ლ. ჩიქავა

ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი

საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის მიერ რეკომენდებულია დამხმარე სახელმძღვანელოდ სტუდენტებისათვის

თბილისი
საგამომცემლო ფირმა "სიახლე"
1997

65
330.101.54
ჩ 69

ლ. ჩიქავა. ეკონომიკური თეორიის მოკლე კურსი. თბილისი, საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1997 – 456 გვ.

წიგნში, ეკონომიკური თეორიისა და პრაქტიკის თანამედროვე მიღწევების საფუძველზე, განხილულია ეკონომიკური თეორიის საგანი და მეთოდი, მისი ადგილი და როლი ეკონომიკურ მეცნიერებათა სისტემაში; დახასიათებულია საბაზრო ეკონომიკის იდეალური მოდელი და რეალურად ფუნქციონირებადი, სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკა. ნაშრომში თვალსაჩინო ადგილი ეთმობა მოთხოვნისა და მიწოდების კანონებსა და ფასწარმოქმნას; წინა პლანზეა წამოწეული მომხმარებლის როლი საბაზრო ეკონომიკაში; გაშუქებულია ბიზნესის არსი, ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმები და ფინანსური უზრუნველყოფის, მარკეტინგისა და მენეჯმენტის საკითხები; გაანალიზებულია ფულად-საკრედიტო და ფინანსურ-საგადასახადო სისტემები, უმუშევრობისა და ინფლაციის პრობლემები, ცხოვრების დონე და მისი სოციალურ-ეკონომიკური მაჩვენებლები.

დამხმარე სახელმძღვანელო განკუთვნილია უმაღლესი სასწავლებლების სტუდენტებისათვის. იგი ასევე კარგ სამსახურს გაუწევს თანამედროვე ეკონომიკური თეორიით დაინტერესებულ ყველა მკითხველს.

მეცნიერ-რედაქტორი: **როზეტა ასათიანი** – ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი.

რეცენზენტები: **რევაზ კაკულია** – ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი.

თეიმურაზ ბერიძე – ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი, პროფესორი, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსი.

[illegible]
ჩ 607(06)–97

© ლეო ჩიქავა, 1997;
საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1997.



ლეო ლეონტის (ლაფრენტის) ძე ჩიქავა არის საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის ერთ-ერთი დამფუძნებელი და პირველი პრეზიდენტი, საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის დემოგრაფიისა და სოციოლოგიური კვლევის ინსტიტუტის დირექტორი, აკადემიკოს პაატა გუგუშვილის სახელობის საქართველოს ეკონომიკურ-ჰუმანიტარული ინსტიტუტის რექტორი, ეგრისის, ეკონომიკურ და ეკოლოგიურ მეცნიერებათა აკადემიების ნამდვილი წევრი, მეცნიერების დამსახურებული მოღვაწე, ეკონომიკურ მეცნიერებათა დოქტორი (1968 წ.), პროფესორი. გამოქვეყნებული აქვს ეკონომიკისა და დემოგრაფიის პრობლემებისადმი მიძღვნილი 120-ზე მეტი ნაშრომი ქართულ, რუსულ და ჩეხურ ენებზე. მათ შორის, 17 მონოგრაფიული გამოკვლევა, დამხმარე სახელმძღვანელო და ბროშურა.

მისი გამოკვლევები სისტემატურად იბეჭდება არა მარტო ადგილობრივ, არამედ საერთაშორისო ჟურნალებსა და პერიოდულ გამოცემებში ("Экономические науки" "Плановое хозяйство". "Обшество и экономика", "Вопросы философии", პრაღის პოლიტექნიკური ინსტიტუტის სამეცნიერო შრომების კრებული და სხვ.).

ლეო ჩიქავა აქტიური საზოგადო მოღვაწეცაა. იგი არის რამდენიმე საერთაშორისო და ადგილობრივი ეკონომიკური პროფილის ჟურნალის სარედაქციო კოლეგიის წევრი, ინტენსიურად მონაწილეობს „ყოველთა ქართველთა მსოფლიო კონგრესის“, ეკონომისტთა და დემოგრაფიული საზოგადოებების, აგრეთვე მიზნობრივი სამთავრობო კომისიების მუშაობაში, სადისერტაციო სამეცნიერო საბჭოების საქმიანობაში და ა. შ., ეწევა ნაყოფიერ პედაგოგიურ მუშაობას საქართველოს უმაღლეს სასწავლებლებში.

შ ი ნ ა ა რ ს ი

რედაქტორისაგან 11
მკითხველს 13

I თ ა ვ ი. ეკონომიკური თეორიის საგანი და მეთოდი 15
1.1. ეკონომიკა როგორც მეცნიერება რესურსების ოპტიმალური არჩევანის შესახებ 16
1.2. ეკონომიკურ მეცნიერებათა კლასიფიკაცია და სტრუქტურა 23
1.3. ზოგადი ეკონომიკური თეორიის არსი, ამოცანები და ფუნქციები 25
1.4. მიკრო-, მაკრო-, მეზო- და მეგაეკონომიკა 27
1.5. ეკონომიკური თეორიის დეფინიციის საკითხისათვის ... 29
1.6. ეკონომიკური თეორიის გენეზისი 32
1.7. ეკონომიკური თეორიის მეთოდი 44
1.8. რა სარგებლობა მოაქვს ეკონომიკური მეცნიერების შესწავლას? 48
1.9. ეკონომიკური სისტემის ტიპები 51
რეზიუმე 53
კითხვები თვითკონტროლისათვის 55
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 56
ლიტერატურა 56

II თ ა ვ ი. საბაზრო ეკონომიკის „იდეალური მოდელი“ და რეალობა 58
2.1. გეგმა თუ ბაზარი? 58
2.2. საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბება და ძირითადი ნიშნები 61
2.3. საბაზრო ეკონომიკის ნეგატიური მხარეები და მათი თავიდან აცილების გზები 70
2.4. საბაზრო კონიუნქტურა 74
2.5. საბაზრო ინფრასტრუქტურა 75
რეზიუმე 76
კითხვები თვითკონტროლისათვის 77

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 78
ლიტერატურა 79

III თავი. საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება 80

3.1. ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების კონცეფციის ევოლუცია 80
3.2. სახელმწიფო როგორც საბაზრო ურთიერთობათა სუბიექტი 83
3.3. ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ძირითადი პრინციპები, მიზნები და ფუნქციები 85
3.4. საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ძირითადი მიმართულებები 89
3.5. სახელმწიფოებრივი მეწარმეობა 93
რეზიუმე 96
კითხვები თვითკონტროლისათვის 98
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 98
ლიტერატურა 99

IV თავი. ფასისმიერ და არაფასისმიერ ფაქტორთა გავლენა მოთხოვნასა და მიწოდებაზე 101

4.1. მოთხოვნის კანონი 101
4.2. მოთხოვნის ელასტიკურობა და მისი კოეფიციენტები 105
4.3. მოთხოვნის ცვლილებების განმსაზღვრელი ძირითადი არაფასისმიერი ფაქტორები 108
4.4. მიწოდების კანონი 113
4.5. მიწოდების ელასტიკურობა და მისი კოეფიციენტები 114
4.6. მიწოდების ცვლილებების განმსაზღვრელი ძირითადი არაფასისმიერი ფაქტორები 117
4.7. როგორ პასუხობს საბაზრო ეკონომიკა კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის? 125
რეზიუმე 126
კითხვები თვითკონტროლისათვის 128

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 129
ლიტერატურა 129

V თავი. მომხმარებლის ადგილი საბაზრო ეკონომიკაში 131
5.1. მომხმარებლის სუვერენიტეტი და სამომხმარებლო არჩევანის თავისუფლება 131
5.2. საზღვრითი სარგებლიანობის თეორია 134
5.3. სამომხმარებლო წონასწორობა 137
5.4. კარდინალიზმიდან ორდინალიზმზე გადასვლა 138
5.5. მომხმარებლის პირადი ბიუჯეტი და დანაზოგები 139
5.6. სოციალური დაზღვევის სისტემა 143
5.7. სამომხმარებლო კრედიტი 146
რეზიუმე 148
კითხვები თვითკონტროლისათვის 150
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 151
ლიტერატურა 151

VI თავი. ბიზნესის არსი, ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმები და ფინანსური უზრუნველყოფა 153
6.1. ბიზნესი და მეწარმეობრივი საქმიანობა 153
6.2. თვისებები, რომელთაც უნდა ფლობდეს მეწარმე-ბიზნესმენი 154
6.3. ბიზნეს-გეგმა და მისი ელემენტები 161
6.4. მეწარმეობის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმები 164
6.5. მეწარმეობის ფინანსური უზრუნველყოფა 179
რეზიუმე 184
კითხვები თვითკონტროლისათვის 185
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 186
ლიტერატურა 187

VII თავი. წარმოება და მარკეტინგი 188
7.1. მატერიალური დოვლათის წარმოების გადიდების გზები 188
7.2. წარმოების მასშტაბით გამოწვეული ეკონომია და მისი საზ-

ღერები 195
7.3. მარკეტინგი 201
რეზიუმე 211
კითხვები თვითკონტროლისათვის 213
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 213
ლიტერატურა 214

VIII თავი. კონკურენცია საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში 215
8.1. რა არის კონკურენცია? 215
8.2. სრულყოფილი კონკურენცია 216
8.3. მონოპოლისტური კონკურენცია 219
8.4. ოლიგოპოლია 222
8.5. მონოპოლია 227
8.6. ფასისმიერი დისკრიმინაცია 231
8.7. მონოპოლიების ორადი როლი ეკონომიკაში 232
8.8. კონკურენციის პოზიტიური და ნეგატიური მხარეები 233
8.9. ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა საქართველოში 236
რეზიუმე 240
კითხვები თვითკონტროლისათვის 242
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 242
ლიტერატურა 243

IX თავი. წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობა 244
9.1. წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის არსი 245
9.2. საერთო და შედარებითი ეკონომიკური ეფექტიანობა 247
9.3. მოგების ეკონომიკური შინაარსი და სახეობანი 249
9.4. რენტაბელობის ნორმა 252
9.5. წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების ძირითადი მიმართულებები 255
რეზიუმე 258
კითხვები თვითკონტროლისათვის 259
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 260

ლიტერატურა 260

X თავი. მენეჯმენტის ადგილი და როლი ბიზნეს-საქმიანობაში 262
10.1. მენეჯმენტის არსი 262
10.2. მენეჯმენტის ძირითადი ფუნქციები 268
10.3. მენეჯმენტის ორგანიზაციული სტრუქტურა და ეკონომიკური ეფექტიანობა 271
10.4. მართვის (მენეჯმენტის) მეთოდები 273
10.5. მეურნეობრივი კომპლექსების მართვა 275
რეზიუმე 277
კითხვები თვითკონტროლისათვის 278
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 279
ლიტერატურა 279

XI თავი. მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა სისტემა 281
11.1. ეროვნული სიმდიდრე 281
11.2. მთლიანი ეროვნული პროდუქტი 283
11.3. მთლიანი შიგა პროდუქტი 288
11.4. ეროვნული შემოსავალი 289
11.5. პირადი შემოსავალი და ხმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობა 290
11.6. მაჩვენებლები, რომლებიც გამოიყენება როგორც მაკრო-, ისე მიკროეკონომიკურ დონეზე 292
რეზიუმე 293
კითხვები თვითკონტროლისათვის 295
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 295
ლიტერატურა 296

XII თავი. ფულად-საკრედიტო სისტემა 297
12.1. ფულის წარმოშობა, არსი და ფუნქციები 297
12.2. ქაღალდის ფული და მისი მიმოქცევის თავისებურებები 303
12.3. თანამედროვე საკრედიტო და ქაღალდის ფულის ბუნება 306

12.4. ფულადი სისტემის ტიპები 308
12.5. კრედიტის არსი და ფორმები 311
12.6. თანამედროვე საკრედიტო სისტემის სტრუქტურა 317
12.7. კომერციული ბანკების ძირითადი ოპერაციები და როლი საბაზრო ეკონომიკაში 320
რეზიუმე 326
კითხვები თვითკონტროლისათვის 327
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 328
ლიტერატურა 328

XIII თავი. ფინანსები და საგადასახადო სისტემა 330
13.1. სახელმწიფო ბიუჯეტი: მისი ფორმირება და გამოყენება 330
13.2. ადგილობრივი ფინანსები 340
13.3. სახელმწიფო საწარმოთა ფინანსები 341
13.4. სპეციალური სამთავრობო ფონდები 342
13.5. გადასახადების არსი, ფუნქციები და კლასიფიკაცია 344
13.6. ძირითადი გადასახადები 351
13.7. საგადასახადო სტრუქტურა და მისი ცვლილებები 355
რეზიუმე 357
კითხვები თვითკონტროლისათვის 358
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 359
ლიტერატურა 359

XIV თავი. მაკროეკონომიკური არასტაბილურობა: უმუშევრობა და ინფლაცია 361
14.1. უმუშევრობის არსი და ფორმები 361
14.2. უმუშევრობის მაჩვენებლები 367
14.3. უმუშევრობის სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები 371
14.4. ინფლაციის არსი და მიზეზები 375
14.5. ინფლაციის სახეობები 383
14.6. ინფლაციის სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები 386
14.7. ფილიპსის მრუდი 390

14.8. ანტიინფლაციური ეკონომიკური პოლიტიკა 392
რეზიუმე 396
კითხვები თვითკონტროლისათვის 397
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 398
ლიტერატურა 398

XV თავი. საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები 400
15.1. საერთაშორისო ვაჭრობა 401
15.2. მეწარმეობრივი კაპიტალის მიგრაცია და მისი თავისებურებანი თანამედროვე პირობებში 411
15.3. სასესხო კაპიტალის საერთაშორისო ბაზარი 413
15.4. შრომითი რესურსების საერთაშორისო მიგრაცია 416
15.5. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა 419
რეზიუმე 426
კითხვები თვითკონტროლისათვის 428
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 429
ლიტერატურა 429

XVI თავი. მოსახლეობას ცხოვრების დონე და მისი სოციალურ-ეკონომიკურ მაჩვენებელთა სისტემა 431
16.1. რა არის მოსახლეობის ცხოვრების დონე? 431
16.2. რეალური ხელფასი და რეალური შემოსავალი 436
16.3. საარსებო საშუალებების მოხმარების დონე და სტრუქტურა 440
16.4. ცხოვრების დონის სხვა მაჩვენებლები 446
16.5. სოციალური პოლიტიკა 449
რეზიუმე 451
კითხვები თვითკონტროლისათვის 453
საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა 454
ლიტერატურა 454

რედაქტორისაგან

მრავალწახნაგოვანია ეკონომიკური რეფორმის პროცესი საქართველოში. ერთ-ერთი ყველაზე თვალსაჩინო მიღწევა ღია საზოგადოებაზე გადასვლაა (გარესამყაროსთან მიმართებაში). ეკონომიკური და საზოგადოებრივი ცხოვრების ინტერნაციონალიზაცია მიმდინარეობს დაჩქარებული ტემპით, ზოგჯერ ძალზე მტკივნეულადაც. ახალი რეალობისადმი სწრაფად შეგუების აუცილებლობამ „კულტურული შოკის" სინდრომიც კი წარმოქმნა. ცივილიზაციის თანამედროვე მიღწევებს ზიარება არა მხოლოდ კარდინალურ ცვლილებებს იწვევს წარმოებაში, განაწილებაში, გაცვლასა და მოხმარებაში, არამედ არსებითად ცვლის ეკონომიკურ აზროვნებას, განაპირობებს ახალი მსოფლმხედველობის ჩამოყალიბებას, რაც, თავის მხრივ, ახალ კვალიფიკაციასა და ცოდნას მოითხოვს.

კაცობრიობა ყოველთვის ვითარდებოდა დაგროვილი ცოდნის გამოყენების საფუძველზე. ამ მხრივ გამონაკლისი არც ეკონომიკური ცხოვრებაა. საბაზრომეურნეობრივი ეკონომიკური აზროვნება არსებითად განსხვავდება ცენტრალიზებულ გეგმიან ეკონომიკაში ჩამოყალიბებული ეკონომიკური შეხედულებებისაგან. ამიტომ დღეს აუცილებელია საბაზრო ეკონომიკაში შემუშავებული „ეკონომიკური ქცევის კოდექსის" გაცნობა და შესწავლა.

ახალი ეკონომიკური აზროვნების წესის დაუფლება შეუძლებელია ცივილიზებული ეკონომიკის შესწავლის გარეშე. ამ სფეროში „პირველი ვიოლინოს" როლი ეკონომიკის ზოგადმა კურსმა — ეკონომიკურმა თეორიამ უნდა შეასრულოს. ეს დებულება საყოველთაოდაა აღიარებული დასავლურ სახელმძღვანელოებში. ახალი ეკონომიკური აზროვნების წესის დაუფლება, პირველ ყოვლისა, კონკრეტული ეკონომიკური მოვლენების ანალიზისათვის ეკონომიკური თეორიის „აპარატის" გამოყენების უნარის გამომუშავებას გულისხმობს. ისევე როგორც ნებისმიერი სხვა მეცნიერება, ეკონომიკური თეორიაც განუწყვეტლივ ვითარდება, ივსება ახალი მოვლენების აღმქვატური თეორიებით. ამასთან, მსოფლიო ეკონომიკის განვითარების საფუძველზე წინა პლანზე წამოიწევა ახალი მოვლენები და პროცესები, რომლებიც მრავალ ახალ საკითხს აყენებს ეკონომიკური მეცნიერების წინაშე. ამიტომ ეკონომიკური თეორია უბრალოდ თეორიული კლევის ინსტრუმენტი კი არ არის, არამედ რეალურ ცხოვრებასთან მჭიდროდ დაკავშირებული ცოცხალი მეცნიერული დისციპლინაა.

ზემოთ თქმულიდან გამომდინარე, ყველა ახალი სახელმძღვანელოს

ტიპის ნაშრომის გამოქვეყნება ცხოველ ინტერესს იწვევს და, შეიძლება ითქვას, ერთი აგურის დადების ტოლფასია საქართველოს აღმშენებლობის საქმეში. ამ თვალსაზრისით განსაკუთრებულ ყურადღებას იმსახურებს წინამდებარე ნაშრომი. მისი მთავარი ღირებულება ისაა, რომ იგი თავისუფალია გადაჭარბებული იდეოლოგიზაციისაგან, მოძველებული დოგმებისაგან. პოლიტიკური ეკონომიის ფორმაციულ განხილვაზე უარის თქმამ საშუალება მისცა ავტორს, შეექმნა პრინციპულად ახალი სტრუქტურა, რომელიც საკითხთა ფართო წრეს მოიცავს და უპასუხებს თანამედროვე მოთხოვნებს.

ეს წიგნი სასარგებლო იქნება ყველასათვის, ვინც დაინტერესებულია ეკონომიკის შესწავლით — იმათთვის, ვინც ამ სფეროში პირველ ნაბიჯებს დგამს და იმათთვისაც, ვისაც სურს ახლებურად გაიაზროს, „გააახლოს" თავისი შეხედულებები ეკონომიკური თეორიის საგნის რაობის შესახებ და საერთოდ, ეკონომიკის სფეროში, ვინაიდან არ არსებობს ეკონომიკური მეცნიერების არც ერთი დარგი, რომელიც ორგანულად არ იყოს დაკავშირებული ეკონომიკურ თეორიასთან, მათ საწყისთან.

წიგნში, გარდა იმისა, რომ დიდი პედაგოგიური ოსტატობით არის გადმოცემული სახელმძღვანელო დებულებები, იპოვით პასუხს მრავალ სადღეისო მწვავე პრობლემაზე: როგორ ვუმკურნალოთ ჩვენს „დაავადებულ ეკონომიკას"? რა როლი უნდა შეასრულოს ეკონომიკურმა თეორიამ ქვეყნის მდგომარეობის ადეკვატური ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებასა და აქედან გამომდინარე, ეკონომიკურ ზრდაში? ამ პრობლემების სწორად გადაჭრას დიდი მნიშვნელობა აქვს როგორც მთელი ქვეყნის, ისე თითოეული ადამიანის „ეკონომიკური სიჯანმრთელისათვის".

ცნობილია, რომ დღეს ეკონომიკურ მეცნიერებაში აზრთა სხვადასხვაობაა მრავალ საკითხზე. ამ მხრივ ავტორის მსჯელობაც (თუ მის მიერ გამოყენებული ტერმინოლოგიური აპარატი) ყოველთვის არ ემთხვევა სხვა სპეციალისტების შეხედულებებს. ეს გარემოება არათუ არ ამცირებს, არამედ კიდევ უფრო ზრდის ამ ნაშრომისადმი ინტერესს და გარკვეული აზრით, ორიგინალურობის კვალსაც ამჩნევს მას.

