც ვარაუდობს, გადააჭარბებს მოსალოდნელ ზღვრულ ხარჯებს). რა გავლენას მოახდენს მისი უმუშევრობის ხანგრძლივობაზე შემდეგი:

ა) მას უფლება აქვს მიიღოს უმუშევრობის კომპენსაცია.

ბ) მის ცოლს მაღალანაზღაურებადი სამუშაო აქვს.

გ) ის იგებს სარწმუნო ჭორებს იმის შესახებ, რომ იზრდება მოთხოვნა კვალიფიცირებულ მუშახელზე.

დ) ის ბუნებით თავდაჯერებული და ოპტიმისტურად განწყობილი ადამიანია.

ე) სამუშაო, საიდანაც ის გაათავისუფლეს (ფირმის გაკოტრების და არა იმის გამო, რომ რაიმე დააშავა) ბრწყინვალე შემოქმედებითი საქმიანობის საშუალებას აძლევდა და ანაზღაურებაც მაღალი ჰქონდა.

11. მინეაპოლისის კელეეითი სამუშაოების წარმმართველი დაწესებულების, "პოლსონისა და კომპანიის" თვალსაზრისით, რაც უფრო მაღალია ხელფასი, მით უფრო დიდი დროა საჭირო იმისათვის, რომ უმუშევარმა მონახოს ახალი სამუშაო ადგილი. ძირითად პროცედურაში იგულისხმება დამატებითი ერთი თვე, როცა ხდება ისეთი სამუშაოს ძიება, რომლის წლიური კომპენსაცია 10000 დოლარით განისაზღვრება. არის თუ არა აღნიშნული ერთი თვე, რომელიც სამუშაოს ძიებას ხმარდება და არა შემოსავლის გამომუშავებას, კარგი ინვესტიცია, თუ წელიწადში 10000 დოლარის მიღების შესაძლებლობას იძლევა? დაუშვით, რომ ამ დამატებით 10000 დოლარს თქვენ 5 წლის მანძილზე მიიღებთ და, სანამ შეკითხვაზე პასუხს გასცემთ, დაიანგარიშეთ ფულის მიმდინარე დისკონტირებული ღირებულება.

12. რამდენი მიზეზი შეგიძლიათ დაასახელოთ დამსაქმებელთა ქცევის ასახსნელად, როცა ისინი იმაზე მაღალ ხელფასს იხდიან, ვიდრე გადაიხდიდნენ იმდენი თანამშრომლის მიღების შემთხვევაში, რამდენიც სამუშაოს შესასრულებლად სჭირდებათ?

13. რატომ იზრდება ფასები უფრო სწრაფად, როცა უმუშევრობის დონე დაბალია და არა მაშინ, როცა ის მაღალია?

14. წარმოიდგინეთ, რომ ქალაქში, სადაც 10000 ადამიანი ცხოვრობს, კორპორაციამ გახსნა ფაბრიკა, რომელშიც დაასაქმა 5000 მუშა. რატომ მოელით უმუშევრობის დაბალ დონეს, მზარდ ხელფასს და მზარდ ფასებს ადგილობრივი წარმოების საქონელზე, მათ შორის, სახლებსა და მომსახურებაზე? რა მიზეზ-შედეგობრივი კავშირი არსებობს ამ კონკრეტულ შემთხვევაში ქალაქში არსებული უმუშევრობის დონესა და ფასების ცელილებას შორის?

15. დაეუბრუნდეთ შემთხვევას, რომელიც აღწერილი იყო წინა შეკითხვაში. როგორ ფიქრობთ, შემცირდება თუ არა ფასები, თუ ფაბრიკა გაათავისუფლებს მუშახელის ნახევარს? რა განსხვავება იქნება მუშების დროებით და სამუდამო გათავისუფლების გადაწყვეტილებების შედეგებს შორის? მუშების სამსახურიდან დათხოვნა გამოიწვევს იმას, რომ ქალაქში შემცირდება ბინებისა და მომსახურების ფასები. რა დრო დასჭირდება ამას?

16. თქვენ გადაწყვიტეთ, რომ იქირაოთ ბინა, როცა შემოდგომაზე კოლეჯში სწავლის გასაგრძელებლად დაბრუნდებით. თქვენ გეუბნებიან, რომ ბინის შოვნა ძალიან გაგიჭირდებათ, ამიტომ ბინის მოსაძებნად ქალაქში სწავლის დაწყებამდე ერთი თვით ადრე ჩადიხართ.

ა) თუ პოულობთ ისეთ ბინას, რომელიც მოგწონთ, მაგრამ მეტისმეტად ძვირია, იქირავებთ მას თუ განაგრძობთ ძებნას?

ბ) იქნება თუ არა მეპატრონე მზად, რომ შეგინახოთ ბინა რამდენიმე დღის განმავლობაში, ვიდრე თქვენ ძებნას განაგრძობთ, აუნაუზღაურებელი დეპოზიტის გარეშე?

გ) რამდენად განსხვავებული იქნება მდგმურებისა და ბინათმფლობელების ქცევა, თუ კოლეჯის მახლობლად ბევრი ახალი სახლი აშენდება?

17. შეუძლია თუ არა ინფლაციას უმუშევრობის შემცირება?

ა) ქალაქის გაზეთში უკანასკნელი ექვსი თვის მანძილზე ყოველდღე ქვეყნდება განცხადებები აეროპორტში არსებული ვაკანსიების შესახებ. სამუშაოზე მიღების

მსურველებს მოეთხოვებათ მხოლოდ მართვის მოწმობა, მძიმე ჩემოდნების გადატანის უნარი და თავაზიანობა. ნიშნავს თუ არა ამ განცხადების ექვსი თვის მანძილზე გამოქვეყნება იმას, რომ ამ ქალაქში არ არიან თავაზიანი, ძლიერი და მართვის მოწმობის მქონე ადამიანები?

ბ) როგორ შეძლებს ფირმა, რომელიც ამ განცხადებას აქვეყნებს, არა მარტო კვალიფიციური მუშახელის იმ რაოდენობის მოძებნას, რომელიც მას სჭირდება, არამედ შემცელელებისა და შეგირდების გარკვეული რეზერვის შექმნასაც?

გ) როგორ შეიძლება, რომ მოულოდნელმა და სწრაფმა ინფლაციამ ეს ფირმა სამუშაოს იმ რაოდენობით უზრუნველყოს, რომელიც მას სჭირდება?

დ) როდის და რატომ აღმოჩნდება ეს ფირმა იძულებული, რომ ისევ გამოაქვეყნოს განცხადება მუშახელის დაქირავების შესახებ?

18. 1993 წლიდან საფრანგეთში უმუშევრობის დონე ყოველწლიურად 11%-ზე მაღალი იყო. და მიუხედავად იმ ფაქტისა, რომ ამ წლებში არ ყოფილა რეცესია, 13%-ს მიაღწია. სოციალისტური მთავრობა, რომელიც 1997 წელს აირჩიეს, პირობას იძლეოდა, რომ გაატარებდა შრომის ბაზრის ისეთ პოლიტიკას, რომელიც უმუშევრობის დონეს შეამცირებდა.

ა) ერთ-ერთი ზომა, რომელიც ახალმა მთავრობამ მიიღო, ითხოვს ოფიციალური სამუშაო კვირის შემცირებას 39-დან 35 საათამდე ხელფასის შემცირების გარეშე. ფირმებს, რომლებსაც ოც თანამშრომელზე მეტი ჰყავდათ, 2000 წლისათვის უნდა შეემცირებინათ სამუშაო კვირა, იმ ფირმებს კი, რომლებსაც ნაკლები თანამშრომლები ჰყავთ – 2002 წლისთვის. როგორ ფიქრობთ, შეამცირებდა თუ არა ეს უმუშევრობის დონეს?

ბ) მთავრობა განსაკუთრებით შეშფოთებული იყო ახალგაზრდობის უმუშევრობის მაღალი დონით, რომელიც 25%-ს აღემატებოდა. ამიტომ მან შეიმუშავა პროგრამა ახალი 350000 სამუშაო ადგილის შესაქმნელად საზოგადოებრივ სექტორში (ამას დაემატებოდა იგივე რაოდენობა კერძო სექტორში, რომლისთვისაც დამსაქმებლები მიიღებდნენ სუბსიდიებს). ყველა მუშას უხდიან კანონიერ მინიმალურ ხელფასს, რომელიც საშუალო ხელფასის დაახლოებით 65%-ს შეადგენს. იმისათვის, რომ თავიდან აეცილებინა მუშახელის გათავისუფლება, მთავრობამ შექმნა 22 ახალი პროფესია. ის აცხადებდა, რომ აღნიშნულ ახალ პროფესიებზე მოთხოვნაც ახალი იქნებოდა. იგულისხმებოდა მოვალეობები, რომლებიც მანამდე არავის შეუსრულებია, მაგალითად, შუამავალი ბინათმფლობელებსა და მდგმურებს შორის გამართულ დისპუტებში, წესრიგის დამცველები მეტროსა და სკოლის ეზოებში და პოლიციის მისაღების თანამშრომლები. ფიქრობთ თუ არა, რომ ასეთი პოლიტიკა შეამცირებს უმუშევრობას ახალგაზრდებს შორის?

ბ) როგორ შეხედავდნენ კერძო დამსაქმებლები სამუშაოს მიღების მსურველებს, რომლებიც მიუთითებდნენ, რომ უკანასკნელი სამუშაო ადგილი, სადაც მათ ხუთი წელი იმუშავეს, საზოგადოებრივი სექტორის ის თანამდებობები იყო, რომლებიც ზემოთაა დასახელებული?

თავი 20

ეკონომიკური აღმავლობის დაჩქარება

მსოფლიოს მდიდარი ინდუსტრიული ქვეყნების მოსახლეობა უფრო მეტადაა შეშფოთებული ეკონომიკური დაცემისა და ინფლაციის პრობლემებით, ვიდრე ის საზოგადოება, რომელიც დაბალშემოსავლიან ქვეყნებში ცხოვრობს. მსოფლიოს ხალხთა უმეტესობას დღესდღეობით მუდმივ სიღატაკეში ამოსდის სული. მათი ხელმოკლეობა კი გაცილებით უარესია, ვიდრე ის უმწეობა, რაც ე.წ. „განვითარებული" ქვეყნების მოსახლეობას ოდესმე განუცდია ეკონომიკური დაცემის პერიოდებში.

ზემოხსენებულ მოვლენებზე საუბარი ჯერ კიდევ მე-15 თავში დავიწყეთ, როდესაც სწრაფად მიმოვიხილეთ ის დიდი განსხვავება, რომელიც არსებობს მაღალი, საშუალო და დაბალი შემოსავლების მქონე ქვეყნებში და ზოგადად განვიხილეთ არა სიღარიბის, არამედ ეკონომიკური აღმავლობის მიზეზები, რომელთა შემწეობით ორი-სამი საუკუნის მანძილზე მკვეთრად შემცირდა სიღარიბე მსოფლიოს სოგიერთ ქვეყანაში. ამ თავში დავუბრუნდებით ამ საკითხს და შევეცდებით გაეერკვეთ, თუ რა უნდა გაკეთდეს იმისათვის, რომ მსოფლიოს დაბალშემოსავლიანმა ქვეყნებმა სიღარიბის პრობლემას სძლიონ.

ისტორიული მონაცემები

1995 წელს აშშ-ში მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე 27000 დოლარს შეადგენდა. ინდოეთში ის 1400 დოლარით განისაზღვრებოდა, რაც აშშ-ს დონეზე 5%-ით ნაკლები იყო. 1995 წელს აშშ-ს მთლიანი შიდა პროდუქტი 475-ჯერ აღემატებოდა 1820 წლის დონეს. 1995 წელს ინდოეთის მთლიანი შიდა პროდუქტი 13-ჯერ ნაკლები იყო 1820 წელთან შედარებით[1]. ასეთი სხვაობის მიზეზი ეკონომიკურ აღმავლობას უკავშირდება. აშშ-ში 175 წლის მანძილზე მისი საშუალო წლიური ტემპი 3%-ს აღემატებოდა. იმავე პერიოდში ინდოეთში ეკონომიკური აღმავლობა სრულიად უმნიშვნელო იყო. რამ განაპირობა ამ ორი ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის ასეთი მკვეთრი სხვაობა?

შემფასებელთა ნაწილი დარწმუნებულია, რომ ეს მოვლენა ერთადერთი მიზეზით აიხსნება. ესაა *ექსპლუატაცია*. საწყის ეტაპზე ეკონომიკური აღმავლობისთვის აუცილებელია ნამატის არსებობა, რომელიც შეიძლება დაბანდებულ იქნას საწარმოო კაპიტალში. არსებობს საყოველთაო აზრი იმის შესახებ, რომ მსოფლიოს მდიდარმა ქვეყნებმა ისარგებლეს თავიანთი პრივილეგირებული სამხედრო მდგომარეობით და დაიმონეს აზიის, აფრიკისა და ლათინური ამერიკის შედარებით სუსტი ქვეყნები. დაპყრობილი ხალხების გაღატაკებისა და მიღებული ნამატის გამოყენების გზით მათ გააძლიერეს საკუთარი ეკონომიკა. სრული ჭეშმარიტებაა, რომ იმ დროს, როდესაც ევროპის ქვეყნები დაუკავშირდნენ მსოფლიოს დანარჩენ ნაწილს, „ევროპელები იმდენად ძლიერნი და აღმატებულნი აღმოჩნდნენ აღნიშნულ ხალხებთან შედარებით, რომ შეძლეს სრულიად დაუსჯელად ჩაედინათ ყველა სახის უსამართლობა ამ შორეულ

[1] ეს თავი ძირითადად იმ მრავალრიცხოვან მონაცემებს ეყრდნობა, რომლებიც ანგუს მედისონის მიერ იქნა შეგროვებული და გაანალიზებული, შემდგომ კი გამოქვეყნდა პუბლიკაციაში: "Monitoring The World Economy 1820-1992." ეს იყო 1995 წლის ეკონომიკური თანამშრომლობისა და განვითარების გამოცემა.

ქვეყნებში". აღსანიშნაია, რომ ამას კარლ მარქსი კი არა, ადამ სმიტი ამბობს. მაგრამ სმიტი აღნიშნავს იმასაც, რომ მათი უსამართლობა შესაებული იყო ბევრ „უგუნურებასთან". მისი სუბიექტური შეხედულების თანახმად, დიდი ბრიტანეთი, რომელიც კოლონიურ სახელმწიფოებს შორის ყველაზე ამბიციური იყო, რესურსების დიდ რაოდენობას იყენებდა იმისათვის, რომ საკუთარი იმპერია განემტკიცებინა. აღნიშნული რესურსების რაოდენობა იმდენად დიდი იყო, რომ დიდი ბრიტანეთი ვერც კი იოცნებებდა იმაზე, რომ ოდესმე უკან დაებრუნებინა ისინი. შესაძლოა, ადამ სმიტი მართალიც იყო. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ ევროპული იმპერიების დაცემა ძირითადად კოლონიურ სახელმწიფოთა მცირე ეკონომიკურ მოგებას უკავშირდებოდა.

უმთავრესი წინააღმდეგობა ექსპლუატაციის მიმართ, რომელიც ზოგადად ხსნის დღეს არსებულ დიდ კონტრასტს მდიდარ და ღარიბ ქვეყნებს შორის, გამომდინარეობს იმ ფაქტიდან, რომ მსოფლიოს ზოგიერთი ულარიბესი ქვეყანა, როგორიცაა, მაგალითად, ეთიოპია, არასოდეს ყოფილა დაპყრობილი ან კოლონიზებული, ხოლო ზოგიერთ უმდიდრეს სახელმწიფოს, მაგალითად, შვეიცარიას, არასოდეს უწარმოებია დაპყრობითი ომები და არ ყოფილა კოლონიზატორი. როგორც ჩანს, სამხედრო ძალა შედეგი უფრო იყო, ვიდრე მიზეზი.

ეჭვი არაა, რომ ეკონომიკურმა აღმაელობამ პირველად დასავლეთ ევროპაში იჩინა თავი. როცა 1848 წელს მარქსი და ენგელსი „ბურჟუაზიული საზოგადოების" მიერ გასული 100 წლის განმავლობაში წარმოებაში მიღწეულ წარმატებებს აღნიშნავდნენ, ისინი თითქმის ექსკლუზიურად მიიჩნევდნენ იმ მოვლენებს, რომლებიც განვითარდა ევროპაში, აშშ-ში, კანადასა და ავსტრალიაში, კერძოდ, იმას, რომ ამ ქვეყნებს გარეთ ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდის შემთხვევები საკმაოდ უმნიშვნელო იყო.

1848 წლიდან ეკონომიკური აღმაელობა მსოფლიოს სხვა კუთხეებშიც გავრცელდა, ხოლო მეოთხედ საუკუნეში, რომელიც მეორე მსოფლიო ომს მოჰყვა, ყველა კონტინენტი, ცოტა ხნით მაინც, შთამბეჭდავმა ეკონომიკურმა აღმაელობამ მოიცვა. გათვლების მიხედვით, 1950-1973 წლებში მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდის საშუალო წლიური დონე მთელ მსოფლიოში 4,9%-ს შეადგენდა. თუ ამ პერიოდში მოსახლეობის ზრდას გავითვალისწინებთ, მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდის საშუალო წლიური დონე ერთ სულ მოსახლეზე საკმაოდ შთამბეჭდავ 2,9%-ს უახლოვდებოდა. ეს კი საკმაოდ მაღალი პროცენტია იმისათვის, რომ მსოფლიოს ხალხების საშუალო რეალური შემოსავალი თითქმის გაორმაგდეს მეოთხედ საუკუნეში.

მაგრამ 1950-1973 წლები განსაკუთრებულად ნაყოფიერი წლები იყო ეკონომიკური აღმაელობისათვის. 1973 წლის შემდეგ ლათინური ამერიკის ეკონომიკა საგრძნობლად დასუსტდა, ხოლო საბჭოთა იმპერიასა და აფრიკაში ეკონომიკური საქმიანობა ფეხს ვერ უწყობდა მოსახლეობის ზრდას და ამ ქვეყნებში ერთ სულ მოსახლეზე საშუალო შემოსავალი, ფაქტობრივად, შემცირდა. ევროპასა და მის მიმდებარე ტერიტორიებზე ეკონომიკური აღმაელობის დონე, ძირითადად, საკმარისი იყო იმისათვის, რომ ერთ სულ მოსახლეზე შემოსავალი ნახევარი საუკუნის მანძილზე მაინც გაორმაგებულიყო, მაშინ, როცა აზიაში – 1990-იანი წლების კრიზისამდე – აღმაელობის საშუალო დონე საკმაოდ მაღალი იყო იმისათვის, რომ ერთ სულ მოსახლეზე რეალური შემოსავალი მეოთხედ საუკუნეზე ნაკლებ პერიოდში გაორმაგებულიყო.

ეკონომიკური აღმავლობის საფუძვლები

როგორც მე-15 თავში აღვნიშნეთ, ეკონომიკური აღმაელობის დაჩქარების უპრეცედენტო მოვლენა, რომელმაც თავი იჩინა კაცობრიობის ისტორიაში, განპირობებული იყო იმით, რომ მსოფლიოს ზოგიერთმა ქვეყანამ მოახერხა, შეექმნა ხელსაყრელი პირობები სპეციალიზაციისა და გაცვლისათვის. ამის ძირითადი წინაპირობა კი იყო და არის სტაბილური სოციალური წყობა, რომელშიც კანონის უსუნაესობა ბატონობს და ხალხს შეუძლია წამოიწყოს პროექტებზე მუშაობა ისე, რომ ეჭვიც კი არ შეეპაროს მათ წარმატებით განხორციელებაში.

წინაპირობები:
-კანონის უზენაესობა
-შცირედანახარჯებიანი სატრანსპორტო და საკომუნიკაციო საშუალებები

მეორე მნიშვნელოვან წინაპირობას საქონლისა და იდეების დაბალ ფასად გაცვლა წარმოადგენდა. სპეციალიზაცია ვერ განვითარდებოდა ვაჭრობის გარეშე და ხალხი ვერ შეძლებდა ვაჭრობას, თუ საქონლის გადაზიდვის ფასები უფრო მაღალი იქნებოდა, ვიდრე ვაჭრობიდან მოსალოდნელი მოგება. იდეების გაცვლაც ასევე მნიშვნელოვანი და, შესაძლოა, უფრო მნიშვნელოვანიც კია, ვიდრე ადამ სმიტსა და სხვა ადრეულ ეკონომისტებს მიაჩნდათ. ევროპის გეოგრაფია ეკონომიკური აღმავლობის ძირითად ფაქტორს წარმოადგენდა. ევროპის ბევრი ნავსადგური არსებობდა დიდი სანაპიროებისა და უამრავი დიდი მდინარის გასწვრივ. ისინი ვაკეზე მოედინებოდნენ, მთებში თოვლის დნობა კი ხელს უწყობდა იმას, რომ ნაოსნობა მთელი წლის მანძილზე ყოფილიყო შესაძლებელი. ეს საშუალებას აძლევდა ევროპას, რომ დიდ ტერიტორიაზე დაბალ ფასად ეწარმოებინა საქონლითა და იდეებით ვაჭრობა.

სპეციალიზაციის გაფართოება შეუძლებელია დამატებითი კაპიტალის დაგროვების გარეშე. საზოგადოებამ, რომელიც სხვისთვის აწარმოებს საქონელს, ამ სხვას კი, ჩვეულებრივ, არც იცნობს და ხშირად მისგან ძალიან შორსაც ცხოვრობს, უნდა შეძლოს თავის გატანა დროის საკმაოდ დიდი პერიოდის მანძილზე საქონლის წარმოების დაწყებიდან მისი გაყიდვის შემდეგ მოგების მიღებამდე. შედეგად, ეკონომიკური აღმავლობა მოითხოვს ფართო მოხმარების საქონლის მარაგის დაგროვებას. ეს ისეთი საქონელია, რომელიც კაპიტალის ფუნქციას ასრულებს, რადგან მისი მოხმარება წარმოების მომავალ დონეს ზრდის.

- კაპიტალის მარაგი

კაპიტალის დაგროვებას ასევე აშკარა და მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს ეკონომიკურ აღმავლობაში სამუშაო იარაღების შექმნის საშუალებით. არავითარ საჭიროებას არ წარმოადგენს იმის შეხსენება, რომ მიწის სამუშაოების შესრულებისას ბულდოზერი უფრო ეფექტურია, ვიდრე ნიჩაბი. შესაძლოა, არც თუ ისე ნათელი იყოს ის, რომ კაპიტალის დაგროვების პროცესი დაკავშირებულია როგორც ხარისხთან, ისე რაოდენობასთან. სპეციალიზაციის ერთ-ერთი უმთავრესი შედეგია ტექნიკური ინოვაცია - ქვეყანა, რომელიც ზრდის თავისი კაპიტალის მარაგს, იღებს არა მარტო წარმოების *დამატებით* საშუალებებს, არამედ წარმოების *უფრო მძლავრ* საშუალებებსაც. მიწის სამუშაოებთან დაკავშირებული დამატებითი მოწყობილობები დროთა განმავლობაში უფრო ეფექტური ხდება.

- ტექნოლოგიური პროგრესი

ფაქტობრივად, ტექნიკური ინოვაცია შეიძლება ყველაზე მნიშვნელოვანიც კი იყოს იმ საშუალებათაგან, რომლებიც სტიმულს აძლევს ეკონომიკურ აღმავლობას. მაგალითად, განვიხილოთ ტრანსპორტირების სისტემები, რომლებიც, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ეკონომიკური აღმავლობის მთავარი ფაქტორია. რა საშუალებები არსებობდა აშშ-ში 1800 წელს საქონლის, იდეებისა და ხალხის ტრანსპორტირებისათვის? დღევანდელ სტანდარტებთან შედარებით, აღნიშნული პროცესი ძალიან ნელი ტემპით მიმდინარეობდა. ყოველივე ზემოხსენებულის დიდ მანძილზე გადაზიდვისას, ტრანსპორტირების უმთავრეს საშუალებას წყალი წარმოადგენდა. გზების მშენებლობა ძვირი ჯდებოდა. ამ გზებს უნდა გადაეკვეთათ მდინარეები და მთები, ხოლო მათზე მოძრაობა თოვლსა და ტალახშიც უნდა ყოფილიყო შესაძლებელი. საქონლისა და ხალხის მოძრაობა კი უმეტესწილად ცხენის საშუალებით ხდებოდა.