ასე რომ, წინამდებარე ნაშრომი მრავალმხრივ საინტერესო იქნება მკითხველისათვის და სათანადო ადგილს დაიჭერს ქართული წიგნის ბაზარზე.

გაეცანით ეკონომიკური თეორიის ამ ახალ და მეტად საინტერესო დამხმარე სახელმძღვანელოს!

როზეტა ასათიანი

ყ უ ძ ღ ვ ნ ი

ძვირფასი მშობლების —

ანეტა და ლეონტი (ლაფრენტი) ჩიქავების

ნათელ ხსოვნას

მკითხველს

წინამდებარე დამხმარე სახელმძღვანელოს საფუძვლად უდევს ავტორის მიერ ბოლო წლებში საქართველოს დიპლომატიური აკადემიის მსმენელებისა და სხვა უმაღლესი სასწავლებლების სტუდენტებისათვის ზოგად ეკონომიკურ თეორიაში წაკითხული ლექციების კურსი. მასში ასახულია მსოფლიო ეკონომიკური მეცნიერების თანამედროვე მიღწევები და საქართველოს საბაზრო ურთიერთობებზე გარდამავალი პერიოდის თავისებურებები. წიგნის შექმნისას გამოყენებულია უახლესი ეკონომიკური ლიტერატურა, რომლის ჩამონათვალი თითოეულ თემას თან ერთვის. ასე რომ, იგი კი არ იმეორებს ტრადიციული პოლიტიკური ეკონომიის კურსს, რომელსაც ოთხი ათეული წლის მანძილზე, ჩემს მასწავლებლებთან და კოლეგებთან ერთად, მეც ვკითხულობდი უმაღლეს სკოლაში, არამედ, უახლოვდება თანამედროვე ეტაპზე მსოფლიოში „ეკონომიკისის“ სახელწოდებით ცნობილ კურსს და ძირითადად აშუქებს საბაზრო ეკონომიკის თეორიულ ასპექტებს. წიგნში განსაკუთრებით გამახვილებულია ყურადღება იმაზე, თუ საბაზრო ეკონომიკა როგორ უპასუხებს შემდეგ სამ მთავარ კითხვას: რა ვაწარმოოთ? როგორ ვაწარმოოთ? რისთვის ვაწარმოოთ? ნაშრომს თავიდან ბოლომდე წითელ ზოლად გასდევს მსჯელობა ოპტიმალური არჩევანის შესახებ განუსაზღვრელი მოთხოვნილებებისა და შეზღუდული რესურსების პირობებში.

ეკონომიკური თეორიის საგნის, მეთოდისა და საბაზრო ეკონომიკის იდეალური მოდელის დახასიათების შემდეგ მიზანშეწონილად ჩავთვალეთ ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების განხილვა, რამდენადაც მთელი მომდევნო მსჯელობა სოციალურად რეგულირებადი საბაზრო ეკონომიკის კანონზომიერებებს ეხება. ავტორთა უმრავლესობა ამ საკითხს კურსის დასასრულს განიხილავს, რაც არამართებულად მიგვაჩნია. ვინც დაუკვირდება, ადვი-

ლად შეამჩნევს, რომ წინამდებარე „მოკლე კურსში“ მოცემულია შესაძლებლობის ფარგლებში თემების მიკრო-, მაკრო- და მეგაეკონომიკური პრობლემების მიხედვით დაჯგუფება-განხილვის ცდა.

დამხმარე სახელმძღვანელო თავისი სტრუქტურით რამდენადმე განსხვავდება ბოლო პერიოდში ქართულ ენაზე გამოცემული ანალოგიური ნაშრომებისაგან. ზოგიერთი საკითხი, რომელიც სხვა ავტორთა მიერ ძალიან მოკლედაა გადმოცემული, ჩვენ გავაშუქეთ უფრო ვრცლად და სრულად, ზოგიერთი კი, პირიქით. ასე რომ, ამ თვალსაზრისით, ისინი ავსებენ ერთმანეთს. თეორიული საკითხების არსში ღრმად ჩაწვდომისა და უკეთ გარკვევის მიზნით, ნაშრომში მოყვანილია ფაქტობრივი მონაცემები და კონკრეტული ცხოვრებისეული მაგალითები.

ნაშრომს მეცნიერული სიახლის პრეტენზია არა აქვს და თუ მის დანიშნულებას გავითვალისწინებთ, ეს არც მოეთხოვება. მიუხედავად ამისა, ცალკეული საკითხების გაშუქებისას მაინც გამოიკვეთა ავტორისეული პოზიცია, რაც ძირითადად პოლიტიკურ-იდეოლოგიური “მარწუხებისაგან“ თავისუფალი მეცნიერული აზროვნების შესაძლებლობამ განაპირობა.

ნაშრომი ალბათ დაზღვეული არ იქნება ცალკეული ხარვეზებისაგან. მკითხველის ყველა საქმიან შენიშვნას ავტორი მადლიერების გრძნობით მიიღებს და გაითვალისწინებს მომდევნო გამოცემაში.

ტექსტის დახვეწა-სრულყოფაში შეტანილი წვლილისათვის დიდ მადლობას მოვახსენებ ამ წიგნის მეცნიერ-რედაქტორსა და გამომცემელს, საქართველოს ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსს, ქალბატონ როზეტა ასათიანს, ოფიციალურ რეცენზენტებს – ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის ნამდვილ წევრებს რევაზ კაკულიასა და თეიმურაზ ბერიძეს, ბრაოფიციალურ რეცენზენტებს – ეკონომიკურ მეცნიერებათა აკადემიის აკადემიკოსს იროდიონ ქვაჩახიას, პროფესორ ოთარ მაღლაფერიძეს, ქალბატონ იზოლდა აბაშიძესა და ბატონ ომარ შურღაიას.

ლეო ჩიქავა

I თავი

ეკონომიკური თეორიის საგანი და მეთოდი

მეცნიერება ობიექტურ რეალობას, სამყაროს საიდუმლოებებს სწავლობს. ეს უკანასკნელი უაღრესად მრავალფეროვანი და ტევადია. ძნელია (თუ შეუძლებელი არა) მისი დასაწყისისა და დასასრულის დადგენა. იგი მოიცავს როგორც ბუნებას, ისე ადამიანთა საზოგადოებას. თითოეულ მათგანს განვითარების სპეციფიკა და თავისებურებანი ახასიათებს. ამიტომ არ არსებობს მისი სრულად მომცველი ერთი რომელიმე უნივერსალური მეცნიერება. მას მეცნიერებათა მთელი კომპლექსი სწავლობს. ბუნების განვითარების მოვლენებისა და პროცესების კანონზომიერებათა შემსწავლელ მეცნიერებებს (ფიზიკა, გეომეტრია, ბიოლოგია, ასტრონომია და ა. შ.) საბუნებისმეტყველო მეცნიერებები ეწოდება. ადამიანთა საზოგადოების განვითარების კანონების შემსწავლელი მეცნიერებები კი, რომელთა რიცხვს განეკუთვნება ეკონომიკაც, საზოგადოებრივ მეცნიერებებად იწოდება.

საზოგადოებრივი ცხოვრება, თავის მხრივ, არის არა ერთფეროვანი და მარტივი, არამედ მრავალწახნაგოვანი და რთული. ამიტომ მას, ეკონომიკასთან ერთად, შეისწავლის სოციოლოგია, დემოგრაფია, ისტორია, იურისპრუდენცია, ენათმეცნიერება და ბევრი სხვა დისციპლინა. გადაჭარბებული არ იქნება თუ ვიტყვით, რომ საზოგადოებრივ მეცნიერებათა სისტემაში ეკონომიკურ მეცნიერებას მთავარი ადგილი უკავია. შემთხვევითი როდია, რომ ცნობილი ამერიკელი მეცნიერი, ნობელის პრემიის ლაურეატი პოლ სამუელსონი მას მეცნიერებათა მეფეს უწოდებს. ეს აიხსნება საზოგადოების განვითარებაში ეკონომიკური მეცნიერების კვლევის სფეროს განმსაზღვრელი როლით. ამ მოსაზრების ჭეშმარიტებაში დაგარწმუნებთ წინამდებარე ნაშრომის გულდასმით გაცნობა და, ცხადია, წაკითხულის გონივრული გააზრება.

თავდაპირველად პასუხი უნდა გავცეთ, ერთი მხრივ, მარტივ, მაგრამ, მეორე მხრივ, ფრიად მრავლისმეტყველ კითხვას: რომელია ის დოვლათი, რომელიც ნებისმიერ ადამიანს არსებობისა და განვითარებისათვის სჭირდებოდა იმთავითვე, სჭირდება ამჟამად და დასჭირდება მომავალშიც? – ესაა კვების პროდუქტები, ტანსაცმელი, ფეხსაცმელი, თავსამკაული, საცხოვრებელი ბინა, ავეჯი, ჭურჭელი, სხვადასხვა სახის მომსახურება და სხვ. ყოველივე ეს სჭირდება ადამიანს, ისევე როგორც ჰაერი და წყალი. მაგრამ ჰაერისა და წყლისაგან განსხვავებით, ისინი ბუნებაში მზა სახით არ მოიპოვება. აუცილებელია მათი წარმოება, რაც შესაბამის რესურსებს მოითხოვს.

ეკონომიკურ რესურსებში შედის ბუნებრივი, ადამიანისეული და ადამიანის შრომით შექმნილი ყველა რესურსი, რომელიც გამოიყენება მატერიალური დოვლათისა და მომსახურების საწარმოებლად. ეკონომიკურ მეცნიერებაში მიღებულია რესურსების სამ ჯგუფად დაყოფა:

1. **ბუნებრივი რესურსები.** ბუნების მიერ ნაბოძებ ამ სიმდიდრეს განეკუთვნება: ნიადაგი, მდინარეები, ტბები, ზღვები, ოკეანეები და ა. შ.; მინერალური რესურსები (ძირითადად მიწის სასარგებლო წიაღისეული) და სატყეო რესურსები (ხის მერქანი, შეშა, გარეული ხილი და სხვ.).

ბუნებრივ რესურსებს, თავის მხრივ, ყოფენ ამოუწურავ (მაგალითად, მზის ენერგია, ზღვის მიქცევა-მოქცევა, ქარის ენერგია) და ამოწურვად (მაგალითად, სასარგებლო წიაღისეული, ტყის სიმდიდრე და სხვ.) რესურსებად. ამოწურვადი რესურსებიდან გარკვეული ნაწილი აღწარმოებადი ანუ განახლებადია (მაგალითად, ტყის რესურსები), უფრო დიდი ნაწილი კი საერთოდ არააღწარმოებადი ანუ განუახლებადი (მაგალითად, მანგანუმის მადნის, ნავთობის, ბუნებრივი აირის, ქვანახშირის, რკინის მადნის და ა. შ. მარაგი);

2. **შრომითი ანუ ადამიანისეული რესურსები.** შრომა ბუნების საგნების შესაცვლელად და ადამიანის მოთხოვნილებებთან მათ მი-

სასადაგებლად მიმართული ადამიანის მიზანშეწონილი საქმიანობაა. ცხოველები ეგუებიან გარესამყაროს (ე. ი., როცა შესცივდებათ, ადგილსამყოფელს იცვლიან, როცა საკვები გაუთავდებათ, სხვა ადგილას ეძებენ მას და ა. შ.), ხოლო ადამიანები თავიანთი შრომით გარდაქმნიან მათ და ამ გზით იკმაყოფილებენ მოთხოვნილებებს.

შრომით რესურსებად ითვლება შრომისუნარიანი მოსახლეობა, რომელსაც აღნიშნულ ასპექტში აფასებენ სამი პარამეტრით, ესენია: სოციალურ-დემოგრაფიული, პროფესიულ-კვალიფიციური და კულტურულ-საგანმანათლებლო;

3. **ადამიანის შრომით შექმნილი მატერიალური რესურსები.** მას განეკუთვნება მანქანა-იარაღები, ინსტრუმენტები, მოწყობილობა, კომპიუტერული ტექნიკა, ელექტროგამომთველელი მარქანები, რობოტები და წარმოებრივი დანიშნულების სხვა ძირითადი ფონდები. მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ბაზაზე რაც უფრო სრულყოფილი ტექნიკა და ტექნოლოგია გამოიყენება საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის, მით უფრო მაღალშედეგიანია წარმოება და საზოგადოებას უკეთ შეუძლია თავის მუდმივად მზარდ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილება.

წარმოების პროცესში თითოეული სახეობის რესურსის როლი და მნიშვნელობა იცვლებოდა ინდუსტრიულამდელიდან ინდუსტრიულზე და ამ უკანასკნელიდან პოსტინდუსტრიულ ტექნოლოგიაზე გადასვლის კვალობაზე. ინდუსტრიულამდელ საზოგადოებაში პრიორიტეტულ როლს ასრულებდა ბუნებრივი და შრომითი რესურსები, ინდუსტრიულში – ადამიანის შრომით შექმნილი მატერიალური რესურსები, ხოლო პოსტინდუსტრიულში ასეთ როლში გვეელინება ინტელექტუალური და ინფორმაციული რესურსები.

„წარმოების რესურსებს" ხშირად „წარმოების ფაქტორების" სინონიმადაც იყენებენ, რაც ძირითადად სწორია, მაგრამ მთლად ზუსტი არ არის. მაინც რა განსხვავებაა მათ შორის? – ბუნებრივი და შრომითი რესურსები, რომლებიც ზემოთ დავახასიათეთ, წარმოების მხოლოდ პოტენციური კომპონენტებია, ე. ი. მათი გამოყენება ან შეიძლება, ან –არა. „წარმოების ფაქტორები" კი ეკონომიკური კატეგორიაა და გამოხატავს წარმოების პროცესში უკვე რეალუ-

რად ჩართულ რესურსებს. ამიტომ „წარმოების რესურსები“ უფრო ფართო ცნებაა, ვინემ „წარმოების ფაქტორები“.

წარმოება მისი ფაქტორების ორგანული ურთიერთქმედების ერთიანობაა. წარმოების ფაქტორები შეიძლება დავყოთ ოთხ ჯგუფად:

1. **წარმოების პროცესში ჩართული რესურსები;**

2. **შრომისუნარიანი მოსახლეობის ის ნაწილი, რომელიც უშუალოდ დასაქმებულია წარმოების პროცესში;**

3. **კაპიტალი ანუ ადამიანის შრომით შექმნილი მატერიალური და ფინანსური რესურსები;**

4. **მეწარმეობრივი უნარი.** ერთი შეხედვით ეს თითქოს განუყოფელია ადამიანისეული ფაქტორისაგან, რამდენადაც ეხება ადამიანისათვის დამახასიათებელ თვისებებს, მაგრამ სწორედ ამ მხრივ ადამიანები (მეწარმეები) იმდენად მკვეთრად განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან და ამ თვისებებს იმდენად ქმედითი და დამოუკიდებელი მნიშვნელობა აქვს, რომ წარმოების დამოუკიდებელ ფაქტორად მისი გამოყოფა კანონზომიერად უნდა მივიჩნიოთ. საინტერესოა, მეწარმის რა გამორჩეულ თვისებებსა და ფუნქციებზეა საუბარი?- ესენია:

* მეწარმე თავის თავზე იღებს ეკონომიკური რესურსების ერთმანეთთან ოპტიმალური მორგების ინიციატივას და კატალიზატორად, წარმოების მთავარ მამოძრავებელ ძალად გვევლინება;

* მეწარმე, არსებული მდგომარეობის ღრმა ანალიზზე დაყრდნობითა და ბაზრის მოთხოვნის გათვალისწინებით, დამოუკიდებლად განსაზღვრავს ფირმის საქმიანობის კურსს, მის ძირითად მიმართულებას;

* მეწარმე მოქნილად მოაზროვნე და ნოვატორია, რომელიც სისტემატურად ზრუნავს ნაწარმის ასორტიმენტის შევსება-გაფართოებაზე, ახალი ტექნიკის, ტექნოლოგიისა და ბიზნესის ორგანიზაციის ახალი ფორმების გამოყენებაზე;

* მეწარმე ის ადამიანია, რომელიც ეწევა საკმაოდ დიდ რისკს. მის მიერ დახარჯული დროის, ენერგიისა და უნარის საზღაური შეიძლება იყოს მოგება ან ზარალი, ზოგჯერ გაკოტრებაც კი. მოკლედ რომ ვთქვათ, მეწარმე რისკავს არა მარტო თავის დროს,

შრომასა და საქმიან რეპუტაციას, არამედ დაბანდებულ კაპიტალსაც, როგორც საკუთარს, ისე კომპანიონებისაც.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში გვხვდება მოსაზრება საბაზრო ეკონომიკაში სახელმწიფოს ეკონომიკური როლის წარმოების მეხუთე (დამოუკიდებელ) ფაქტორად აღიარების თაობაზე. არგუმენტები არცთუ ცოტაა ამ ანგარიშგასაწევი მოსაზრების როგორც სასარგებლოდ, ისე უარსაყოფად. წინამდებარე ნაშრომში ჩვენ არაერთგზის შევეხებით (სპეციალურად გამოყოფილი თავის სახითაც კი) სახელმწიფოს ეკონომიკურ როლს საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში, რომლის გაცნობის შემდეგ თქვენ შეძლებთ ჩამოაყალიბოთ გამოკვეთილი პასუხი ამ სადისკუსიო პრობლემაზე. ამიტომ აქ ვწყვეტთ მასზე მსჯელობას.

ამრიგად, ეკონომიკური რესურსები და წარმოების ფაქტორები შეიძლება დავყოთ ორ გამსხვილებულ ჯგუფად: მატერიალურ (ბუნებრივი რესურსები და კაპიტალი) და ადამიანისეულ (სამუშაო ძალა და წარმოების მუშაკის მეწარმეობრივი უნარი) რესურსებად. მათგან განუსაზღვრელი ოდენობის არც ერთი არ არის. პირიქით, ყველა მათგანი რაოდენობრივად მეტ-ნაკლებად შეზღუდულია, რადგან დედამიწის ზედაპირის მხოლოდ მცირე ნაწილია ვარგისი ადამიანთა საცხოვრებლად: დედამიწის 72 % ზღვებსა და ოკეანეებს უკავია, ხოლო ხმელეთის სულ რაღაც 28 %-მდე. თვით ხმელეთიც მნიშვნელოვანი ნაწილიც გამოუსადეგარია ადამიანთა საარსებო საშუალებების შესაქმნელად, რამდენადაც დაფარულია ყინულით ან უკავია უდაბნოებს, ტროპიკულ ჯუნგლებსა და მაღალმთიან ფერდობებს. საქართველოში ინტენსიურ სოფლისმეურნეობრივ დამუშავებას ექვემდებარება ტერიტორიის საერთო ფართობის მხოლოდ 17%.

მთელ მსოფლიოში ეკონომიკური რესურსების შეზღუდულობის შედეგად, თითოეული სახეობის საქონლისა და მომსახურების წარმოება მხოლოდ განსაზღვრული ოდენობით შეიძლება, მაშინ როცა ადამიანთა მოთხოვნილებანი მრავალფეროვანი და განუსაზღვრელია. ამიტომ მათ ყოველთვის როდი აქვთ (ან საკმარისად როდი აქვთ) ის, რაც სურთ. ამ წინააღმდეგობას მნიშვნელოვანწილად ამწვავებს ის გარემოებაც, რომ წარმოებრივ შესაძლებლობათა

ზრდის ტემპებს (რომელსაც, თავის მხრივ, აფერხებს რესურსების შეზღუდულობა) თითქმის ყოველთვის წინ უსწრებს მოთხოვნილებათა ზრდის ტემპები. გარდა იმისა, რომ თითოეული ადამიანი მუდმივად მიისწრაფვის თავისი ყოველდღიური მრავალფეროვანი მოთხოვნილებების სულ უფრო მაღალხარისხოვანი ნაწარმით სრულყოფილად დაკმაყოფილებისაკენ, მას სისტემატურად უჩნდება ახალ-ახალი მოთხოვნილებები და ამ პროცესს პრაქტიკულად დასასრული არა აქვს. აი, რატომაა ეს მოვლენა ეკონომიკური მეცნიერების მიერ ფორმულირებული მოთხოვნილებათა განუხრელი ზრდის ობიექტური ეკონომიკური კანონის სახით.

ადამიანთა მუდმივად მზარდი მრავალწახნაგოვანი მოთხოვნილებები ასევე გაზრდილ მოთხოვნებს უყენებს წარმოებას, მაგრამ ამ უკანასკნელს მათი მაქსიმალურად დაკმაყოფილება არ ძალუძს იმის გამო, რომ მისი შესაძლებლობანი შეზღუდულია. ამ ორი ეკონომიკური მოვლენის ურთიერთდამოკიდებულებასა და თანაფარდობას მივყავართ არჩევანის გაკეთების აუცილებლობისაკენ. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, როცა ყველა ეროვნული რესურსი ამოქმედებულია, ე. ი. წარმოების ყველა ობიექტი და მათში დასაქმებული მუშაკი ფუნქციონირებს, მაგრამ მოთხოვნილება სრულად არ კმაყოფილდება, ერთი რომელიმე სახეობის პროდუქტის წარმოების გადიდების ერთადერთი გზა მეორე სახეობის პროდუქტის წარმოების შემცირებაა. ამის ნათელი მაგალითია მეორე მსოფლიო ომის დროს შექმნილი არაორდინარული ვითარება. მხედველობაში გვაქვს ის გარემოება, რომ, სხვა ყოფილ საბჭოთა რესპუბლიკებთან ერთად, საქართველო იძულებული გახდა, სამხედრო თვითმფრინავებისა და სხვა საომარი იარაღის წარმოება გაეზარდა მანქანათმშენებელ ქარხნებში მრავალი წარმოებრივი და პირადი მოხმარების საგნის გამოშვების საერთოდ შეწყვეტის ან მკვეთრად შემცირების ხარჯზე. ეს იყო მაშინ ერთადერთი სწორი არჩევანი.

არჩევანის პრობლემა მჭიდროდ უკავშირდება ისეთ სპეციფიკურ ეკონომიკურ კატეგორიას, როგორიცაა **ალტერნატიული ღირებულება**. ღირებულების კატეგორიის ჩვეულებრივი გაგებისაგან რამდენადმე განსხვავდება მისი შინაარსობრივი დატვირთვა. აქ „ღი-

რებულება“ არაპირდაპირი მნიშვნელობით გამოიყენება და შედარებით უკეთეს არჩევანზე მიგვანიშნებს. მაგალითად, დავუშვათ, ტვირთი გადასატანი გაქვთ თბილისიდან ბათუმამდე. ეს შეიძლება განახორციელოთ როგორც საავტომობილო, ისე რკინიგზის ტრანსპორტით. თქვენ გააანალიზეთ ყველა მოსალოდნელი ხარჯი, ასევე, მასთან დაკავშირებული სხვა მომენტები, და გააკეთეთ არჩევანი დანიშნულების ადგილამდე ტვირთის საავტომობილო ტრანსპორტით გადაზიდვის შესახებ. ამ შემთხვევაში ალტერნატიული ღირებულება იქნება ტვირთის რკინიგზის ტრანსპორტით გადაზიდვის პოტენციური ხელსაყრელობა.

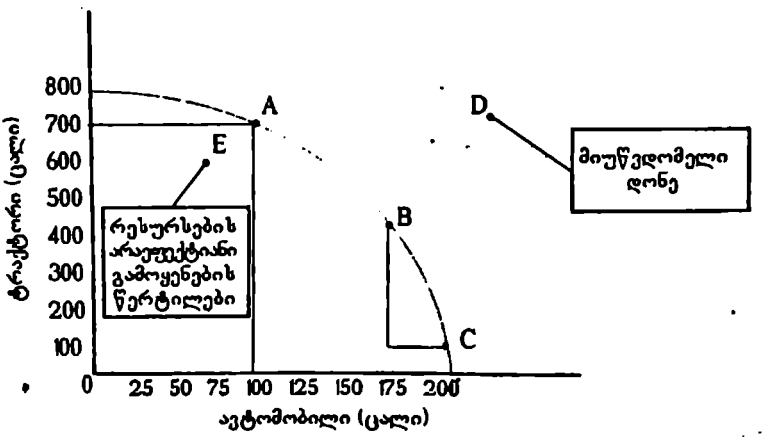
მოცემული საქონლის ან მომსახურების ალტერნატიული ღირებულება არის რაოდენობა სხვა საქონლის ან მომსახურებისა, რომელზეც აუცილებელია, უარი ვთქვათ, რათა შევიძინოთ მოცემული საქონელი ან მომსახურება. ავიღოთ ასეთი მაგალითი: თქვენ გადაწყვეტილი გქონდათ პერსონალური კომპიუტერის ყიდვა და ამისათვის დააგროვეთ ფული, მაგრამ მოულოდნელად გამოჩნდა, ვთქვათ, პარიზში გამგზავრების შესაძლებლობა. რაკი ორივე სურვილის შესასრულებლად საკმარისი თანხა არა გაქვთ, უნდა აირჩიოთ ერთი რომელიმე, ე. ი. თქვენ დგახართ არჩევანის წინაშე. თუ უპირატესობას მიანიჭებთ პარიზში გამგზავრებას და ამ ერთ სურვილს აისრულებთ, მაშინ მისი ალტერნატიული ღირებულება იქნება კომპიუტერის, როგორც მსხვერპლად გაღებული საქონლის, ღირებულება.

ალტერნატიული ღირებულებისა და არჩევანის გაკეთების აუცილებლობის ილუსტრირება შეიძლება მოვახდინოთ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის მეშვეობით. წარმოვიდგინოთ, რომ ქვეყანაში იწარმოება სულ ორი სახეობის პროდუქცია: ტრაქტორები და ავტომობილები. ექსპერტთა დასკვნით, თუ ქვეყნის მთელი მოსახლეობა დასაქმებული იქნება მარტო ტრაქტორების წარმოებით, მაშინ მისი წარმოება შესაძლებელია 800 ცალის ოდენობით. თუკი ყველა რესურსი მიმართული იქნება ავტომობილების საწარმოებლად, წლის განმავლობაში მისი გამოშვება შესაძლებელია 200 ცალის ოდენობით. ცხადია, ქვეყანას სჭირდება ტრაქტორებიც და ავტომობილებიც,

ამიტომ ორივე მათგანი ერთდროულად უნდა აწარმოოს. მაშინ თანაფარდობა მათ შორის ასეთი იქნება (იხ. ცხრ. 1.1 და ნახ. 1.1.).

ცხრ. 1.1 ტრაქტორებისა და ავტომობილების წარმოების ალტერნატიული შესაძლებლობანი

ვარიანტი	ტრაქტორი (ცალი)	ავტომობილი (ცალი)
1	800	0
2	700	100
3	600	130
4	500	160
5	400	175
6	300	180
7	200	190
8	100	195
9	0	200



ნახ. 1.1 წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი

როგორც ჩანს, 700 ტრაქტორის წარმოების შემთხვევაში შეიძლება მხოლოდ 100 ავტომობილის გამოშვება (A წერტილი). თუკი ავტომობილების წარმოება გაიზრდება 200 ცალამდე, მაშინ ტრაქ-

ტორების წარმოება უნდა შეწყდეს რესურსების უკმარისობის გამო. ეს არჩევანი ალტერნატიული ღირებულების კონცეფციის ილუსტრაციაა.

ეკონომისტები ასეთ მრუდს, ჩვეულებრივ, წარმოებრივ შესაძლებლობათა ზღვარს უწოდებენ, რამდენადაც იგი გვიჩვენებს წარმოების მაქსიმალურ მოცულობას, რომლის უზრუნველყოფაც შეუძლია ქვეყანას საკუთარი რესურსების სრულად გამოყენების პირობებში. დავუშვათ, ქვეყანაში იწარმოება 600 ტრაქტორი და 100 ავტომობილი (E წერტილი), რაც ნიშნავს იმას, რომ ქვეყნის რესურსები სრულად არ გამოიყენება. ქვეყანას, 600 ტრაქტორთან ერთად, შეეძლო გამოეშვა 130 ავტომობილი და ფაქტიურად გამოუშვა მხოლოდ 100. როგორც ჩანს, რესურსების განაწილება არაეფექტიანია იმ შემთხვევაში, როცა არის შესაძლებლობა არსებული რესურსებით მეტი საქონლის და მომსახურების წარმოებისა ისე, რომ არ შემცირდეს სხვა საქონლისა და მომსახურების გამოშვება.

თუ შევაჯამებთ ყოველივე ზემოალნიშნულს, შეიძლება დავასკვნათ: **რესურსების შეზღუდულობის (დეფიციტურობის) პირობებში მაქსიმალური სოციალურ-ეკონომიკური შედეგიანობის მისაღწევად ოპტიმალური არჩევანის შესახებ მეცნიერებას ეკონომიკა ეწოდება.** მისი მთავარი დანიშნულებაა წარმოების ფაქტორთა განაწილების ყველაზე ეფექტური გზის შერჩევა და ადამიანთა საზოგადოების განუსაზღვრელ მოთხოვნილებასა და რესურსების შეზღუდულობას შორის წარმოქმნილი წინააღმდეგობის დაძლევა.

1.2. ეკონომიკურ მეცნიერებათა კლასიფიკაცია და სტრუქტურა

ეკონომიკური მეცნიერება, ეკონომიკური რეალობის მრავალფეროვნებიდან გამომდინარე, რთული სტრუქტურული ფენომენია. პირობითად იგი შეიძლება შევადაროთ დიდი ქენის ხეს, რომლის „კორპუსია" ზოგადი ეკონომიკური თეორია, ხოლო „ტოტები" კერძო ეკონომიკური მეცნიერებები, რომლებიც იკვლევენ ეკონომიკური სისტემის ცალკეულ მხარეებს, უწინარეს ყოვლისა, მის დარგობ-

რივ, ფუნქციურ, რეგიონულ, ისტორიულ ასპექტებს.

დარგობრივ ეკონომიკურ მეცნიერებებს განეკუთვნება: მრეწველობის ეკონომიკა, სოფლის მეურნეობის ეკონომიკა, მშენებლობის ეკონომიკა, ვაჭრობის ეკონომიკა, ტრანსპორტის ეკონომიკა და ა. შ., აგრეთვე სხვადასხვა დარგის მიჯნაზე წარმოშობილი ეკონომიკური დისციპლინები: ბუნებათსარგებლობის ეკონომიკა, ეკონომიკური კიბერნეტიკა, ეკონომიკური დემოგრაფია, დემოგრაფიული სტატისტიკა და სხვ. მათი მიზანია მეურნეობის ცალკეულ და მომიჯნავე დარგებში მიმდინარე ეკონომიკური მოვლენებისა და პროცესების სპეციფიკურ კანონზომიერებათა სიღრმისეული შესწავლა.

ფუნქციური ეკონომიკური მეცნიერებებია: ფინანსები და კრედიტი, მენეჯმენტი, მარკეტინგი, საბუღალტრო აღრიცხვა, თეორიული სტატისტიკა და სხვ., რომელთა კვლევის არეალი შემოიფარგლება ეკონომიკური სისტემის ცალკეული ფუნქციური სფეროებისათვის დამახასიათებელი თავისებურებებით.

რეგიონული ეკონომიკის დამოუკიდებელ მეცნიერულ დისციპლინად გამოყოფის აუცილებლობა განაპირობა რეგიონულ ჭრილში ეკონომიკის განვითარებისათვის დამახასიათებელმა სპეციფიკურმა კანონზომიერებებმა.

არსებობს ეკონომიკური ცოდნის კიდევ ერთი განსხვავებული ასპექტი — ისტორიული. მხედველობაში გვაქვს ისეთი მეცნიერული დისციპლინები, როგორიცაა ეკონომიკის ისტორია და ეკონომიკური აზრის ისტორია, რომლებიც ეკონომიკისა და ეკონომიკური აზრის განვითარებას იკვლევენ ისტორიულ ჭრილში.

ეკონომიკურ მეცნიერებათა საერთო ნიშანია ის, რომ, რესურსების შეზღუდულობასა და მოთხოვნილებათა განუსაზღვრელობას შორის შეუსაბამობის გამო, ყველა მათგანის წინაშე მთავარ დილემად დგას რესურსების ოპტიმალური არჩევანის პრობლემა. განსხვავება კი ამ პრობლემისადმი თითოეული მათგანის მიდგომის სხვადასხვა ასპექტში უნდა ვეძიოთ.

1.3. ზოგადი ეკონომიკური თეორიის არსი. ამოცანები და ფუნქციები

ზოგადი ეკონომიკური თეორია არის ეკონომიკურ ურთიერთობათა განვითარების ანუ საზოგადოებრივი ცხოვრების სხვადასხვა საფეხურზე ეკონომიკური მოვლენებისა და პროცესების არსის, ურთიერთკავშირისა და ურთიერთგანპირობებულობათა შესახებ მეცნიერული ცოდნის სისტემა. მისი კვლევის სფეროა მთელი „ეკონომიკური სამყარო"; კვლევის ობიექტი — ეკონომიკური მოვლენები და პროცესები; კვლევის სუბიექტი — „ეკონომიკური ადამიანი", ადამიანთა ჯგუფი, სახელმწიფო; კვლევის საგანი — რესურსების ოპტიმალური არჩევანისა და მეურნეობრივ აგენტთა ეკონომიკური ქცევის კანონზომიერებები. ამ თვალსაზრისით მას საკვლევით მართებულად უწოდებენ უნივერსალურ ეკონომიკურ დისციპლინას.

ეკონომიკური თეორიის უმნიშვნელოვანესი ამოცანაა ეკონომიკური მოვლენების არა უბრალოდ აღწერა, არამედ მათი არსისა და ურთიერთკავშირის მეცნიერული ახსნა, საზოგადოების განვითარების ეკონომიკურ კანონზომიერებათა განზოგადების საფუძველზე ეკონომიკური კანონების შეცნობა, მათი ძირითადი ნიშნებისა და მოთხოვნების ჩამოყალიბება.

თქვენ, ალბათ, დაგაინტერესებთ, თუ რა არის ეკონომიკური კანონი. ეკონომიკური კანონი არის ეკონომიკურ მოვლენებსა და პროცესებს შორის მყარი, მუდმივგანმეორებადი, არსობრივი, შინაგანი მიზეზშედეგობრივი კავშირი და ურთიერთგანსაზღვრულობა.

ეკონომიკური კანონები, ისე როგორც ბუნების განვითარების კანონები, ობიექტური ხასიათის მატარებელნი არიან, ე. ი. მოქმედებენ ადამიანთა ნება-სურვილისაგან დამოუკიდებლად. მაგალითად, ხის ტოტიდან ჩამოვარდნილი ნაყოფი, დედამიწის მიზიდულობის კანონის ძალით, ადამიანთა ყოველგვარი ჩარევის გარეშეც, ძირს ვარდება. ასეა ეკონომიკაშიც. ჩვენი ნებისაგან დამოუკიდებლად მოქმედებს მოთხოვნილებათა განუხრელი ზრდის ეკონომიკური კანონი (ისე როგორც სხვა ობიექტური ეკონომიკური კანონები), რამდენადაც ადამიანთა მოთხოვნილება სისტემატურ ზრდასა და სრულყო-

ფას განიცდის.

ყოველივე ეს ნიშნავს თუ არა იმას, რომ ადამიანები საერთოდ უძლურნი არიან ეკონომიკური კანონების წინაშე და გულხელდაკრეფილები უნდა ელოდონ ეკონომიკურ სამყაროში მოვლენათა სტიქიურ განვითარებას? –არა, არ ნიშნავს. ადამიანებს შეუძლიათ ეკონომიკური კანონების აღმოჩენა, შეცნობა და მათი მოთხოვნილებების თავიანთი ინტერესებისათვის მიზანსწრაფული, შეგნებული გამოყენება. ისინი ამ პრინციპით მოქმედებისას, ჩვეულებრივ, თვალსაჩინო შედეგებს აღწევენ, ხოლო როცა ანგარიშს არ უწევენ მას, მოქმედებენ სტიქიურად და ნეგატიური შედეგებიც არ აყოვნებს.

ზემოალნიშნული შეიძლება შევაჯამოთ და დავასკვნათ: **ეკონომიკური თეორია სწავლობს საზოგადოების განვითარების ეკონომიკურ კანონებსა და კანონზომიერებებს, როგორც შეზღუდული რესურსების პირობებში ოპტიმალური არჩევანისა და მეურნეობრივ აგენტთა ეკონომიკური ქცევის თეორიულ-მეთოდოლოგიურ საფუძველს, მიმართულს ყოველ მოცემულ ეტაპზე საზოგადოებრივი წარმოების მიზნის განხორციელებისაკენ.**

ეკონომიკური თეორიის ფუნქციებს შორის გამოყოფენ: **შემეცნებითს, მეთოდოლოგიურს, პრაქტიკულს, კრიტიკულსა და პროგნოზულს.**

შემეცნებით ფუნქციაში იგულისხმება საზოგადოების ეკონომიკური განვითარების სიღრმისეული პროცესების არსში ჩაწვდომა, მეცნიერული ანალიზი, თეორიული განზოგადება და ეკონომიკური კანონების, კანონზომიერებების, თეორიების, პრინციპების ჩამოყალიბება. აი, რატომ ითვლება ეკონომიკური თეორია ფუნდამენტურ დისციპლინად. მისი დასკვნები ერთგვარი კომპასია მეურნეობრივ აგენტთა ხელში, რომელიც უადვილებს მათ საბაზრო ეკონომიკის ლაბირინთებში გზის გაკვლევას.

მეთოდოლოგიურ ფუნქციაში იგულისხმება ეკონომიკური მოვლენებისა და პროცესების არსის, მრავალმხრივი ურთიერთკავშირისა და განვითარების კანონზომიერებათა სისტემური შესწავლისათვის ისეთი ზოგადი პრინციპების, ხერხების, მეთოდების შემუშავება, რომლებიც მეტ-ნაკლებად გამოსადეგია ეკონომიკური მეცნიერებე-

ბის ყველა მიმართულებისათვის. ამიტომ ითვლება იგი ყველა ეკონომიკური დისციპლინის საძირკვლად, მეთოდოლოგიურ საფუძვლად.

პრაქტიკულ ფუნქციაში იგულისხმება მისი ცხოვრებისეული, პრაგმატული ანუ გამოყენებითი მხარე. სახელმწიფოს ეკონომიკური პოლიტიკა მაშინაა ჯანსაღი და ქმედითუნარიანი, როდესაც ემყარება ეკონომიკური კანონების მოქმედების კანონზომიერებათა თაობაზე ორიგინალურ თეორიულ დასკვნებს, მეცნიერულად დასაბუთებულ ეკონომიკურ თეორიებს, სიახლეთა შემცველ რეკომენდაციებსა და წინადადებებს. ასეთ მყარ ბაზას მოწყვეტილი ეკონომიკური პოლიტიკისათვის წარუმატებლობა გარდაუვალია.

კრიტიკულ ფუნქციაში იგულისხმება ყოველგვარ დოგმატიზმთან შეურიგებელი ბრძოლა, შემოქმედებითობა, მუდამ სიახლისაკენ სწრაფვა, ყალბგასული თეორიული დასკვნებისადმი კრიტიკული დამოკიდებულება, მათთვის თანამედროვე სულისკვეთების შთაბერვა, პრაქტიკასთან, ცხოვრებასთან მჭიდროდ დაკავშირება. ამის ნათელი მაგალითია ჩვენი დღევანდელი მდგომარეობა, როდესაც ინტენსიურად მიმდინარეობს მარქსისტული ეკონომიკური მოძღვრების კრიტიკული გადაფასება, მისი დოგმების რადიკალური შეცვლა ობიექტური რეალობის გათვალისწინებით.

პროგნოზულ ფუნქციაში იგულისხმება ეკონომიკური განვითარების მომავლის წინასწარი განჭვრეტა, იმის პროგნოზირება, თუ რა დადებითი ან უარყოფითი ტენდენციები შეიძლება მოჰყვეს მოვლენების ამა თუ იმ მიმართულებით განვითარებას, დასახული გეგმების რეალიზაციას. სისტემური მიდგომით გათვლილ და მეცნიერულად დასაბუთებულ პროგნოზირებას დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს. იგი ხელისუფლების ორგანოებს კონკრეტულ სამოქმედო პროგრამას უსახავს და ამით აჩქარებს საზოგადოებრივ პროგრესს.

1.4. მიკრო-, მაკრო-, მეზო- და მეგაეკონომიკა

მიკრო-, მაკრო-, მეზო- და მეგაეკონომიკური თეორიები ზოგადი ეკონომიკური თეორიის შემადგენელი ნაწილებია.