მაგრამ 1800-1870 წლებში სატრანსპორტო კაპიტალის დაგროვებაში არ იგულისხმებოდა ძირითადად დამატებითი სანაოსნო გემებისა და არხების დაგროვება. უმთავრესი მნიშვნელობა ენიჭებოდა სარკინიგზო ლიანდაგებს, ლოკომოტივებსა და მოძრავ შემადგენლობებს, რომლებსაც კაპიტალის ერთეულის საშუალებით ბევრად უფრო სწრაფად შეეძლოთ საქონლის გადაზიდვა. ამგვარად, ტექნოლოგიური ინოვაცია იმ

დამატებით კაპიტალში შედიოდა, რომელსაც ხალხი იღებდა. 1940 წლისთვის შიდაწვეის ძრავის საშუალებით შესაძლებელი გახდა მკვეთრად გაზრდილიყო ტრანსპორტირების კაპიტალის ახალი ერთეულის ნაყოფიერება. ის გამიზნული იყო საქონლის გადასატანად. იმ ძირითადი მოწყობილობებიდან, რომელთა საშუალებით დღეს ხალხისა და იდეების ტრანსპორტირება ხდება, შეგეიძლია დაეასახელოთ რეაქტიული თვითმფრინავი და ინტერნეტი. აღნიშნულ საშუალებებს უსაზღვრო უპირატესობა აქვთ იმ კაპიტალურ მოწყობილობებთან შედარებით, რომელთა გზით 1800 და 1940 წელსაც კი ხდებოდა ხალხისა და იდეების ტრანსპორტირება.

- სხვა ქვეყნების განვითარებული ტექნოლოგიების ათვისება

ეკონომიკური აღმავლობის სტიმულირებაში ტექნიკური პროგრესის დიდი მნიშვნელობა იმ უაღრესად დიდ უპირატესობაზე მიუთითებს, რომელიც ჩამორჩენილმა ქვეყნებმა მოიპოვეს. ტექნოლოგიური ინოვაცია ზეციდან არ მოდის. მას ერთობლივი საქმიანობით ქმნის ხალხი, რომელიც ცდილობს, მხარი დაუჭიროს მისთვის საინტერესო პროექტებს. ქვეყანამ, რომელიც ტექნიკური პროგრესით ლიდერობს მსოფლიოში, უნდა აღმოაჩინოს უკეთესი საშუალებები საკუთარი საქმეების წარმოებისათვის და ის აუცილებლად დაფარავს აღმოჩენასთან დაკავშირებულ დანახარჯებს, თვით შეცდომების ჩათვლითაც კი. ჩამორჩენილ ქვეყნებს კი შეუძლიათ თავი აარიდონ აღნიშნულ დანახარჯებს. ღატაკ ქვეყანას, რომელსაც მეტად მცირე კაპიტალი აქვს და მეოცე საუკუნის ბოლოს ცდილობს წარმოებისა და შემოსავლის გაზრდას, არ დასჭირდება იმ ტექნოლოგიური ეტაპების გავლა, რომელთა გადალახვაც ისტორიის მანძილზე ხდებოდა. მას შეუძლია გააკეთოს სწრაფი ნახტომი და ურმებიდან თუ ჭუჭყიანი გზებიდან დიზელის ძრავიან სატვირთო მანქანებამდე და ბეტონის გზატკეცილებამდე მივიდეს. ესაა ჩამორჩენილი სახელმწიფოების უდიდესი უპირატესობა. მათ შეუძლიათ გაზარდონ ცხოვრების დონე ბევრად უფრო სწრაფად, ვიდრე ამას უმდიდრესი ქვეყნები ახერხებდნენ წარსულში. ამის მიღწევა კი შესაძლებელია იმ გამოცდილების გამოყენებით, რომელიც მოწინავე ქვეყნებმა დიდი დანახარჯების ფასად მიიღეს.

უცხოური ინვესტიციები

მოახერხებენ თუ არა სინამდვილეში ამის გაკეთებას ღარიბი ქვეყნები, დამოკიდებულია რამდენიმე ფაქტორზე. რადგან საწყის ეტაპზე მათ ტექნიკურად მეტად პრიმიტიული პირობები აქვთ, ისინი ვერ შეძლებენ იმ კომპლექსური კაპიტალური საქონლის წარმოებას, რაც საშუალებას მისცემთ, გაზარდონ მწარმოებლურობა. ამიტომ მათ მოუხდებათ იმპორტირება. მაგრამ შეძლებენ თუ არა ისინი იმ კაპიტალური საქონლის იმპორტირებას, რომელიც სურთ? რისი შეთავაზება შეუძლიათ სანაცვლოდ? უკიდურესი სიღარიბის გამო მათი ნამატი მეტისმეტად მცირეა. ამიტომ ისინი ვერ შეძლებენ ექსპორტირებას. ექსპორტირების გარეშე კი იმპორტს ვერაფრით გასწვდებიან. ექნებათ თუ არა მოთხოვნა მათ მიერ წარმოებულ საქონელზე იმ ქვეყნებს, საიდანაც მათ იმპორტირება სურთ? იქნება თუ არა მოთხოვნა ეაჭრობისათვის ხელსაყრელი პირობების შექმნაზე? რას აწარმოებენ ღარიბი ქვეყნები ისეთს, რის შეძენასაც მდიდარი ქვეყნები ისურვებდნენ? ესაა „ნედლეული". მაგრამ ძალიან ცოტა ღარიბ ქვეყანას მოეპოვება მინერალებისა და სხვა ნედლეულის ისეთი მნიშვნელოვანი რაოდენობა, რომელზეც საკმაოდ დიდი მოთხოვნაა საზღვარგარეთ და რომელიც ექსპორტის საშუალებას მისცემდა მათ, რის შედეგადაც ახალ კაპიტალურ დანადგარებს შეიძენდნენ. თუ აქვთ რესურსები, არც გადასამუშავებელი მოწყობილობები და არც ცოდნა ეყოფათ იმისათვის, რომ ნებისმიერ დაბალ ფასად გააჩაღონ ეაჭრობა საზღვარგარეთ და მოგება მიიღონ.

- უცხოური ინვესტიციები

ასეთ ვითარებაში დიდი მნიშვნელობა ენიჭება უცხოურ ინვესტიციებს. მდიდარი ქვეყნების ინვესტორებს შეუძლიათ მისცენ სესხი, რომლითაც ღარიბი ქვეყნები შეისყიდიან სასურველ კაპიტალურ მოწყობილობებს. ექნებათ თუ არა მათ ამის გაკეთების სურვილი? ექნებათ, თუ ასეთი სარისკო ინვესტიციების ასანაზღაურებელი თანხა გადააჭარბებს იმ თანხას, რომლითაც ალტერნატიული ინვესტიციების ანაზღაურებას ეარაუდობენ. რაკი ქვეყანას, რომელიც ცდილობს დაეწიოს მოწინავე სახელმწიფოებს, აქვს საშუალება სწრაფად მიაღწიოს ეკონომიკურ აღმავლობას, მან საკმაოდ მაღალი თანხა უნდა გადაიხადოს ინვესტიციების დასაბრუნებლად. სამწუხაროდ, ბევრ შემთხვევაში ასეთი ინვესტიციების *რისკიც* მაღალია. გარდა იმ რისკისა, რომელსაც ეკონომიკურად განუვითარებელ ქვეყანაში გაურკვეველობა იწვევს, რაც დამატებითი რესურსების მისაწვდომობას უკავშირდება, არსებობს არასტაბილური პოლიტიკური მდგომარეობით გამოწვეული რისკიც.

გარკვეული პოლიტიკური რისკი უნებლიე მტრულ დამოკიდებულებასაც უკავშირდება. ასეთი დამოკიდებულება კი საკმაოდ ბევრ ხალხს აქვს უცხოელი ინვესტორების მიმართ, რომლებიც ღარიბ ქვეყნებში აბანდებენ. ინვესტიციების დაბრუნებას ბევრი ადამიანი იმ ღარიბი ქვეყნების რესურსების „დრენაჟად" მიიჩნევს, რომლებშიც დაბანდება ხდება, განსაკუთრებით, თუ ინვესტორები მდიდარი ქვეყნებიდან არიან. ასეთმა დამოკიდებულებამ შეიძლება გამოიწვიოს მთავრობის ისეთი პოლიტიკა, რომელიც თამაშის წესების შეცვლის გზით უცხოელთა ინვესტიციების ნაწილობრივ ან მთლიან კონფისკაციას ახდენს. ცალკეულ პირებს თუ კორპორაციებს, ვისთვისაც ცნობილია ზემოაღნიშნული პოლიტიკური რისკი, დიდი სურვილი არ აქვთ, რომ საფრთხეში ჩააგდონ საკუთარი კაპიტალი.

ამის თავიდან ასაცილებლად მათ შეუძლიათ, სხვა გზით მოახდინონ გარიგება, რაც რისკს შეამცირებს. მთავრობას, რომელსაც მართავს დიქტატორი ან ოლიგარქი, ხშირად სურვილი აქვს ჩაახშოს საზოგადოებრივი უკმაყოფილება და განსაკუთრებული პრივილეგიებიც კი მიანიჭოს უცხოელ ინვესტორებს, თუ ისინი თანახმა იქნებიან გარკვეულ ჩინოვნიკებს გაუნაწილონ თანხა, რომელსაც ინვესტიციებიდან მიიღებენ. ესაა უმთავრესი მიზეზი იმისა, რომ როცა ეკონომიკური აღმავლობა თავს იჩენს ღარიბ ქვეყნებში, სარგებლობას, რომელიც მას მოაქვს, იღებს პრივილეგირებული უმცირესობა და არა ხალხი.

ღარიბი ქვეყნები უუნარონი არიან ადგილობრივად შექმნან საკუთარი განვითარებისათვის საჭირო კაპიტალი, უცხოელ ინვესტორებს კი იმის სურვილი ამოძრავებთ, რომ დიდი მოგება მიიღონ საკუთარი ინვესტიციებიდან. გარდა ამისა, ხშირად თავს იჩენს კორუმპირებული ურთიერთობები უცხოელ ინვესტორსა და მთავრობის ოფიციალურ პირებს შორის. ყოველივე ეს კი აიძულებს ღარიბ ქვეყნებს, რომ ინვესტიციები არა კერძო პირებისაგან, არამედ მდიდარი ქვეყნის *მთავრობისაგან* მოითხოვონ. თუმცა ესეც, თავის მხრივ, პრობლემას ქმნის. რატომ უნდა მოინდომოს ისეთი მდიდარი ქვეყნის მთავრობამ, როგორიცაა მაგალითად, აშშ, ღარიბ ქვეყნებში დაბანდება? შეიძლება თუ არა ჩავთვალოთ, რომ საქველმოქმედო იმპულსები მისაღებია მთავრობის პოლიტიკისათვის? განა მთავრობის მოქმედება ოდესმე განპირობებულია საქველმოქმედო იმპულსებით? სინამდვილეში რა მიზეზი უდევს საფუძვლად ხელგაშლილობას, თუ ქველმოქმედის როლში თავად მთავრობა გვევლინება? რას მოელის აღნიშნული მთავრობა სანაცვლოდ? რისი მიღების სურვილი აქვს დახმარების გამცემ მთავრობას იმ ქვეყნის მთავრობისაგან, რომელსაც აღნიშნულ დახმარებას აძლევს? რას გააკეთებენ მდიდარი და ძლიერი ქვეყნების მთავრობები იმ შემთხვევაში, თუ არ იქნება დაკმაყოფილებული ის პირობები, რომლებითაც მათ დახმარება გასცეს? შესაძლებელია თუ არა, რომ დახმარება საბოლოოდ უცხო ქვეყნის საშინაო საქმეებში ჩარევის საშუალებად იქცეს?

- უცხოური დახმარება

ვინც ფიქრობს, რომ მსგავსი პრობლემების მოგვარება შესაძლებელია საერთაშორისო სააგენტოების საშუალებით, ყურადღებით უნდა დააკვირდეს ისეთი საერთაშორისო სააგენტოების ფაქტიურ ანგარიშებს, როგორიცაა მსოფლიო ბანკი. ფაქტია, რომ ამ ორგანიზაციამ ვერ მოახერხა იმ სირთულეებისა და დილემებისაგან თავის დაღწევა, რომლებიც ასოცირებულია მთავრობათა ურთიერთდახმარების საკითხებთან. ყველა ეს

შეკითხვა წამოიჭრება მანამ, ვიდრე არ გავარკვევთ, წარმოადგენენ თუ არა მთავრობები ინვესტიციების გასაკონტროლებელ საუკეთესო სააგენტოებს? როგორ გაანაწილებენ ღარიბი ქვეყნების ხელისუფალნი რესურსებს, რომლებსაც მათ გრანტის სახით გამოუყოფენ ან სესხად აძლევენ სუბსიდირებული სარგებლის განაკვეთით? გაუნაწილებენ თუ არა ისინი კაპიტალს იმ ჯგუფებს, რომლებსაც შეუძლიათ მისი ეფექტური გამოყენება? რის საფუძველზე დააღგენენ იმას, თუ კონკრეტულად რომელი ჯგუფი აღმოჩნდება ასეთი? რამდენად დარწმუნებული შეიძლება ვიყოთ იმაში, რომ იქ არ შეაღწევს კორუფცია? ასეთ ვითარებაში ფლანგვა და კორუფცია იმდენად ხშირია, რომ მდიდარი ქვეყნების მოქალაქეები ეჭვის თვალით უყურებენ „უცხოური დახმარების" პროგრამებს. დემოკრატიის დროს კი ასეთი ეჭვიც კი საკმარისია მსგავსი პროგრამების შესაზღუდად.

- გლობალიზაცია

საერთაშორისო ვაჭრობამ და ინვესტიციებმა დიდი წელილი შეიტანა მსოფლიო ეკონომიკის აღმაელობაში. დღეს ბევრი ადამიანი დაჟინებით აცხადებს, რომ „გლობალიზაცია" მხოლოდ მდიდრებს ამდიდრებს, ღარიბებს კი უფრო მეტად აღარიბებს. კარგი იქნებოდა, თუ ეს ადამიანები შეძლებდნენ იმის ახსნას, რატომ ხდება ეს მაინცდამაინც დღეს და რატომ არ ხდებოდა წარსულში, თვით ძალიან ახლო წარსულშიც კი. შესამჩნევი ეკონომიკური აღმავლობა არ მომხდარა ქვეყნებში, რომლებიც იზოლირებულნი იყვნენ ან მოუხდათ თავის იზოლირება მსოფლიო ეკონომიკისგან. მეორეს მხრივ, ჰონკონგისა (1997 წელს ჩინეთთან გაერთიანებამდე) და სინგაპურის მაგალითები საკმარისი უნდა იყოს იმათ გასაჩუმებლად, ვისაც ეჭვი შეაქვს, რომ შრომის საერთაშორისო დანაწილებით შესაძლებელია იმათი გამდიდრება, ვინც გლობალურ ეკონომიკაში მონაწილეობს. მტრულ გარემოცვაში მყოფმა პატარა ქვეყნებმა, რომლებსაც, ფაქტობრივად, არ გააჩნიათ ბუნებრივი რესურსები, სწორედ საერთაშორისო ვაჭრობაში ჩართვისა და ინვესტიციების საშუალებით მიაღწიეს ეკონომიკური აღმავლობის გასაოცარ რეკორდებს.

ახლახანს გამოეთქვით მოსაზრება იმ საშიშროების შესახებ, რომ მთავრობა, რომელიც სხვა ქვეყანას ეხმარება, შეიძლება ამ უკანასკნელის საშინაო საქმეებში ჩაერიოს. მაგრამ იქნებ შიშის საფუძველს სწორედ ის ვარაუდი უნდა ქმნიდეს, რომ ასეთი ჩარევა არ მოხდება. ფაქტია, რომ დახმარების მიმღები ბევრი ქვეყანა არ იყენებს უცხოურ დახმარებას ეკონომიკური აღმაელობის მისაღწევად. დახმარებამ შეიძლება *შეამციროს* კიდეც ეკონომიკური აღმაელობის დონე.

- როგორ შეუძლია უცხოურ დახმარებას ზიანის მიყენება

როგორ შეიძლება, რომ ნაჩუქარმა კაპიტალმა *შეამციროს* ქვეყნის ეკონომიკური აღმაელობის დონე? შეიძლება იფიქროთ, რომ, უარეს შემთხვევაში, დახმარება არაფრის მომტანი იქნება. მაგრამ დონორი ქვეყნებისგან მიღებული კაპიტალი თითქმის ყოველთვის გამოიყენება სამამულო რესურსებთან – მიწასთან, შრომასთან, შინაურ კაპიტალთან ერთად, რაც სხვა შემთხვევაში შეიძლებოდა სადმე სხვაგან გამოეყენებინათ. ამგვარად, უცხოური დახმარება შეიძლება არაფრისმაქნის პროექტებზე განაწილდეს. იგულისხმება ისეთი პროექტები, რომლებსაც არაეითარი წელილი არ შეაქვთ ეკონომიკურ აღმაელობაში. ასეთებია, მაგალითად, ქვეყნის ხელმძღვანელის აგარაკისკენ მიმავალი გზატკეცილი, ეროვნული ავიაკომპანია, რომელიც ძირითადად პოლიტიკოსებისა და ბიუროკრატების ტრანსპორტირებას ემსახურება, როცა ისინი ალპებში დასასვენებლად მიემგზავრებიან, კაშხალიც კი, რომელიც შთამბეჭდავად გამოიყურება, მაგრამ ვერ აწარმოებს საჭირო ელექტროენერგიას ან ვერ უზრუნველყოფს მიწებს საირიგაციო წყლით. ასეთი დახმარება უარყოფით წელილს შეიტანს დახმარების მიმღები ქვეყნის ეკონომიკურ აღმაელობაში. ქვეყნის უცხოური დახმარების ამუშაებების ალტერნატიული ღირებულება არ უდრის ნულს.

უცხოურმა დახმარებამ შეიძლება ასევე საყრდენი შეუქმნას ცუდ მთავრობას, რომლის პოლიტიკა მიმართულია პრივილეგირებული უმცირესობის გასამდიდრებლად ან მმართველი პარტიების ძალაუფლების შესანარჩუნებლად იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ეს

აყენებს ეკონომიკურ აღმავლობას. თუ ყოველივე ამას კარგად დაუკვირდებით, მიხვდებით, რომ მთავრობათა ურთიერთდახმარება წარმოადგენს დონორი მთავრობის ჩარევას დახმარების მიმღები ქვეყნის საშინაო საქმეებში. თუ ვერ ხედებით რატომ, საკუთარ თავს ჰკითხეთ, რას ფიქრობს სხვა ქვეყნებიდან შემოსულ გრანტებზე ის ხალხი, რომელსაც სურს ტირანული მთავრობის მოშორება და რომელმაც იცის, რომ აღნიშნული გრანტები სწორედ მთავრობასთან მიედინება? საკითხი უნდა დაისვას არა იმის შესახებ, ერევიან თუ არა დახმარების გამცემი ქვეყნები და საერთაშორისო სააგენტოები იმ ქვეყნის საშინაო საქმეებში, რომელსაც ეხმარებიან, არამედ იმის შესახებ, თუ *რა გზით* უნდა მოხდეს ჩარევა. თუ დახმარება მიზნად ისახავს სიღარიბის დაძლევას, მაშინ გრანტები უნდა გაიცეს ისეთ ქვეყნებზე, რომლებსაც კარგი ეკონომიკური პოლიტიკა აქვთ, მაგრამ ბევრი ღარიბი ჰყავთ[3]. ჩვენ გარკვეული დახმარების გაწევა შეგვიძლია იმ შემთხვევაში, როცა ძნელია განისაზღვროს, თუ რომელი კონკრეტული პოლიტიკის გატარებაა საჭირო განსაკუთრებულ პირობებში, რადგან მართლაც საკმარისი ცოდნა და გამოცდილება გვაქვს და შეგვიძლია დავადგინოთ, რა მოიტანს წარმატებას და რა – არა. მთავარი პრობლემა იმდენად უცოდინრობა არაა, რამდენადაც პოლიტიკური სტიმული, რომელიც ხშირად საშუალებას აძლევს პასუხისმგებელ პირებს, თავი აარიდონ იმის გაკეთებას, რისი განხორციელების აუცილებლობაშიც დარწმუნებულნი არიან.

- კერძო ინვესტიციები

რამდენიმე მიზეზი განაპირობებს იმას, რომ ჩვეულებრივ, კერძო ინვესტიციები უფრო სასარგებლოა ეკონომიკური აღმავლობის დასაჩქარებლად, ვიდრე უცხო მთავრობებისა თუ ოფიციალური საერთაშორისო სააგენტოებისგან მიღებული დახმარება. პირველი ისაა, რომ კერძო ინვესტიციას ხშირად თან ახლავს ხალხი, რომელმაც იცის, როგორ გამოიყენოს ის. მაგრამ უფრო მნიშვნელოვანი მიზეზია ის, რომ კერძო ინვესტორებს, იმ შემთხვევაში მაინც, როცა გამორიცხულია კორუფციული ურთიერთობა ადგილობრივ მთავრობასთან, უმოკლეს ვადაში სურთ ეკონომიკური აღმავლობის მიღწევა. კერძო ინვესტორებს არა აქვთ ისეთი პროექტების განხორციელების სურვილი, რომლებიც, ერთი შეხედვით, შთამბეჭდავია, მაგრამ სინამდვილეში არ ქმნის იმაზე მეტ ღირებულებას, ვიდრე ხარჯავს. ისინი საკმაოდ მონდომებულები არიან, რათა კაპიტალი, რომელსაც სესხად აძლევენ, პროდუქტიულად იყოს გამოყენებული.

ადამიანური კაპიტალი

არსებობს პოლიტიკის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი სახეობა, რომელიც ღარიბმა ქვეყნებმა უფრო მეტი ძალისხმევით უნდა განახორციელონ, ვიდრე ამას დღეს აკეთებენ. ესაა მოსახლეობის საფუძვლიანი განათლების უზრუნველყოფა. ასეთი განათლების მიღება განსაკუთრებით ესაჭიროებათ ქალებს. განათლებული მოსახლეობა სწრაფი ეკონომიკური აღმავლობის მეორე მნიშვნელოვანი წინაპირობაა. გოგონების განათლების უარყოფით ბევრი ღარიბი ქვეყანა საკუთარი სურვილით ამბობს უარს ძვირფას რესურსებზე. მე-12 თავში განიხილებოდა საკითხი იმის შესახებ, რომ აშშ-ში ცალკეულ პირებს შორის შემოსავლების უთანაბრობას არ განსაზღვრავს ფიზიკური კაპიტალის რაოდენობა. სხვაობის ძირითადი საფუძველი ადამიანური კაპიტალია. ადამიანურ კაპიტალში კი იგულისხმება მთელი ის ცოდნა და გამოცდილება, რომელიც ამდიდრებს პიროვნებას. რა წვლილი შეაქვს ადამიანურ კაპიტალს ერის სიმდიდრის ზრდაში?

- განათლება და ადამიანური კაპიტალი

ამ კითხვაზე ამომწურავი პასუხის გაცემა შეუძლებელი არაა, მაგრამ მაინც საკმაოდ ძნელია. სირთულეს ძირითადად განაპირობებს ის, რომ მდიდარი ქვეყნები შემოსავლის საკმაოდ დიდ ნაწილს საკუთარი მოსახლეობის განათლებაზე ხარჯავენ. განათლება

[3] 1998წ. მსოფლიო ბანკის პუბლიკაცია ამგვარი დახმარების გაცემის შთამბეჭდავ განცხადებას შეიცავს. დეივიდ დოლარი და ლანტ პრიჩეთი, "Assessing Aid: What Works , What Doesn't and Why".

ისეთივე სამომხმარებლო საქონელია, როგორც კაპიტალი. რაკი გაზრდილი სიმდიდრე დამატებითი განათლებისა და მეტი ცოდნის მიღების საფუძველია, ალბათ გაგვიჭირდება ზუსტად შეეფასოთ ის წვლილი, რაც ადამიანურ კაპიტალს ეკონომიკური აღმავლობის პროცესში შეაქვს. თუმცა, შეგვიძლია სრულიად დარწმუნებული ვიყოთ, რომ ის მნიშვნელოვანია.