მიკრო- და მაკროეკონომიკად დაყოფა და მათი შემსწავლელი

დისციპლინების წარმოშობა თვისებრივი ნახტომი იყო ეკონომიკური თეორიის განვითარებაში. თავდაპირველად ჩამოყალიბდა **მიკრო-ეკონომიკური თეორია**, რომლის საგანია ლოკალური ბაზრის ცალკეული სუბიექტების (კორპორაცია, წარმოებრივი კოოპერატივი, ინდივიდუალური საწარმო, საოჯახო მეურნეობა) ეკონომიკური ქცევის (ფუნქციონირების) ახსნა. შემდეგ, განვითარების გარკვეულ საფეხურზე, მიკროეკონომიკური თეორიის საბაზრო მეთოდოლოგია ერთგვარ წინააღმდეგობაში აღმოჩნდა საერთოეკონომიკური პროცესების ანალიზის არასაბაზრო მეთოდოლოგიასთან.

სისტემურობის პრინციპი მოითხოვდა იმას, რომ მთელ ეკონომიკას მისცემოდა საბაზრო ეკონომიკისებური ახსნა. ეს რთული ამოცანა ბრწყინვალედ გადაჭრა გამოჩენილმა ინგლისელმა **ეკონომისტმა ჯონ შეინარდ კეინზმა**. მან მიმდინარე საუკუნის 30-იან წლებში საფუძველი ჩაუყარა **მაკროეკონომიკურ თეორიას**, რომლის საგანია მთლიანად ეროვნული ეკონომიკური სისტემის როგორც მაკრობაზრის განვითარების კანონზომიერებათა შესწავლა. არსებობს ასეთი ხატოვანი შედარებაც: „თუ მაკროეკონომიკა სწავლობს ტყეს საერთოდ, მიკროეკონომიკა ტყეში ხეების შეჯსწავლით შემოიფარგლება". მთელისა და მისი ცალკეული ნაწილების შესწავლა-განხილვის თვალსაზრისით ასეთი გამიჯვნის საფუძველი უნდა ვეძიოთ მათი კვლევაძიების არა მასშტაბებში, არამედ თვისებრივ მახასიათებლებში, რომელიც განასხვავებს მათი განვითარების კანონზომიერებებს.

დღეისათვის მკაცრად არ არის გამიჯნული ერთიმეორისაგან მიკრო- და მაკროეკონომიკა, რაც ძირითადად ამ პროცესის სირთულით აიხსნება. მიუხედავად ამისა, მიკროეკონომიკურ პრობლემათა შორის გამოცალკევებულად განიხილავენ მეწარმეობრივ საქმიანობას, წარმოების ფაქტორებსა და ფაქტორული შემოსავლის განაწილებას, წარმოების დანახარჯებს, საწარმოს ეკონომიკურ ეფექტიანობას, ინდივიდუალურ აღწარმოებას, ფირმის, საოჯახო მეურნეობის ეკონომიკას და სხვაზრო სუბიექტებთან დაკავშირებულ სხვა მნიშვნელოვან საკითხებს.

მაკროეკონომიკურ პრობლემათა შორის თანამედროვე ეკონომიკურ ლიტერატურაში ტრადიციულად განიხილავენ შრომისუნარია-

ნი მოსახლეობის დასაქმებას, ინფლაციას, მთლიანი ეროვნული პროდუქტისა და ეროვნული შემოსავლის წარმოებას, ეკონომიკურ ზრდას, საზოგადოებრივ აღწარმოებას, საერთო ეკონომიკურ პროპორციებს, დაგროვებისა და მოხმარების ფონდებად ეროვნული შემოსავლის დაყოფას, სახალხომეურნეობრივ ეფექტიანობას, ფასების საერთო დინამიკას, ფულად-საკრედიტო სისტემას, ეკონომიკის სახელმწიფოებრივ რეგულირებას და სხვ. მაკროეკონომიკური ანალიზი აისახება შესაბამის მაჩვენებლებში, რომლებიც განხილულია მეთერთმეტე თავში.

მიკრო- და მაკროეკონომიკასთან ერთად, ეკონომიკურ თეორიაში სტრუქტურული ელემენტების სახით ამ უკანასკნელ პერიოდში არცთუ იშვიათად გამოყოფენ აგრეთვე **მეზოეკონომიკასა** და **მეგაეკონომიკას**.

მეზოეკონომიკის კვლევის სფეროს განეკუთვნება ეროვნული ეკონომიკის განსაზღვრული ქვესისტემების (აგრომრეწველური, სათბობ-ენერგეტიკული, სამხედრო-მრეწველური, სატრანსპორტო კომპლექსები, ინფრასტრუქტურა და სხვ.) ქცევა (ფუნქციონირება).

რაც შეეხება მეგაეკონომიკას, იგი მოიცავს შრომის საერთაშორისო დანაწილებას, საერთაშორისო ვაჭრობას, შრომის საერთაშორისო ბაზარს, საერთაშორისო სავალუტო სისტემას, სავაჭრო და საგადასახდელო ბალანსს, საერთაშორისო ეკონომიკურ ინტეგრაციას, საერთაშორისო მასშტაბების სხვა გლობალურ პრობლემებს.

ზოგადი ეკონომიკური თეორია იკვლევს მიკროეკონომიკის, მაკროეკონომიკის, მეზოეკონომიკისა და მეგაეკონომიკის, ისე როგორც დარგობრივი, ფუნქციური, რეგიონული და ისტორიული ეკონომიკური დისციპლინების, მხოლოდ ზოგად (საერთო) თეორიულ და მეთოდოლოგიურ საფუძვლებს. ამასთან, თითოეულ მათგანს აქვს კვლევა-ძიების თავისი სპეციფიკური სფერო, ობიექტი, საგანი და ამიტომაც არიან დამოუკიდებელი ეკონომიკური მეცნიერებები.

1.2. ეკონომიკური თეორიის დეფინიციის საკითხისათვის

ეკონომიკური ცოდნის დაუფლებით დაინტერესებული ახალბედა მკითხველი შეიძლება დააბნიოს ეკონომიკური თეორიის, რო-

გორც მეცნიერული დისციპლინის, შინაარსის გამოსახატავად თანამედროვე ქართულ (და არა მარტო ქართულ) ეკონომიკურ ლიტერატურაში დამკვიდრებულმა დეფინიციებმა: „ზოგადი ეკონომიკური თეორია", „პოლიტიკური ეკონომია", „ეკონომიკსი", „თეორიული ეკონომიკა", „მაკროეკონომიკა" და ა. შ.

ზოგადი ეკონომიკური თეორიის, ან უბრალოდ, ეკონომიკური თეორიის და პოლიტიკური ეკონომიის ორ დამოუკიდებელ მეცნიერებად წარმოსახვა უსაფუძვლო და მიუღებელია. ესენი არსებითად სინონიმური სახელწოდებებია ერთი და იმავე მეცნიერული დისციპლინისა. მიუხედავად ამისა, ბოლო ხუთწლეულში „პოლიტიკური ეკონომიის" ნაცვლად (რომელიც თითქმის მთელი ორი საუკუნის მანძილზე დომინირებდა მსოფლიო ეკონომიკურ ლიტერატურაში) შესაბამისი კათედრებისა და სასწავლო დისციპლინის, აგრეთვე სახელმძღვანელოებისა და დამხმარე სახელმძღვანელოების სახელწოდებად მასობრივად გამოიყენება „ეკონომიკური თეორია" („ეკონომიკური თეორიის კათედრა", „ეკონომიკური თეორიის კურსი", „ეკონომიკური თეორიის სახელმძღვანელო" და ა. შ.).

ეს აიხსნება იმით, რომ დღევანდელი თვალსაწიერიდან „პოლიტიკური ეკონომია" ხშირ შემთხვევაში ასოცირდება მის მარქსისტულ-ლენინურ გაგებასთან, რომელიც იყო უკიდურესად იდეოლოგიზებული, სუბიექტურ-ტენდენციური ხასიათის მატარებელი და ურთიერთდაპირისპირებულ კლასთა ანტაგონიზმზე დამყარებული (მაგალითად, აღიარებდნენ ბურჟუაზიული, წვრილბურჟუაზიული და პროლეტარული (ანუ მარქსისტული) პოლიტიკური ეკონომიის არსებობას).

მცდარი თეორიული დოგმებისაგან გაწმენდილი, ზუსტ მეცნიერულ პრინციპებზე დამყარებული პოლიტიკური ეკონომიის კურსი საუსებით დასაშვები და მისაღებია. ბევრ ქვეყანაში დღესაც წარმატებით ისწავლება ასეთი კურსი.

რაც შეეხება „ეკონომიკსს" (იგი მეტწილად ასეთი სახელწოდებით ისწავლება ინგლისურენოვან ქვეყნებში) ლინგვისტურად კი ემთხვევა „ეკონომიკას" ანუ „ეკონომიკურ თეორიას", მაგრამ თავისი შინაარსით რამდენადმე განსხვავდება მისგან და მის სინონიმად

ვერ გამოდგება. მხედველობაში გვაქვს შემდეგი გარემოებანი:

* იგი, უწინარეს ყოვლისა, რეგულირებადი ანუ სოციალურად ორიენტირებული შერეული საბაზრო ეკონომიკის თეორიაა და მისი ფუნქციონირების მექანიზმს განიხილავს მიკრო-, მაკრო-, მეზო- და მეგაეკონომიკურ დონეზე. „ეკონომიკის“ უმთავრესი ფუნქციაა პასუხების გაცემა ასეთ კონკრეტულ კითხვებზე: რა, რანაირი სახეობის საქონელი და მომსახურება ვაწარმოოთ და როგორი მოცულობით? როგორ, რანაირად ვაწარმოოთ ეს საქონელი და მომსახურება? ვისთვის ვაწარმოოთ იგი, ანუ რანაირი მექანიზმით გავანაწილოთ შემოსავალი წარმოების ფაქტორთა მფლობელებს შორის?

ეკონომიკური თეორია (პოლიტიკური ეკონომია) კი სწავლობს ეკონომიკურ ურთიერთობათა განვითარებას კაცობრიობის დასაბამიდან დღემდე, ეპოქების ცვალებადობის ეკონომიკურ კანონზომიერებებს, ეკონომიკური კანონების მოქმედებას როგორც მატერიალური, ისე არამატერიალური დოვლათის წარმოების, განაწილების, გაცვლისა და მოხმარების სფეროში, საერთოდ გლობალურ, ზოგადსაკაცობრიო ეკონომიკურ პრობლემებს;

* როგორც ჩანს, „ეკონომიკი“ მეტწილად გამოყენებითი ანუ პრაგმატული ხასიათის პრობლემატიკას განიხილავს, ეკონომიკური თეორია (პოლიტიკური ეკონომია) კი ძირითადად აბსტრაქტულს, თეორიულ-მეთოდოლოგიურს;

* ზოგადი ეკონომიკური თეორიისაგან „ეკონომიკის“ კურსი გამოირჩევა სიზუსტის თვალსაზრისითაც, რამდენადაც იგი სარგებლობს თანამედროვე რთული აპარატურით (შეუძლია გაზომოს და რაოდენობრივ პარამეტრებში გამოხატოს ეკონომიკური პროცესები) და ფართოდ იყენებს მოდელირებისა და პროგნოზირების უახლეს (სრულყოფილ) მეთოდებს.

ამრიგად, „ეკონომიკი“ ზოგადი ეკონომიკური თეორიის (პოლიტიკური ეკონომიის) ორგანული შემადგენელი ნაწილია, ძირითადად რეგულირებადი საბაზრო ეკონომიკის თეორიაა, ამიტომ გაუმართლებელია მათი ერთსა და იმავე აუდიტორიაში დამოუკიდებელი მეცნიერული დისციპლინების სახით სწავლება (როგორც ეს არცთუ იშვიათად შეინიშნება ჩვენს სინამდვილეში).

ზუსტი ფორმულირება არაა „თეორიული ეკონომიკაც“. ასეთი სახელწოდების მიზანშეწონილობის დასტურად ვერ გამოდგება ის, რომ მეცნიერულ ბრუნვაში ფართოდ გამოიყენება დეფინიციები: „თეორიული მექანიკა“, „თეორიული ფიზიკა“ და ა. შ., რამდენადაც ფიზიკასა თუ მექანიკაში შეიძლება თეორიულად ისეთ პრობლემებზეც მსჯელობა, რომლებიც პრაქტიკაში არ გვხვდება (რეალურ ცხოვრებაში არ შეინიშნება) და მათ მაინც აქვს მეცნიერული ფასეულობა. ეკონომიკაში კი ასეთი რამ ძნელად წარმოსადგენია. ეს რომ ასეა, იქიდანაც ჩანს, რომ ვინც საგანს „თეორიულ ეკონომიკას“ არქმევს, ისიც ტექსტში თითქმის მთლიანად ცხოვრებისეულ ეკონომიკურ მოვლენებსა და პროცესებზე, მათ ურთიერთკავშირსა და ურთიერთგანსაზღვრულობაზე მსჯელობს.

„მაკროეკონომიკა“ მიკროეკონომიკაზე, მეზოეკონომიკასა და მეგაეკონომიკაზე უფრო მეტად უახლოვდება ზოგადი ეკონომიკური თეორიის კურსს. ამ უკანასკნელის თემატიკაში მას, როგორც იტყვიან, ლომის წილი უდევს, მაგრამ მის სინონიმად მაინც ვერ გამოდგება. იგი დამოუკიდებელი ეკონომიკური დისციპლინაა და ემსახურება მაკროგადაწყვეტილებების თეორიულ დასაბუთებას.

ს.ს. ეკონომიკური თეორიის გენეზისი

ეკონომიკური თეორია ერთ-ერთი უძველესი მეცნიერული დისციპლინაა. მან, პოლიტიკური ეკონომიის სახით, მეცნიერებად ჩამოყალიბების საკმაოდ გრძელი გზა განვლო. ეკონომიკური მოვლენების მეცნიერული გააზრება, შეიძლება ითქვას, ადამიანთა საზოგადოების წარმოშობის მომენტიდანვე დაიწყო, მაგრამ თავდაპირველად მას სისტემური ხასიათი არ ჰქონდა. ამის დასტურია მსოფლიო ცივილიზაციის აკვნის — ძველი აღმოსავლეთის ქვეყნების მოაზროვნეთა მოძღვრებებში ამოკითხული შეხედულებები იმდროინდელი ეკონომიკური ცხოვრების ცალკეულ საკითხებზე.

პირველი წარმოდგენები ეკონომიკის, როგორც მეცნიერების, შესახებ დაკავშირებულია **ქსენოფონტეს, პლატონის, არისტოტელეს, კატონის** და სხვა ცნობილი ძველი ბერძენი მოაზროვნეების

სახელებთან. არისტოტელე (384-322 წწ. ჩვ. წელთაღრიცხვამდე) მართებულად ითვლება პირველ სწავლულ-ეკონომისტად. მეცნიერულ აზროვნებაში ტერმინი „ეკონომიკა“ პირველად მან შემოიტანა. ამით იგი ცდილობდა, ერთმანეთისაგან გაემიჯნა სიმდიდრის ორი სახეობა: საქონელი და ფული. ეკონომიკა უწოდა მეურნეობის მართვის იმ ხერხს, რომელიც მიმართულია ცხოვრებისათვის აუცილებელი და ოჯახისა და სახელმწიფოსათვის სასარგებლო დოვლათის შეძენა-გამრავლებისაკენ. ასეთ მეურნეობრივ საქმიანობას ის მიესალმებოდა და მხარს უჭერდა. მეურნეობის მართვის იმ ხერხს კი, რომელიც მიმართულია ფულადი ქონების ზრდისკენ, მან ქრემატისტიკა უწოდა. ამ უკანასკნელს არისტოტელე აუგად იხსენიებს, რამდენადაც ფულის კეთების ხელოვნებას უზნეობად მიიჩნევდა.

არისტოტელეს შეხედულებანი ალიარა ქრისტიანულმა რელიგიამ და საუკუნეების მანძილზე აბსოლუტურ ჭეშმარიტებად იყო მიჩნეული. ეკონომიკური კანონების შეცნობის თვალსაზრისით შემდგომი ნაბიჯი კაცობრიობამ მხოლოდ აღორძინების ეპოქაში გადადგა.

ეკონომიკური თეორია, პოლიტიკური ეკონომიის სახით, როგორც დამოუკიდებელი მეცნიერება, წარმოიშვა უფრო მოგვიანებით-კაპიტალისტური წყობილების ჩასახვისა და ეროვნული ბაზრის ჩამოყალიბების პერიოდში. მაშინ გაჩნდა თვით ტერმინიც „პოლიტიკური ეკონომია“, რომელიც შედგება სამი ბერძნული სიტყვისაგან: „პოლიტეია“ — სახელმწიფოებრივი წყობილება, „ოიკოს“ — სახლი, მეურნეობა და „ნომოს“ — მოძღვრება, კანონი. ამრიგად, ეს ტერმინი სიტყვა-სიტყვით ნიშნავს სახელმწიფოს ფარგლებში მეურნეობრიობის კანონებს (ე. ი. არა ცალკეულ მონათმფლობელურ ან საქალაქო მეურნეობაში, როგორც არისტოტელე თვლიდა, არამედ სახელმწიფოში მთლიანად). დღეისათვის ეს ტერმინი, როგორც ზემოთაც აღვნიშნეთ, გაცილებით ტევადი შინაარსის მატარებელია.

პოლიტიკური ეკონომიის დამოუკიდებელ მეცნიერებად ჩამოყალიბება თან სდევდა შეხედულებათა განვითარებას ისეთ სადისკუსიო პრობლემაზე, როგორიცაა ეროვნული სიმდიდრის, მატერიალური დოვლათის შემქმნელი შრომის ხასიათი. ამ თვალსაზრისით, უწინარეს ყოვლისა, ყურადღებას იქცევს ეკონომიკურ თეორიაში

პირველი მეცნიერული მიმართულება — **მერკანტილიზმი**, რომელიც წარმოიშვა კაპიტალიზმის აღმოცენების გარიჟრაჟზე. მისი იდეები დომინირებდა დაახლოებით სამი საუკუნის მანძილზე.

მერკანტილისტები გამოვიდნენ არისტოტელეს წინააღმდეგ და განაცხადეს: მთავარი სფერო, სადაც იქმნება სიმდიდრე, არის ვაჭრობა. სწორედ ამან განსაზღვრა ამ თეორიის სახელწოდებაც, რამდენადაც იტალიურად „მერკანტე" ვაჭარს, ხოლო „მერკანტილური" ფულადს ნიშნავს. მერკანტილისტები კაპიტალის პირვანდელი დაგროვების ეპოქის ვაჭართა ინტერესებს გამოხატავდნენ.

განასხვავებენ ადრეულ და გვიანდელ მერკანტილიზმს. ადრეული მერკანტილიზმი ქადაგებდა ფულადი სიმდიდრის გადიდებას წმინდა კანონმდებლური გზით. მისი დევიზი იყო კეთილშობილი ლითონების გატანის აკრძალვა, იმპორტის შეზღუდვა, ქვეყანაში ფულის მოდინებასთან დაკავშირებული მეურნეობრივი საქმიანობის წახალისება. დროთა განმავლობაში **მერკანტილისტები** მიხვდნენ იმას, რომ მარტო საქონლისა და ძვირფასი ლითონების გატანის რეგულირება არაა საკმარისი ქვეყანაში სიმდიდრის დასაგროვებლად და ასეთ დასკვნამდე მივიდნენ: ქვეყნის სიმდიდრე დამოკიდებულია არა დაგროვილი ფულის რაოდენობაზე, არამედ საქონლის გატანა-შემოტანაზე. აი, რამ განაპირობა ის, რომ გვიანდელი მერკანტილიზმი მხარს უჭერდა აქტიურ სავაჭრო ბალანსს, ე. ი. გაყიდვის გადამეტებას ყიდვაზე, რაც პროტექციონისტული პოლიტიკის პრინციპებს უახლოვდება.

მერკანტილიზმის ყველაზე გამოჩენილი წარმომადგენლები იყვნენ: **თომას მენი** (1571-1641 წწ.), **ანტუან მონკრეტიენი** (1575-1621 წწ.), **დედლი ნორე** (1641-1691 წწ.), **დეფოდ იუმი** (1711-1776 წწ.).

ანტუან მონკრეტიენმა თავისი სახელი უკვდავყო იმით, რომ მეცნიერულ სიტყვათხმარებაში პირველად მოაქცია ტერმინი „**პოლიტიკური ეკონომია**". მან 1615 წელს გამოსცა ნაშრომი სათაურით: „**პოლიტიკური ეკონომიის ტრაქტატი**", რომელშიც იგი რჩევას აძლევდა ლუდოვიკო XIII-ს იმის თაობაზე, თუ როგორი ეკონომიკური პოლიტიკა უნდა გაეტარებინა სახელმწიფოს გამდიდრებისათვის./

ეკონომიკური თეორიის განვითარებაში ახალი მიმართულება

იყო ფიზიოკრატული სკოლა, რომელიც გამოხატავდა მსხვილ მიწათმფლობელთა ინტერესებს. თვით ტერმინი „ფიზიოკრატები“ წარმოსდგება ბერძნული სიტყვებისაგან და სიტყვასიტყვით „ბუნების ძალაუფლებას“ ნიშნავს.

ამ მიმართულების დამფუძნებელი და მთავარი წარმომადგენელია ფრანგი ეკონომისტი ფრანსუა კენე (1694-1774 წწ.). მას მიღებული ჰქონდა ბრწყინვალე სამედიცინო და იურიდიული განათლება, მაგრამ ამას ხელი არ შეუშლია მისთვის, რომ 64 წლის ასაკში, სამედიცინო ხასიათის ნაშრომების გამოქვეყნების შემდეგ, დაეწერა თავისი მთავარი პოლიტეკონომიური ნაწარმოები „ეკონომისტური ტაბულა“ (1758 წ.). მასში მოცემულია საზოგადოებრივი პროდუქტის აღწარმოების ანალიზის გენიალური ცდა ნატურალურ და ღირებულებით ელემენტებს შორის გარკვეული საბალანსო პროპორციების დამყარების პოზიციიდან. შრომას, რომელიც მიწათმოქმედებასთან არ იყო დაკავშირებული, იგი უნაყოფოდ თვლიდა, ხოლო მათ, ვინც ასეთ შრომას ეწეოდა, უნაყოფო კლასს უწოდებდა.

ფ. კენეს ეკუთვნის ეკონომიკის ეროვანი მოდელის შექმნის პირველი ცდა. როგორც მაროებულად შენიშნავენ, ასეთი მიდგომა (რომელსაც მოგვიანებით ეწოდა „მაკროეკონომიკური“) ეკონომიკურ მეცნიერებაში იგივე იყო, რაც მენდელეევის სისტემა ქიმიაში, რამდენადაც მან შესაძლებელი გახადა ეკონომიკურ პროცესებზე გაფანტული მონაცემების ერთიანობაში წარმოდგენა.

ფ. კენემ უარყო მერკანტილისტთა ძირითადი გზა იმის თაობაზე, რომ მხოლოდ გაცვლა ქმნის სიმდიდრეს; სიმდიდრის წყაროდ მან გამოაცხადა არა უბრალოდ მიწათმოქმედებაში დახარჯული შრომა, არამედ, სახელდობრ, სოფლის მეურნეობაში მოხმარებულთან შედარებით წარმოებული პროდუქტის გადამეტება ანუ წმინდა პროდუქტის შექმნა. მისი მოძღვრების შეზღუდულობა ისაა, რომ სიმდიდრის ერთადერთ წყაროდ იგი თვლიდა მხოლოდ მიწათმოქმედებაში დახარჯულ შრომას. ფ. კენეს ირგვლივ შემოკრებილნი იყვნენ და ფიზიოკრატიულ იდეებს ავითარებდნენ მისი მოწაფეები და თანამოაზრეები: ჟ. რ. მირაბო–უფროსი (1715-1789 წწ.), დიუპონ დე ნემური (1739-1817 წწ.), ან ტიურგო (1727-1781 წწ.).

მერკანტილისტებთან შედარებით, ფიზიოკრატებმა თვალსაჩინო ნაბიჯი გადადგეს წინ იმით, რომ სიმდიდრის წყაროს კვლევა მიმოქცევის სფეროდან წარმოების სფეროში გადაიტანეს და ამით პოლიტიკური ეკონომია ნამდვილ მეცნიერებად აქციეს. მიუხედავად ამისა, ისინი მოწოდების სიმაღლეზე მაინც ვერ აღმოჩნდნენ, რამდენადაც სიმდიდრის შემქმნელ შრომად მხოლოდ მიწათმოქმედებაში დახარჯულ შრომას თვლიდნენ.

აღსანიშნავია, რომ კენესთან შედარებით გაცილებით ადრე ფიზიოკრატიული შეხედულებანი საკმაოდ ნათლად აქვს ჩამოყალიბებული ჩვენს სახელოვან წინაპარს **სულხან-საბა ორბელიანს** (რომელიც კენეს „ეკონომიკური ტაბულის" გამოქვეყნებამდე ზუსტად 100 წლით ადრე დაიბადა) ნაშრომში „სიბრძნე სიცრუისა". ამ მნიშვნელოვანი მომენტისათვის სამ საუკუნეზე მეტი ხნის განმავლობაში არავის მიუქცევია ყურადღება. ამ „საიდუმლოებას" ფარდა ახადა და მეცნიერულ ინტერესთა სფეროში პირველად მოაქცია აწგანსვენებულმა ცნობილმა მეცნიერ-ეკონომისტმა აკადემიკოსმა **ვასილ ჩანტლაძემ**.

(ეკონომიკური თეორიის განვითარებაში განსაკუთრებით საყურადღებო ეტაპის დაწყების მაუწყებელი იყო **კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის** წარმოშობა. მისი მთავარი იდეოლოგების **ადამ სმითისა** (1723-1780 წწ.) და **დავიდ რიკარდოს** (1772-1823 წწ.) მოძღვრება სათავეს იღებდა **უილიამ პეტის** (1623-1686 წწ.) შეხედულებებიდან. ამ უკანასკნელის დიდი დამსახურება იყო ის, რომ მან პირველმა გამოაცხადა შრომა და მიწა სიმდიდრის წყაროდ. ცნობილია მისი გამონაქვამები: „შრომა არის მამა და უაქტიურესი პრინციპი სიმდიდრისა, ხოლო მიწა დედაა მისი".

ა. სმითი ენციკლოპედიური განათლების მქონე პიროვნება იყო. მან დაამთავრა ორი უნივერსიტეტი და მიიღო ფუნდამენტური განათლება ფილოსოფიაში, პოლიტიკურ მეცნიერებებში, მათემატიკაში, ასტროლოგიაში, იურისპრუდენციაში, სოციოლოგიასა და ეკონომიკაში. სწორედ ეკონომიკურ მეცნიერებაში შეტანილი ოვალსაჩინო წვლილით დაიმკვიდრა სმითმა მაღალი რანგის მეცნიერის სახელი. 44 წლის ასაკში მან გადაწყვიტა გრანდიოზული და, ზოგიერთი ბიოგრაფის სიტყვებით რომ ვთქვათ, სასწაულებრივი გეგ-

მის განხორციელება — მიეცა მსოფლიოსათვის სოციალურ-ეკონომიკური მოწყობის თეორია. 10 წლის შემდეგ გამოდის მისი საყოველთაოდ ცნობილი ნაწარმოები-„გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ" (1777 წ.) 5 წინგად. ამ ნაშრომმა მოუტანა მას „ეკონომიკის მამამთავრის" ტიტული.

ა. სმითმა ღრმად გააანალიზა იმ დროისათვის დაგროვილი ეკონომიკური ცოდნა და სცადა ეკონომიკური თეორიის შემდგომი განვითარება. გადაუჭარბებლად შეიძლება ითქვას, ეს ცდა საკმაოდ წარმატებულიც გამოდგა. მისი მოძღვრების მთავარი ლაიტმოტივი იყო ლიბერალიზმის, ეკონომიკაში სახელმწიფოს მხოლოდ მინიმალური ჩარევის, მიწოდება-მოთხოვნის კანონის შესაბამისად ჩამოყალიბებული თავისუფალი ფასების საფუძველზე საბაზრო ოვიორეგულირების იდეა. ამ ეკონომიკურ რეგულატორებს იგი „უჩინარ ხელს" უწოდებდა. მან ჩაუყარა საფუძველი ღირებულების შრომით თეორიას (თუმცა ამ მხრივ ბოლომდე თანამიმდევრული ვერ გამოდგა), გამოკვეთა პროდუქტიული შრომის, როგორც ღირებულების შემქმნელი იმპულსის, როლი, წარმოსახა შრომის დანაწილების, როგორც მისი მწარმოებლურობის ამაღლების პირობის, მნიშვნელობა, შექმნა მოძღვრება შემოსავლების შესახებ, მწყობრ სისტემად ჩამოაყალიბა გადასახადებით დაბეგვრის პრინციპები და იმ დროისათვის ბევრ სხვა მტკივნეულ საკითხსაც მოჰფინა ნათელი.

დ. რიკარდომ არა მატო საფუძვლიანად აითვისა ა. სმითის იდეები, არამედ განავითარა კიდეც. შეიძლება ითქვას, შესანიშნავად დაძლია მისი მოძღვრების ცალკეული სუსტი მხარეები. დ. რიკარდოს ეპოქალური მნიშვნელობის ნაწარმოებია - „პოლიტიკური ეკონომიისა და დაბეგვრის საფუძვლები" (1817 წ.).* სწორედ ამ ნაშრომმა გახადა იგი, ა. სმითთან ერთად, კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის ფუძემდებელი.

---

* აღსანიშნავია, რომ დ. რიკარდოს ეს ნაშრომი დედანიდან ქართულ ენაზე 1937 წელს თარგმნა ლაიპციგის უნივერსიტეტის კურსდამთავრებულმა, ცნობილმა ქართველმა მეცნიერ-ეკონომისტმა პროფესორმა ფილიპე გოგიჩაიშვილმა (რუსულ ენაზე ითარგმნა მხოლოდ ოთხი წლის შემდეგ-1941 წელს).

დ. რიკარდოს ამოსავალი დებულებებია: ღირებულების ერთადერთი წყაროა მუშის შრომა, რომელიც საფუძვლად უდევს სხვადასხვა კლასის შემოსავალს (ხელფასს, მოგებას, სარგებელს, რენტას); მოგება არის მუშის აუნაზღაურებელი შრომის შედეგი; ხელფასი და მოგება უკუპროპორციული სიდიდეებია; მოგების ნორმას ახასიათებს დაცემის ტენდენცია. მან ახსნა დიფერენციული რენტის მექანიზმი.

დ. რიკარდო განსაკუთრებით ცნობილია საერთაშორისო ეკონომიკაში ვაჭრობის თავისუფლების უპირატესობებისადმი მიძღვნილი გამოკვლევებით. მისი შეხედულებით, თავისუფალი ვაჭრობა არის პოლიტიკა, რომელშიც ტარიფები და სხვა ბარიერები ქვეყნებს შორის ვაჭრობის გზაზე დაუშვებელია. ამ თვალსაზრისის დასასაბუთებლად დ. რიკარდომ დაამუშავა კონცეფცია, რომელიც ცნობილია ფარდობითი უპირატესობის თეორიის სახელწოდებით. ამ უპირატესობის ანალიზს ემყარება მისი დასკვნა: ამა თუ იმ ქვეყანას შეუძლია საქონლის იმპორტირება სხვა ქვეყნიდან, თუ იმპორტიორს, ექსპორტიორთან შედარებით, შეუძლია აწარმოოს იგი ნაკლები დანახარჯებით.

ამრიგად, ეკონომიკური პრობლემების კვლევა კლასიკურმა პოლიტიკურმა ეკონომიამ, მერკანტილიზმსა და ფიზიოკრატიულ სკოლასთან შედარებით, მნიშვნელოვნად წაწია წინ. მარტო ის რად ღირს, რომ ეროვნული სიმდიდრის წყაროდ (და, მაშასადამე, პროდუქტიულად) აღიარა საერთოდ საზოგადოებრივ წარმოებაში დახარჯული შრომა. მიუხედავად ამისა, სრულად ვერც ეს მიმდინარეობა ამაღლდა მეცნიერული ჭეშმარიტების დონემდე. მისი ერთერთი უდიდესი შეცდომა, როგორც ეს შემდგომში მოვლენათა განვითარებამ დაადასტურა, იყო ქვეყნის ეკონომიკურ ცხოვრებაში სახელმწიფოს როლის უგულებელყოფა. არც ის იყო სწორი, რომ ამ სკოლის წარმომადგენლები თავიანთ თეორიულ დასკვნებს ყველა დროის, ქვეყნისა და ხალხის მეურნეობრივი სისტემის ახსნისათვის გამოსადეგად მიიჩნევდნენ.)

ეკონომიკური თეორიის გენეზისში თვალსაჩინო ადგილი უკავია მარქსიზმს, კერძოდ მარქსისტულ-ლენინურ ეკონომიკურ მოძ-

ღვრებას.

კ. მარქსი ის პიროვნებაა, რომელსაც, ა. სმითთან და ჯ. კეინზთან ერთად, ყველა დროისა და ყველა ქვეყნის გამორჩეულ ეკონომისტთა სამეულში რომ იხსენიებენ. იგი დაიბადა გერმანიაში, მაგრამ რევოლუციური მოღვაწეობის გამო ხელისუფლების მხრივ დევნას განიცდიდა და მთელი თავისი შეგნებული ცხოვრება დევნილის სტატუსით ინგლისში გაატარა. მას მიღებული ჰქონდა იურიდიული განათლება, თუმცა სპეციალობით ერთი დღეც არ უმუშავია. მარქსი დღედაღამ მეცნიერულ კვლევას ეწეოდა, ამიტომ ხშირად იმდენსაც ვერ გამოიმუშავებდა, რომ ოჯახი გამოეკვება. რომ არა მისი განუყრელი და ერთგული მეგობრის ფრიდრიხ ენგელსის (შეძლებული მანჩესტერელი ფაბრიკანტის შვილის) სისტემატური ფინანსური დახმარება, იგი, თავისი ოჯახის წევრებთან ერთად, ალბათ, შიმშილისაგან აღესრულებოდა.

თავისი ორიგინალური გამოკვლევებით კ. მარქსმა ღრმა კვალი დატოვა საზოგადოებრივ მეცნიერებათა თითქმის ყველა დარგში, მაგრამ იგი, უწინარეს ყოვლისა, მაინც ეკონომისტი იყო. მისი მთავარი ნაწარმოებია „კაპიტალი“, რომელიც გამოცემულია ოთხ ტომად.

მარქსისტული ეკონომიკური მოძღვრების თანახმად:

კაპიტალისტური საზოგადოება შედგება ორი ძირითადი ურთიერთდაპირისპირებული კლასისაგან; მათ შორის ყოველგვარი სიმდიდრის შემქმნელია პროლეტარიატი, რომელიც ულმობელ ექსპლუატაციას განიცდის მუქთახორა კაპიტალისტთა კლასისაგან;

კაპიტალიზმის მუდმივი თანამგზავრია მაკროეკონომიკური არასტაბილურობა: პერიოდული ეკონომიკური კრიზისები, უმუშევრობა და ინფლაცია;

თავისი შინაგანი ანტაგონისტური წინააღმდეგობები კაპიტალიზმს გარდაუვალად მიიყვანს თვითუარყოფამდე (რომელიც განხორციელდება რევოლუციური გადატრიალების გზით) და მის ადგილას აღმოცენდება საზოგაღოებრივ საკუთრებაზე დამყარებული უკლასო (ჰარმონიული) კომუნისტური წყობილება;

საქონლის ღირებულების შემქმნელია აბსტრაქტული შრომა. მის სიდიდეს განსაზღვრავს საზოგადოებრივად აუცილებელი სამუ-

შაო დრო; მოგება წარმოადგენს ზედმეტი ღირებულების გარდაქმნილ ფორმას, რეალიზებულ ზედმეტ ღირებულებას. მისი ერთადერთი წყაროა დაქირავებულ (ექსპლოატირებულ) მუშაკთა აუნაზღაურებელი (ზედმეტი) შრომა, რომლის შედეგებსაც მუქთად ითვისებს კაპიტალისტთა კლასი.

კაპიტალიზმის განვითარების კანონზომიერებათა ღრმა მეცნიერული ანალიზის საფუძველზე, მეცნიერებისა და პრაქტიკისათვის ბევრი საგულისხმო დასკვნის გაკეთების მიუხედავად, მარქსისტულმა მოძღვრებამ თავის მთავარ პოსტულატებში კრახი განიცადა და ისტორიის კუთვნილებად იქცა.

ჯერ ერთი, როგორც მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში არსებული მდგომარეობა მოწმობს, საკუთრების მრავალფორმიანობაზე დამყარებული რეგულირებადი საბაზრო ეკონომიკა გაცილებით სიცოცხლისუნარიანი და, საშინაო პრობლემებთან ერთად, კაცობრიობის წინაშე მდგარი გლობალური ამოცანების გადასაჭრელად უფრო მოქნილი სისტემა გამოდგა, ვინემ ამას მარქსი ვარაუდობდა;

მეორე, ვერ გაამართლა მარქსის მიერ იდეალური წყობილების სახით შემოთავაზებულმა, ძირითადად საერთო-სახალხო საკუთრებასა და ცენტრალიზებულ დირექტიულ დაგეგმვაზე დაფუძნებულმა, მეურნეობის სოციალისტურმა სისტემამ. მან განვითარების გარკვეული დროისათვის ამოწურა თავისი პოტენციური შესაძლებლობანი და დაიშალა;

მესამე, კლასიკური სკოლის მიერ შემუშავებული და მარქსის მიერ გაღრმავებული ღირებულების შრომითი თეორია, აგრეთვე მოგების ბუნების მარქსისტული ახსნა ვერ გამოდგა შეუვალი და სტაბილური. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკური აზრის მიხედვით, მოგების (როგორც საქონლის ღირებულების ორგანული შემადგენელი ნაწილის) შექმნაში მეტნაკლები ზომით წარმოების ყველა ფაქტორი (შრომა, მიწა, კაპიტალი, მეწარმეობრივი უნარი) მონაწილეობს.

ჩვენი ვალია, ვიხელმძღვანელოთ მარქსისეული მეცნიერულად დასაბუთებული დასკვნებით და უკუვაგდოთ უსაფუძვლო, დრომოჭმული, დოგმატური შეხედულებები.

თანამედროვე ეკონომიკური აზრის განვითარება სათავეს იღებს XIX საუკუნის დასასრულიდან და XX საუკუნის დასაწყისიდან, როდესაც ჩამოყალიბდა ნეოკლასიკური სკოლა. იგი კრიტიკულად უდგებოდა კ. მარქსის ეკონომიკურ თეორიას, უარყოფდა მის მთავარ პოსტულატებს და ქადაგებდა თავისუფალი კონკურენციის პროგრესულობას. ნეოკლასიკური სკოლის იდეები დომინირებდა მიმდინარე საუკუნის 30-იან წლებამდე. შემდეგ ახალი მიმართულებით მისი შეცვლის გარდუვალობა თვით ცხოვრებამ განსაზღვრა.

30-იანი წლებიდან ეკონომიკური თეორიის განვითარებაში სრულიად ახალი ეტაპი დაკავშირებულია ჯონ მეინარდ კეინზის (1883-1946 წწ.) სახელთან. იგი უაღრესად განათლებული და მრავალმხრივი მეცნიერი იყო. თავდაპირველად ძალიან იტაცებდა მათემატიკა და ალბათობის თეორია, მაგრამ ბოლოს და ბოლოს ეკონომიკურ მეცნიერებაში გადაერთო და მტკიცედ დაიმკვიდრა ბრწყინვალე მეცნიერ-ეკონომისტის სახელი. მას სავსებით მართებულად თვლიან ა. სმითისა და კ. მარქსის რანგის მეცნიერად.

საინტერესოა, მაინც რამ მოუპოვა კეინზს ესოდენ საპატიო და გამორჩეული ადგილი? მოკლედ თუ ვიტყვით, ასეთი ადგილი მას მოუპოვა ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების თეორიის შემუშავებამ, რომლის საფუძველზეც იგი აღიარეს „კაპიტალიზმის მხსნელად", ხოლო მისი თეორია „პოლიტიკურ ეკონომიაში კეინზიანურ რევოლუციად".