იქნებოდა თუ არა შესაძლებელი, რომ ტექნიკურ პროგრესს განათლებული ხალხის გარეშე შეეტანა ასეთი დიდი წვლილი ეკონომიკურ აღმავლობაში? იმ ხალხის ცოდნა და გამოცდილება, ვინც "მაიკროსოფტის" ახალ პროდუქციას ქმნის, შესაბამისად ზრდის იმათ ცოდნასაც, ვინც აღნიშნულ პროდუქციას იყენებს, რა თქმა უნდა, თუ ეს პროდუქცია თამაშებით არ შემოიფარგლება. რთული მანქანების შეკეთება, რომლებსაც უამრავი საქმის გაკეთება შეუძლიათ, ისევე იოლი უნდა იყოს, როგორც მათი გამოგონება და შექმნა.

- ცოდნის დიდი მნიშვნელობა

ზოგიერთი ეკონომიკური თეორია არ ეთანხმება ამ მოსაზრებას და ეჭქვეშ აყენებს მტკიცებას, რომ ცოდნა გადამწყვეტი ფაქტორია ეკონომიკური აღმავლობის პროცესში. მსოფლიოს ღარიბი ქვეყნები განიცდიან არა „საგნების", არამედ *იდეების* ნაკლებობას. სწორად დასახული მიზნების შემთხვევაში ხალხი შეძლებს მსოფლიოში არსებული ცოდნის გამოყენებას და მის საფუძველზე ცხოვრების პირობების გაუმჯობესებას. სწორად დასახული მიზნის საფუძველიც განათლებაა. ჩვენ სულ უფრო და უფრო მეტს ვსწავლობთ იმის შესახებ, თუ როგორ გავაუმჯობესოთ მუშაობის პირობები, როგორ გავხადოთ ორგანიზაციათა საქმიანობა უფრო ეფექტური, ხოლო თანამშრომლობისას პატიმრის დილემებით გამოწვეული წარუმატებლობები უფრო იშვიათად იჩენს თავს. ზემოხსენებული პრობლემები გადაჭრას საჭიროებს, მათი გადაჭრის მიზნით კი ბევრი ადამიანი, ამ წიგნის აეტორის მსგავსად, საკუთარ მოსაზრებებს აქვეყნებს და საარსებო საშუალებასაც ამით შოულობს. აქედან გამომდინარე შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ აღნიშნული მოსაზრებაც არაა მცდარი.

აზიური რეკორდი

საზოგადოებას, ჩვეულებრივ, არ შესწევს უნარი, ბევრი რამ შეცვალოს კლიმატისა და გეოგრაფიის თვალსაზრისით. მაგრამ კანონის დაცვა, კომპეტენტური და პატიოსანი მთავრობა, განათლებული ხალხი, საერთაშორისო ვაჭრობისა და ინვესტიციებისადმი კარის ფართოდ გაღება – ესაა ყოველივე ის, რაზეც მთავრობას დიდი კონტროლი აქვს დაწესებული. რამდენად კარგად ართმევს ის თავს ამ საქმიანობას?

ეკონომიკური აღმავლობის მაგალითები აზიაში

განვიხილოთ სამხრეთ კორეის შემთხვევა. 1960-დან 1990 წლამდე მთლიანი შიდა პროდუქტი თითქმის 12-ჯერ გაიზარდა, აღნიშნული ზრდის საშუალო წლიურმა დონემ კი 8%-ს გადააჭარბა. 1990 წლის დოლარებში, ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტი (მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის გათვალისწინებით) 1300-დან 9000 დოლარამდე გაიზარდა, რაც წლიურად, საშუალოდ, 6%-იან ზრდას შეესაბამება. რას აკეთებდა სამხრეთი კორეა საკუთარი პირობების გასაუმჯობესებლად, სანამ ღარიბი ქვეყნიდან მდიდარ ქვეყნად გადაიქცეოდა?

სამხრეთ კორეის მთავრობაც და ხალხიც, რასაკვირველია, სათანადო ყურადღებას უთმობდა განათლებას, მათ შორის, ქალების განათლებასაც, რომლებიც სამუშაო ძალის ერთ მესამედზე მეტს შეადგენდნენ. ქვეყანამ კარი გაუღო გლობალურ ეკონომიკას და ეფექტურად გამოიყენა ის ფონდები, რომელთა დაბანდებაც უცხოელებმა მათ ქვეყანაში ისურვეს. იმ პერიოდში საერთაშორისო ვაჭრობაში არსებული აღზევების გამოყენებით სამხრეთ კორეამ ძირითადი ყურადღება ექსპორტს დაუთმო, რომელსაც სხვა საქონლის შესაძენად იყენებდა. ეს სწორედ ის საქონელი იყო, რომელიც მას განვითარებისათვის სჭირდებოდა. ვინ წარმოიდგენდა 1960 წელს, რომ ოცი წლის შემდეგ

კორეაში წარმოებული აეტომობილები კონკურენციას გაუწევდნენ დასავლეთ ევროპასა და ჩრდილოეთ ამერიკაში დამზადებულ აეტომანქანებს?

სამხრეთი კორეა ნამდვილად არ იყო ის ქვეყანა, რომლის მთავრობაც გეერდზე გადგა და რესურსების განაწილება ბაზარს მიანდო. მთავრობის ოფიციალურმა პირებმა მრეწველობის ლიდერებთან ერთად განიზრახეს მნიშვნელოვანი გავლენა მოეხდინათ საინვესტიციო რესურსებსა და მრეწველობის კონკრეტულ დარგებზე. ფასების დაწესება არ ექვემდებარებოდა მოთხოვნა/მიწოდებას. ამას მთავრობა მკაცრად ადევნებდა თვალყურს. ასე რომ, ეკონომიკა შედარებითი უპირატესობის მოდელის მიხედვით ეითარდებოდა. მკაცრი კონტროლი იყო დაწესებული მთავრობის მიერ თანხების ხარჯვაზე და სწრაფი ინფლაცია არ იწვევდა გაურკვეველობებს. კორეის მოსახლეობა მონდომებული იყო, შეექმნა მაღალი დანაზოგები და ამ გზით გაეზარდა რესურსების მარაგი, რომელიც ხელმისაწვდომი იყო შიდა ინვესტიციებისათვის.

ქვეყანაში პატივს სცემდნენ კანონს, მიუხედავად იმისა, რომ შესაძლოა მის მიმართ არ შეიმჩნეოდა ისეთი რიდი და მოწიწება, როგორც რელიგიის მიმართ. პრობლემებს ქმნიდა კორუფცია. არა მარტო დაბალი ჩინის მქონე ბიუროკრატებს, არამედ ზოგიერთ მეტად დიდი თანამდებობის მქონე მთავრობის წევრსაც კი ბრალი ედებოდა ქრთამის აღებაში. ქრთამს კი ეკონომიკური საქმიანობის პირადი ინტერესებისათვის დაქვემდებარების ხელშეწყობის გამო აძლევდნენ. პოლიტიკური ალიანსები ახორციელებდნენ პოლიტიკას, რომლის დახმარებით თვითნებურად ენიჭებოდა პრივილეგიები ქვეყნის გარკვეულ რეგიონებს. მაგრამ თანამდებობის ბოროტად გამოყენების ფაქტებს აკრიტიკებდნენ, ბევრ გაელენიან ოფიციალურ პირს კი ბრალდებაც ჰქონდა წაყენებული და მსჯავრდებულიც იყო. ეს ფაქტი კი უდავოდ მიუთითებს კანონის უზენაესობაზე. თამაშის წესები უმეტესწილად ცნობილი და უკვე გამოცდილი იყო, რაც ხალხს საშუალებას აძლევდა. მიეღო ეკონომიკური გადაწყვეტილებები და ამავე დროს ჰქონოდა რწმენა, რომ, თუ გადაწყვეტილება მცდარი აღმოჩნდებოდა, მას მოუხდებოდა საკუთარი მხრებით ეზიდა საეალალო შედეგები, სწორი გადაწყვეტილების შემთხვევაში კი სასურველი ნაყოფი მოემკა.

რეკორდები, რომლებიც იაპონიამ და ტაივანმა დაამყარეს, ამ პერიოდში სამხრეთ კორეის რეკორდების მსგავსი იყო როგორც ეკონომიკური აღმაელობის დონის, ისე განხორციელებული პოლიტიკის მხრივაც. განათლებული ხალხი, რომელსაც სურდა მუხლჩაუხრელად ეშრომა და ფული დაეზოგა, მოქმედებდა თამაშის სტაბილური წესების ფარგლებში, არეგულირებდა ფასების სისტემას მსოფლიო სტანდარტების შესაბამისად და არ ჰქონდა ინფლაციითა თუ მთავრობის მხრიდან თანხების ზედმეტი ხარჯვით გამოწვეული პრობლემები. ამდენად, მას შეეძლო ესარგებლა იმ ტექნოლოგიებით, რომლებიც განვითარდა მოწინავე ქვეყნებში და მიემართა ისინი იმ ნაპრალის ამოსავსებად, რომელიც მათსა და მსოფლიოს უმდიდრეს ქვეყნებს შორის არსებობდა. იაპონიამ უფრო მეტი გააკეთა ამ ნაპრალის ამოსავსებად, როცა ერთ-ერთ უმდიდრეს ქვეყნად იქცა. 1960 წელს იაპონიაში მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე აშშ-ის მთლიანი შიდა პროდუქტის 35%-ს შეადგენდა. 1990 წელს ის 85 პროცენტის ტოლი იყო.

აზიის სხვა ქვეყნები ამ მხრივ ჩამორჩენილნი იყვნენ. 1960 წელს დოლარებში გამოხატული შეფასებული ინდოეთის მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე 735 დოლარით განისაზღვრა. ეს ანგარიში ეფუძნებოდა 1990 წლის მსყიდველობითი უნარის პარიტეტს. 1990 წლისთვის ის მხოლოდ 1315 დოლარით გაიზარდა. ეს ის დონე იყო, რომელსაც კორეამ 30 წლით ადრე მიაღწია: 1960 წელს ინდოეთში ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტი კორეის საერთო შემოსავლის დაახლოებით 55%-ს შეადგენდა, 1990 წელს კი — 15%-ს. ამ პროცენტების გარკვეული ნაწილი მოსახლეობის ზრდითაა გაპირობებული. 1960-დან 1990 წლამდე ინდოეთის მოსახლეობა 95%-ით, ხოლო სამხრეთ კორეისა — 72%-ით გაიზარდა. ინდოეთში შემოსავლის ზრდის ნელი ტემპი მისი ეკონომიკური განვითარების ბევრად უფრო ნელი ტემპით უნდა აიხსნას.

რატომ ვერ შეძლო ინდოეთმა ოდნავ მაინც გათანაბრებოდა სამხრეთ კორეის, ტაივანისა და იაპონიის დონეს? ომი და ომისთვის მზადება საკმაოდ ამუხრუჭებს ეკონომიკურ აღმაელობას, ინდოეთს კი ამ პერიოდში შიდა განხეთქილება და კონფლიქტური ურთიერთობა ჰქონდა მეზობელ პაკისტანსა და ჩინეთთან. მაგრამ ამ პერიოდში სამხრეთი კორეაც და ტაივანიც მნიშვნელოვან თანხებს ხარჯავდნენ სამხედრო

მომზადებაზე. ამდენად, ამ კითხვის პასუხი ალბათ ინდოეთის მთავრობის მიერ გატარებულ პოლიტიკაში უნდა ვეძებოთ.

ეკონომიკური აღმავლობის მიღწევის მცდელობების მარცხი

თუმცა ბოლო ათწლეულში რეფორმის ნიშნებიც გამოჩნდა. ინდოეთმა განსაკუთრებული გულგრილობა გამოამჟღავნა რესურსების ფასების მიხედვით განაწილების საქმეში და დიდი უპირატესობა მიანიჭა მთავრობის ბიუროკრატიული ძალაუფლებით აღჭურვას. ამ პერიოდში მთავრობა დაკავებული იყო ფასების მკეთრი ცვლილებით. ზოგჯერ ფასების შემცირება ღარიბების დაცვის მიზნით იყო ნაკარნახევი. მაგრამ აღნიშნულ მიზანს ყოველთვის არ მოჰყვებოდა ადეკვატური შედეგები. ალბათ წინა თაებიდან გახსოვთ, რომ მთავრობები ამცირებდნენ ფასებს, მაგრამ არ ამცირებდნენ დეფიციტს და, ამდენად, იმედებს უცრუებდნენ მიმწოდებლებს. უფრო მეტიც, კანონის ძალით შემცირებული ფასები არაა კარგი საშუალება ღარიბების დასარწმუნებლად, რომ ისინი შეძლებენ საქონლის შესყიდვას დაბალ ფასად. მათ კარგად იციან, რომ ფასების შემცირება მხოლოდ და მხოლოდ მოჩვენებითია. ესაა მთავრობის მორიგი ხრიკი პირადი სარგებლობის მოსაპოვებლად. კონკურენცია სხვა საზღვრებში ექცევა, რასაც ღარიბები ვეღარ ართმევენ თავს ისე ეფექტურად, როგორც ამას ფასებთან დაკავშირებით აკეთებენ.

ინდოეთის მთავრობამ არსებული ფასები იმითაც დაამახინჯა, რომ არ მიაქცია ყურადღება იმ ინფორმაციას, რომელსაც აღნიშნული ფასები შეიცავდა. ცენტრალურმა დაგეგმვამ, ისევე როგორც სსრკ-ში, მნიშვნელოვანი პოპულარობა მოიპოვა 1960-იან წლებში (როგორც მოგვიანებით აღმოჩნდა, სრულიად დაუმსახურებლად) და ინდოეთის მთავრობის ლიდერებმა თავს ნება დართეს, ცთუნებას აჰყოლოდნენ და საბჭოთა მოდელით გაებრიყვებინათ თავი. შედეგად კი დაფიქსირდა დიდი ფლანგვა. ის შეფასებულ იქნა, როგორც ეკონომიკური აღმავლობის მარცხი, რადგან ინვესტიცია მიმართული იყო პროექტებზე, რომლებიც, საბოლოოდ უუნაროო აღმოჩნდნენ და ჭარბი დანახარჯებიდან მოგება ვერ მოიტანეს.

ეკონომიკის იმ სექტორებში, რომელთა დაგეგმვაც მთავრობას არ უცდია, მეწარმეებს სისტემატურად უცრუებდებოდათ იმედები ბიუროკრატების მიერ დადგენილი წესების გამო, რადგან ყველაფერზე ამ ბიუროკრატთა სანქცია სჭირდებოდათ. კანონის უზენაესობა არ არსებობს ისეთ ეკონომიკურ სისტემაში, სადაც მთავრობის ლიცენზიებია საჭირო ეკონომიკურ გადაწყვეტილებათა უმეტესობის მისაღებად, ხოლო ამ ლიცენზიების გაცემაც და მათზე უარის თქმაც თვითნებურად ხდება შესაბამისი ბიუროკრატის სურვილიდან გამომდინარე. თვითნებური მთავრობა კანონის უზენაესობის სრულიად საპირისპირო მოელენაა, რადგან მჩაგვრელის როლში გამოდის და დამანგრეველად მოქმედებს წარმოებაზე.

აზიის გარეთ

მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ ლათინური ამერიკის ქვეყნები ეკონომიკური აღმავლობის ძალიან მრავალფეროვანი მონაცემებით გამოირჩევიან. 20-1 ცხრილში ნაჩვენებია, თუ რა პროცენტული რაოდენობით იცვლებოდა მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე ლათინური ამერიკის შვიდ ქვეყანაში 1960-დან 1990 წლამდე. ყოველივე ეს აღწერილია ანგუს მედისონის ნაშრომშიც "Monitoring the World Economy". ცვლილებები ასახავს რეალურ მთლიან შიდა პროდუქტს, რომელშიც გათვალისწინებულია მსყიდველობითი უნარის პარიტეტი.

ცხრილი 20-1 ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის ცვლილებები 1960-1990 წლებში.

ქვეყანა	ცვლილება
არგენტინა	18
ბრაზილია	106

ჩილე	8
კოლუმბია	7
მექსიკა	80
პერუ	-1
ვენესუელა	-16

ამ ციფრებთან დიდი სიფრთხილეა საჭირო. ლათინური ამერიკის ეკონომიკის მონაცემები ისევე აირია დროთა განმავლობაში, როგორც თავად ტერიტორიები. 1929 წელს ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტი არგენტინაში აშშ-ის საერთო შემოსავლის 63%-ს შეადგენდა. ამდენად, არგენტინა მსოფლიოს მდიდარ ქვეყნებს გაუთანაბრდა. 1990 წელს ამ მონაცემმა აშშ-ის დონის მხოლოდ 30% შეადგინა. 1990 წელს ვენესუელაში მთლიანი შიდა პროდუქტი 27% იყო. უფრო დაბალი პროცენტი 1977 წელს დაფიქსირდა. 1970-იან წლებში ბრაზილიაში სწრაფად გაიზარდა ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტი, მაგრამ 1980-იან წლებში კელავ შემცირდა. 1990 წელს მან 8% შეადგინა, რაც 1980 წელთან შედარებით ნაკლები იყო. ამ პერიოდში ჩილეში ორი ეკონომიკური რეეოლუცია მოხდა. ორივე მათგანმა მნიშვნელოვანი გავლენა იქონია ეკონომიკაზე. ამ დროს ეკონომიკური პოლიტიკა პერუში აბსურდულსა და გონიერულს შორის იცვლებოდა.

შერეული მონაცემები

ცვალებადმა ეკონომიკურმა პოლიტიკამ რეგულარული სახე მიიღო ლათინურ ამერიკაში. ეს არ იყო მოულენა, რამაც გაართულა ამ ქვეყნებში ეკონომიკური აღმავლობის და მათი წარუმატებლობის მიზეზების განსოგადება. ყველაზე უწყინარი განზოგადება შეიძლება იყოს ის, რომ არასტაბილური მთავრობა ვერ დაამყარებს კანონის უზენაესობას და რომ ლათინური ამერიკის მთავრობები გამოუსწორებლად არასტაბილურნი იყვნენ.

აფრიკული ნახევარუდაბნოების მონაცემებს, სამხრეთ აფრიკის გამოკლებით, მხოლოდ ტრაგიკული შეიძლება ეუწოდოთ. 20-2 ცხრილში ნაჩვენებია შვიდი აფრიკული ქვეყნის მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე 1990 წელს. ამ სიაში შეტანილია ეთიოპიაც, მიუხედავად იმისა, რომ სინამდვილეში არ წარმოადგენს ნახევარუდაბნოს ქვეყანას.

ცხრილი 20-2 მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე 1990 წელს.

ქვეყანა	მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე
კოტ-დივუარი	$1224
ეთიოპია	350
განა	966
კენია	1079
ნიგერია	1118
ტანზანია	599
ზაირი (კონგო)	458

ეს შედეგები არ შეიძლება მიეიჩნიოთ იმის საბუთად, თითქოს არაეითარ მცდელობას ადგილი არ ჰქონდა. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ დიდი ხნის მანძილზე ტანზანიის მიმართ დიდ დაინტერესებას იჩენდნენ ექსპერტები. გარდა ამისა, ის დიდ ტექნიკურ და ფინანსურ დახმარებასაც იღებდა. მაგრამ აღნიშნულ მცდელობებს შედეგი არ გამოუღია და ტანზანიაში ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტი1970-იანი წლებიდან მოყოლებული დიდი ხნის მანძილზე მცირდებოდა.

... თუ შეიძლება, რომ რაიმე ცუდად გამოვიდეს, მაშინ ასეც იქნება

კლიმატმა და გეოგრაფიამ ხელი შეუშალა ამ მხარეში ეკონომიკურ აღმავლობას. კონტინენტის დიდი ნაწილი განიცდის ნოყიერი ნიადაგისა თუ წვიმების ნაკლებობას.

სიცხე და ნესტი ადამიანებს მუშაობის სურვილს უკლავს. ამავე დროს, გაერცელებულია ტროპიკული კლიმატისათვის დამახასიათებელი სნეულებები, მათ შორის, ძილის ავადმყოფობა, რომელსაც ბუზი ცეცე აერცელებს. ეს სნეულებები ასუსტებს მოსახლეობას და ანადგურებს შინაურ ცხოველებს. მდინარეში წყლის დინება საკმაოდ იცვლება წვიმიანი და მშრალი სეზონების დროს, რადგან მდინარეებს წყლით უფრო მეტად წვიმა ამარაგებს, ვიდრე მთებიდან ჩამონადენი თოვლი. აქედან გამომდინარე, ისინი არ ფუნქციონირებს ისე, როგორც ევროპაში, და არ წარმოადგენს დერეფნებს ხალხისა და საქონლის სამოძრაოდ. აფრიკის სახელმწიფოთა საზღვრები თვითნებურად გააელეს ევროპულმა ქვეყნებმა მეცხრამეტე საუკუნეში, ხოლო იმ ხალხების მრავალფეროვნებამ, რომლებიც მათ დაიპყრეს, ხელი შეუწყო გათიშულობასა და სამოქალაქო ომებს. მნიშვნელოვანი ეკონომიკური აღმავლობის შემთხვევითმა პერიოდებმა ბევრი ევრაფერი გააკეთა ცხოვრების საშუალო დონის ასამაღლებლად, რადგან აღნიშნულ აღმავლობას თან ახლდა მოსახლეობის კატასტროფული ზრდაც. რეგიონში დღეს უფრო ნაკლებია ერთ სულ მოსახლეზე საერთო შემოსავალი, ვიდრე მეოთხედი საუკუნის წინ იყო. აფრიკის ნახევარუდაბნოს ხალხები, ისევე სამხრეთ აფრიკის გამოკლებით, ღატაკები იყვნენ მეოცე საუკუნის დასაწყისში და ღატაკებად რჩებიან საუკუნის მიწურულსაც.

ოპტიმისტიც კი, თუ მას რეალიზმისკენ აქვს მიდრეკილება, უნდა შეურიგდეს იმ ფაქტს, რომ დღეს არ არსებობს ისეთი საშუალება, რომელიც აღმავლობის გზით წაიყვანს აფრიკის ეკონომიკას. განსაკუთრებით სავალალოა რეგიონის პოლიტიკური სიტუაცია, რადგან სტაბილური, პატიოსანი, კომპეტენტური რეჟიმი გამონაკლისია და არა ნორმა. მთავრობა, რომელსაც მთელი ყურადღება მხოლოდ იმაზე აქვს გამახვილებული, რომ შეინარჩუნოს ძალაუფლება ან ჩაახშოს აჯანყებები თუ აგრესიის გამოვლინებები სხვა ძალის მხრიდან, არ არის განწყობილი იმისათვის, რომ გაითვალისწინოს და გამოიყენოს სასარგებლო რჩევები, იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ასეთ სასარგებლო რჩევებს ხშირად სთავაზობენ.

გასული ათწლეულების მანძილზე აზიაში განვითარებული მოვლენები გვარწმუნებს, რომ პოლიტიკურ კურსს უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება. იაპონიის, კორეის, ტაივანის, ჰონკონგისა და სინგაპურის გარდა, არც ერთ აზიურ ქვეყანას არ მიუღწევია შთამბეჭდავი წარმატებისათვის ეკონომიკაში. მაგრამ ტაილანდს, მალაიზიას და ჩინეთს ეკონომიკური აღმავლობის უფრო შთამბეჭდავი დონე ჰქონდათ. ეს კი გვაძლევს საბაბს დავიჯეროთ, რომ დღევანდელ მსოფლიოში სიღარიბე არაა დაუძლეველი სენი. თუმცა, პოლიტიკას ახორციელებს მთავრობა, ჩვენ კი ვერ დავამყარებთ იმედს ისეთ მთავრობაზე, რომელიც ეკონომიკურ პოლიტიკას პირადი მიზნებისათვის იყენებს და არა ეკონომიკური აღმავლობის მისაღწევად.

მოკლედ გავიმეოროთ

ეკონომიკურმა აღმავლობამ მსოფლიო მხოლოდ გასული ორი საუკუნის მანძილზე მოიცვა. ეს მოხდა შრომის დანაწილების სწრაფი ზრდისა და სპეციალიზაციის საშუალებით. ეკონომიკურმა აღმავლობამ პირველად ევროპასა და მის მიმდებარე ტერიტორიებზე იჩინა თავი.

ხალხის, საქონლისა და იდეების ტრანსპორტირების მცირედანახარჯიანი საშუალებები მნიშვნელოვან წინაპირობას წარმოადგენდა სპეციალიზაციის ზრდისა და მისგან გამომდინარე ეკონომიკური აღმავლობისათვის.

ეკონომიკური აღმავლობის მეორე მნიშვნელოვანი პირობაა საზოგადოდ მიღებული და დადგენილი თამაშის წესების ან *კანონის უზენაესობის* დაწესება.

ეკონომიკური აღმავლობა დამოკიდებულია კაპიტალის დაგროვებაზე, რადგან კაპიტალი ზრდის შრომის მწარმოებლურობას და იწვევს ტექნიკურ პროგრესს, რომელსაც დიდი წვლილი შეაქვს ეკონომიკური აღმავლობის პროცესში.

გლობალური ეკონომიკისათვის კარის გაღება ხელს უწყობს ეკონომიკურ აღმავლობას. შედარებითი უპირატესობის უფრო სრულად გამოყენების გარდა, ის საშუალებას აძლევს პრიმიტიულ ეკონომიკას, გამოიყენოს განვითარებული ეკონომიკის ტექნოლოგიური მიღწევები. თუ ქვეყანაში ხელსაყრელი მდგომარეობაა, უცხოურ ინვესტიციებსაც

შეუძლია დიდი დახმარების გაწევა განვითარებადი ეკონომიკისთვის და პირობების შექმნა საწყისი კაპიტალის დასაგროვებლად.

მოსახლეობის მონდომება, რომ დაზოგოს შემოსავლის დიდი ნაწილი, შეიძლება მნიშვნელოვან ფაქტორად იქცეს კაპიტალის დაგროვებისა და ეკონომიკის აღმავლობის საქმეში.

ადამიანური კაპიტალი საზოგადოებრივი კაპიტალის მნიშვნელოვანი ნაწილია. ეკონომიკური აღმავლობა უფრო სწრაფად ეითარდება განათლებულ საზოგადოებაში. უამრავი საბუთი არსებობს იმისა, რომ ცოდნა ეკონომიკური აღმავლობის ერთ-ერთი ყველაზე მნიშვნელოვანი ხელშემწყობი ფაქტორია.

ცოდნა, რომელიც მნიშვნელოვანია ეკონომიკური აღმავლობისათვის, გულისხმობს პოლიტიკური ცხოვრების ყაირათიანად ორგანიზების უნარსაც. თუ ქვეყანაში სწრაფი ეკონომიკური აღმავლობაა ან თუ ეკონომიკური აღმავლობის დონე მოსახლეობის ზრდის დონეს ჩამორჩება, აღმავლობა დიდად იქნება დამოკიდებული მმართველობის შესაბამისი მექანიზმის შექმნაზე.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. რამდენად მნიშვნელოვანია ეკონომიკური აღმავლობა? ნამდვილად აუმჯობესებს თუ არა ის ხალხის მატერიალურ პირობებს გრძელვადიან პერიოდში? რას ფიქრობთ ასეთ არასწორად დასმულ კითხვაზე: „შესაძლებელია თუ არა ფულით ბედნიერების ყიდვა“?

ა) რატომაა უკანასკნელი კითხვა არასწორად დასმული?

ბ) თითქმის ყველა ადამიანი თვლის, რომ თავს გაცილებით უკეთ იგრძნობს, თუ უფრო დიდ შემოსავალს იშოვის, რადგან დიდ შემოსავალში იგულისხმება უფრო მეტი სასურველი ნივთის შეძენის შესაძლებლობა. თუმცა, ისიც გასათვალისწინებელია, თუ რა კონკრეტულ ნივთზეა საუბარი. რამდენად შეესაბამება მეტი ქონების სურვილი იმას, რაც სხვებს აქვთ? ვიქნებით თუ არა კმაყოფილნი მეტის მიღებით, თუ ირგვლივ ყველა ადამიანი იღებს მეტს? გადააჭარბებს თუ არა ზღვრული სარგებლობა ზღვრულ დანახარჯებს?

გ) ჩვენი სურვილი და სიამოვნება ხშირად შეესაბამება არა მარტო იმას, რაც სხვებს აქვთ, არამედ იმასაც, რასაც შეეჩვიეთ. უგემური საკვების მცირე რაოდენობა შეიძლება უზარმაზარი კმაყოფილების წყაროდ იქცეს ძალიან მშიერი ადამიანისათვის. მიიღება თუ არა ეს ზღვრული კმაყოფილება, თუ ვირთვეზადან დავიწყებთ და გიგანტურ ზომის კიბორჩხალებამდე მივალთ ან ჩვეულებრივი ყველიდან უგემრიელეს ფრანგულ ყველზე გადავალთ? არის თუ არა ეს ისეთივე ზღვრული კმაყოფილება, როგორც დღეში ერთი ჭიქა ბრინჯის ორამდე გაზრდა? ამ უკანასკნელის გაუმჯობესების ზღვრული დანახარჯი ნამდვილად ბევრად ნაკლებია.

დ) არის თუ არა ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტი კეთილდღეობის საზომი იმის შემდეგაც კი, თუ ყველაფერს გავითვალისწინებთ, რაც შემოთავაზებულია როგორც წინამდებარე, ისე მე-15 თავში? ეთმობა თუ არა სათანადო ყურადღება მთლიანი შიდა პროდუქტის გამოანგარიშების პროცედურაში იმ სოციალურ და ფსიქოლოგიურ დანახარჯებს, რომლებიც დაკავშირებულია მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდის მიღწევასთან?

ე) მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე შეიძლება გაიზარდოს ამ პროდუქტის მატების ან მოსახლეობის შემცირების საშუალებით. თუ მზარდი მთლიანი შიდა პროდუქტი ერთ სულ მოსახლეზე საზოგადოებას უფრო შეძლებულს ხდის, მაშინ ნებისმიერი ახალი ბავშვის დაბადება კეთილდღეობის საშუალო დონეს ამცირებს. ჩვეულებრივ, მსჯელობენ თუ არა ასე მშობლები? განა სწორედ მათი შემოსავალი არ მცირდება ბავშვის გაჩენის შედეგად?

ვ) ნულოვანი ეკონომიკური აღმავლობის მომხრეები პრინციპულ უკმაყოფილებას გამოთქვამენ გარემოზე ეკონომიკური წარმატებების უარყოფითი ზემოქმედების გამო. აუცილებელია თუ არა, რომ ეკონომიკურმა აღმავლობამ გარემოს დაბინძურება გამოიწვიოს?

ზ) მზარდი მთლიანი შიდა პროდუქტი ბევრ ისეთ შესაძლებლობას ქმნის, რაც ადრე წარმოუდგენელი იყო. რა შესაძლებლობა იქნება ეს, დიდადაა დამოკიდებული უკვე მიღებული მთლიანი შიდა პროდუქტის დონეზე. ეთიოპიასა და ბანგლადეშში მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა შესაძლებელს ხდის მილიონობით ხალხის საკმარისი საკვებით უზრუნველყოფას. გარდა ამისა, ის საშუალებას აძლევს ხალხს მოუაროს კბილებს, თავიდან აიცილოს ტკივილები და კბილები სიბერემდე შეინარჩუნოს. რა შესაძლებლობას მისცემდა აშშ-ის მოსახლეობას ერთ სულ მოსახლეზე მთლიანი შიდა პროდუქტის 2%-ით გაზრდა მომავალი 35 წლის; ანუ იმ დროის მანძილზე, რაც მას მთლიანი შიდა პროდუქტის გასაორმაგებლად დასჭირდებოდა? (ეისაც სერიოზულად ეპარება ეჭვი დღევანდელ მსოფლიოში მიმდინარე ეკონომიკური აღმავლობის ღირებულების შესახებ, ეურჩევდი პიტერ ბერგერის პატარა წიგნის წაკითხვას. ავტორი სოციოლოგია, რომელმაც დიდი გამოკვლევები ჩაატარა ეკონომიკისა და კულტურის დარგში. წიგნის სახელწოდებაა: "The Capitalist Revolution: Fifty Propositions about Prosperity, Equality and Liberty, 1986." ბერგერის მოსაზრებები ზოგიერთი თქვენი ეჭვის გაძლიერების საბაბი გახდება, მაგრამ ამავე დროს, ბევრი მათგანის გაქრობასაც შეუწყობს ხელს).

2. როგორ ფიქრობთ, ხომ არ მიაღწიეს ევროპის ქვეყნებმა და მის მიმდებარე ტერიტორიებზე არსებულმა სახელმწიფოებმა ეკონომიკურ აღმავლობას აზიის, აფრიკისა და ლათინური ამერიკის ღარიბი ქვეყნების ხარჯზე? ვინც თელის, რომ ეს ასეა, ხშირად იშველიებს იმ ფაქტს, რომ ევროპელები წარსულში არც თუ იშვიათად მიმართავდნენ სამხედრო ძალას სუსტი ქვეყნების დასაპყრობად და ვაჭრობაში ძალისმიერი, არათანაბარი ურთიერთობების დასამყარებლად. ის, ვინც არ ეთანხმება ზემოხსენებულ მოსაზრებას, ამტკიცებს, რომ მსოფლიოს ბევრ ღარიბეს ქვეყანას უკანასკნელ დრომდე არავითარი კონტაქტი არ ჰქონდა გარე სამყაროსთან, დასაელეთის ქვეყნებმა კი იქ შეიტანეს რესურსები, რომლებმაც ხელი შეუწყო ეკონომიკურ აღმაელობას. რა საბუთი შეიძლება მოვიტანოთ ამ საკამათო საკითხის გადასაწყვეტად?

3. როგორ ახსნიდით იმ ფაქტს, რომ მეცხრამეტე-მეოცე საუკუნეებში აშშ-სა და კანადაში ბევრად უფრო სწრაფად მოხდა ეკონომიკური აღმაელობა, ვიდრე ლათინური ამერიკის ქვეყნებში?

4. ზემოთ რამდენჯერმე გაეამახვილეთ ყურადღება *კანონის უზენაესობის* მნიშვნელობაზე. კანონის უზენაესობის ანტითეზაა *თვითნებური* მთავრობა ანუ ისეთი მმართველობა, რომელიც იმ პიროვნების სურვილებზეა დამოკიდებული, ვინც ქვეყნის სათავეშია.

ა) უწყობს თუ არა ხელს კანონის უზენაესობას დემოკრატია?

ბ) სამხრეთ კორეაში, ტაივანში, ჰონკონგსა და სინგაპურში ძალიან სწრაფი ეკონომიკური აღმავლობა აღინიშნა 1950-დან 1990 წლამდე, მაგრამ ამ პერიოდში ამ ოთხი ქვეყნის მთავრობა არ გამოირჩეოდა პოლიტიკური სისტემების დემოკრატიულობით. როგორ ფიქრობთ, რომელი უფრო შესაძლებელია: ის, რომ კანონის უზენაესობა დამყარდეს ჭეშმარიტად დემოკრატიულ საზოგადოებაში თუ ავტორიტარული მთავრობის პირობებში?

5. რას ფიქრობთ იმ საკითხზე, რომელიც დღეს დიდი განსჯის საგანია: უნდა მისცენ თუ არა მსოფლიოს მდიდარმა ქვეყნებმა გრანტები ღარიბ ქვეყნებს?

ა) რა არგუმენტებს შემოგეთავაზებდით ასეთი გრანტების სასარგებლოდ?

ბ) რა არგუმენტებს შემოგეთავაზებდით ასეთი გრანტების წინააღმდეგ?

6. უნდა გაიზარდოს თუ არა უცხოური დახმარება, რომელიც ეძლევა ღარიბ ქვეყნებს მდიდარი ქვეყნებისა თუ საერთაშორისო სააგენტოების მიერ შეზღუდვების გარეშე? ხომ არ ფიქრობთ, რომ დონორმა ქვეყნებმა უნდა დააწესონ კონტროლი იმ დახმარების გამოყენებაზე, რომელსაც თავად გასცემენ?

7. ზემოთ განეიხილეთ ორი მიზეზი, რომელიც გეაიძულებდა გეეეარაუდა, რომ კერძო ინვესტიციები უფრო სასარგებლო იქნებოდა ღარიბი ქვეყნებისათვის, ვიდრე უცხოური მთავრობებისა თუ საერთაშორისო სააგენტოების დახმარება. ერთი მიზეზი

ისაა, რომ კერძო ინვესტიციას ხშირად მოჰყვება ტექნიკური დახმარება, როგორც მისი ნაწილი. მეორე კი ისაა, რომ კერძო ინვესტორები უფრო დაინტერესებულნი არიან მოგებით და ნაკლებად აინტერესებთ ისეთი პროექტების სუბსიდირება, რომლებიც ხელს არ უწყობს ეკონომიკურ აღმავლობას. ხომ არ შეგიძლიათ მოიფიქროთ რაიმე მიზეზი საწინააღმდეგო შეხედულების გასამართლებლად? რატომ იქნებოდა ღარიბი ქვეყნებისათვის მთავრობის ან საერთაშორისო სააგენტოების მიერ შეთავაზებული დახმარება უფრო უკეთესი, ვიდრე კერძო ინვესტიციები?

8. ზოგიერთი ღარიბი ქვეყნის კულტურა ილაშქრებს იმის წინააღმდეგ, რომ ქალები მიიჩნიონ სამუშაო ძალად, ზოგ შემთხვევაში კი ქალებს ძალიან შეზღუდულ განათლებას აძლევენ.

ა) ცელიან თუ არა დონორები პოტენციური დახმარების პირობებს?

ბ) როგორ უპასუხებდით ადამიანს, რომელიც განაცხადებდა, რომ ეს იქნებოდა უხეში ჩარევა სხვა ქვეყნის საქმეებსა და კულტურაში (შესაძლოა, რელიგიაშიც კი)?

თავი 21

ეკონომიკური საქმიანობა და პოლიტიკური ეკონომია

თუ ყველა ის ურთიერთკავშირი, რომლებიც მე-15-მე-20 თავებში განვიხილეთ, სწორად და სრულყოფილად იქნებოდა გაცნობიერებული, ეკონომისტები ისევე ზუსტად ახსნიდნენ ყველა მოვლენის მიზეზებსა და შედეგებს, როგორც ამას ქიმიკოსები აკეთებენ ლაბორატორიებში, და მთავრობის მიერ სტაბილიზაციისა და აღმავლობის მიზნით განხორციელებული ეკონომიკური პოლიტიკაც, შესაძლოა, საზოგადოებრივი ინტერესების მატარებელი გახდებოდა. მაგრამ ეკონომისტების თეორიები ბევრად უფრო არაზუსტი და საკამათოა, ვიდრე ქიმიკოსთა განზოგადებული დებულებები. ეს პოლიტიკოსებს საშუალებას აძლევს დამაჯერებლად ისაუბრონ საზოგადოებრივი ინტერესების შესახებ, სინამდვილეში კი საქმიანობა ვიწრო ინტერესების სასარგებლოდ წარმართონ. ასეთ პოლიტიკას ხშირად აღმავლობის ნაცვლად სტაგნაცია და არასტაბილურობა მოსდევს.

პოლიტიკური ბარემოცვა

მთავრობა სულაც არ ჰგავს ალადინის სასწაულმოქმედ ჯინს, რომელიც ყოველთვის ემორჩილება ბრძანებებს და მუდამ ასრულებს ნებისმიერ განკარგულებას. სამთავრობო სააგენტოების პერსონალი ინდივიდებითაა დაკომპლექტებული. სამწუხაროდ, მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში მმართველ აპარატში მოკალათებული ადამიანები ქურდები და ყაჩაღები არიან, რომელთა მიზანიც საკუთარი ძალაუფლებისა და სიმდიდრის გაზრდაა. ეს კი ისეთ პოლიტიკას წარმოშობს, რომელიც საკმაოდ სახიფათოა ქვეყნისა და ხალხისათვის. მაგრამ დემოკრატიული მთავრობაც კი, რომლის ოფიციალური პირები რეგულარულად ექვემდებარებიან შემოწმებას თავისუფალი არჩევნების გზით, ყოველთვის არ იცავს საზოგადოებრივ ინტერესებს. მე-14 თავში შეეცადეთ გეჭვენებინა, რომ მთავრობის პოლიტიკა იმ ხალხის ინტერესებს ასახავს, ვინც საკუთარი დომინანტური მდგომარეობით სარგებლობს და ცდილობს გამორჩენა ნახოს პოლიტიკური პროცესების ხარჯზე. დემოკრატიული მთავრობა ალბათ ვერ შეძლებს ინფლაციის ან რეცესიისგან თავის დაღწევას უბრალოდ იმიტომ, რომ მთავრობის ორგანოებში მოკალათებული ჩინოვნიკები არ იქნებიან დაინტერესებულნი იმის გაკეთებით, რაც პირადად მათთვის არაა ხელსაყრელი. ამდენად, ისინი არც მერყეობების განდევნას შეეცდებიან ერთობლივი ეკონომიკური საქმიანობიდან.

უაღრესად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება დროის ფაქტორს. არჩეული ოფიციალური პირები, რომლებსაც მზერა შემდგომი არჩევნებისკენ აქვთ მიპყრობილი, ამჯობინებენ პოლიტიკას, რომელიც დადებით შედეგებს არჩევნებამდე მოიტანს, უარყოფითი მოვლენები კი მხოლოდ არჩევნების შემდეგ იჩენს თავს. ამდენად, პოლიტიკას, რომელსაც მოკლევადიანი სარგებლობა და გრძელვადიანი დანახარჯები მოაქცს, დიდი უპირატესობა ენიჭება დემოკრატიული პოლიტიკის პროცესში. ამ ფაქტს უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს მასტაბილიზებელი პოლიტიკის განხორციელების პროცესში, რომელსაც ქვემოთ განვიხილავთ.

უფრო მეტიც, დემოკრატიის პროცესში არც დანიშნული და არც არჩეული ოფიციალური პირები გადაწყვეტილების მიღების პროცესში არ აქცევენ თანაბარ ყურადღებას ყველა მოქალაქის ინტერესებს. ისინი მხედველობაში იღებენ მხოლოდ იმათ

მოთხოვნებსა და სურვილებს, ვინც ნათლად გამოხატავს საკუთარ მისწრაფებებს და ენერგიას არ იშურებს მთავრობის მიერ მიღებული გადაწყვეტილებების რეალიზაციისათვის. როცა ბორბალი ჭრიალებს, მას დაზეთვა სჭირდება. შაქრის მომხმარებელთა დიდმა ნაწილმა არ იცის ან თავსაც არ იწუხებს იმის გასაგებად, თუ რომელ კანონპროექტს აძლევს ხმას მისი წარმომადგენელი საკანონმდებლო ორგანოში – შაქარზე იმპორტის აკრძალვას თუ ფასის მომატებას. მაგრამ შეგიძლიათ დარწმუნებული იყოთ, რომ აშშ-ის შაქრის მწარმოებლებმა იციან ამის შესახებ და ღელავენ კიდეც. თქვენმა კანონმდებელმა კი დანამდვილებით იცის, ვის აწუხებს ეს საკითხი და ვის – არა. ეს ფაქტიც გარკვეულ სირთულეებს უქმნის მთავრობას ძლიერი ეკონომიკური პოლიტიკის ჩამოყალიბებისა და განხორციელების საქმეში.

დროის საზღვრები და შედეგების თანმიმდევრობა

როცა ყურადღებით ვაკვირდებით, თუ რა გაელენას ახდენს ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკა ეკონომიკურ საქმიანობაზე, აშკარა ხდება დროის პერიოდების უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აღნიშნული პოლიტიკის შემქმნელთათვის.

წარმოიდგინეთ, რომ მთავრობა კომერციული ბანკებიდან სესხს იღებს და საკუთარი ხარჯების ზრდას აფინანსებს. შესაბამისად იზრდება ფულის მიწოდებაც. ამის შედეგად იზრდება ერთობლივი მოთხოვნა ახლადწარმოებულ საქონელზე. ზუსტად ვერ განვსაზღვრავთ, რა შედეგებს გამოიღებს მსგავსი ზემოქმედება მთლიან შიდა პროდუქტზე წარმოების გაზრდისა და ფასების მომატების თვალსაზრისით. მაგრამ საკმაოდ მყარი საფუძველი გვაქვს ვირწმუნოთ, რომ ნებისმიერი შედეგი წარმოებასა და დასაქმებაზე უფრო ადრე მოახდენს გაელენას, ვიდრე ფასებზე. ამას განაპირობებს ის, რომ გამყიდველები ეაჭრობის გამოცოცხლებას იმ საქონელზე გაზრდილ მოთხოვნად აღიქვამენ, რომელსაც თავად ჰყიდიან და, ამდენად, ცდილობენ წარმოების გაზრდას. იმისათვის, რომ ყველაფერი ნათელი გახდეს, საკმაოდ დიდი დროა საჭირო. სინამდვილეში, მოთხოვნა იზრდება ყველა სახის რესურსზე და შესაბამისად, ყველაფერზე იზრდება როგორც ფასები, ისე დანახარჯებიც. ასე რომ, „დადებითი შედეგი" – რეალური მთლიანი შიდა პროდუქტის ზრდა და უმუშევრობის შემცირება – თავს იჩენს საწყის ეტაპზე, „უარყოფითი შედეგი" კი – ინფლაციის დაჩქარება – მხოლოდ შემდგომ ეტაპზე ხდება შესამჩნევი. თუ პოლიტიკოსები უახლოეს მომავალში ელიან არჩევნებს – აშშ-ში კი წარმომადგენელთა პალატის თითქმის ყველა წევრს საშუალოდ მხოლოდ ერთი წელი აშორებს მომავალ არჩევნებს – აშკარაა, რომ ისინი აღმორნდებიან ცდუნების წინაშე, რაც შეიძლება მალე მიაღწიონ „დადებით შედეგებს", შემდგომ „უარყოფით მოვლენებზე" ზრუნვით კი თავი არ შეიწუხონ.

> ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებები მოქმედებს წარმოების მოცულობასა და დასაქმებაზე და მხოლოდ ამის შემდეგ, ფასებზე.

შეზღუდვითი პოლიტიკაც საწყის ეტაპზე უფრო სწრაფ ზეგავლენას იქონიებს წარმოებასა და დასაქმებაზე, ვიდრე ფასების ცვლილებებზე. მაგრამ ამ შემთხვევაში უარყოფითი შედეგი უფრო ადრე იჩენს თავს, ვიდრე დადებითი. ინფლაციის შენელების ნებისმიერი მცდელობა, რომელიც დაფუძნებული იქნება სახელმწიფო დეფიციტისა და ფულის მასის ზრდის ტემპის შემცირებაზე, გამოიწვევს მზა საქონლის მარაგის ზრდას და, შესაბამისად, წარმოებისა და დასაქმების შემცირებას. დეფლაციური ზემოქმედება მანამდე გადაიდება, სანამ რესურსებზე შემცირებული მოთხოვნა არ განაპირობებს დანახარჯებისა და ფასების შემცირებას. მოკლედ რომ ვთქვათ, ინფლაციის შენელების მცდელობა, რომელიც განხორციელდება ნაკლებად მასტიმულიზებელი ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკის განხორციელების გზით, ალბათ უფრო ადრე მიგვიყვანს რეცესიამდე, ვიდრე ინფლაციის შემცირებას მიაღწევს.

ეს ანალიზი გვიჩვენებს, რომ არჩეული ოფიციალური პირები მასტიმულიზებელ ფისკალურ და მონეტარულ პოლიტიკას უფრო დაუჭერენ მხარს და არჩევანსაც სწორედ მასზე შეაჩერებენ, როგორც კი გარკვეული ეჭვები გაუნდებათ. გარდა ამისა, მასტიმულიზებელი ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკა, საზოგადოდ, უფრო მიმზიდველი

იქნება ამომრჩევლებისათვის იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ისინი არაეითარ გაელენას არ მოახდენს ერთობლივ მოთხოვნაზე. დაინტერესებულ მხარეთა მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად გადასახადების შემცირება და ხარჯების გაზრდა ხელსაყრელი იქნება წინასაარჩევნო კამპანიისათვის. ფულადი მასის ზრდის შეზღუდვების შემცირება, პირველ ხანებში მაინც, სარგებლის განაკვეთის შემცირებას გამოიწვევს, რაც ასევე მოსწონთ ამომრჩევლებს.

შეზღუდვითი პოლიტიკა კი, პირიქით, ტკივილის მომტანია. გადასახადების ზრდა და ხარჯების შემცირება ანტაგონისტურად განაწყობს ამომრჩევლებს. ასევე უარყოფით ემოციებს გამოიწვევს სარგებლის განაკვეთების გაზრდაც, რომელსაც მკაცრი საკრედიტო პოლიტიკა განაპირობებს. ასეთ ვითარებაში გარდაუვალი იქნება უკმაყოფილების გაჩენა. ამ უკმაყოფილების მიმართ ყურადღებას ისინი გამოიჩენენ, ვისაც მალე მოუწევს არჩევნებში მონაწილეობა. ხალხი, რომელიც სახელმწიფო პოლიტიკას განაგებს, დიდი ცდუნების წინაშე აღმოჩნდება, რომ პოლიტიკა, რომელიც მტკივნეული წამლის როლს ასრულებს, მასტიმულიზებელი პოლიტიკის ტკბილი მატონიზირებელი სასმელით შეცვალოს.