კეინზის მთავარი გამოკვლევაა „დასაქმების, სარგებლისა და ფულის ზოგადი თეორია" (1936 წ.), რომელმაც ძირეულად შეცვალა ეკონომიკური აზროვნება XX საუკუნეში, ისევე, როგორც ა. სმითის ნაშრომმა „გამოკვლევა ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ" -XVIII საუკუნეში. მან იმთავითვე კატეგორიულად უარყო კლასიკური სკოლის წარმომადგენელთა ძირითადი თეზა ეკონომიკური დაქვეითების თვითგანკურნების თაობაზე და დაასაბუთა, რომ კაპიტალისტური ეკონომიკა ვერ ფლობს ისეთ ავტომატურ მექანიზმს, რომელიც მას სრულ დასაქმებამდე მიიყვანს. ამის მთავარ მიზეზს იგი ხედავდა იმაში, რომ ფასების მობილურობას საფუძველი გამოაცალა ეკონომიკის მონოპოლიზაციის პროცესმა

XX საუკუნეში. ნეოკლასიკოსები კი სწორედ ფასების აბსოლუტურ მობილურობას მიიჩნევდნენ წონასწორობის ავტომატური აღდგენის გარანტად. კეინზმა აი აქედან გამომდინარე გააკეთა თავისი ორიგინალური თეორიის ერთ-ერთი ძირითადი დასკვნა: კრიზისის პირობებში აუცილებელია, ერთობლივი მოთხოვნის (ე. ი. საერთო მსყიდველობითი უნარიანობის) სტიმულირებისა და აქტივიზაციისათვის სახელმწიფომ გაზარდოს ინვესტიციები. ეს ხელს შეუწყობს წარმოების გაფართოებას, უმუშევართა ჩაბმას შრომით საქმიანობაში, მათი შემოსავლის გადიდებასა და მოთხოვნის გაზრდას, რაც უზრუნველყოფს სრულ დასაქმებას და, საბოლოო ანგარიშით, მიწოდების გადიდებას.

აღსანიშნავია, რომ თავისი ანალიზის მთავარ ინსტრუმენტად ჯ. კეინზი იყენებს ისეთ მაკროეკონომიკურ (ანუ გლობალურ, აგრეგირებულ) მაჩვენებლებს, როგორიცაა: ეროვნული შემოსავალი, ერთობლივი მოთხოვნა და ერთობლივი მიწოდება, ინვესტიციებისა და დანაზოგების ნაკადები და სხვ. ამიტომ მას კანონზომიერად თვლიან მაკროეკონომიკური ანალიზის ერთ-ერთ ფუძემდებლად.

70-იანი წლების მეორე ნახევრიდან, როდესაც ეკონომიკაში სახელმწიფოს გადაჭარბებული ჩარევის შედეგად შესამჩნევი გახდა საზოგადოებრივი წარმოების განვითარების დამუხრუჭება, კვლავ აქტუალურად გაიჟღერა ნეოკლასიკური სკოლის იდეებმა, რომელიც ძალაშია დღესაც.

ნეოკლასიკური თეორიის ერთ-ერთი ნაირსახეობაა **მონეტარიზმი**, რომლის ფუძემდებელია ამერიკელი ეკონომისტი **მილტონ ფრიდმენი**. თვით მისივე სიტყვებით თუ ვიტყვით, მონეტარისტია ის, ვინც იზიარებს ფულის რაოდენობრივ თეორიას. მონეტარისტთა მტკიცებით, ფულის სიმყარეს განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს ეკონომიკის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის.

მონეტარიზმის ძირითადი დასკვნებია:

* ცვლილებები ფულად-საკრედიტო სისტემაში გადამწყვეტ გავლენას ახდენს საერთო მეურნეობრივ სიტუაციაზე ქვეყანაში;

* ცენტრალური ბანკი ვალდებულია, უზრუნველყოს ფულის მასის მატების სიმყარე, მეურნეობრივ სიტუაციაში მიმდინარე ცვლი-

ლებების მიუხედავად.

მონეტარისტები აღწარმოებრივი პროცესის განსაზღვრაში მთავარ როლს ფულს ანიჭებენ, რამდენადაც ეს უკანასკნელი ქმედით გავლენას ახდენს ფასების დონეზე, კრედიტისათვის სარგებლის ნორმაზე, და ამით-ეროვნული შემოსავლის ზრდის ტემპებსა და დონეზე, საზოგადოებრივი წარმოების მოცულობაზე, მოსახლეობის დასაქმებაზე და ა. შ. მათი თვალსაზრისით, კაპიტალისტური ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი ნეგატიური მოვლენები (კრიზისები, უმუშევრობა, ინფლაცია) არასწორი ფულადი პოლიტიკის, და მისგან გამომდინარე, მიმოქცევაში მყოფი ფულის მასისა და მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ზრდის ტემპებს შორის შეუსაბამობის შედეგია. აი, რატომ იძლევიან ისინი ასეთ რჩევას: ფულადი პოლიტიკის სფეროში სახელმწიფოს როლი უნდა შემოიფარგლოს იმით, რომ მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების (ეკონომიკური სტაბილურობა, ბიუჯეტის სიმტკიცე, უმუშევრობის დონე, ინფლაცია და ა. შ.) მიუხედავად, მან უნდა უზრუნველყოს ფულის მასის საშუალო წლიური ზრდა 3-5 %-ის დონეზე.

ეკონომიკური პოლიტიკის დარგში მონეტარისტთა ძირითადი მოთხოვნაა სახელმწიფო ხარჯების მინიმუმამდე დაყვანა, რამდენადაც სწორედ ამ ხარჯების ზრდა აპირობებს ჭარბი ფულის წარმოქმნას და, საბოლოო ანგარიშით, ინფლაციას. მონეტარიზმი, როგორც ნეოკლასიკური სკოლის ერთ-ერთი მიმართულება, საბაზრო ეკონომიკას მიიჩნევს დაბალანსებულ ეკონომიკურ სისტემად, რომელსაც აქვს ავტომატური თვითრეგულირების უნარი. ერთადერთი, რასაც შეუძლია ამ ჰარმონიის დარღვევა, ეს არის პროდუქციის წარმოებასა და მიმოქცევაში მყოფი ფულის მასის ზრდის ტემპებს შორის დისპროპორცია.

მონეტარიზმის იდეებმა პრაქტიკული გამოყენება პოვა აშშ-ის პრეზიდენტის (1980-1988 წწ.) რონალდ რეიგანის ეკონომიკურ პროგრამაში, რომელიც ცნობილია „რეიგანომიკის“ სახელწოდებით. იგი ითვალისწინებდა სოციალური ხარჯების ეკონომიას, ხელფასის შეკვეცას, დაქირავებულ მუშაკთა ხელფასზე გადასახადების გადიდებას (მეწარმეთა, განსაკუთრებით მსხვილი კორპორაციების, გადასა-

ხადების შემცირების პარალელურად). ამან, ცხადია, ხელი შეუწყო ინფლაციის ტემპების დაცემას, ბაზრისათვის საქონლისა და მომსახურების მიწოდების გადიდებას, ეკონომიკური ზრდის ტემპების სტაბილიზაციას, თუმცა იმავდროულად განაპირობა სიღარიბის დონეზე დაბლა მცხოვრებთა რიცხვის მკვეთრი ზრდა.

1.7. ეკონომიკური თეორიის მეთოდი

ეკონომიკური თეორიის საგანი, როგორც დავინახეთ, პასუხს იძლევა იმაზე, თუ „რა" შეიცნობა, მეთოდი კი იმაზე, თუ „როგორ" (რანაირი ხერხების, გზების, საშუალებების გამოყენებით) შეიცნობა.

ეკონომიკური თეორია, სხვა მეცნიერული დისციპლინების ანალოგიურად, რეალური ცხოვრების შემეცნებისას ემყარება **დიალექტიკურ მეთოდს**. ეს იმას ნიშნავს, რომ ეკონომიკური მოვლენები განიხილება მუდმივ მოძრაობაში, ურთიერთკავშირსა და განუწყვეტელ განვითარებაში, დაპირისპირებულთა ერთიანობასა და ბრძოლაში, რაოდენობრივი ცვლილებებით თვისებრივი ცვლილებების განპირობებულობაში. ეკონომიკურ მოვლენებსა და პროცესებში ჩაქსოვილ წინააღმდეგობათა გამოვლენა და გადაჭრა მხოლოდ შემეცნების დიალექტიკური მეთოდითაა შესაძლებელი.

საზოგადოებრივ ცხოვრებაში მიმდინარე ეკონომიკური მოვლენები არ შეიძლება ავწონოთ, მიკროსკოპით დავინახოთ, რენტგენის სხივებით გავაშუქოთ, ან ლაბორატორიულ პირობებში ექსპერიმენტის ობიექტად გავქციოთ. ყოველივე აღნიშნულის მაგივრობას აქ **მეცნიერული აბსტრაქცია** ძალა სწევს. „აბსტრაქცია" ბერძნული სიტყვაა და განყენებას, გამოცალკევებას ნიშნავს. ე.ი. ამ მეთოდის გამოყენებაში იგულისხმება მოვლენების შესწავლისას არსებითისაგან, მყარისაგან, მუდმივგანმეორებადისაგან არაარსებითის, შემთხვევითის, მეორეხარისხოვანის (ანუ ყოველივე იმის, რაც არ შეესაბამება შესასწავლი საგნის ბუნებას) გამოცალკევება. სწორედ ასეთი მიდგომითაა შესაძლებელი ეკონომიკური კანონების აღმოჩენა, განვითარების კანონზომიერებათა დადგენა, გლობალური თეორიული დასკვნების გაკეთება.

აბსტრაქციის მეთოდის გამოყენებისას აქტუალურად დგება საკითხი აბსტრაჰირების საზღვრების თაობაზე, რამდენადაც ამ მხრივ ზომიერების გადაჭარბებას შეიძლება მოჰყვეს შესასწავლი მოვლენის შესახებ ჩვენი წარმოდგენის მკვეთრად დაცილება სინამდვილისაგან და არასწორი დასკვნების გაკეთება. არადა, ამგვარი საზღვრების დადგენა და დაცვა ძალიან ძნელია, ზოგჯერ შეუძლებელიც. ამიტომ აქ ყველაფერს მეტწილად მკვლევარის ალღო და ტალანტი წყვეტს.

მეცნიერულ აბსტრაქციასთან ერთად, ეკონომიკურ თეორიაში გამოიყენება სხვა მეთოდებიც:

* **ანალიზი და სინთეზი.** ანალიზი ნიშნავს, აბსტრაჰირების მეთოდის საფუძველზე, შესასწავლი მოვლენის აზრობრივ დანაწევრებას შემადგენელ ნაწილებად და თითოეული მათგანის ცალკე გამოკვლევას. სინთეზში კი იგულისხმება მიღებული შედეგების ურთიერთშეჯერება და განზოგადებული დასკვნის გაკეთება.

ანალიზის დროს შემეცნება მიიმართება კონკრეტულიდან აბსტრაქტულისაკენ, სინთეზის დროს კი, პირიქით, აბსტრაქტულიდან კონკრეტულისაკენ. აქ ანალიზი და სინთეზი ორგანულ ურთიერთკავშირშია და ავსებენ ერთიმეორეს;

* **ინდუქცია და დედუქცია.** ინდუქცია ნიშნავს ცალკეული ფაქტების თავმოყრისა და შესწავლა-გაანალიზების საფუძველზე ზოგადი დებულებებისა და დასკვნების ჩამოყალიბებას. დედუქციაში იგულისხმება ზოგადი დებულებების საფუძველზე კერძო დასკვნების მიღება. მას სხვანაირად ჰიპოთეზის მეთოდსაც უწოდებენ, რამდენადაც ემპირიული ცოდნის ან ინტუიციის საფუძველზე ხდება ამა თუ იმ თეორიის ჩამოყალიბება (ჰიპოთეზის წამოყენება) და შემდეგ კონკრეტული ფაქტებით მისი სისწორის დამტკიცება.

ინდუქციის დროს აზრი მიიმართება ფაქტებიდან თეორიისაკენ, კერძოდან ზოგადისაკენ, დედუქციის დროს კი, პირიქით, თეორიიდან ფაქტებისაკენ, ზოგადიდან კერძოსაკენ. ინდუქციის მეთოდის გამოყენებას რამდენადმე ართულებს ფაქტების სიმრავლე და მათ შესწავლასთან დაკავშირებული სიძნელეები.

ანალიზისა და სინთეზის ანალოგიურად, ინდუქცია და დედუქ-

ცია გამოიყენება არა ცალ-ცალკე, არამედ ერთობლივად. მხოლოდ ასეთი გზით მიღებულ შედეგებს აქვს პრაქტიკული მნიშვნელობა;

* **პოზიტიური და ნორმატიული ანალიზი.** პოზიტიური ანალიზი საშუალებას იძლევა წარმოვისახოთ მოვლენები და პროცესები ისეთი სახით, როგორიც არიან ისინი რეალურად (მაგალითად, საქონელზე ფასების შემცირება, სხვა თანაბარ პირობებში, იწვევს მასზე მოთხოვნის ზრდას). ამ მტკიცებაში არაფერია ნორმატიული. აქ უბრალოდ ფაქტის კონსტატაცია ხდება. პოზიტიური ანალიზის შესახებ ნებისმიერი საკამათო საკითხი შეიძლება გადაიჭრას ფაქტების შემოწმებით. რაც შეეხება ნორმატიულ ანალიზს, იგი ეფუძნება იმის გამოკვლევას, თუ როგორი უნდა იყოს ეკონომიკური მოვლენა ან პროცესი (მაგალითად, უმუშევრობის დასაშვები დონე). ნორმატიული მტკიცება, ჩვეულებრივ, პოზიტიურიდან გამომდინარეობს, მაგრამ რეალურ ფაქტებს არ შეუძლია მისი ჭეშმარიტების ან უზუსტობის დადასტურება. ნორმატიული ანალიზის შედეგებს ეძლევა ასეთი შეფასება: მართებულია თუ არამართებული; კარგია თუ ცუდი; დასაშვებია თუ დაუშვებელი. ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებისას ასეთ დასკვნებს აკეთებენ მთავრობა, სახელმწიფო მოღვაწეები;

* **ისტორიულისა და ლოგიკურის ერთიანობა.** ეკონომიკური მოვლენების წარმოშობა-განვითარების ისტორიული თანამიმდევრულობით განხილვა კანონზომიერი პროცესია, მაგრამ იგი ყოველთვის როდი ემთხვევა ლოგიკური თანამიმდევრულობის პრინციპით განხილვას. არადა, ეს უკანასკნელი არანაკლებ მნიშვნელოვანია. აი, ეს წინააღმდეგობა, რომელიც პრაქტიკულად არაცთუ იშვიათად დგება დღის წესრიგში, აპირობებს ისტორიულისა და ლოგიკურის ერთიანობის პრინციპის დაცვის აუცილებლობას. ამისათვის მთავარია მოვლენების შესწავლისადმი ისტორიული და ლოგიკური მიდგომის მეთოდების ოპტიმალური ურთიერთშეხამება, რაც შესაძლებელია ყოველი კონკრეტული შემთხვევის გათვალისწინების საფუძველზე, თითოეულ მათგანში გარკვეული კორექტივების შეტანით. მხედველობაში გვაქვს ზოგიერთი ისტორიულად უფრო ადრე წარმოშობილი მოვლენის შედარებით მოგვიანებით განხილვა იმის გამო, რომ

ლოგიკური თანამიმდევრულობის პრინციპით ასე უფრო გამართლებულია;

* **ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელირება.** სოციალურ-ეკონომიკურ მოვლენებსა და პროცესებს, თვისებრივთან ერთად, რაოდენობრივი გამოხატულებაც აქვს. მის გამოსავლენად და ახალ თვისებრიობაში გადასვლისათვის მზადყოფნის დასადგენად ეკონომიკური თეორია ფართოდ იყენებს კვლევის მათემატიკურ მეთოდებსა და ხერხებს. ეს ხორციელდება თანამედროვე გამოთვლითი ტექნიკის მეშვეობით. შესასწავლი მოვლენისადმი ამგვარ მიდგომას ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელირება ეწოდება.

ეკონომიკური მოდელი არის ეკონომიკური მოვლენის (პროცესის) ფორმალიზებული აღწერა, რომლის სტრუქტურა განისაზღვრება მისი ობიექტური თვისებებით და კვლევის სუბიექტური მიზნობრივი ხასიათით. მოდელირების გზით შეიძლება განვსაზღვროთ ეკონომიკური მოვლენების ცვლილებების მიზეზები, კანონზომიერებები და შედეგები, აგრეთვე განვახორციელოთ ეკონომიკური პროცესების პროგნოზირება;

* **ეკონომიკური ექსპერიმენტი.** საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებისაგან განსხვავებით, ექსპერიმენტს ეკონომიკურ მეცნიერებაში, როგორც წესი, რეალური პერსპექტივა არა აქვს. რითაა ეს გამოწვეული? - ამის მიზეზი მეცნიერებათა თითოეული ბლოკის სპეციფიკასა და თავისებურებებში უნდა ვეძიოთ. მაგალითად, ქიმიაში ცდებს ატარებენ ლაბორატორიულ პირობებში მოვლენების ხელოვნურად გამოწვევის გზით და მიღებული შედეგების მრავალგზის ურთიერთშეჯერების საფუძველზე ადგენენ გარკვეულ კანონზომიერებებს. ეკონომიკაში მოვლენების ხელოვნური გამოწვევა და ეკონომიკური ხასიათის მეცნიერული სიახლის (რეკომენდაციის) ლაბორატორიული წესით გამოცდა გამორიცხულია. იგი შეიძლება შემოწმდეს მხოლოდ რეალურ ცხოვრებაში, რაც დიდ რისკთანაა დაკავშირებული. მან შეიძლება საზოგადოებას უზარმაზარი აუნაზღაურებელი ზარალი მიაყენოს. ამის ნათელი მაგალითია თვით საბჭოური სოციალიზმის (სოციალისტური ეკონომიკური სისტემის) სამოცდაათწლიანი ექსპერიმენტი, რომელმაც ვერ გაამართლა და მარცხი გა-

ნიცადა.

მიუხედავად ამისა, საერთოდ როდია გამორიცხული ეკონომიკური ექსპერიმენტი. ოღონდ იგი მოითხოვს ღრმა მეცნიერულ დასაბუთებას, თანმხლები დადებითი და უარყოფითი მოვლენების წინასწარ გულმოდგინე შეჯერება-გაანალიზებას, მოსალოდნელი სოციალურ-ეკონომიკური შედეგების სათანადო შეფასებას. ამაში განსაკუთრებით დიდია ეკონომიკური თეორიის როლი და მნიშვნელობა.

1.3. რა სარგებლობა მოაქვს ეკონომიკური მეცნიერების შესწავლას?

ვერ ვიტყვით, რომ ეკონომიკური ცოდნის გარეშე ადამიანს არსებობა არ შეუძლია. მაგრამ უპრიანი იქნება ასეთი ადამიანის შედარება უკომპასოდ ოკეანეში გასულ გემთან, რომელიც ზედმეტი დაყოვნებისა და მრავალი გაუთვალისწინებელი დაბრკოლების გადალახვის გარეშე ვერ აღწევს დანიშნულების პუნქტს. როგორც პოლ სამუელსონი შენიშნავს, „ადამიანი, რომელსაც არასოდეს უსწავლია ეკონომიკური თეორია („ეკონომიკისი"), ჰგავს ყრუს, რომელიც ორკესტრის შეფასებას ცდილობს".

არა მარტო თეორიულადაა დასაბუთებული, არამედ პრაქტიკულადაც მრავალგზის დადასტურებულია, რომ ვინც დაეუფლება ეკონომიკურ მეცნიერებას, მას ძალიან გაუადვილდება როგორც ეკონომიკის რთულ პრობლემებში გარკვევა, ისე ცხოვრებაში გზის გაკაფვა: ყოველი კონკრეტული სიტუაციიდან ოპტიმალური გამოსავლის პოვნა, სწორი არჩევანის შედარებით იოლად გაკეთება. რთულ ვითარებაშიც კი ის ისე იგრძნობს თავს, როგორც თევზი წყალში.

ეკონომიკური თეორიის შესწავლა სარგებლობას მოუტანს არა მარტო დარგის სპეციალისტს, არამედ ნებისმიერ პიროვნებას, მაგალითად, მყიდველს (რომელმაც არჩევანი უნდა გააკეთოს იმის თაობაზე, თუ თავისი მოთხოვნილებებისა და რეალური შესაძლებლობების შესაბამისად, რა თანამიმდევრულობითა და როგორი მოცულობით შეიძინოს მოხმარების საგნები და ისარგებლოს მომსახურებით), მეანაბრეს (რომელმაც სწორად უნდა გააანალიზოს ფინანსურ

ბაზარზე არსებული მდგომარეობა და თავის დანაზოგს მოუძებნოს ანაბრად შეტანის ყველაზე მომგებიანი ფორმა), მეოჯახეს (რომელმაც ეკონომიურად და რაციონალურად, მაღალეფექტიანად უნდა წარმართოს თავისი საოჯახო მეურნეობა), მომავალი პროფესიის შემრჩევს (რომელმაც თავისი ნიჭის, უნარისა და მიდრეკილების გათვალისწინებით, გონივრულად უნდა განსაზღვროს თავისი მომავალი პროფესია (სპეციალობა), უნდა შეარჩიოს სწორედ ისეთი, რომლითაც მაქსიმალურ სარგებლობას მოუტანს როგორც თავისთავს, ისე საზოგადოებას), მგზავრს (რომელმაც სატრანსპორტო სისტემის ფუნქციონირების ანალიზის საფუძველზე, მგზავრობისათვის უნდა შეარჩიოს ტრანსპორტის ისეთი სახეობა, რომელიც მაქსიმალურად დაუზოგავს დროსა და სახსრებს და კომფორტული იქნება), დამსვენებელს (რომელმაც თავისი ფიზიკური მდგომარეობის, სურვილებისა და ფინანსური შესაძლებლობების გათვალისწინებით, გააზრებულად უნდა გადაწყვიტოს, თუ სად, როდის და რომელი კლასის სანატორიუმში დაისვენოს ან სასტუმროში იცხოვროს) და ა.შ.