ყოველივე ეს გვიჩვენებს, რომ დემოკრატიული პოლიტიკური პროცესები წარმოქმნის ერთობლივი მოთხოვნის მართვის წყვეტილ პოლიტიკას, რომელსაც საკმაოდ დიდი გადახრა ექნება მასტიმულიზებელ ღონისძიებათა მიმართულებით. როცა მასტიმულიზებელ პოლიტიკას. საბოლოოდ ინფლაციის აუტანელი დაჩქარება მოჰყვება, ჩაირთვება შემაკავებელი მუხრუჭები, რომლებიც საკმაოდ შეზღუდავს ეკონომიკურ აღმავლობას. მაგრამ, თუ დეფლაციის პროცესი მალე არ დგება, მისგან გამომდინარე რეცესია და უმუშევრობა ზემოქმედებას ახდენს მთავრობაზე და აიძულებს მას მუხრუჭის ნაცვლად ისევ აქსელერატორი ჩართოს. მსგავსი პოლიტიკა, რომელიც შეიძლება გამოიხატოს როგორც „წინსვლა – შეჩერება – წინსვლა“, აძლიერებს გაურკვეველობას და იწვევს დამატებით შეცდომებს, რომლებიც რეცესიის უმთავრეს მიზეზებს წარმოადგენს. უფრო ხშირი და სასტიკი რეცესიები, რომლებსაც თან ახლავს მზარდი ინფლაცია, შეიძლება დემოკრატიული საზოგადოების სტანდარტულ მოდელადაც კი იქცეს.

შეუზღუდავი დეფიციტები

მთავრობა, რომელმაც ყურადღება უნდა მიაქციოს საზოგადოებრივ აზრს, დიდი ხნის მანძილზე განიცდიდა ცდუნებას, დაეხარჯა იმაზე მეტი, ვიდრე გადასახადების სახით მოაგროვებდა. ეკონომიკის შესწავლა არაა საჭირო იმის მისახვედრად, რომ კანონმდებლისათვის გაცილებით უფრო ადვილია, მხარი დაუჭიროს გადასახადების შემცირებას, ვიდრე მათ ზრდას და მიემხროს სახელმწიფო ხარჯების ზრდას და არა შემცირებას. შედეგად, მაშინაც კი, თუ ყველა კანონმდებელი ისურვებდა, რომ ბიუჯეტში შემოსავალი უფრო მეტი ყოფილიყო, ვიდრე გასავალი, ყოველთვის ვერ მიაღწევდა სასურველ მიზანს. ამომრჩეველთა დიდ უმრავლესობას შეიძლება სურდეს კიდეც მთავრობის ხარჯების შემცირება, მაგრამ ეს სურვილი არაეითარ შემთხვევაში არ ვრცელდება იმ ნაწილზე, რომელიც მათ საკუთარ ლუკმას წარმოადგენს. ხოლო, როცა აღნიშნული ნაწილის შემცირება ხდება, ამომრჩეველთა დაინტერესებული ჯგუფები აცნობებენ კანონმდებლებს, რომ მათთვის ლუკმის წართმევა უარყოფითად იმოქმედებს საარჩევნო კამპანიაზეც და არჩევნების შედეგებზეც. მაგრამ სრულიად შეუძლებელია მთლიანი ბიუჯეტის შემცირება, თუკი ხდება ყოველი ცალკეული მუხლის გაზრდა. ამიტომ სახელმწიფო ხარჯები იზრდება იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ყველა კანონმდებელს მართლა გულწრფელად სურს მისი შემცირება.

1969-დან 1997 წლამდე აშშ-ის მთავრობას ყოველწლიურად ჰქონდა ბიუჯეტის დეფიციტი, მიუხედავად იმ ფაქტისა, რომ მთელი ამ ხნის მანძილზე ხმამაღლა გამოითქმებოდა უკმაყოფილება იმ ხიფათის გამო, რომელიც შეიძლებოდა დეფიციტს მოჰყოლოდა. ბოლოს და ბოლოს, 1998 წელს ბიუჯეტში შემოსავალმა გადააჭარბა გასავალს. ეს მოხდა შემაშფოთებელი დეფიციტის არსებობიდან სამი ათწლეულის შემდეგ. მაგრამ ამაში არც კაპიტოლიუმს და არც თეთრ სახლს არაეითარი დამსახურება არ მიუძღვით. აღნიშნული მოვლენა გამოიწვია მეტისმეტად გაზრდილმა საგადასახადო შემოსავალმა, რომელიც უწყვეტი ეკონომიკური წინსვლის შედეგად იქნა მიღებული. 2-11

ცხრილი გეიჩეენებს ეროვნული მთავრობის ხარჯების პროცენტულ ზრდას და შემოსავალს 1990-დან 1998 წლამდე. გარდა ამისა, ცხრილში ნაჩვენებია ყოველწლიური დეფიციტი. ის დეფიციტი, რომელიც 1992-1993 წლებში ტრილიონი დოლარის მეოთხედს აჭარბებდა, მკვეთრად შემცირდა და, საბოლოოდ, 1998 წელს დადებით სალდოდ გარდაიქმნა, რაც უმეტესწილად მთავრობის შემოსავლის ზრდის შედეგად მოხდა. მაგრამ აღნიშნულ ზრდას თან არ ახლდა გადასახადების ზრდა. რაკი ფედერალური მთავრობისათვის უაღრესად მნიშვნელოვანია საერთო საშემოსავლო გადასახადებიდან მიღებული წლიური შემოსავალი, მისი შემოსავალიც ავტომატურად იზრდება ეკონომიკური აღმავლობის პერიოდებში და მცირდება რეცესიის დროს.

ცხრილი 21-1. აშშ მთავრობის ხარჯები, შემოსავლები, დეფიციტი/ნამატი
(ციფრები ასახავს კალენდარულ და არა ფისკალურ წლებს.
დეფიციტი ნაჩვენებია მილიარდობით დოლარებში)

წელი	წინა წელთან შედარებით ხარჯების % ზრდა	წინა წელთან შედარებით შემოსავლის % ზრდა	ნამატი ან დეფიციტი(-)
1990	7,7	4,7	- 154,7
1991	4,7	1,7	- 196,0
1992	10,0	4,3	- 280,9
1993	3,1	6,4	- 250,6
1994	2,3	7,8	- 186,6
1995	4,7	6,2	- 174,4
1996	3,7	8,5	- 110,3
1997	2,7	8,5	- 21,1
1998	1,7	7,2	72,8

კონტრციკლური ფისკალური პოლიტიკა, რომელიც ცდილობს, რომ დაამუხრუჭოს აღმავლობა და შეარბილოს რეცესია, მთლიანი შიდა პროდუქტის შემცირებისას წარმოქმნის დეფიციტს, ზრდისას კი – სიჭარბეს. მაგრამ 1998 წლის შემოსავლის უმნიშვნელო სიჭარბე ბიუჯეტში, რომელიც მთელი შეიდი წლის მანძილზე იქმნებოდა, იმ დროს, როცა ბევრი ანალიტიკოსი რეცესიის მოახლოებას წინასწარმეტყველებდა, არ შეიძლებოდა დიდი განსჯისა და მნიშვნელოვანი გადაწყვეტილებების შედეგი ყოფილიყო.

ძალიან მცირეა მსოფლიოს სხვა ინდუსტრიული დემოკრატიული ქვეყნების რიცხვი, რომლებმაც უფრო მეტს მიაღწიეს იმავე პერიოდის მანძილზე. 1991-დან 1997 წლამდე კანადას, ავსტრალიას, დიდ ბრიტანეთს, საფრანგეთს, გერმანიას, იტალიას, შვედეთს და შვეიცარიას ყოველწლიურად დეფიციტი ჰქონდათ ბიუჯეტში. ამ სიას შეგვიძლია ბევრი სხვა ქვეყანაც დავამატოთ. როგორც ჩანს, დემოკრატიულ საზოგადოებაში პოლიტიკური ზემოქმედება იწვევს იმას, რომ დეფიციტი ეროვნული მთავრობის ნორმად იქცევა. რა თქმა უნდა, არსებობს იშვიათი გამონაკლისები, მაგალითად, როგორიცაა 1998 წელი აშშ-ში, როცა ეკონომიკურმა აღმავლობამ უფრო სწრაფად შეუწყო ხელი წლიური შემოსავლის ზრდას, ვიდრე კანონმდებლები შეძლებდნენ შეთანხმებას იმის თაობაზე, როგორ დაეხარჯათ ის, და აღნიშნულ ქმედებას დამაჯერებელ გამართლებას მოუძებნიდნენ. აღსანიშნავია ისიც, რომ 1998 წელს სოციალური უზრუნველყოფის სისტემის გამორიცხვის შემთხვევაში აშშ-ის ბიუჯეტის ნამატი ისევ დეფიციტად იქცეოდა. ნამატის საფუძველს სწორედ ის ფონდები შეადგენდა, რომლებიც ასიგნებული იყო სოციალური უზრუნველყოფის სისტემის მომავალი დახმარების მიზნით.

მთავრობა ყველა დონეზე – რატომაც არა?

თუ ზემოთ მოტანილი ანალიზის საფუძველზე გვინდა აეხსნათ სახელმწიფო ბიუჯეტის ქრონიკული დეფიციტი, მაშინ უნდა აეხსნათ ისიც, თუ რატომ არაა დეფიციტი

შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების ბიუჯეტში, და რატომ იყო ფედერალური მთავრობის მოქმედება განსხვავებული 1970 წლამდე.

პირველ ყოელისა, ეროვნული მთავრობა პრინციპულად განსხვავდება შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობებისაგან. მხოლოდ ეროვნულ მთავრობას შეუძლია გაცვლის საშუალებების, გადახდის ძირითადი საშუალების კონტროლი. შტატების და ადგილობრივი მთავრობები ისეთივე მდგომარეობაშია, როგორც ჩვენ. ისინი ვერ აიღებენ კრედიტს ანუ ვერ შექმნიან ბიუჯეტის დეფიციტს, თუ ვერ დაარწმუნებენ პოტენციურ კრედიტორებს, რომ დღევანდელი დეფიციტი მხოლოდ დროებითი მოვლენაა და მის კომპენსაციას ხვალინდელი ნამატი მოახდენს. შტატების და ადგილობრივი მთავრობების ქრონიკული, ხანგრძლივი დეფიციტი გამოირიცხება, რადგან კრედიტორი არ მისცემს სესხს მთავრობის ორგანოს, თუ დარწმუნებული არ იქნება, რომ მთლიანად და დროულად დაიბრუნებს თანხას. ასეთი შეზღუდვა არ ვრცელდება ფედერალურ მთავრობაზე, რადგან კრედიტორებმა იციან, რომ ფედერალურ მთავრობას საჭიროების შემთხვევაში ყოველთვის შეუძლია *შექმნას* ფული და ამგვარად გაისტუმროს ვალი. თუმცა, ასეთი სახით ფულის შექმნაში იგულისხმება, რომ კრედიტორებს ფულს შემცირებული ღირებულების მქონე დოლარებით გადაუხდიან. გარდა ამისა, იგულისხმება ისიც, რომ გაუფასურებული ვალუტით გადაუხდიან არა მარტო ფედერალური მთავრობის კრედიტორებს, არამედ დოლარით გასანაღდებელი საფინანსო აქტივების მფლობელებსაც. ამიტომაა, რომ ყველა (ყოველ შემთხვევაში, დოლარის ჩვეულებრივი მომხმარებლები) გაბედულად აძლევს სესხს მთავრობას.

> მსესხებლები უშფოთველად აძლევენ სესხებს მათ, ვინც გადახდის საშუალებებს ფლობს.

მაგრამ, რატომ არ ჰქონდა ფედერალურ მთავრობას ქრონიკული დეფიციტი 1970 წლამდე? რატომ მოხდა, რომ სხვა სამრეწველო დემოკრატიულ ქვეყნებში დეფიციტი უკანასკნელი წლების მანძილზე ცხოვრების ნორმად იქცა და არა გამონაკლისად? ყოველივე ეს შეიძლება აიხსნას იმით, რომ საზოგადოებრივი აზრი მიმართული იყო დეფიციტის წინააღმდეგ. ხალხი მას ამორალურ მოვლენად მიიჩნევდა, რადგან თვლიდა, რომ ის მთავრობის უპასუხისმგებლობასა და უუნარობაზე მიუთითებდა. კანონმდებლობა იძულებულია ანგარიში გაუწიოს მტკიცე და ფართოდ გავრცელებულ საზოგადოებრივ აზრს, განსაკუთრებით კი მაშინ, როცა კანონმდებლების უმრავლესობა თავად იზიარებს აღნიშნულ შეხედულებებს.

> არის თუ არა დეფიციტი "ამორალური", თუ ის პოლიტიკის ინსტრუმენტია?

მიეედით იმ რგოლთან, რომელიც უკანასკნელია ჩვენს მიერ წარმოებულ განხილვათა ჯაჭვში. აშშ-ისა და სხვა დემოკრატიული ქვეყნების ლიდერები აღარ არიან საკმაოდ დარწმუნებულები იმაში, რომ დეფიციტი ამორალურია. საზოგადოება დღეს ბუნდოვნად აცნობიერებს, რომ ბიუჯეტის დეფიციტი შეიძლება აღორძინების საშუალებადაც იქცეს. მოსაზრება, რომელიც ჩამოაყალიბეს ქეინსის მიმდევარმა ეკონომისტებმა 1930-იანი წლების დიდი დეპრესიის შემდეგ, მდგომარეობდა იმაში, რომ ბიუჯეტი არ უნდა ბალანსირდებოდეს წლიდან წლამდე. მისი ბალანსირება საჭიროა ბიზნესის ციკლის პერიოდში, ისე, რომ აღმავლობის ფაზის მატებამ დაფაროს რეცესიის ფაზის დეფიციტი. ეს მოსაზრება ფართოდ გამოიყენებოდა ეკონომისტების მიერ 1960-იან და 1970-იან წლებში იმის დასამტკიცებლად, რომ დეფიციტი სასარგებლო იყო ეკონომიკისათვის, და ის, ვინც მოითხოვდა ბალანსირებულ სახელმწიფო ბიუჯეტს, უბრალოდ ვერ ერკვეოდა „თანამედროვე ეკონომიკაში". ხალხის უმეტესობა სიამოვნებით იჯერებს იმ არგუმენტს, რომლის დაჯერებაც აწყობს.

ამ ახალი დოქტრინის პრობლემა ისაა, რომ მას შედეგად სამუდამო დეფიციტი მოჰყვება. არ არის საბიუჯეტო პერიოდი, რომელიც შეიძლება ბიზნესის ციკლთან გავაიგივოთ. შედეგად ხდება ის, რომ ნამატი, რომელმაც უნდა მოახდინოს დეფიციტის დაბალანსება, არაა გათვალისწინებული ბიუჯეტში. თუმცა შესაძლებელია მისი შეპირება ერთი ან ორი წლის შემდეგ. ამგვარად ესმება წერტილი დეფიციტის ეფექტურ შეზღუდვას. ამის გამო დემოკრატიული პოლიტიკური პროცესი იმარჯვებს და დეფიციტი წესად უფრო იქცევა, ვიდრე გამონაკლისად. რაკი გრძელდება დეფიციტის წლები

და იზრდება სახელმწიფო ვალი, მაგრამ ქვეყნის დასასრული მაინც არ დგება, გარდაუვალია რწმენის შერყევა იმის შესახებ, რომ ბიუჯეტის ბალანსირება ნამდვილად საჭიროებულოა. ადამ სმიტი და მისი მეგობარი დეივიდ იუმი წინასწარმეტყველებდნენ, რომ სახელმწიფო ვალები, რომლებიც ომების შედეგად დაგროვდა და რომლებიც, თანამედროვე სტანდარტების მიხედვით, საკმაოდ ზომიერი იყო, შეიძლებოდა ნგრევის მიზეზი გამხდარიყო. დღეს თითქმის არავის უნდება ისეთი მძაფრი განცდები სახოგადოებრივი ვალების გამო, როგორიც სმიტს და იუმს ჰქონდათ. 21-2 ცხრილი გვიჩვენებს, როგორ შემცირდა მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ აშშ-ის ეროვნული ვალი, რომელიც მთლიანი შიდა პროდუქტის პროცენტებშია გამოხატული. ეს იყო სოლიდურ ეკონომიკურ აღმავლობასთან კომბინირებული მკაცრი ინფლაციის შედეგი. კონსერვატორი პრეზიდენტი რონალდ რეიგანი აკონტროლებდა ბიუჯეტის დიდ დეფიციტს, რომელიც 1980 წლის შემდეგ ვალების სწრაფ ზრდას იწვევდა. მიუხედავად იმისა, რომ იმ პერიოდში აქვის მომასწავებელი პროგნოზები კეთდებოდა და აბსოლუტური ნგრევის წინასწარმეტყველება ხდებოდა, ოცი წლის შემდეგ სრულიად ნათელი გახდა, რომ დიდი დეფიციტი და დიდი სახელმწიფო ვალი სულაც არ ყოფილა ქვეყნის დასასრული.

ცხრილი 21-2. ფედერალური მთავრობის ვალი,
როგორც მთლიანი შიდა პროდუქტის ხვედრითი წილი
(ციფრები მოცემულია ფისკალური წლებისთვის)

1945	1118%
1950	94
1955	69
1960	56
1965	47
1970	38
1975	35
1980	33
1985	44
1990	56
1995	68

მონეტარული პოლიტიკის პოლიტეკონომია

რა როლს ასრულებს მონეტარული პოლიტიკა ყოველივე ზემოთქმულში? განა ცენტრალურ ბანკებს არ შეუძლიათ უარი თქვან ბიუჯეტის დეფიციტის დაფინანსებაზე? დაეუშვათ, ფედერალურმა სარეზერვო სისტემამ გასცა ნებართვა, რომ ფულის მასა 2 ან 3%-ით გაზრდილიყო წელიწადში. რა მოხდებოდა? შეძლებდა თუ არა მთავრობა დიდი და ხანგრძლივი ბიუჯეტის დეფიციტის შექმნას, თუ ცენტრალური ბანკი უარს ეტყოდა თანამშრომლობაზე?

ეს კითხვა მნიშვნელოვანია იმდენად, რამდენადაც დემოკრატიული ქვეყნის ცენტრალური ბანკი, ჩვეულებრივ, არ განიცდის პოლიტიკურ ზეწოლას, რომელიც ზღუდავს არჩეული სახელმწიფო პირების მოქმედებას. ხალხი, რომელმაც 1913 წელს აშშ-ში ფედერალური სარეზერვო სისტემა შექმნა, აცნობიერებდა, რომ მთავრობას ხშირად მოუხდებოდა ინფლაციური პოლიტიკის განხორციელება, და ამიტომ ფულის მიმოქცევის კონტროლი დააკისრა ისეთ ორგანოს, რომელიც წარმოადგენს ფედერალური მთავრობისგან დამოუკიდებელ სააგენტოს. სამმართველო საბჭოს წევრები ინიშნებიან 14-წლიანი ვადით და შეუძლიათ იმოქმედონ კონგრესისგან თუ ადმინისტრაციისგან დამოუკიდებლად. რა მოხდებოდა, თუ ფსს გამოიყენებდა თავის კანონიერ დამოუკიდებლობას და განახორციელებდა პოლიტიკას, რომელიც მთავრობის ფისკალური პოლიტიკისგან დიამეტრალურად განსხვავებული იქნებოდა?

ასეთი ტოტალური კონფრონტაცია დამთავრდებოდა ფსს-ის მარცხით, რადგან კონგრესს, საბოლოოდ, შეუძლია წაართვას მას ის დამოუკიდებლობა, რომელიც თავად უბოძა. მეორე მხრივ, კონგრესი არ ისურვებს ასეთი რადიკალური ზომების მიღებას ან

საზოგადოებრივ დებატებში ჩაბმას და იქ ინფლაციის უპასუხისმგებლო დამცველის როლის შესრულებას. ასე რომ, ფსს გარკვეული დროის მანძილზე შეძლებდა ისეთი მონეტარული პოლიტიკის განხორციელებას, რომელიც შეზღუდავდა მთავრობის მიერ სესხების აღების შესაძლებლობას.

სხვადასხვა ქვეყნების ცენტრალური ბანკების თავისუფლების ხარისხები სხვადასხვაა.

გერმანელი მოქალაქეების უმეტესობა მეტად აფასებს საკუთარი ცენტრალური ბანკის დამოუკიდებლობას. ამის მიზეზი კი მეტწილად ისაა, რომ მათ ახსოვთ ან სმენიათ ჰიპერინფლაციის იმ დამღუპველ შედეგებზე, რომლებიც გერმანიამ 1920-იან წლებში განიცადა, როცა ცენტრალურმა ბანკმა მეტად მცირე დროში ბევრი ახალი ფული დაბეჭდა. ამან დიდი ხნით შეაფერხა გერმანიის კანონმდებელთა გადაწყვეტილებები დეფიციტის დაფინანსების შესახებ. თუ ცენტრალურ ბანკებს ნაკლები დამოუკიდებლობა ექნებათ, ისინი ნაკლებად შეზღუდავენ კანონმდებლების ფლანგვის ტენდენციებს.

ახალი ზელანდიის შემთხვევა განსაკუთრებით საინტერესოა. საშინაო პოლიტიკური სისტემის მფლანგველობამ 1984 წელს ახალი ზელანდია გაკოტრების ზღვარზე მიიყვანა. მთავრობის მიერ აღებული სესხები, რომლებსაც ცენტრალური ბანკი აფინანსებდა, იწვევდა ინფლაციის პოლიტიკურად მიუღებელ დონეს. ამდენად, უცხოელი კრედიტორები ამცირებდნენ კრედიტებს, რადგან ეჭვი ჰქონდათ, რომ ახალი ზელანდია ვერ შეძლებდა ვალების დაბრუნებას ან, თუ შეძლებდა, მას ახალი ზელანდიის გაუფასურებული დოლარებით გადაიხდიდა. საჭირო გახდა სასტიკი რეფორმების განხორციელება და ისინი მართლაც მალე განხორციელდა. მთავრობამ უარი თქვა საკუთარ ინტერესებზე, რაც საგანგებო მდგომარეობით ახსნა, რომელიც მას სხვა არჩევანს არ უტოვებდა. მთავრობამ, ასევე, გააფორმა კონტრაქტი ცენტრალური ბანკის აღმასრულებელ ხელმძღვანელთან, რომლის მოვალეობაში შედიოდა ინფლაციის, ფულის მასისა და ცენტრალური ბანკის მიერ სესხების გაცემის შეზღუდვა. ალბათ ვერ შეამჩნიეთ, რომ ახალი ზელანდია არ იყო მოხსენიებული ზემოჩამოთვლილი ინდუსტრიული დემოკრატიული ქვეყნების სიაში, რომლებსაც 1991-დან 1997 წლამდე ყოველწლიურად სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი ჰქონდათ. 1994-დან 1997 წლამდე ახალი ზელანდიის სახელმწიფო ბიუჯეტში შემოსავალი აღემატებოდა გასავალს.

თუმცა აშშ-ის ცენტრალური ბანკი ოფიციალურად დამოუკიდებელი სააგენტოა და არა მთავრობის აღმასრულებელი ორგანო, მას შეუძლია ეჭვი შეიტანოს იმაში, შეძლებს თუ არა ფსს დიდი ხნის მანძილზე ისეთი პოლიტიკის განხორციელებას, რომელიც აშკარად უპირისპირდება არჩეული ოფიციალური პირების მიზნებს. მიზეზებს ნაწილობრივ იწვევს გაურკვეველობა იმის თაობაზე, თუ როგორ მუშაობს მონეტარული პოლიტიკა, ნაწილობრივ – საზოგადოების მტრული განწყობა ფსს-ის მიმართ, ნაწილობრივ კი – ბიუროკრატიული კონსერვატიზმი, რომლის დომინირება ცენტრალურ ბანკზე თითქმის გარდაუვალია. მსოფლიოს ბევრ ქვეყანაში ვარაუდობენ, რომ ცენტრალური ბანკი მიიღებს ინსტრუქციებს მთავრობისაგან და, ამდენად, არ ექნება თითქმის არავითარი დამოუკიდებლობა.

მოქმედების თავისუფლება თუ წესები

საკმაო საფუძველი არსებობს იმის სავარაუდოდ, რომ დისკრეციული ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკის გამოყენებამ 1970-იან წლებში, ეკონომიკის სტაბილიზაციის ნაცვლად, კიდევ უფრო გაზარდა მისი არასტაბილურობა. ამ მოსაზრებას, რომლის საფუძვლიანი და ყოველმხრივი დამტკიცება შეუძლებელია, აქტიურად ეწინააღმდეგებიან ისინი, ვისაც სურთ სჯეროდეთ, რომ საკმაო ცოდნა და გამოცდილება გვაქვს რეცესიითა და ფასების ზრდით გამოწვეულ პრობლემებთან გასამკლავებლად. მაგრამ ეს შესაძლებელი მხოლოდ იმ შემთხვევაში იქნება, თუ ემართაეთ ერთობლივ მოთხოვნას. სტაბილიზაციის პოლიტიკამ აშკარა მარცხი განიცადა 1970-იან წლებში, მაგრამ ამან ვერ გაუტეხა გული იმათ, ვინც აღნიშნულ მარცხს მთავრობაში საჭირო ხალხის არყოფნით ხსნიდა. მაგრამ, როცა ნებისმიერ საზოგადოებრივ ინსტიტუტზე

ემსჯელობთ, არ უნდა ეიფიქროთ, რომ მას ანგელოზები მართაევნ. უფრო დასაშვები ვარიანტია ის, რომ სახელმწიფო პოლიტიკას განახორციელებენ არა ანგელოზები, არამედ პოლიტიკოსები, და რომ მონეტარული, განსაკუთრებით კი, ფისკალური პოლიტიკის ფორმირება იმაევ პოლიტიკურ კონტექსტში მოხდება, რომელშიც მიღებულ იქნა გადაწყვეტილებები საბაჟო ტარიფების, წყალდიდობასთან ბრძოლისა და სამხედრო ბაზების განთავსების თაობაზე.

დისკრეციული ფისკალური და მონეტარული პოლიტიკის ალტერნატივას წარმოადგენს არა საერთოდ პოლიტიკის არარსებობა, არამედ პოლიტიკა, რომელიც ეფუძნება გარკვეული, ყველასათვის ცნობილი წესების უპირობო დაცვას. ზოგჯერ მას ავტომატურ ან არადისკრეციულ ფისკალურ და მონეტარულ პოლიტიკას უწოდებენ, მაგრამ საყოველთაო წესების დაცვაში არაფერია ავტომატური, და ასეთი პოლიტიკის განხორციელება, როცა მეტისმეტად ძლიერია მისი შერბილების ცთუნება, რა თქმა უნდა, დისკრეციული აქტია. საკითხი ის კი არ არის, რა იქნება უკეთესი – დისკრეციული თუ არადისკრეციული რეგულირება, არამედ ის, შესაძლებელია თუ არა, რომ სახელმწიფო ბიუჯეტის მანიპულირების, საბანკო რეზერვებისა თუ სარეზერვო მოთხოვნების შეცვლის გზით მოხდეს ეკონომიკური სტაბილიზაცია. სკეპტიკოსები ამტკიცებენ, რომ ეკონომიკის სტაბილიზაციის ამგვარი მცდელობები, სინამდვილეში, მის დესტაბილიზაციას უწყობენ ხელს, რადგან არავის აქვს შესაბამისი ცოდნა და ტექნიკური და პოლიტიკური შესაძლებლობები, რათა სათანადო სიზუსტით მართოს ერთობლივი მოთხოვნა. რა თქმა უნდა, მოხდენილი სპილო შეძლებდა ქარიშხლის დროს ნავის ბალანსირებას ფრთხილი და დროული გადაადგილების საშუალებით. მაგრამ, თუ სპილო არც ისე მოქნილია, მაშინ მისი თანამგზავრები ამჯობინებენ, რომ ის ნავის შუაგულში დარჩეს და არ იმოძრაოს.

ეკონომისტები, რომლებიც თელიან, რომ ბოლო რამდენიმე ათწლეულის მანძილზე განხორციელებულმა ფისკალურმა და მონეტარულმა პოლიტიკამ უფრო მტკივნეული გახადა რეცესია და ხელი შეუწყო ინფლაციას, რეკომენდაციის სახით ორ რჩევას გვთავაზობენ: ფისკალური პოლიტიკის სფეროში, ისინი გვირჩევენ, რომ ბიუჯეტის ხარჯებში არ იყოს გათვალისწინებული სტაბილიზაციის მიღწევასთან დაკავშირებული თანხები, ხოლო საგადასახადო განაკვეთები უზრუნველყოფდნენ ბიუჯეტის ბალანსირებას გარკვეული პერიოდის მანძილზე. რეცესიის დროს გადასახადის სახით შემოსული თანხა შემცირდება და ავტომატურად იქმნება ბიუჯეტის დეფიციტი. ეკონომიკური აღმაველობის ან გამოცოცხლების დროს გადასახადებით შემოსული თანხა იზრდება და ბიუჯეტში ავტომატურად იქმნება ნამატი. აღნიშნული ურთიერთშემცველი დეფიციტისა და ნამატის ფუნქციონირება თეითრეგულირებად ამორტიზატორს ემსგავსება, რომელიც ამცირებს ეკონომიკის მერყეობას, რადგან მთავრობა ამცირებს კერძო შემოსავალს და ხარჯვას, როცა მათი დონე უჩვეულოდ მაღალია. ის ზრდის კერძო შემოსავალს და ხარჯვას მაშინ, როცა მათი ოდენობა მეტისმეტად დაბალია. ავტომატური დისკრეციული პოლიტიკის მომხრეები თელიან, რომ დისკრეციული პოლიტიკის ნებისმიერმა დამატებითმა ზომამ შეიძლება, შემცირების ნაცვლად, გააღრმავოს ეკონომიკური არასტაბილურობა, რადგან ამ ზომების მიღება საჭირო დროს საკმაოდ ძნელია, მათი განჭვრეტა კი წარმოშობს იმ კერძო პირების დამატებით გაურკვეველობას, რომლებიც გადაწყვეტილებებს იღებენ.

მოთხოვნის დისკრეციული მართვის კრიტიკოსებს სურთ, რომ გამოცხადდეს სავალუტო კურსი, რომელიც შემდეგ აღარ შეიცვლება. ისინი მოითხოვენ, რომ ფსს-მ მხარი დაუჭიროს ზემოხსენებულ ღონისძიებას და უცვლელ დონეზე გააჩეროს კურსი ან გაზარდოს მხოლოდ განსაზღვრული, ზომიერი ტემპით, რომელიც საკმაოდ დიდი ხნის მანძილზე შეიძლება რეალური პროდუქტის საშუალო ზრდის ტემპს უტოლდებოდეს. ეკონომიკურ სისტემებში არსებობს არა მარტო ფისკალური, არამედ მონეტარული ავტომატური მასტაბილიზებელი საშუალებებიც. თუ ცენტრალური ბანკი არ გადაქაჩავს საბანკო სისტემაში დამატებით რეზერვებს, ეკონომიკური აღმაველობის დროს აუცილებლად იჩენს თავს მზარდი სარგებლის განაკვეთები და კრედიტების გაცემის მკაცრი ნორმირება. რეცესიის პერიოდში კრედიტის გაცემის პირობები თანდათან უმჯობესდება, რადგან კრედიტზე მოთხოვნა მცირდება. ეს კი სტიმულს აძლევს პოტენციურ ინვესტორებს. ნებისმიერმა დამატებითმა ზომამ, ისევე, როგორც ეს ფისკალური პოლიტიკის შემთხვევაში ხდება, შეიძლება, შემცირების ნაცვლად გაზარდოს

არასტაბილურობა. ყოველ შემთხვევაში, ასე ფიქრობენ დისკრეციული პოლიტიკის კრიტიკოსები.

ვინ აკონტროლებს მდგომარეობას?

აშშ-ის კონსტიტუციაში შესწორების შეტანის განსრახვა დაბალანსებული ფედერალური ბიუჯეტის მოთხოვნის მიზნით, ძირითადად, დაფუძნებულია რწმენა'ზე, რომ ეკონომიკის პოლიტიკური კონტროლი თავად უნდა ექვემდებარებოდეს კონტროლს. ეს ვარაუდი მეტად მნიშვნელოვანია, მაგრამ იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ასეთ შესწორებას მიიღებდნენ და რატიფიცირებასაც მოახდენდნენ, ბიუჯეტის დაბალანსება მაინც ძალიან რთული ამოცანა იქნებოდა. მიაქციეთ ყურადღება, რომ ბიუჯეტი პროგნოზირებაა და არა ბრძანება. როცა კონგრესი ადგენს ბიუჯეტს, ის ვარაუდობს გარკვეული რაოდენობის წლიურ შემოსავალს და სანქციას აძლევს გარკვეული პროექტების მომავალ განხორციელებას. მაგრამ მომავალი არ წარიმართება ეიღაცის ვარაუდის მიხედვით და ზოგჯერ მისგან მკვეთრად განსხვავდება. შემოსაელისა და გასაელის წლიურ გაწონასწორებას შეუძლია მოულოდნელი და მკვეთრი ცელილებაც კი გამოიწვიოს საგადასახადო განაკვეთებსა და კაპიტალური ხარჯების წარმოების ნებაროეებზე, რაც ფედერალური მთავრობის მადესტაბილიზებელ ქმედებადაც შეიძლება იქცეს. საბოლოო ანალიზის მიხედვით, კონგრესისა და პრე'ზიდენტის მიერ ტრანსფერული გადახდების, სახელმწიფო შესყიდვებისა თუ საგადასახადო კანონების ცელილებების განხორციელება და ამისთვის დროის შერჩევა განისაზღვრება ეკონომიკის დესტაბილიზაციით, მაგრამ საარჩევნო პერსპექტივების გაუმჯობესებით.

არ უნდა გექონდეს იმის იმედი, რომ ჩვეულებრივი მოკედავი ანგელოზივით მოიქცევა. არც ფორმულებისგან უნდა ველოდეთ სასწაულებს. როგორც ბერძენ ფიზიკოსს არქიმედეს უთქვამს, თუ იქნებოდა მყარი ადგილი, სადაც ის დადგებოდა, იგი თავად დედამიწასაც კი დაძრავდა ადგილიდან. არქიმედეს ეს მოსაზრება მოსვენებას უკარგავს ეკონომიკური პრობლემებით დაინტერესებულ ბევრ ადამიანს. „გამოსავალი *უნდა* არსებობდეს. როდესაც ეკონომიკა ცუდად მუშაობს, უნდა ჩაერიოს მთავრობა, ხოლო თუ მთავრობა ვერ გაართმევს თავს სირთულეებს, მაშინ უნდა შეიცვალოს კონსტიტუცია. როცა ესეც არ ხერხდება, აუცილებელია ფართო საგანმანათლებლო პოლიტიკის წამოწყება. იმ შემთხვევაში კი, თუ ისიც ვერ მოიტანს სასურველ შედეგს, საჭიროა მოელი სასკოლო სისტემის გარდაქმნა". საქმე ისაა, რომ არ არსებობს მყარი ადგილი, რომლის საშუალებით არქიმედე მიზანს მიაღწევდა და საზოგადოებას ცხოვრებისათვის სრულფასოვან პირობებს შეუქმნიდა.

ეკონომიკის, მთავრობისა და ნებისმიერი სხვა საზოგადოებრივი ინსტიტუტის ფუნქციონირება საბოლოოდ დამოკიდებულია ჩვენი ურთიერთთანამშრომლობის უნარზე. პირველი თავის პირველ გვერდზე აღვნიშნეთ, თუ რაოდენ ძნელია საზოგადოების დიდი ნაწილისათვის იმ უამრავი არაორდინალური საშუალების დანახვა, რომელიც ნაყოფიერი ურთიერთთანამშრომლობის საშუალებას გვაძლევს. ატომობილის ძრავაზე მხოლოდ მაშინ ვამახვილებთ ყურადღებას, როცა ის ფუჭდება. მაგრამ სანამ ის მუშაობს, თავსაც კი არ ვიწუხებთ მასზე ფიქრით და ან გვერდზე ვიხედებით, ან გზას ვუყურებთ. ანალოგიურ შემთხვევასთან გვაქვს საქმე, როცა არავითარ ინტერესს არ ვიჩენთ სოციალური კოორდინაციის მექანიზმის მიმართ, სანამ ის კარგად მუშაობს. ამიტომ ხშირად არც კი ვიცით, როგორაა ის მოწყობილი და რამდენად ვართ მასზე და მის კარგ მუშაობაზე დამოკიდებული. აქედან გამომდინარეობს მცდარი დასკვნა, რომ მექანიზმის უკეთესი მუშაობის უზრუნველსაყოფად საჭიროა მასში რაღაცის შეკეთება.

მდიდარ, ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებს ყოველთვის ახასიათებთ წარმოებასა და დასაქმებასთან დაკავშირებული პერიოდული რყევები. ზოგჯერ არასტაბილურობა თავისუფალი მეწარმეობის სისტემის ნიშანდობლივ თავისებურებად გამოიყურება. ეს სწორედ ის სისტემაა, სადაც ხდება გადაწყვეტილებათა დეცენტრალიზაცია და არავინ იცის, თუ რას აკეთებენ ან რას გააკეთებენ სხვები. გარიგებათა უმეტესობა კი ფულის საშუალებით ხდება. ზოგიერთმა, მარქსის მსგავსად, დაასკვნა, რომ სწორედ სემოაღნიშნული თვისება იწვევს თავისუფალი მეწარმეობის სისტემის, ან, როგორც მას კრიტიკოსები უწოდებენ, „კაპიტალიზმის" ნგრევას. არსებობს მეორე კატეგორია, რო-

მელიც ეთანხმება ქეინსის მოსაზრებებს. ეს უკანასკნელი აცხადებდა, რომ მთავრობის სათანადო ჩარევამ შეიძლება ასატან დონემდე შეამციროს თავისუფალი მეწარმეობის სისტემისათვის ჩვეული არასტაბილურობა და ამ გზით შეინარჩუნოს კაპიტალიზმი, რომელსაც უპირატესობა გააჩნია ნებისმიერ სხვა ალტერნატიულთან შედარებით და, ამდენად, აქვს კიდეც არსებობის უფლება. ხალხის გარკვეული კატეგორია კი აცხადებს, რომ თუ მთავრობა უბრალოდ შექმნილა მდგრად სისტემას, რომელიც მთავრობასაც და საბანკო სისტემასაც გააკონტროლებდა, არასტაბილურობა წარსულთან შედარებით ნაკლები და, ამასთანავე, პოლიტიკურად და სოციალურად მისაღებიც იქნებოდა.

ყოველივე ზემოთქმულთან დაკავშირებული არგუმენტები საკმაოდ ძველია. რამდენად სწრაფად და უმტკივნეულოდ ხდება ფასების შეთანხმება მოთხოვნისა და მიწოდების ცვალებად პირობებთან? რამდენად სწრაფად და უმტკივნეულოდ ხდება რესურსების განაწილება ახალი, ცვალებადი ფასების პასუხად? რა თქმა უნდა, იმედი უნდა ვიქონიოთ, რომ შემდგომი ემპირიული და თეორიული გამოკვლევები დაგვეხმარება, რათა ყველა აღწერილ საკითხში გაეერკვეთ. მაგრამ მსგავს, გლობალური მნიშვნელობის მქონე შეკითხვებზე პასუხის გაცემა ძალიან ძნელია, იმდენად, რამდენადაც შეუძლებელია, რომ პასუხმა ყველა დააკმაყოფილოს. ასეთი გამოკვლევებისას ერთმანეთში ირევა ფაქტები და წარმოსახვები, ობიექტური ლოგიკა და სუბიექტური ეარაუდები. ჩვენი მსჯელობა ყოველთვის ჩვენი სურვილებიდან გამომდინარეობს.

თუ გვექნებოდა ერთიანი თვალსაზრისი ეკონომიკის სასურველი მუშაობის შესახებ, მაშინ ადვილად შეეფასებდით მის მუშაობასაც. მაგრამ, რაკი ასეთი კონსენსუსი არ არსებობს, ალბათ კიდევ დიდხანს გაგრძელდება კამათი ამ საკითხების ირგვლივ და არასოდეს ვიქნებით დარწმუნებული ჩვენი გადაწყვეტილებების სისწორეში.

დებატების განახლება

1990-იანი წლების დასაწყისში არ შეიმჩნეოდა დიდი სურვილი, რომ საჯარო კამათი გამართულიყო იმის შესახებ, თუ რომელი სისტემა იყო უფრო ხელსაყრელი – თავისუფალი მეწარმეობა ანუ ის სისტემა, რომლებიც ძირითადად ბაზარზე იყო ორიენტირებული, თუ ცენტრალურ დაგეგმვას დაქვემდებარებული სისტემები. ამ კამათის შეწყვეტაში ფაქტებმა უფრო მნიშვნელოვანი როლი შეასრულა, ვიდრე არგუმენტებმა. სოციალიზმის საბჭოთა ვერსიის კრახმა კულმინაციამდე მიიყვანა მსოფლიო მასშტაბის ტენდენცია, რომელიც მეოთხედი საუკუნის მანძილზე არსებობდა და, რომლის მიხედვით, სახელმწიფო დაგეგმვის ნაცვლად გადაწყვეტილებების უმეტესი ნაწილი ბაზარს[1] უნდა მიეღო. ბრიტანული ჟურნალის „მარქსიზმი დღეს“ რედაქტორებმა დახურეს კიდეც თავისი ოფისი და გამოცემაც შეწყვიტეს, თითქოსდა იმის ნიშნად, რომ მარქსიზმი უკვე აღარ არსებობდა.

ქანქარა უკან ბრუნდება –

თუმცა, 1990-იანი წლების ბოლოს თავისუფალი მეწარმეობის სისტემის კრიტიკოსებს დაკარგული რწმენა დაუბრუნდათ და 1998 წელს ჟურნალის რედაქტორებმაც განაახლეს მუშაობა. მათი მიზანი იყო ყურადღება მიეპყროთ მარცხზე, რომელიც მსოფლიო კაპიტალიზმმა განიცადა. რუსეთში, რომელიც ასე დრამატულად გადაერთო სოციალიზმიდან კაპიტალიზმზე 1990-იანი წლების დასაწყისში, ყოფილმა კომუნისტებმა დაიბრუნეს ძალაუფლება. აღმოსავლეთ აზიის ქვეყნები, რომლებიც ეკონომიკურმა აღმავლობამ მოიცვა 1970-იან, 1980-იან თუ 1990-იან წლებში, სასტიკი პრობლემების წინაშე დადგნენ 1990-იანი წლების მიწურულს და ექსპერტები ეარაუდობდნენ, რომ ე.წ. „აზიური კრიზისი“ მალე ბრაზილიაშიც გაერცელდებოდა, რომელიც ლათინურ ამერიკაში

[1] ეს და წინამორბედი ტენდენცია, რომელიც ზუსტად მეორე მსოფლიო ომს მოჰყვა, უფრო მეტი სამთავრობო ჩარევის შესახებ, საუცხოოდ იქნა აღწერილი 1998 წელს დანიელ იურგინისა და ჯოზეფ სტანისლავის წიგნში "Commanding Heights". წიგნის ქვესათაურია "The Battle between Government and the Marketplace That Is Remaking the Modern World", „ბრძოლა მთავრობასა და ბაზარს შორის, რომელიც გარდაქმნის თანამედროვე მსოფლიოს“.

უდიდესი ეკონომიკით გამოირჩეოდა. ბრიტანეთში, საფრანგეთში, გერმანიაში, იტალიასა და ცენტრალური და აღმოსავლეთი ევროპის სოგიერთ ქვეყანაში, რომლებიც სსრკ-ს სატელიტებს წარმოადგენდნენ, ამომრჩევლები უარყოფდნენ ბაზრის მომხრე პარტიებსა და პოლიტიკოსებს და უპირატესობას იმათ ანიჭებდნენ, ვისაც სოციალისტური ორიენტაცია ან თუნდაც კომუნისტური წარსული ჰქონდა.

– მაგრამ არა ბოლომდე.

ყოველივეს გაზვიადება სირთულეს არ წარმოადგენს. ყოფილმა კომუნისტებმა, რომლებიც რუსეთში, უნგრეთში, პოლონეთსა და იტალიაში 1990-იან წლებში მოვიდნენ ქვეყნის სათავეში, უარი განაცხადეს ძველ პრინციპებზე და არანაირ სურვილს არ გამოთქვამდნენ ფირმების ნაციონალიზებისა ან ეკონომიკის „სოციალისტური მართვის“ (რასაც არ უნდა ნიშნავდეს ეს) შესახებ. ხოლო დასავლეთ ევროპაში ყველა პოლიტიკოსმა, რომელმაც ტრიუმფით გაიმარჯვა არჩევნებში, ამომრჩეველთა მხარდაჭერა იმ განცხადების საფუძველზე მოიპოვა, რომ აღარ სწამდა სოციალიზმის ძველი პრინციპების, მაგრამ მხარს უჭერდა „მესამე გზას“. 1990-იანი წლების ბოლოს საათის ბორბალი, რომელიც წინ და უკან თანაბარი მოძრაობით აწესრიგებს საათის სვლას, თავისი ღერძიდან გადაიხარა და კურსი მხოლოდ უკან, ბაზარზე ნაკლებად ორიენტირებულ პოლიტიკაზე და მთავრობის მიერ ეკონომიკური საქმიანობის გაკონტროლებაზე აიღო. მოგვიანებით კი კერძო მეწარმეობასა და ბაზარზე კოორდინირებას უფრო მეტად დაუჭირა მხარი, ვიდრე მეორე მსოფლიო ომის შემდგომი ორი ათწლეულის მანძილზე.

უთანხმოება იმასთან დაკავშირებით, თუ ვინ უნდა აგოს პასუხი

არც ის იყო გასაგები, თუ რატომ აღიქვამდნენ აზიურ კრიზისს თავისუფალი ბაზრების მარცხად. ქვეყნები, რომლებიც იძულებულნი ხდებოდნენ გაეუფასურებინათ საკუთარი ვალუტა და რომლებიც შემდეგ ღრმა რეცესიამ მოიცვა, ამ ვალუტას ისეთ დონემდე ამყარებდნენ, რომელიც არაბუნებრივად მაღალი იყო. რატომ სჯეროდა ასე ბევრ უცხოელ ინვესტორს, რომ ის დოლარები, რომლებსაც ტაილანდში, მალაიზიასა თუ ინდონეზიაში აბანდებდა, საკმაოდ მალე გარდაიქმნებოდა ბათებად, რინგიტებად ან რუპიებად და ისეთივე ღირებულება ექნებოდათ, როგორიც ინვესტირების დროს ჰქონდათ? რატომ არ აქცევდნენ ისინი სათანადო ყურადღებას იმას, რომ შეიძლებოდა ტაილანდის, მალაიზიისა თუ ინდონეზიის მთავრობებს ვერ გაეგრძელებინათ დოლარების გადახდა ვალუტის ძველი კურსით? განა ყველა გამოცდილმა ინვესტორმა არ იცოდა, რომ აღნიშნული ვალუტები არ ღირდა იმდენი, რამდენადაც მას მთავრობა აფასებდა? მათი მეტად წინდაუხედაი საქციელი აიხსნებოდა იმით, რომ ზემოხსენებულ ინვესტორებს სჯეროდათ იმ გარანტიებისა, რომლებსაც აშშ-ის მთავრობა თუ საერთაშორისო სავალუტო ფონდი აძლევდნენ მათ საეალუტო კურსის ცვლილებასთან დაკავშირებით. ისინი პირობას იძლეოდნენ, რომ ასეთი ცვლილება არ მოხდებოდა. ინვესტორები იმედოვნებდნენ, რომ თუ ტაილანდის, მალაიზიისა და ინდონეზიის მთავრობები და ცენტრალური ბანკები ამოწურავდნენ უცხოური ვალუტის რეზერვებს საკუთარი ვალუტის ღირებულების გაზრდის პროცესში, ვიღაც აუცილებლად წინ აღუდგებოდა ასეთ მოქმედებას და შავ დღეს დააყრიდა ამ მთავრობებს პირობის გატეხვის გამო.