რაც შეეხება ბიზნესის სფეროში მოღვაწეობას, თუ ეს თქვენ მტკიცედ გაქვთ გადაწყვეტილი, ამთავითვე, ცხადია, „ეკონომიკური თეორიის კურსის“ დაუფლება საგრძნობლად გაგიადვილებთ ამ საკმაოდ ძნელ, მაგრამ საინტერესო სამყაროში გზის გაკაფვას, აღნიშნული მიმართულებით თქვენი ნიჭისა და უნარის სწრაფად და მთელი სისრულით გამოვლენას. თანამედროვე ანუ საბაზრო ეკონომიკის ცოდნა უეჭველად დაგეხმარებათ ეკონომიკურ ურთიერთობათა აღქმა-შეფასებასა და, რაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, იმაში, რომ აქტიური მონაწილეობა მიიღოთ ქვეყნის ეკონომიკის რეალურ ფუნქციონირებაში.

თქვენ ალბათ მიგიქცევიათ ყურადღება იმისათვის, რომ კარგი ექიმი სწრაფად და ზუსტად უსვამს ავადმყოფს დიაგნოზს. თუ იცით, რითაა ეს განპირობებული? იგი განპირობებულია იმით, რომ მან იცის ჯანმრთელი ორგანიზმის ფუნქციონირების თავისებურებები, რომლისგან გადახვევაც პათოლოგიაა. იგივე ითქმის მაღალკვალიფიციურ მექანიკოსზე (ან თუნდაც კარგ ხელოსანზე), რო-

მელიც ადვილად აგრებს ავტომობილის დაზიანების მიზეზს. ამას იგი ახერხებს იმიტომ, რომ შესანიშნავად იცის, თუ როგორ მუშაობს (როგორ უნდა მუშაობდეს) გამართული ავტომობილის სისტემა.

ასეა ეკონომიკაც. მაღალკვალიფიციური ეკონომისტია ის, ვინც კარგადაა გარკვეული ჯანსაღი ეკონომიკური ორგანიზმის ფუნქციონირების კანონზომიერებებში და ადვილად ხვდება მისგან გადახვევებს, ეკონომიკურ კატაკლიზმებს. აი, ასეთი სპეციალისტის კარგად მოფიქრებულ და მეცნიერულად დასაბუთებულ რეკომენდაციებს შეუძლია „დაავადებული ეკონომიკის განკურნებისათვის“ ხელის შეწყობა. შემთხვევითი როდია ის, რომ დასავლეთის განვითარებული ქვეყნების ხელისუფლების ორგანოებში, იურისტებთან ერთად, ძირითადად ეკონომისტებს უჭირავთ საპასუხისმგებლო თანამდებობები.

როგორ ფიქრობთ, ეკონომიკური მეცნიერება ადვილია თუ ძნელი? როგორც ისტორიული წყაროებიდანაა ცნობილი, კვანტური ფიზიკის ფუძემდებელმა მაქს პლანკმა ერთხელ მოკრძალებით აღნიშნა, რომ მან თავისი მოღვაწეობა ეკონომისტობით დაიწყო, მაგრამ შემდეგ ამ პროფესიის თავი დაანება მისი სირთულის გამო. როცა ამ საკითხზე საუბრობდნენ, თანამედროვე მათემატიკური ლოგიკის პიონერმა ბერტრან რასელმა შენიშნა: „საოცარია. პირადად მე ეკონომიკურ თეორიაზე ხელი ავიღე იმიტომ, რომ იგი მეტისმეტად მარტივია“.

დიახ, ორივე თვალსაზრისი შეიცავს ჭეშმარიტების მარცვალს. ეკონომიკური მეცნიერება თავისი შინაარსით მარტივიც არის და რთულიც, ხოლო შესასწავლად ადვილიცა და ძნელიც. ამასვე ადასტურებს ნობელის პრემიის ლაურეატის მილტონ ფრიდმენის მოსაზრებაც: „ეკონომიკა მომხიბლავი მეცნიერებაა. მას მიმზიდველს ხდის ის, რომ მისი ფუნდამენტური პრინციპები, სიმარტივის გამო, შეიძლება ყველასათვის გასაგებად მარტო ერთ ფურცელზე დატიო. მ უხედავად ამისა, იგი ძალიან ცოტას იუ ეს ..ს“.

ამ უკანასკნელ დამაფიქრებელ დასკვნას, ალბათ, კიდევ უფრო „დავამძიმებთ“, თუ გავიხსენებთ ეკონომიკური აზრის ისტორიის მსოფლიოში ცნობილი სპეციალისტის ა. პაიგუ-ს მოსაზრებას იმის თაობაზე, რომ ეკონომიკის მეცნიერული შესწავლა მოითხოვს „აქლე-

მისებურ ამტანობას და წმინდანისებურ მოთმინებას". მაგრამ ესოდენ მკაცრი შეგონებანი ნუ შეგაშინებთ. ისიც ხომ ცნობილია, რომ მუყაითი და მიზანსწრაფული შრომის წინაშე ფაქტიურად გადაულახავი სიძნელე არ არსებობს. თანაც, ეცადეთ, გამოიმუშაოთ ეკონომიკური აზროვნების ჩვევები და თუ ერთხელ დაიწყეთ ასეთი აზროვნება, შემდეგ თქვენ აღარასოდეს შეჩერდებით. ეკონომიკური აზროვნება შეიძლება შევადაროთ ნარკოტიკულ ნივთიერებათა მოხმარებას ან აზარტულ თამაშს. ორივე ძნელად მოსაცილებელი ჩვევაა. ეკონომიკურ აზროვნებასაც ასეთივე თვისება აქვს, მაგრამ, მათგან განსხვავებით, სიკეთის მოტანა შეუძლია როგორც თითოეული თქვენთაგანისათვის, ისე საზოგადოებისათვის საერთოდ.

საზოგადოებრივი ცხოვრების მდიდარი გამოცდილებით დადასტურებულია, რომ არ არის აუცილებელი, ინჟინერი იმავე დროს რთულ ნეიროქირურგიულ ოპერაციებს აკეთებდეს, ან ექიმს, თავისი პროფესიული მოვალეობის შესრულებასთან ერთად, შეეძლოს ბირთვული ფიზიკის პრობლემების გადაჭრა, მაგრამ ეკონომიკური მეცნიერების, ყოველ შემთხვევაში მისი საფუძვლების, ცოდნა საზოგადოების თითოეული წევრისათვის, თუ მას ეკონომიკური ცხოვრების ლაბირინთებში ბრმად ხეტიალი არ სურს, საჭირო და აუცილებელია.

1.9. ეკონომიკური სისტემის ტიპები

ნებისმიერი საზოგადოება თავისებურ პასუხებს პოულობს კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის? ამის მიხედვით შეიძლება ეკონომიკურ სისტემათა სამი ტიპი გამოვყოთ: **ტრადიციული, მბრძანებლური და საბაზრო ეკონომიკა.**

* **ტრადიციული ეკონომიკა.** როგორც თვით სახელწოდებიდან ჩანს, ეკონომიკური სისტემის ამ ტიპის დროს პასუხები კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის? გაიცემა ტრადიციებზე დაყრდნობით. დღეისათვის ასეთი ეკონომიკა მხოლოდ გადმონაშთების სახით არის შემორჩენილი შორეულ რეგიონებში იზოლირებულად მცხოვრებ ტომებსა და ადამიანთა ჯგუფებში. ისინი, როგორც წესი, ცხოვრობენ

განცალკევებით და მისდევენ ოეკზჭერას, ნადირობას და სხვა არალეგიურ საქმიანობას და დღესაც ყველაფერს თითქმის ისევე აკეთებენ, როგორც აკეთებდნენ მათი წინაპრები. მაშასადამე, ის, თუ რა და როგორ იწარმოება, ტრადიციულ ეკონომიკაში განისაზღვრება ძალიან ნელი ტემპებით ცვალებადი ადათ-ჩვეულებით.

საინტერესოა, კინ ლებულობს იმას, რაც იწარმოება ამგვარ მეურნეობაში?- წარმოების კულტურისა და შრომის მწარმოებლურობის მეტისმეტად დაბალი დონის გამო, აქ ძალიან ცოტა რამ იწარმოება, ასე რომ, ადამიანებს ძლივს გააქვთ თავი, არსებობენ და მეტი არაფერი. მოუსავლიანობის დროს მათი ნაწილი შიმშილით იხოცება. როცა გამონაკლისის სახით ცალკეულ შემთხვევაში მიიღება ნამეტი პროდუქტი, იგი ასევე ტრადიციულად ნაწილდება. მაგალითად, ეროი ნაწილი ეძლევა ბელადს ან მიწის მესაკუთრეს, დანარჩენი კი ნაწილდება ადათისამებრ.

* **მბრძანებლური ანუ ტოტალიტარული ეკონომიკა.** მისი დამახასიათებელი ნიშანია ის, რომ წარმოების საშუალებათა უდიდესი ნაწილი (მაგალითად, ყოფილ სსრ კავშირში 90 %-მდე) სახელმწიფოს ხელშია; საწარმოები მუშაობს საგეგმო ორგანოების მიერ შემუშავებული სახელმწიფოებრივი დირექტივების საფუძველზე; საქონლისა და მომსახურების წარმოების, განაწილების, გაცვლისა და მოხმარების შესახებ თითქმის ყველა გადაწყვეტილება მიიღება სახელმწიფო ორგანოების მიერ. ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური ეკონომიკის ასეთ პრინციპებზე ფუნქციონირება განსაზღვრავს თავისებურ პასუხებს კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის?

* **საბაზრო ეკონომიკა.** სხვანაირად მას თავისუფალი მეწარმეობისა და სრულყოფილი კონკურენციის ეკონომიკას უწოდებენ; ხასიათდება რესურსებზე კერძო საკუთრების არსებობითა და მოგებისადმი გამოდევნებით; ეკონომიკური საქმიანობის კოორდინაცია და მართვა ხორციელდება თავისუფალი ბაზრისა და ფასების სისტემის, ანუ ე.წ. „უჩინარი ხელის", მეშვეობით. ასეთი ტიპის ეკონომიკაში სახელმწიფო თითქმის არავითარ როლს არ ასრულებს, ყველა გადაწყვეტილება საბაზრო სუბიექტების მიერ მიიღება დამოუკიდებლად, საკუთარი რისკის გაწევით. ესაა მეურნეობის ისეთი სის-

ტემა, რომელშიც კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის? პასუხს განსაზღვრავს მრავალრიცხოვანი მყიდველისა და გამყიდველის ეკონომიკური ქცევა. მაგრამ ასეთი „წმინდა საბაზრო ეკონომიკა" არცერთ ქვეყანაში არ არსებობს.

მართალია, განვითარებულ ქვეყნებში მეურნეობა დღესაც ძირითადად ბაზრის კანონების მიხედვით იმართება, მაგრამ მასთან ერთად სულ უფრო იზრდება სახელმწიფოს მარეგულირებელი როლი. ასეთ მეურნეობრივ სისტემას შერეული საბაზრო ეკონომიკა ეწოდება. ეს საბაზრო ეკონომიკის ისეთი ნაირსახეობაა, სადაც ქვეყნის მასშტაბით რესურსების განაწილებას განსაზღვრავს როგორც სახელმწიფოებრივი გადაწყვეტილებები, ისე საბაზრო ძალები; სადაც სახელმწიფო ერევა საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირებაში და არეგულირებს მას, მაგრამ არა ყველა ქვეყანაში ერთნაირი სიძლიერით.

ჩვენი მთელი მომდევნო მსჯელობა სწორედ ამგვარ ეკონომიკას ეხება.

რეზიუმე

ადამიანთა მოთხოვნილებების პრაქტიკულად განუსაზღვრელობა და მათი დაკმაყოფილებისათვის აუცილებელი რესურსების შეზღუდულობა დიდი დილემის წინაშე აყენებს საზოგადოებას. რესურსების შეზღუდულობის (დეფიციტურობის) პირობებში მაქსიმალური სოციალურ-ეკონომიკური შედეგიანობის მისაღწევად ოპტიმალური არჩევანის შესახებ მეცნიერებას ეკონომიკა ეწოდება.

ეკონომიკური მეცნიერება რთული სტრუქტურული ფენომენია. იგი იყოფა ზოგად ეკონომიკურ თეორიად და კერძო ეკონომიკურ დისციპლინებად. ზოგადი ეკონომიკური თეორია სწავლობს საზოგადოების განვითარების ეკონომიკურ კანონებსა და კანონზომიერებებს, როგორც რესურსების შეზღუდულობის პირობებში ოპტიმალური არჩევანისა და მეურნეობრიც აგენტთა ეკონომიკური ქცევის თეორიულ-მეთოდოლოგიურ საფუძველს, მიმართულს ყოველ მოცემულ ეტაპზე საზოგადოებრივი წარმოების ამოცანების განხორციელებისაკენ.

ეკონომიკური თეორიის ფუნქციებს შორის გამოყოფენ: შემეცნებით, მეთოდოლოგიურს, პრაქტიკულს, კრიტიკულსა და პროგნოზულს.

ეკონომიკური თეორია იკვლევს მიკრო-, მაკრო-, მეზო- და მეგაეკონომიკის, ისე როგორც დარგობრივი, ფუნქციური, რეგიონული და ისტორიული ეკონომიკური დისციპლინების, მხოლოდ ზოგად (საერთო) თეორიულ და მეთოდოლოგიურ საფუძვლებს.

ეკონომიკური თეორია ერთ-ერთი უძველესი მეცნიერული დისციპლინაა. მან, პოლიტიკური ეკონომიის სახით, მეცნიერებად ჩამოყალიბების საკმაოდ გრძელი გზა განვლო. ეკონომიკურ თეორიაში ცნობილი ძირითადი მეცნიერული მიმართულებებია: **მერკანტილიზმი, ფიზიოკრატიული სკოლა, კლასიკური პოლიტიკური ეკონომია, მარქსიზმი, ნეოკლასიკური სკოლა, კეინზიანელობა, მონეტარიზმი.**

ეკონომიკური თეორიის საგანი პასუხს იძლევა იმაზე, თუ „რა" შეიცნობა, მეთოდი კი — იმაზე, თუ „როგორ" (რანაირი ხერხების, გზების, საშუალებების გამოყენებით) შეიცნობა.

საზოგადოებრივ ცხოვრებაში მიმდინარე ეკონომიკური მოვლენების შესასწავლად ეკონომიკური თეორია მიმართავს **მეცნიერული აბსტრაქციის მეთოდს.** ამასთან ერთად, ეკონომიკურ თეორიაში გამოიყენება სხვა მეთოდებიც: **ანალიზი და სინთეზი, ინდუქცია და დედუქცია, პოზიტიური და ნორმატიული ანალიზი, ისტორიულისა და ლოგიკურის ერთიანობა, ეკონომიკურ-მათემატიკური მოდელირება, ეკონომიკური ექსპერიმენტი** და ა.შ.

ვინც ღრმად დაეუფლება ეკონომიკური მეცნიერების თუნდაც საფუძვლებს, საგრძნობლად გაუადვილდება ცხოვრებაში გზის გაკვლევა: ყოველი კონკრეტული სიტუაციიდან ოპტიმალური გამოსავლის პოვნა, სწორი არჩევანის გაკეთება.

იმის მიხედვით, თუ როგორ პასუხებს იძლევიან კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის?, ეკონომიკურ სისტემებს ყოფენ **ტრადიციულ, ბრძანებლურ და საბაზრო ეკონომიკად.**

1. რა განსხვავებაა წარმოებრივ რესურსებსა და წარმოების ფაქტორებს შორის?

2. რას ნიშნავს ეკონომიკური რესურსების შეზღუდულობა?

3. რას ნიშნავს მოთხოვნილებათა განუსაზღვრელობა?

4. რესურსების შეზღუდულობა და არჩევანის აუცილებლობა დამახასიათებელია მხოლოდ ღარიბი სახელმწიფოებისათვის, თუ ნებისმიერი ქვეყნისათვის?

5. არსებობს თუ არა ისეთი საგნები, რომელთა მოხმარება არ საჭიროებს არჩევანის გაკეთებას?

6. არჩევანის გაკეთება მხოლოდ პიროვნებას უხდება თუ ფირმასა და საზოგადოებას მთლიანად?

7. რა არის ალტერნატიული ღირებულება?

8. რას სწავლობს ეკონომიკური მეცნიერება?

9. რა თავისებურებებით ხასიათდება ზოგადი ეკონომიკური თეორიის შესწავლის საგანი?

10. ზოგადი ეკონომიკური თეორია და პოლიტიკური ეკონომია ერთიმეორისაგან განსხვავებული მეცნიერებებია თუ არა?

11. რა არის „ეკონომიკსი"?

12. თანამედროვე ეკონომიკურ მეცნიერებაში რა ადგილი უჭირავს პასუხებს კითხვებზე: რა (და რამდენი) ვაწარმოოთ? როგორ ვაწარმოოთ? ვისთვის ვაწარმოოთ?

13. დაასახელეთ ქართველი მეცნიერ-ეკონომისტი, რომელმაც ნათელი მოჰფინა სულხან-საბა ორბელიანის მიერ ფიზიოკრატიული იდეების ფრანსუა კენეზე გაცილებით ადრე ქადაგების ფაქტს?

14. ვინ იყვნენ კლასიკური სკოლის მთავარი იდეოლოგები? რითაა აღსანიშნავი თითოეული მათგანის ბიოგრაფია?

15. რა განსხვავებაა კეინზიანურ და მონეტარისტულ თეორიებს შორის?

16. რა სარგებლობა მოაქვს ეკონომიკური მეცნიერების შესწავლას საზოგადოებისათვის?

1. საქართველოს ბუნებრივი რესურსები და მათი შეზღუდულობა.

2. მოთხოვნილებათა განუხრელი ზრდის ეკონომიკური კანონის არსი.

3. საზოგადოებრივ წარმოებაში ადამიანისეული ფაქტორის როლი თანამედროვე ეტაპზე.

4. ზოგადი ეკონომიკური თეორიის ადგილი და როლი ეკონომიკურ მეცნიერებათა სისტემაში.

5. ეკონომიკური კანონების ხასიათი და კლასიფიკაცია.

6. ეკონომიკური მეცნიერების სტრუქტურა.

7. რა არის მიკრო-, მაკრო-, მეზო- და მეგაეკონომიკა?

8. მერკანტილიზმი და ფიზიოკრატიული სკოლა, მათი პროგრესული იდეები და ნაკლოვანი მხარეები.

9. კლასიკური სკოლის მიერ ეკონომიკური მეცნიერების განვითარებაში შეტანილი დადებითი წვლილი და სუსტი მხარეები.

10. მარქსისტული ეკონომიკური მოძღვრების ადგილი ეკონომიკურ თეორიაში.

11. მეცნიერული აბსტრაქციის მეთოდის არსი.

12. ეკონომიკური სისტემები და მათი განმასხვავებელი ნიშნები.

ლიტერატურა

1. ასათიანი რ. ეკონომიკსი. განმარტებითი ლექსიკონი. საბაზრო ეკონომიკის 1000 ტერმინი. თბ., თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა; საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996.

2. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. თბ., 1996, თავები 1, 2.

3. კახნიაშვილი ჯ. მაკროეკონომიკა. თბ., საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996, თავები 1, 2.

4. მაკკონელი კ.პ., ბრიუ ს. ლ. ეკონომიკს.ი. ნაწ. I, თარგმანი რუსულიდან, თბ., „საქპროფგამი", 1993, თ. 1.