მაგრამ ინვესტორები შეცდნენ და თავი შორს დაიჭირეს, როცა მიხვდნენ, რომ აზიის ვალუტის უდიდესი ნაწილის ღირებულება მეტისმეტად იყო გაზრდილი და ამას გაბედული ინვესტორების მოქმედება უწყობდა ხელს, რომლებსაც დოლარებისა და სხვა მყარი ვალუტის დიდი რაოდენობით შენახვა სურდათ. მაგრამ ასეთი მოქმედება შეიძლება ადვილად გადაიზარდოს მარცხში. როდესაც ჩნდება ეჭვი, რომ ქვეყანა დიდხანს ვერ შეძლებს ვალუტის დოლარებზე გადაცვლას მაღალი ოფიციალური კურსით, ზოგიერთი ინვესტორი ამჯობინებს, რომ დევალვაციამდე გაანაღდოს ან დაიბრუნოს საკუთარი ინვესტიციები. ეს გამოლეულ ქვეყანა X-ის უცხოური ვალუტის რეზერვებს. რეზერვების კლების გამო ინვესტორების უმეტესობა გადაწყვეტს, რომ დროა, გაანაღდოს თავისი დაბანდება და ფულის მარაგის ამოწურვის პროცესიც ჩქარდება. რამდენიმე დღეში დოლარზე და სხვა მყარ ვალუტაზე მოთხოვნა მეტისმეტად გადააჭარბებს მი-

წოდებას, რომლის საშუალებაც ქვეყანა X-ს აქვს, და თუ ქვეყნის ცენტრალური ბანკი ან საერთაშორისო სავალუტო ფონდი არ ჩაერევიან და არ უზრუნველყოფენ დამატებით რეზერვებს, ფასების ერთ დონეზე გაჩერების მცდელობა კრახით დამთავრდება და ქვეყანა X-ის ვალუტა გაუფასურდება.

უცხოელმა ინვესტორებმა, რომლებიც 1997 წელს მსგავსი რეალობის წინაშე აღმოჩნდნენ ტაილანდში, შემდეგ კი დარტყმა მალაიზიასა და ინდონეზიაშიც განიცადეს, უცებ აღმოაჩინეს, რომ რეალური საფრთხე ემუქრებოდათ, რადგან შესაძლოა, დაზარალებულიყვნენ იმ სესხების გამო, რომელთა დაბრუნებას მაღალი პროცენტით მოელოდნენ. ისინი ისეთმა პანიკამ მოიცვა, რომ იმ განეითარებად ქვეყნებსაც კი ემუქრებოდნენ დესტაბილიზაციით, ვისაც თავისი ვალუტის ფასი არარეალური სიდიდით არ გაუზრდია.

მოხდა თუ არა გაზრდილი ღირებულების მქონე ვალუტის კურსის მარცხი ზედიზედ რამდენიმე ქვეყანაში? იყო თუ არა უცხოელი ინვესტორების მარცხი თავისუფალი ბაზრის მარცხი? ხომ არ წარმოადგენდა ის თავისუფალი ბაზრის საბოლოო პასუხს მთავრობის არასწორი პოლიტიკის მიმართ, რომელიც ცდილობდა, შეენარჩუნებინა ფიქსირებული სავალუტო კურსი საშინაო ფისკალური და მონეტარული მოქმედებების მიუხედავად, რომლებიც ზომიერად ამცირებდნენ სამამულო ვალუტის მსყიდველობით უნარს? რამ წარმოშვა ეს პრობლემა – ეკონომიკურ სისტემაში ბზარის გაჩენამ თუ აშშ-ისა და საერთაშორისო სავალუტო ფონდის ძველმა ჩვეულებამ, კერძოდ კი, იმან, რომ, როცა ისინი ხელს უმართავდნენ ვალუტის დევალვაციით შეშინებულ უცხოელ ინვესტორებს, ამავე დროს ურჩევდნენ, არ ეფიქრათ ისეთი სახიფათო მოვლენის შესახებ, როგორიც იყო სავალუტო კურსის ცვლილება?

იყო თუ არა ის სასტიკი რეცესიები, რომლებიც მოჰყვა დევალვაციებს, კაპიტალიზმისათვის ჩვეული არასტაბილურობის მაჩვენებელი? ხომ არ მეტყველებდა ისინი იმაზე, რომ მთავრობის მიერ განხორციელებულ პოლიტიკას, რომელიც სტიმულს აძლევდა დიდი რაოდენობით დაბანდებებს, ეითომდა ინვესტორების დაცვის მიზნით, აუცილებლად მოჰყვებოდა საინვესტიციო ფონდების უკან წაღება, ეს კი მაშინ მოხდებოდა, როცა აღნიშნული მთავრობა უუნარო აღმოჩნდებოდა, რომ წრისთვის კვადრატის ფორმა მიეცა? დიდი რაოდენობით დაბანდების პერიოდში დაიწყეს ბევრი ისეთი პროექტის განხორციელება, რომლის რეალური სარგებლობა ვერ გაუტოლდებოდა რეალურ დანახარჯებს. როცა სინამდვილეს ფარდა აეხადა და ინვესტიციების ხარჯება შეიზღუდა, თავი იჩინა რეცესიამ და უმუშევრობამ.

გლობალური კაპიტალიზმი, როგორც მას უწოდებენ, არაა უბრალოდ ეკონომიკური სისტემა. ის *პოლიტიკური* და ეკონომიკური სისტემაა. ყოველთვის არაა ადვილი იმის დადგენა, თუ რომელი მათგანი ხდება მარცხის მიზეზი. ინფორმირებულ მეთვალყურეთა უმეტესობა ამტკიცებდა, რომ ხანგრძლივი რეცესია, რომელმაც 1990-იან წლებში მოიცვა იაპონია, დიდწილად პოლიტიკოსების უპასუხისმგებლობის შედეგი იყო. მათ არ მოინდომეს, დაეხურათ გაკოტრებული ბანკები, რაც საკმაოდ დააზარალებდა მმართველი პარტიის ერთგულ მხარდამჭერებს. მაგრამ გაკოტრებული ბანკები თავის გადარჩენას იმით ცდილობდნენ, რომ ქმნიდნენ აქტივებს და თაღშეკვეთას იწვნდნენ ვალდებულებების აღების მიმართ, არ გასცემდნენ სესხებს და, აქედან გამომდინარე, ურთულებდნენ მეწარმეებს ახალი და მომგებიანი პროექტების განხორციელებას. ასე რომ, იაპონელი პოლიტიკოსების გაუბედაობამ მათი ეკონომიკა რეცესიის ჭაობში ჩაითრია.

და კვლავ კანონის უზენაესობა

რაც შეეხება რუსეთს, 1998 წელს მისი საბაზრო სისტემის მარცხს სრულიად განსხვავებული მიზეზები განაპირობებდა. 1991 წელს კომუნიზმის დანგრევის შემდეგ, რუსეთს არასოდეს შეუქმნია ჯანსაღი საბაზრო სისტემა. მე-4 თავში აღვნიშნეთ, რომ ყოფილ კომუნისტურ ქვეყნებში ცენტრალური დაგეგმვიდან საბაზრო სისტემაზე წარმატებული გადასვლა მოითხოვდა მნიშვნელოვანი ინსტიტუტების შექმნას, რომლებიც სპონტანურად განვითარდა კომერციულ საზოგადოებათა უმეტესობაში. ნათლად განსაზღვრული საკუთრების უფლებებისა და კანონის უზენაესობის არარსებობის დროს ბაზრების მუშაობა არაა დამაკმაყოფილებელი. პოლონეთი, უნგრეთი, ჩეხეთის რესპუბლიკა და სლოვენია ცვლილებებს, მეტწილად, წარმატებით ართმევდნენ თავს, ვინაიდან

შეძლეს შეთანხმებულიყვნენ თამაშის წესებზე. ჩინეთი საგრძნობი წარმატებით მიიწევდა წინ, რა თქმა უნდა, თუ წარმატებაში ეკონომიკურ აღმაშენლობას ვგულისხმობთ. ეკონომიკური განვითარების გზა კი, რომელიც ზოგჯერ საკმაოდ მერყეობდა, ქვეყანამ თავად აირჩია. მაგრამ ყოფილი სსრკ-ს რესპუბლიკებმა საშინელი მარცხი განიცადეს. მათ ვერ შექმნეს ძირითადი ინსტიტუტები, რომლებიც უზრუნველყოფდა საბაზრო სისტემის რიგიან და დამაკმაყოფილებელ მუშაობას. ის თამაშის წესები, რომლითაც რუსეთის მენეჯერები ხელმძღვანელობენ, მეტისმეტად ოპორტუნისტულია და ორიენტირებულია მოკლევადიან პერიოდზე. არაა მოსალოდნელი, რომ რაიმე ისეთი მივიღოთ, რაც ცოტათი მაინც ასახავს საზოგადოებრივ ინტერესებს. უხილავი ხელი, რომელსაც ადამ სმიტი მოიხსენიებდა, რუსეთში არ გამოჩენილა. შესაძლოა, 70-ზე მეტმა წელმა, როცა სსრკ-ს სამოქალაქო საზოგადოება მუდმივად ექვემდებარებოდა პოლიტიკურ საზოგადოებას, ერთგვარი ვაკუუმი შექმნა. ეს ვაკუუმი კი, როგორც ჩანს, მეტისმეტად დიდი იყო და მისგან თავის დაღწევა პოლიტიკური წყობის ლეგიტიმურობის შეწყვეტის შემდეგაც კი შეუძლებელი აღმოჩნდა. შესაძლოა, კომუნისტური პარტიის მიერ მრავალი წლის მანძილზე განხორციელებულმა ოფიციალურმა კონტროლმა, რომელიც სოციალური ცხოვრების ყველა ასპექტზე ერცელდებოდა, სტერილური გახადა ან მოწამლა კიდეც სწორედ ის ნიადაგი, საიდანაც ახალი ინსტიტუტები უნდა წარმოიშვას.

რა გველის ღონე?

ეს თავი ერთგვარი აღიარებით დაიწყეთ. დღეს ეკონომისტებს არ სჭირდებათ ეკონომიკური სისტემის საერთო ოპერაციების ზედმიწევნითი და ზუსტი ცოდნა, რომელიც ყოველგვარი ყოყმანის გარეშე მისცემდა მათ საშუალებას, გამოეწერათ არასტაბილურობის ან სტაგნაციის საწინააღმდეგო წამალი. მაგრამ ასეც რომ მოხდეს, წამლები არ გამოიღებს შედეგს, თუ მათ არ მიიღებენ ისინი, ვინც პასუხისმგებელია ეკონომიკური ღონისძიებების განხორციელებაზე. პოლიტიკოსების სტიმულები არა მარტო ტირანულ, არამედ დემოკრატიულ მთავრობებშიც კი, ყოველთვის არ უბიძგებს ისეთი ღონისძიებების განხორციელებისკენ, რომლებიც ხელს შეუწყობს ზომიერ ეკონომიკურ აღმაშენლობასა და ფასების სტაბილურობას.

მაშ რა გველის XXI საუკუნეში? ეკონომისტები არ გამოირჩევიან ზუსტი პროგნოზების გაკეთების უნარით. მაგალითად, ადამ სმიტი დარწმუნებული იყო, რომ კორპორაციებს არ ჰქონდათ რეალური მომავალი, რადგან ისინი საკუთრებას არ უქვემდებარებდნენ ფაქტობრივ კონტროლს და მათი ხელმძღვანელობა, კორპორაციათა და მათ კანონიერ მფლობელთა გამდიდრების ნაცელად, საკუთარი ჯიბის გასქელებაზე ზრუნავდა. XVIII საუკუნის ბოლოს თომას რობერტ მალტუსი წინასწარმეტყველებდა, რომ რეალური შემოსავალი არასოდეს გაიზრდებოდა, რადგან ერთ სულ მოსახლეზე გაზრდილ შემოსავალს ხარბად შთანთქავდა მოსახლეობა. 159 წლის წინ კარლ მარქსმა კაპიტალიზმის გარდაუვალი მარცხი იწინასწარმეტყველა. XIX საუკუნის ერთ-ერთმა უნიჭიერესმა ეკონომისტმა, უილიამ სტენლი ჯეფონსმა კი გამოთქვა ვარაუდი, რომ ინდუსტრიული აღმაშენლობა მალე შენელდებოდა, რადგან მსოფლიოში ქვანახშირის მარაგი ილეოდა. 1970-იან წლებში ზოგიერთი ეკონომისტი აკეთებდა პროგნოზს, რომ საუკუნის ბოლოს ერთი ბარელი ნავთობის ფასი დაახლოებით 1000 დოლარი იქნებოდა.

როგორც ჩანს, არავინ იცის, რა გველის მომავალში. ეკონომიკური აზროვნება სასარგებლოა იმით, რომ ხსნის, თუ რატომ მოხდა გარკვეული მოვლენა და აკეთებს ქვემოთ მოყვანილის მსგავს ვარაუდებს: „გარკვეულ მოქმედებას აუცილებლად მოჰყვება გარკვეული შედეგი". მისი უნარი მნიშვნელოვანი ან შორეულ მომავალზე გათვლილი პროგნოზების გაკეთებასთან დაკავშირებით საკმაოდ შეზღუდულია. როგორც პირველი თავიდან შეგიძლიათ გაიხსენოთ, ეკონომიკური თეორია ვარაუდობს, რომ ყველა სოციალური მოვლენა წარმოიქმნება იმ *არჩევანის* საფუძველზე, რომელსაც ცალკეული პიროვნება აკეთებს. ხალხს არჩევანის თავისუფლება აქვს, რაც გასაოცარ წინასწარმეტყველებათა ფალსიფიკაციის საწინდარი ხდება. ეკონომიკური აზროვნების ერთ-ერთი ნიშანდობლივი თვისებაა ის, რომ მომავლის წინასწარმეტყველება არც ეკონომისტებს და არც არავის შეუძლია.

იძულებულები ვართ გავაგრძელოთ დაკვირვება, გამოკვლევა და კამათი, თუმცა არ გვაქვს იმედი, რომ ზედმიწევნით ახსნას მოვუძებნით პრობლემატურ საკითხებს. მაგრამ ბედისწერას ამაზე უარესი საჩუქრებიც შეუძლია მოგვიმზადოს.

მოკლედ გაკიმეოროთ

სტაბილიზაციის სახელმწიფოებრივ პოლიტიკას აკონტროლებენ არა მიუკერძოებელი, მეტ-ნაკლებად განსწავლული ექსპერტები, არამედ პოლიტიკური პროცესები. პოლიტიკოსებს საკუთარი ინტერესები ამოძრავებთ და სხვების წაქეზებით მოქმედებენ.

დემოკრატიულ საზოგადოებაში სტაბილიზაციის პოლიტიკაზე დიდ გავლენას ახდენს მთავრობის ოფიციალურ პირთა მოქმედება, რომელიც გათვლილია დროის შედარებით მოკლე პერიოდებზე. ზემოაღნიშნული პირები ექცევიან ზეწოლის ქვეშ და იძულებულნი ხდებიან უგულებელყონ იმ პროგრამების გრძელვადიანი დანახარჯები, რომლებსაც მხოლოდ მოკლევადიანი სარგებელი მოჰყვება.

ერთობლივი მოთხოვნის ზრდის ტემპების მოულოდნელი ცვლილება, პირველ რიგში, მოქმედებს წარმოებასა და დასაქმებაზე, და მხოლოდ ამის შემდეგ აისახება დანახარჯებსა და ფასებზე. ამასთანავე, სარგებლობა წინ უსწრებს დანახარჯებს, როცა პოლიტიკა მასტიმულირებელია, მაგრამ დანახარჯები წინ უსწრებს სარგებლობას, როცა პოლიტიკა შეზღუდვითია. პოლიტიკოსები, რომლებიც უახლოეს მომავალში არჩევნებს ელოდებიან, ირჩევენ მასტიმულირებელ და არა შეზღუდვით პოლიტიკას. შედეგად, პოლიტიკა თანდათან დაიყვანება ფორმულაზე: „წინსვლა – შეჩერება – წინსვლა“ და მას ინფლაცია მოჰყვება.

დემოკრატიული პოლიტიკური პროცესი სახელმწიფო ბიუჯეტის ქრონიკულ დეფიციტსაც იწვევს, რადგან ეროვნული მთავრობა, ჩვეულებრივ, აკონტროლებს გადახდის საშუალებას და შეუძლია ყოველთვის უპრობლემოდ აიღოს სესხი საკუთარ ქვეყანაში. როცა საზოგადოება არ ისახავს მიზნად ბიუჯეტის ხანგრძლივი წონასწორობის მიღწევას, დემოკრატიულმა პოლიტიკურმა პროცესებმა შეიძლება ბიუჯეტის უსასრულო დეფიციტი გამოიწვიოს. დეფიციტი აიძულებს მონეტარული პოლიტიკის ავტორებს გაზარდონ ფულის მიწოდება.

მთავრობას უდიდესი წვლილის შეტანა შეუძლია ეკონომიკის სტაბილიზაციის საქმეში, თუ ეცდება, ნაკლებად იმოქმედოს. მთავრობის პოლიტიკას, რომელიც უფრო სტაბილური და პროგნოზირებადია, ნაკლები გაურკვევლობა შეაქვს ეკონომიკაში.

კამათი დისკრეციული სტაბილიზაციის პოლიტიკის მომხრეებსა და იმ პირებს შორის, ვისაც სურს, რომ პოლიტიკა დადგენილი და წინასწარ ცნობილი წესების მიხედვით იმართოს, დაიყვანება ერთ საკითხზე. ესაა საკითხი იმის შესახებ, თუ რამდენად მიუკერძოებლად და ეფექტურად ფუნქციონირებს ბაზარი.

იმის გამო, რომ 1990-იანი წლების ბოლოს ეკონომიკური წარუმატებლობა განიცადეს იმ ქვეყნებმა, რომლებიც ცნობილნი არიან კაპიტალისტური თუ ბაზარზე ორიენტირებული ეკონომიკური სისტემებით, განახლდა დებატები მთავრობისა და ბაზრის სათანადო როლის შესახებ ეკონომიკური საქმიანობის კონტროლის საქმეში.

კითხვები დისკუსიისთვის

1. ეკონომისტები, რომლებიც არ არიან მოკლებული იუმორის გრძნობას, ხშირად ხუმრობენ, რომ მსოფლიოს ყველა ეკონომისტი რომ გაერთიანდეს, მაინც ვერ მიველენ საერთო დასკვნამდე. პრეზიდენტ ჰარი ს. ტრუმენზე ამბობენ, რომ ის ნატრობდა ეკონომისტს, რომელსაც ერთი მხარი ექნებოდა, რადგან ყველა ეკონომისტი, რომელიც მას რჩევას აძლევდა, ამბობდა: „ერთი მხრივ... მაგრამ მეორეს მხრივ...“. ეს ორი დამახასიათებელი თვისება ალბათ ურთიერთდაკავშირებულია.

ა) შეგიძლიათ თუ არა მოიფიქროთ ისეთი ეკონომიკური პოლიტიკა, რომელიც ამჟამად არ ხორციელდება, მაგრამ რომლის განხორციელებასაც ისურვებდით და რომელიც არ გამოიწვევდა არასასურველ შედეგებს?

ბ) „გარკვეული პოლიტიკა შეიძლება არ აღმოჩნდეს ხელსაყრელი, მაგრამ ჩვენ მაინც უნდა ვცადოთ ის, რადგან *რაღაც* უნდა გავაკეთოთო". შესაძლებელია თუ არა ისეთი ვარიანტის დაშვება, როცა ადამიანს, რომელიც ასეთ განცხადებას აკეთებს, მტკიცედ სწამს, რომ პოლიტიკა სასარგებლო იქნება, ხოლო ხალხს, რომელიც ამ პოლიტიკის წინააღმდეგია, სწამს, რომ ის არავითარ სარგებელს არ მოიტანს?

გ) ალტერნატიული პოლიტიკური გადაწყვეტილებების შეფასების სტანდარტული გზაა მათი შესაძლო შედეგების პროგნოზირება და ეარგისიანობის დადგენა. აქვს თუ არა რაიმე ზღვარი გარკვეული სოციალური პოლიტიკის შედეგებს?

დ) ადამიანების გარკვეული კატეგორია თელის: „ეს პრობლემა თეითონ გამოაველენს თაეის თაეს. ამიტომ მთაერობის ჩარეეა არაა საჭირო". აქვს თუ არა მნიშვნელობა იმას, თუ *რამდენი დრო* დასჭირდება პრობლემის გამომჟღაენებას? როგორ ფიქრობთ, ხომ არ შეთანხმდებიან გარკვეული პოლიტიკის მომხრეები და მოწინააღმდეგეები მის ხანგრძლივობაზე, იმ შემთხვეეაშიც კი, თუ ერთსულოვნად მიელენ დასკვნამდე, რომ ის საბოლოოდ „გამომჟღაენდება"?

2. ერთობლიეი მოთხოვნის ზრდის ტემპების მოულოდნელი ცელილება ჯერ წარმოებასა და დასაქმებაზე, *შემდეგ* კი ფასებზე იმოქმედებს.

ა) შეგიძლიათ თუ არა შეაჯამოთ ეს არგუმენტი და ახსნათ, თუ რატომ ხდება ასე?

ბ) რატომ აძლეეს ყოველიეე ეს არჩეულ ოფიციალურ პირებს იმის სტიმულს, რომ მხარი დაუჭირონ მასტიმულიზებელ პოლიტიკას და არც შეზღუდეით პოლიტიკას გაუწიონ წინააღმდეგობა?

გ) რატომაა, რომ პრეზიდენტი, რომელიც მეორე ვადით დარჩა ქვეყნის სათაეეში და, შესაბამისად, არ ექვემდებარება გადარჩეას, შეიძლება მაინც იძულებული გახდეს, უპირატესობა იმ პოლიტიკას მიანიჭოს, რომელიც სწრაფ დადებით ეფექტს იძლეეა, მაგრამ მომაეალში არასასურველ შედეგებს გამოიღებს? ეინ ახდენს მასზე ზეწოლას?

3. დაეუშვათ, კონგრესის ყველა წეერს გულწრფელად სჯერა, რომ მთაერობის ხარჯები მეტისმეტად დიდია და სურს მათი 10%-ით შემცირება. რატომ არ არის კონგრესმენების სურეილი საკმარისი ხარჯების აუცილებელი 10%-იანი შემცირებისთეის?

4. წარმოიდგინეთ, რომ კონგრესის წეერი ხმას აძლეეს კანონპროექტის წინააღმდეგ, რომლის მიხედეით, გადასახადებიდან მიღებული 100 მილიონი დოლარი უნდა მოხმარდეს საირიგაციო არხის მშენებლობას. ის ასობით მიწათმფლობელს 10 მილიონი დოლარის მოგებას მოუტანს. რატომ შეიძლება, რომ ამ მოქმედებამ ხმები დააკარგვინოს კანონმდებელს და მის საარჩენო კამპანიაშიც შემცირდეს შენატანები?

5. რატომ სჯერა კონგრესის ბეერ წეერს, რომ ფედერალურმა მთაერობამ უნდა მოახდინოს სხვადასხვა ადგილობრიეი პროექტების სუბსიდირება, მაგალითად, ავტობუსებისა თუ მეტროს სისტემების გაუმჯობესება მთაეარ ქალაქებში?

ა) ეინ მიიღებს მოგებას მეტროს მშენებლობით დიდ ქალაქში?

ბ) შეგიძლიათ თუ არა მოიფიქროთ *სახალხო ინტერესის* მქონე არგუმენტი, რომელიც აიძულებს ყველას, ვინც ქვეყანაში გადასახადებს იხდის, რომ გადაიხადოს ფული ადგილობრიეი მეტროს მშენებლობისათეის?

გ) მისწერთ თუ არა საპროტესტო წერილს თქვენს კონგრესმენს, თუ გაიგებთ, რომ თქვენი გადასახადები წელიწადში 10 დოლარით იზრდება იმისათეის, რომ მოხდეს მეტროს მშენებლობის დაფინანსება რომელიღაც მიყრუებულ ქალაქში?

დ) თუ თქვენს ქალაქს აძლეენ დიდ ფედერალურ გრანტს (სუბსიდიას) საზოგადოებრიეი სატრანსპორტო სისტემის გასაუმჯობესებლად, გაემგზავრება თუ არა თქვენი ადგილობრიეი ხელმძღვანელობის წარმომადგენელი ეაშინგტონში აღნიშნული კანონპროექტის გასატანად? დაუჭერენ თუ არა მას მხარს კონგრესში? განეწყობით თუ არა უკეთესად ადგილობრივი მმართველობისა და კონგრესში თქვენი წარმომადგენლების მიმართ, თუ თქვენს ქალაქს სუბსიდიას მისცემენ?

6. დაუჭერთ თუ არა მხარს კოლეჯის სტუდენტებისათვის მთავრობის ფინანსური დახმარების შემცირებას იმ შემთხვევაში, თუ მხარს უჭერთ მთავრობის ხარჯების შემცირებას?

7. რამდენიმე თვის წინ ნიუ-იორკი გაკოტრების პირას იდგა, ვინაიდან ბევრი ვალები დაუგროვდა ბიუჯეტის დეფიციტის გამო, ქალაქის ხელმძღვანელობა კი ვერც გადასახადებს ზრდიდა და ვერც ხარჯებს ამცირებდა საკმარისად. კრედიტორები უარს ამბობდნენ ქალაქისათვის დამატებითი სესხის მიცემაზე, თუ არ იქნებოდა გარანტია ფედერალური მთავრობის მხრიდან ნიუ-იორკის ვალების დაფარვის შესახებ მისი გაკოტრების შემთხვევაში.

ა) როგორ აღმოჩნდა ნიუ-იორკი ასეთ სიტუაციაში?

ბ) რისთვის სჭირდებოდათ კრედიტორებს ფედერალური მთავრობის გარანტია, თუ მთავრობის ბიუჯეტის დეფიციტი ბევრად აჭარბებდა ნიუ-იორკისას, ხოლო მისი დაბალანსების იმედები კი საკმაოდ ულიმღამო იყო?

გ) რა მოხდებოდა, თუ ფედერალური მთავრობა თავის თავზე აიღებდა ვალდებულებას, რომ ვალებს გადაუხდიდა ყველა იმ კრედიტორს, რომელიც დაზარალდებოდა რომელიმე ადგილობრივი ან შტატის მთავრობის გაკოტრების შემთხვევაში?

8. 1970-იან, 1980-იან წლებში ყოველწლიურად და 1990-იანი წლების პირველ ნახევარში შტატებისა და ადგილობრივი მთავრობების საერთო ბიუჯეტი ნამატს, ხოლო ფედერალური მთავრობის ბიუჯეტი კი დეფიციტს აჩენებდა. როგორ ახსნით ასეთ სხვაობას?

9. ამომრჩევლები, რომელთაც არ სურთ გადასახადების გაზრდა, ზღუდაევენ ნებისმიერ დემოკრატიულ მთავრობას და არ აძლევენ საშუალებას, გაზარდოს სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავალი. მაგრამ არსებობს სხვა შეზღუდვებიც.

ა) როგორ შეიძლება, რომ ხალხმა ლეგალურად აიცილოს თავიდან ყველა ის პრობლემა, რომელიც შტატის შემოსავალს ან ბრუნვის გადასახადებს უკავშირდება?

ბ) ამომრჩევლები დიდად არ ეწინააღმდეგებიან გადასახადების გაზრდას ფირმებისათვის. რატომ არ შეუძლიათ შტატებისა და ადგილობრივ მთავრობებს წლიური შემოსავლის მიღება ფირმებისათვის გადასახადების გაზრდის გზით?

გ) რატომ ბოჭავს ეს შეზღუდვები მხოლოდ შტატებისა და ადგილობრივ მთავრობებს და არა ფედერალურ მთავრობას?

10. როცა შტატის ან ქალაქის მთავრობა იღებს კრედიტს საკუთარი მიმდინარე ხარჯების დასაფინანსებლად (იმ კაპიტალდაბანდებებისგან განსხვავებით, რომლებიც კეთდება გზების, სკოლების, საზოგადოებრივი ნაგებობების მშენებლობაზე და ა.შ.), მათი სასესხო ვალდებულებების ღირებულება მცირდება. ეს კი ნიშნავს, რომ აღნიშნული ინვესტიციები სარისკოა.

ა) რატომ მცირდება სასესხო ვალდებულებების ღირებულება?

ბ) რა მოუვა ობლიგაციის ფასს, რომლის რეიტინგიც შემცირდა?

გ) როგორ აისახება ეს კრედიტის ღირებულებაზე?

დ) როგორ ზღუდავს ეს შტატის ან ადგილობრივი მთავრობის შესაძლებლობას, რომ მიმდინარე ხარჯების დაფინანსება სესხების საფუძველზე მოხდეს?

ე) რა უნდა გააკეთოს შტატის ან ადგილობრივმა მთავრობამ, თუ გადაწყვეტს, არ აიღოს სესხი მიმდინარე ხარჯების დასაფინანსებლად?

ვ) რატომ არ ხდება მსგავსი მოვლენები მაშინ, როცა ფედერალური მთავრობა აფინანსებს თავის ხარჯებს სესხების და არა გადასახადების საშუალებით?

11. კორპორაციის ვალები საკმაოდ იზრდება, როცა ის წარმატებით ყიდის თავის ობლიგაციებს ან აქციების ახალ პარტიას.

ა) ნიშნავს თუ არა ეს იმას, რომ კორპორაციის საქმეები ცუდად ან, პირიქით, კარგად მიდის?

ბ) რამდენად კარგად ან ცუდად ასახავს მთავრობის დავალიანებას ეს ანალოგია, რომელიც ბიზნესის სფეროდანაა აღებული?

გ) წარმოიდგინეთ, რომ მთავრობა იღებს სესხს კაშხლის მშენებლობის დასაფინანსებლად. როგორ ფიქრობთ, განსხვაედება თუ არა ეს სესხი იმ კრედიტისაგან, რომელსაც ფირმა კაპიტალდაბანდებათა დასაფინანსებლად იღებს?

დ) თელით თუ არა, რომ ხალხი, რომელიც „უსახსროდ ცხოვრობს", სუსტი ხასიათისაა? რას დაარქმევდით მთავრობას, რომელსაც არ შეუძლია შემოსავალის შესაბამისად შეზღუდოს საკუთარი ხარჯები?

ე) წარმოიდგინეთ, რომ იმ წლის სექტემბერში, როცა საპრეზიდენტო არჩევნები ტარდება, ხაზინამ აიღო 20 მილიარდი დოლარის კრედიტი სოციალური დაზღვევის სუბსიდიებისა და უმუშევრობის დახმარების გასაზრდელად, რომლებიც 1 ოქტომბერს უნდა გადაიხადოს. როგორ აისახება ეს ფულის მიწოდებაზე? მომხმარებელთა ხარჯებზე ოქტომბერში? უმუშევრობის დონეზე? ფასების დონეზე? არჩევნების შედეგებზე? როგორ ფიქრობთ, როდის იჩენს თავს აღნიშნული შედეგები?

12. ფსს შეიქმნა, როგორც ფედერალური მთავრობის დამოუკიდებელი ორგანო – დამოუკიდებელი უშუალოდ პოლიტიკური ზეწოლისაგან, რომელსაც განიცდიან როგორც არჩეული, ისე დანიშნული ოფიციალური პირები.

ა) „არადემოკრატიულია" თუ არა ისეთი ძლიერი ორგანიზაციის არსებობა, როგორიცაა ფსს, რომელიც არაა პასუხისმგებელი ამომრჩეველთა წინაშე?

ბ) იქნებოდნენ თუ არა ფსს-ის ხელმძღვანელები პასუხისმგებელნი ამომრჩევლის წინაშე, თუ ისინი არჩეულ ოფიციალურ პირებს დაემორჩილებოდნენ?

გ) როგორ ფიქრობთ, რა ვითარებაში უფრო იმატებს ან იკლებს იმის შანსი, რომ ფედერალურმა პოლიტიკამ უპასუხოს საზოგადოებრივ ინტერესებს: ამჟამად არსებული სისტემის შემთხვევაში; იმ შემთხვევაში, თუ პრეზიდენტს ეჭნებოდა უფლება ისევე გაეთავისუფლებინა ფსს-ს ხელმძღვანელობა, როგორც კაბინეტის ჩვეულებრივი წევრები; რეფერენდუმის სისტემის შემთხვევაში, როცა ფსს-ის პოლიტიკას პერიოდულად მხარი უნდა დაუჭიროს ამომრჩეველთა უმრავლესობამ?

13. რამდენად დამოუკიდებელია ფსს? ფსს-ისა და ხაზინის ხელმძღვანელების რეგულარული თანამშრომლობა განპირობებულია ფედერალური მთავრობის ფინანსურ საქმიანობაზე ზრუნვით, რომელიც დიდ თანხებს სესხულობს მიმდინარე დეფიციტის დაფარვისა და უზარმაზარი სახელმწიფო ვალების გადახდის მი'ზნით.

ა) ადამიანებს, რომლებიც ერთად მუშაობენ, ჩვეულებრივ, მსგავსი შეხედულებები უყალიბდებათ და ერთმანეთის აზრების გაზიარება ახასიათებთ. ხომ არ იქნება უფრო მოსალოდნელი, რომ ფსს-მ აირჩიოს მონეტარული პოლიტიკის ის ვარიანტი, რომელიც ხაზინას ფინანსური პრობლემების გადაჭრაშიც დაეხმარება?

ბ) ხაზინა ისურვებდა აღებული სესხების დანახარჯების შემცირებას. როგორ შეუძლია ფსს-ს დაეხმაროს მას ამ საქმეში?

გ) რა უნდა მოიმოქმედოს ფსს-მ, რომელიც ცდილობს საბანკო სისტემის რეზერვებით უზრუნველყოფას, რათა ხაზინის მასშტაბურმა სასესხო ოპერაციებმა არ გაზარდოს კრედიტის ღირებულება? რატომაა, რომ ფსს-ს მიერ დახმარების მიზნით განხორციელებული ასეთი ღონისძიებები შეიძლება სარგებლის განაკვეთებისა და ხაზინის კრედიტების ღირებულების მკვეთრი ზრდით დასრულდეს?

14. როგორ ფიქრობთ, შესაძლებელია თუ არა, რომ კარგად ინფორმირებული ადამიანის დამოკიდებულებას სწორი პოლიტიკის განხორციელებისადმი ჰქონდეს რაიმე კავშირი იმ რეაქციასთან, რომელსაც გამოიწვევს ქვემოთ მოყვანილი მოსაზრებები? შეეცადეთ დაასაბუთოთ თქვენი პასუხი.

ა) „ის პირები, რომლებიც ახორციელებენ ფისკალურ ან მონეტარულ პოლიტიკას, უფრო მეტად ინფორმირებულნი არიან, ვიდრე ისინი, ვინც გადაწყვეტილებებს ფირმების დონეზე იღებს. ამის მიზეზი ისაა, რომ აღნიშნული პოლიტიკის გამტარებელ პირებს მოეპოვებათ სტატისტიკური მონაცემები ეკონომიკის საერთო მდგომარეობის შესახებ და არ უხდებათ სხვადასხვა წვრილმანით თავის დატვირთვა".

ბ) „თუ გვინდა, თავიდან ავიცილოთ ისეთი ეკონომიკური კრიზისები, როგორიც 1930-იან და 1970-იან წლებში იყო და როგორიც 1990-იან წლებში აზიის ქვეყნებმა განი-

ცადეს, მთავრობამ უნდა განახორციელოს ეკონომიკის დაგეგმვის უფრო მკაცრი პროცედურები".

გ) „ბაზარი ფუნქციონირებს უფრო უარესად, ვიდრე ადრე. ამერიკულ ეკონომიკაში კონკურენცია უკვე აღარ განსაზღვრავს ფასებს და აღარც რესურსების განაწილებას. ამით, ძირითადად, დაკავებულნი არიან ორგანიზებული დაინტერესებული ჯგუფები, რომლებიც დიდ ძალაუფლებას ფლობენ ბაზარზე".

დ) „ამერიკის ეკონომიკაში არსებობს აბსურდული სოციალური დისბალანსი. საქონელი, რომელსაც ყიდულობენ კერძო პირები, იწარმოება ჭარბად, ხოლო საზოგადოებრივი სექტორის, მაგალითად, განათლების სფეროს საქონელი უნდა დაკმაყოფილდეს ნარჩენებით".

ე) „ძალაუფლება რყვნის, აბსოლუტური ძალაუფლება კი აბსოლუტურად რყვნის".

თავი 22

ეკონომიკური შეზღუდვები

ცივილიზაციის შესაძლებლობები დიდადაა დამოკიდებული იმაზე, თუ რამდენად ნაყოფიერ საქმიანობას ეწევა საზოგადოება. რა შეიძლება ითქვას საზოგადოების საქმიანობის შესახებ ეკონომიკური აზროვნების თვალსაზრისით? ხომ არ არის რაიმე მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც შეიძლება მხედველობიდან გამოგვრჩეს?

თუ ამ წიგნის პირველ თავს დაუბრუნდებით, ნახავთ მოკლე დისკუსიას, რომელიც ეკონომიკის თეორიის ტენდენციებს ეხება. წიგნის დასრულების შემდეგ შეიძლება გაგიჩნდეთ სურვილი, რომ კიდევ ერთხელ გადაიკითხოთ აღნიშნული ნაწილი. ნამდვილად ტენდენციებია ისინი? ხომ არ იქნებოდა უფრო მიზანშეწონილი მათი სასარგებლო ჰიპოთეზებად მიჩნევა, რომლებიც გარკვეულ სამსახურს გაგიწევს ეკონომიკურ საქმიანობაში?

რა იციან ეკონომისტებმა

ეკონომიკურ აზროვნებაში გამოიყენება ისეთი ცნებები, როგორიცაა მოთხოვნა, ალტერნატიული ღირებულება, ზღვრული ეფექტი და შედარებითი უპირატესობა. მათი საშუალებით ხდება ჩვენთვის კარგად ნაცნობი მოვლენების სისტემატიზაცია. ეკონომისტმა, ისევე როგორც მენეჯერმა, ხელოსანმა, ინჟინერმა და ყველა სხვა დასაქმებულმა ადამიანმა, არც თუ ისე ბევრი იცის რეალური სამყაროს შესახებ. სამაგიეროდ, ეკონომისტმა იცის ის, თუ *რა ურთიერთკავშირი არსებობს* სხვადასხვა მოვლენას შორის. ეკონომიკურ მოსაზრებათა დახმარებით შეგვიძლია უკეთ გავერკვეთ ჩვენს ირგვლივ მიმდინარე მოვლენებში და უფრო ღრმად და ლოგიკურად ვიაზროვნოთ რთული სოციალური ურთიერთკავშირების ფართო დიაპაზონის შესახებ.

პრაქტიკაში, ობიექტურ გარიგებათა ფონზე, აღნიშნული ცოდნა, უმეტესწილად, უარყოფით ხასიათს იძენს. ალბათ შენიშნეთ, რომ ეკონომიკური აზროვნება დიდ დახმარებას ვერ გაგვიწევს იმ ურთიერთობათა გარკვევაში, რომლებიც არსებობს ოჯახში ან სხვა პატარა ჯგუფებში, სადაც ხალხი ერთმანეთს საკმაოდ კარგად იცნობს ან ერთმანეთთან პიროვნულ დონეზე თანამშრომლობს. ეკონომიკის დახმარებით გასაგები ხდება, თუ რა ვითარებაში ეყრება საფუძველი თანამშრომლობას იმ ადამიანებს შორის, ვინც საერთოდ არ იცნობს ერთმანეთს და, ამის მიუხედავად, მაინც საკმაოდ ეფექტურად შრომობს გვერდიგვერდ. შესაძლოა, ამ წიგნის კითხვისას შეამჩნიეთ, რომ განსაკუთრებული ყურადღება გამახვილებული იყო არა იმ ღონისძიებებზე, რომლებიც უნდა გატარდეს, არამედ იმაზე, რისი გაკეთებაც *არაა მიზანშეწონილი*. მაგრამ უარყოფითი დასკვნების გამოტანაც საკმაოდ მნიშვნელოვანია. ეკონომისტი ფრენკ ნაითი ასე ამართლებდა ეკონომიკური შეხედულებების უარყოფით ხასიათს: „უვიცსაც კი არ შეუძლია ისეთი ზიანის მოტანა, როგორიც შეიძლება მოგვიტანოს საკუთარ გონიერებაში თავდაჯერებულმა ადამიანმა, რომლის ცოდნაც, სინამდვილეში, არაა სრულყოფილი და უამრავ შეცდომაზეა დაფუძნებული".

მეტისმეტად ბევრმა „იცის", როგორ გადაჭრას მძიმე სოციალური პრობლემები. ასეთი ადამიანების წარმოდგენა ეკონომიკური სამყაროს შესახებ საოცრად მარტივია. ისინი თვლიან, რომ მიზნების განხორციელება საკმაოდ იოლია და უკეთესი საზოგადოების შექმნის პროცესში ერთადერთ დაბრკოლებად სწორედ სათანადო მიზნე-

ბის ნაკლებობას მიიჩნევენ. მაგრამ სოციალურ ქმედებებს მოჰყვება ისეთი შედეგები, რომელთა წინასწარმეტყველება და პროგნოზირება შეუძლებელია. მაგალითად, სრულიად ნათელია, რომ ამჟამად აშშ-ში ქსოვილის იმპორტის შეზღუდვა იცავს საფეიქრო დარგში მომუშავეთა სამუშაო ადგილებს და შემოსავალს. მაგრამ მხოლოდ დაკვირვებული თვალი თუ შეამჩნევს, რომ ქსოვილზე ფასების გაზრდა, ექსპორტის შესაძლებლობათა შეზღუდვა და, ამდენად, შედარებითი უპირატესობის იგნორირება სხვა ამერიკელების შემოსავალს ამცირებს. ასევე ძალიან მარტივია იმის დანახვა, რომ ქირის კონტროლი ბინათფლობელების შემოსავალს შეამცირებს. მაგრამ განა ბევრია ისეთი ხალხი, რომელიც აღნიშნული ღონისძიების მხარდაჭერის პარალელურად იმასაც გააანალიზებს, თუ რა ალტერნატიულ გადასახადებს დააწესებენ ბინათმფლობელები, რა ახალი დისკრიმინაციის ფორმები იქნება გამოყენებული და როგორ იმოქმედებს ეს ბინების მიწოდებაზე მოკლევადიან და გრძელვადიან პერიოდებში?

ზემოთქმულის მიუხედავად, ხალხს აღიზიანებს იმ ადამიანების საქციელი, ვინც წინდახედულებას იჩენს და აფრთხილებს მათ, რომ ამა თუ იმ ღონისძიებას შეიძლება საქმეების გაუარესება მოჰყვეს, სანაცვლოდ კი არაფითარ ალტერნატივას არ სთავაზობს. ჩვენი საზოგადოება შეჩვეულია ისეთ მიღწევებს მეცნიერებისა და ტექნიკის დარგში, რომლებიც თითქმის სასწაულის ტოლფასია. ამიტომ მოთხოვნა „რაღაცის გაკეთების" შესახებ აჭარბებს საზოგადოებრივი პრობლემების გადაჭრის მიზნით შემოთავაზებულ სერიოზულ წინადადებებს. ალბათ ეცდებით, როცა ვეარაუდობთ, რომ საზოგადოებრივი და ტექნიკური პრობლემების გადაჭრა შესაძლებელია ერთნაირი მეთოდებით. ვაღიარებთ, რომ საზოგადოების სხვადასხვა ფენის განსხვავებული ინტერესები ბევრ სირთულეს უქმნის პოლიტიკოსებს. მაგრამ მაინც სათანადოდ ვერ ვაფასებთ იმ სირთულეებს, რომლებიც საზოგადოების მიზანდასახულ გარდაქმნას ახასიათებს. ამის მიზეზი ისაა, რომ ვერც სოციალური სისტემის სირთულეს ვაფასებთ სათანადოდ, რომელშიც განვითარებული ურთიერთობები ხალხის ქცევის კოორდინირებას ახდენს და მიზნების მიღწევის მიზნით თანამშრომლობისკენ უბიძგებს მათ. ადამ სმიტი თავის დიდებულ წიგნში „მორალური სენტიმენტების თეორია" გვაფრთხილებდა „სისტემის ადამიანის" შესახებ, რომელიც:

„როგორც ჩანს, თელის, რომ ისევე ადვილად შეუძლია მართოს დიდი საზოგადოების სხვადასხვა წევრები, როგორც ჭადრაკის დაფაზე მართავს ფიგურებს. ის არ ითვალისწინებს, რომ ჭადრაკის ფიგურებს არ გააჩნიათ მოძრაობის სხვა პრინციპი. მაგრამ იმ დაფაზე, სადაც საზოგადოების წევრები მოძრაობენ, ყველა ცალკეულ ადამიანს მოძრაობის საკუთარი პრინციპი[1] აქვს".

ალბათ ამიტომაა, რომ ხშირად ეკონომიკური თეორია არაკეთილგანწყობით ხვდება წინადადებებს რეფორმების შესახებ. ის ეარაუდობს, რომ თითოეულ ცალკე აღებულ ნაწილს აქვს მოძრაობის საკუთარი პრინციპი. აღნიშნული ფაქტი არ შეიძლება აიხსნას ისე, თითქოს ეკონომისტები არ არიან დაინტერესებულნი რეფორმებით ან თითქოს ისინი პრივილეგირებული კლასის მიერ დაქირავებული ლაქიები არიან. როცა ეკონომიკური თეორია შეისწავლის სხვადასხვა გადაწყვეტილებათა ურთიერთკავშირს, ის ყურადღებით აკვირდება იმ შეუსწავლელ შედეგებს, რომლებიც მოჰყვება შემოთავაზებულ რეფორმებს. კარგად მოფიქრებულ ბევრ პოლიტიკურ წინადადებაზე ეკონომისტი სტანდარტულად პასუხობს: „ეს არ გამოვა". აუცილებელი სულაც არ არის, რომ რეალიზმში კონსერვატიზმი ვიგულისხმოთ. თუმცა მსგავსება მართლაც არსებობს. გარკვეული აზრით, ცოდნა მართლაც ხელს უწყობს კონსერვატიზმის გაჩენას. გამომგონებლები, რომლებიც "უდმივი მანქანის" იდეით იყვნენ გატაცებულნი, ფიზიკოსებსაც კი ადანაშაულებდნენ გამოუსწორებელ კონსერვატიზმში.

ეკონომიკის მიღმა

ერთხელ ჯონ მეინარდ ქეინსმა წარმოთქვა სადღეგრძელო, რომელშიც განაცხადა, რომ ეკონომისტების მოღვაწეობა „ცივილიზაციის შესაძლებობის შენარჩუნების საფუძველია". "ცივილიზაციის შესაძლებლობა" – ესაა და ეს. რესურსების ეფექტური გა-

[1] Adam Smith, The Theory of Moral Sentiments, part VI, section II, chapter II. Indianapolis: Liberty Classics, 1982

ნაწილება და ნაყოფიერი სოციალური თანამშრომლობა, რაც საკმაოდ რთული ამოცანების გადაჭრასთანაა დაკავშირებული, აფართოებს შესაძლებლობათა მასშტაბებს, თუმცა, თავისთავად, ცივილიზაციის პროგრესის გარანტიას არ იძლევა. კარგად კოორდინირებული და შეუფერხებლად ფუნქციონირებადი საზოგადოება მეტი არჩევანის შესაძლებლობას აძლევს ცალკეულ პიროვნებას, თუმცა, იმის გარანტიას არ იძლევა, რომ არჩეული აუცილებლად კარგი იქნება. ეკონომიკური აზროვნება, განსაკუთრებით, დემოკრატიის დროს, სრულყოფილი განვითარების მნიშვნელოვანი წინაპირობაა. მაგრამ ამაზე მეტი არაფერია.

ეკონომისტები უმეტესწილად მზად არიან აღიარონ, რომ მათ მიერ გამოყენებული ცნებები ზოგჯერ ამახინჯებენ იმ რეალობას, რომლის შესწავლასაც ისინი ცდილობენ. მათ სურთ, რომ მათ მიერ გაკეთებული ანალიზი და დასკვნები რაციონალურ კრიტიკას ექვემდებარებოდეს. მაგრამ ზოგიერთი მოსაზრების მიღება აუცილებელია ნებისმიერი კვლევის პროცესში. ეს ეხება როგორც საბუნებისმეტყველო, ისე სოციალურ მეცნიერებებსაც. თუ ეკონომიკურ აზროვნებას ზოგჯერ სინამდვილის დამახინჯებამდე, შეცდომით გამოსახვამდე ან თუნდაც აშკარა შეცდომებამდე მივყავართ, სათანადო კორექტივების შეტანა რაციონალურ კრიტიკას შეუძლია. წარსულში ასეთი კორექტივების საშუალებით ხშირად ხდებოდა ეკონომისტების მიერ გაკეთებული დასკვნების გაბათილება. იმედია, მომავალშიც ასე გაგრძელდება.