5. სამუელსონი პ., ნორდჰაუსი ვ. ეკონომიკსი (სახელმძღვანელო). თარგმანი რუსულიდან, გამომც. „ეკონომიკა და სამართალი", თბ., 1992, თ.1.

6. სტენლეიკი ჯ.ფ. ეკონომიკსი დამწყებთათვის. თარგმანი რუსულიდან, თბ., „ფარნავაზი“, 1995, თავები 1, 2, 3.

7. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თავები 1, 2, 3.

8. ჩიქავა ლ. და ავტორთა კოლექტივი. საქართველოს ეკონომიკა. დამხმარე სახელმძღვანელო სტუდენტებისათვის. ნაწ.I, თბ., „მერიდიანი“, 1995, თ. 3.

9. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов. Учебник по основам экономичесской теории. М., 1995, гл.1.

10 Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.** Киров. Изд-во "АСА". 1995. гл.2.

11. **Липсиц И.** Экономика без тайн. Учебник основ экономических знаний. М., "Дело", 1993, главы 1, 2, 3.

12. **Мэнкью Н. Грегори.** Макроэкономика. Пер.с англ. М., Изд-во МГУ, 1994, гл.1.

13. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей редакцией **В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой.** М., Промо-Медия, 1995, главы 1, 2.

14. Основы экономической теории. Под редкцией **В. Д. Камаева.** М., Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1996, главы 1,2.

15. Прикладная экономика. Пер с англ. М., 1992, гл.1.

16. Современная экономика. **Мамедов О. Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Изд-во "Феникс", 1995, главы 2,3.

17. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ. М., "Дело", 1993, гл.1.

II თავი

საბაზრო ეკონომიკის «იდეალური ტიპი» და რეალობა

2.1. ბაზარი თუ ბაზარი?

იმისათვის, რომ პასუხი გავცეთ ამ ალტერნატიული ხასიათის კითხვაზე, საჭიროა გამოვკვეთოთ თითოეული მათგანის როლი და მნიშვნელობა ეკონომიკურ ურთიერთობათა სისტემაში.

როგორც ცნობილია, საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის დახარჯული შრომა წარმოგვიდგება, ერთი მხრივ, კერძო და, მეორე მხრივ, საზოგადოებრივი შრომის სახით. იგი კერძო ხასიათისაა, რამდენადაც საქონელმწარმოებელი, უწინარეს ყოვლისა, მოქმედებს საზოგადოებრივი ურთიერთობებისაგან იზოლირებულად, საკუთარ რისკსა და პასუხისმგებლობაზე დაყრდნობით. ამავე დროს მან უნდა პოვოს საზოგადოებრივი აღიარება, რომლის მიღწევის საშუალებაა შრომის შედეგების (საქონლისა და მომსახურების) რეალიზაცია ბაზარზე.

აქედან გამომდინარეობს ეკონომიკური თეორიისა და პრაქტიკის ფუნდამენტური კითხვა: როგორია ის საზოგადოებრივი მექანიზმი, რომელიც უბიძგებს საქონელმწარმოებელს, შეასრულოს საზოგადოებრივ მოთხოვნილებათა შესაბამისი სამუშაო, თანაც შეასრულოს მაღალხარისხოვნად და მაღალეფექტიანად?

ჯერ ვნახოთ, რამდენად პასუხობს ამ ამოცანას „ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური" ეკონომიკა, რომელიც ათეული წლების მანძილზე დომინირებდა ე.წ. სოციალისტური სისტემის ქვეყნებში. იგი ყველა მთავარ საკითხს (თუ რა სახეობის საქონელი და მომსახურება უნდა ეწარმოებინა ქვეყანას და როგორი მოცულობით; როგორ უნდა ეწარმოებინათ ისინი, ე.ი. რა რესურსების მოზიდვითა და შრომის ორგანიზაციის როგორი ფორმების გამოყენებით; და ვის რა წილი უნდა რგებოდა მიღებული შემოსავლიდან) წყვეტდა ცენტრალიზებული წესით სახელმწიფო ორგანოების მიერ შედგენილი დი-

რექტიული ხასიათის გეგმების მეშვეობით. ეს გეგმები დაიყვანებოდა თითოეულ ძირეულ რგოლამდე, თითოეულ შემსრულებლამდე და მიშველი ადმინისტრირების გამოყენებით მკაცრად კონტროლდებოდა მათი შესრულება. ასეთი მეურნეობრივი მექანიზმი გარკვეულ დადებით შედეგებს იძლეოდა ეკონომიკის ექსტენსიური განვითარების პირობებში (ე.ი. როდესაც არსებობდა წარმოებაში დამატებითი მატერიალური და შრომითი რესურსების ჩაროვის შესაძლებლობა), განსაკუთრებით ისეთ ექსტრემალურ პირობებში, როგორიც შეიქმნა სსრ კავშირში დიდი სამამულო ომის პერიოდში, მაგრამ თავისი სრული უსუსურობა და უპერსპექტივობა გამოავლინა ეკონომიკის ინტენსიური განვითარების პირობებში, ე.ი. სწორედ მაშინ, როცა წარმოებაში დამატებითი მატერიალური და შრომითი რესურსების გამოყენების შესაძლებლობანი არსებითად ამოიწურა და იგი საგანგებო გამოცდის წინაშე დადგა. ამ დროისათვის მან უკვე ამოწურა თავისი პოტენციური შესაძლებლობანი და, შეიძლება ითქვას, „ფიასკო“ განიცადა.

თქვენ ალბათ გაინტერესებთ, თუ რით განსხვავდება ზემოალნიშნულისაგან საბაზრო ეკონომიკა და როგორი ორიგინალური ხელწერა აქვს მას პასუხების გაცემისას კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის? – ეს არის მეურნეობრივი მექანიზმი, დაფუძნებული ეკონომიკურ სტიმულებსა და სანქციებზე, რომლებიც მოდის არა ზემდგომი ადმინისტრაციული ორგანოებისაგან, არამედ უშუალოდ მომხმარებლისა და მწარმოებლისაგან. თვით მომხმარებელი აღიარებს ან უარყოფს სარეალიზაციო საქონელსა და მომსახურებაში განივრებული შრომის საზოგადოებრივ მნიშვნელობას (თუ იყიდა, ეს იმას ნიშნავს, რომ აღიარა, „ხმა მისცა“ მას, ხოლო თუკი დაიწურა და არ იყიდა, მანიშნებელია იმისა, რომ არ აღიარა, „ხმა არ მისცა მას“, რომლის საიდუმლოება მწარმოებელმა უნდა ამოხსნას).

მეწარმეს, რომელიც მგრძნობიარ დ რეაგირებს ხმის ასეთ მიცემაზე და აწარმოებს იმას, რაც სჭირდება მომხმარებელს, გარანტირებული აქვს მოგების მილება. მაგრამ ის, რომელიც ანგარიშს არ გაუწევს ამ პროცესს და აწარმოებს მოთხოვნასთან შედარებით ძალიან ბევრს ან ძალიან ცოტას, საქონელს გაყიდის ასევე ძალიან

დაბალ ან ძალიან მაღალ ფასებში (მაგრამ ცოტას) და, საბოლოო ანგარიშით, მოგებას მიიღებს მცირე რაოდენობით, ზოგ შემთხვევაში იზარალებს კიდეც.

როგორც ჩანს, ამ სისტემაში მრავალრიცხოვან კერძო საქონელმწარმოებელთა შრომის კოორდინაციის საშუალებად გვევლინება საქონლურ-ფულადი ურთიერთობანი და კონკურენცია. ეს უკანასკნელი საქონელმწარმოებელს უბიძგებს იქითკენ, რომ უკეთ გაითვალისწინოს მომხმარებლის მოთხოვნილებები, დაამზადოს მათი გემოვნების შესაბამისი მაღალხარისხოვანი ნაწარმი მინიმალური დანახარჯებით, რაც მოგების გადიდების შანსს უზრდის მას. ამის უზრუნველსაყოფად იგი სისტემატურად ახორციელებს წარმოების მოდერნიზაციას, ოპერატიულად იყენებს წარმოებაში მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევებს. ის ამას არავის არ უთანხმებს, საკმარისია დაინახოს მისი დადებითი მხარეები და დარწმუნდეს, არსებულთან შედარებით, მის უპირატესობაში, უმალვე დანერგავს მას.

სულ სხვა მდგომარეობაა დირექტიული ეკონომიკის პირობებში. აქ სიახლეთა დანერგვამაც ბიუროკრატიზმით დახლართული გზა უნდა გაიაროს, ქვემდგომმა რგოლმა საკითხი თავის ზემდგომს უნდა შეუთანხმოს, ამან კიდევ თავისას და ა.შ., რაც მის გადაწყვეტას ძლიერ აჭიანურებს ან მრავალ შემთხვევაში საერთოდ შეუძლებელს ხდის. ამის ნათელი მაგალითია ფოლადის უწყვეტი ელექტროდნობის მეთოდი, რომელიც საბჭოთა მეცნიერებმა შექმნეს, მაგრამ მოუქნელი მეურნეობრივი მექანიზმის არსებობის გამო, ძალიან გაუჭირდათ მისი პრაქტიკული გამოყენება. სამაგიეროდ საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებმა მაშინვე აიტაცეს ეს პროგრესული მეთოდი და რამდენიმე წლის შემდეგ მისი ხვედრითი წილი ფოლადის საერთო გამოდნობაში მათთან 70–80 %-ს შეადგენდა, ჩვენთან კი 10–15 %-ს ვერ გადასცილდა. ამიტომ, მათთან შედარებით, ჩვენ ძვირი გვიჯდებოდა ფოლადის წარმოება და ვაგებდით კონკურენციულ ბრძოლას მსოფლიო ბაზარზე.

ამგვარი მოვლენებით უნდა აიხსნას ის გარემოება, რომ 80-იანი წლების მეორე ნახევრისათვის მეცნიერებაში დაბანდებულ ყოველ მანეთზე უკუგება იაპონიაში 16 და აშშ-ში 11 მანეთს შეად-

გენდა (საჭოთა ვალუტაზე გადაანგარიშებით), მაშინ როცა სსრ კავშირში 4 და საქართველოში 2 მანეთზე მეტი არ ყოფილა.

სწორედ მბრძანებლური ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი და ძნელად დასაძლევი ბიუროკრატიული ბარიერების არსებობამ აოქმევინა ერთ-ერთ იაპონელ ბიზნესმენს: „როცა თევზია საჭირო, თქვენ ამ საკითხზე კრების ჩასატარებლად ემზადებით, ჩვენ კი პირდაპირ ოევზის დასაჭერად მივდივართო".

რაც შეეხება კონკრეტულ პასუხს კითხვაზე – გეგმა თუ ბაზარი? ასეთი იქნება: ისინი არა თუ არ გამორიცხავენ ერთიმეორეს, არამედ გონიერული, ოპტიმალური შეხამების შემთხვევაში ავსებენ კიდეც ერთმანეთს. ეს რომ ასეა, ნათლად იქნება ნაჩვენები ქვემოთ, სხვადასხვა საკითხის განხილვასთან დაკავშირებით. რა თქმა უნდა, მხედველობაში გვაქვს „გეგმისა" და „გეგმიანობის" არა იმგვარი შინაარსობრივი დატვირთვა, რაც ე.წ. სოციალისტური სისტემის ქვეყნებში ჰქონდა მათ.

2.2. საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბება და ძირითადი ნიშნები

საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბება, შეიძლება ითქვას, სათავეს იღებს საქონლურ-ფულად ურთიერთობათა აღმოცენების დროიდან. მაგრამ მათი გაიგივება, რისი ცდებიც არცთუ იშვიათად გეხვდება ეკონომიკურ ლიტერატურაში, შეცდომაა.

საქონელწარმოებას ჩვენს წელთაღრიცხვამდე რამდენიმე ათასწლეულის წინათ ჩაეყარა საფუძველი. მის წინაპირობებს წარმოადგენდა შრომის საზოგადოებრივი დანაწილება და ერთიმეორისაგან გამოცალკევებულ მწარმოებელთა კერძო საკუთრების აღმოცენება. ამ უხსოვარი დროიდან მოყოლებული, საქონელწარმოება სულ უფრო ვითარდებოდა და ფართო მასშტაბურ ხასიათს ღებულობდა. თუ საწყის სტადიაზე იგი საქონელგაცვლის ფორმით არსებობდა, შემდეგ — ფულის, როგორც საყოველთაო ეკვივალენტის, წარმოშობის მომენტიდან საქონელმიმოქცევის სახით წარმოგვიდგება. მიუხედავად ამისა, დიდი ხნის განმავლობაში იგი მარტივი საქონელწარმო-

ესას ფორმით არსებობდა და საზოგადოების ეკონომიკურ ცხოვრებაში დომინირებად როლს ასრულებდა. წარმოების მუშაკი დღლაოს ძირითადად საკუთარი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად აწარმოებდა, ან კიდევ, იგი გაბატონებული კლასების წარმომადგენელთა ხელში (მაგალითად, მონათმფლობელობისა და ფეოდალიზმის დროს) არასაქონლური (ე.ი. არა ყიდვა-გაყიდვის) გზით გადადიოდა. ამიტომ უწოდებენ ამ პერიოდის ეკონომიკას ნატურალური ტიპის მეურნეობას. საქონლურ-ფულად ურთიერთობათა არსებობა-განვითარების მიუხედავად, მაშინ სწორედ ასეთი ტიპის ეკონომიკური სისტემა დომინირებდა.

საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბება დაკავშირებულია მეურნეობის კაპიტალისტურ სისტემასთან, როდესაც საქონლურ-ფულადი ურთიერთობანი საყოველთაო ხასიათს ღებულობს, ანუ მოიცავს საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა სფეროს. მაგრამ საბაზრო ურთიერთობებს თვით კაპიტალიზმის პირობებშიც იმთავითვე არ მიუღია განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ხასიათი. საკმაოდ დიდი ხნის მანძილზე, დაახლოებით მეოცე საუკუნის დასაწყისამდე საყოველთაოდ გაბატონებული იყო დევიზი: „აწარმოე რამდენიც შეგიძლია, ვინაიდან ბაზრის მოთხოვნა არსებითად განუსაზღვრელია". ბაზარი მოლიანად დაქვემდებარებული იყო წარმოებისადმი. ფაქტიურად მწარმოებელი კარნახობდა მომხმარებელს, თუ რა სახეობის საქონელი უნდა მოეხმარა მას. შემდეგ – განვითარების გარკვეულ საფეხურზე, როდესაც ბაზარი ასე თუ ისე გაჯერდა საქონლით და მსყიდველობითუნარიანი მოთხოვნილება სხვადასხვა ფაქტორის ზეგავლენით მკვეთრად შეიზღუდა, დადგა რეალიზაციის პრობლემა. მართალია, ჯერ კიდევ ბატონობდა „გამყიდველის ბაზარი", რამდენადაც ეს უკანასკნელი კარნახობდა თავის ფასებს მყიდველს (მომხმარებელს), მაგრამ ასეთი ვითარების დიდი ხნის განმავლობაში შენარჩუნება შეუძლებელი იყო. და აი, მიმდინარე საუკუნის მეორე ნახევრიდან, დგება განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის, ანუ „მყიდველის ბაზრის" ეპოქა, სადაც გამყიდველი (მწარმოებელი) კარგავს თავის დიქტატორულ სტატუსს და ე.წ. მონოლოგს ცვლის დიალოგი (მწარმოებელსა და მომხმარებელს, მყიდველსა და გამყიდველს

შორის), რომელშიც პრიმატი, თუ შეიძლება ასე ითქვას, მომხმარებლის მხარეზეა.

საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბების ეს პროცესი ჩვენ განვიხილეთ საბაზრო ეკონომიკის კლასიკური ქვეყნების მაგალითზე. რამდენადაც ახლა ვიწყებთ საბაზრო ეკონომიკის მრავალსაფეხურიან კიბეზე ასვლას, უპრიანი იქნება მისი იდეალური მოდელისათვის დამახასიათებელი ძირითადი არსობრივი ნიშნების განხილვა. ეს ნიშნებია:

* **წარმოების საშუალებებზე კერძო საკუთრება.** იგი განსაზღვრავს საბაზრო კანონებით მართვადი ეკონომიკური სისტემის ჩამოყალიბებას. მარტივად რომ ვთქვათ, საბაზრო ეკონომიკის სუბიექტისათვის, უწინარეს ყოვლისა, ნათლად უნდა იყოს ცნობილი ის, თუ რა შეადგენს მის საკუთრებას, სად იწყება და სად თავდება იგი, რამდენი მიუმატა ან მოაკლო თავის ქონებას, რისი ფლობის, სარგებლობისა და განკარგვის უფლება აქვს მას და ა.შ. ყოველივე ეს საბაზრო ურთიერთობათა განვითარება-გაღრმავების უმნიშვნელოვანესი წინაპირობა და საფუძველია. მრავალათეულწლიანმა გამოცდილებამ დაადასტურა, რომ ასეთ საფუძველს ვერ ქმნის ე.წ. „საერთო-სახალხო" საკუთრება, რომელიც ფორმალურად ყველასი იყო, მაგრამ რეალურად (კონკრეტულად) — არავისი.

კერძო საკუთრების არაორდინარული (დადებითი) მხარეები მეცნიერულ დონეზე პირველად დაახასიათა ინგლისური კლასიკური პოლიტიკური ეკონომიის ერთ-ერთმა ფუძემდებელმა **ადამ სმითმა** თავის ცნობილ ნაშრომში „ხალხთა სიმდიდრის ბუნებისა და მიზეზების შესახებ;"

* **საქონლიერ-ფულად ურთიერთობათა საყოველთაო ხასიათი.** იგულისხმება ამ ორბიტაში როგორც დარგობრივ, ისე ტერიტორიულ ჭრილში საზოგადოებრივი ცხოვრების ყველა სფეროს მოქცევა. საბაზრო ეკონომიკა საზოგადოების განვითარების ის ეტაპია, როდესაც სამუშაო ძალაც საქონლად იქცევა და საქონლისა და მომსახურების ბაზრის პარალელურად ფუნქციონირებს „შრომის ბაზარიც". საბაზრო ეკონომიკის აგენტებს შორის ურთიერთობა ეკვივალენტური გაცვლის პრინციპზეა დამყარებული;

თავისუფალი ფასწარმოქმნა. ეს ნიშნავს საქონელსა და მომსახურებაზე ფასების ჩამოყალიბებას მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობის შესაბამისად. ფასი ხომ საქონლის ღირებულების ფულადი გამოხატულებაა, ამიტომ ფასწარმოქმნის საერთო საფუძვლად ღირებულების კანონი გვევლინება, მაგრამ ფასი ღირებულებას იშვიათად, მხოლოდ მოთხოვნა-მიწოდების წონასწორობის დროს ემთხვევა. უფრო ხშირად იგი იხრება ღირებულებიდან ან ერთი, ან მეორე მიმართულებით. ე.ი. საქონლის ფასი მეტია ღირებულებაზე, როცა მოცემულ საქონელზე მოთხოვნა აღემატება მიწოდებას და, პირიქით, ფასი ნაკლებია ღირებულებაზე, როცა მოთხოვნას სჭარბობს მიწოდება, ანუ, სხვანაირად რომ ვთქვათ, საქონელი ბევრია, მყიდველი კი ცოტა. აი რატომ უწოდებენ საბაზრო ეკონომიკას ფასებით მართვად, ანუ ოვითმართვად ეკონომიკას. ესაა ეკონომიკა, რომელსაც მართავს „უჩინარი ხელი";

სრულყოფილი კონკურენცია. კონკურენცია საბაზრო ეკონომიკის აუცილებელი ატრიბუტია. მის გარეშე წარმოუდგენელია საბაზრო მექანიზმის ფუნქციონირება. იგი წარმოდგება ლათინური სიტყვისაგან „კონკურო" და ნიშნავს სხვასთან შეჯიბრებით მიზნისაკენ სწრაფვას. დღევანდელი გაგებით, ეს არის საქონლის წარმოებისა და რეალიზაციის უკეთესი პირობებისათვის საბაზრო ეკონომიკის მონაწილეთა შორის ეკონომიკური მეტოქეობა. სრულყოფილი, ანუ თავისუფალი, კონკურენცია გულისხმობს ყველას „ბრძოლას" ყველას წინააღმდეგ. ასეთი ვითარება იქმნება მაშინ, როცა იდენტური (ეროგვაროვანი) საქონლის უამრავი წვრილმწარმოებელი (გამყიდველი) და მომხმარებელი (მყიდველი) უწევს ერთიმეორეს ეკონომიკურ მეტოქეობას და გამოცალკევებულად არავის არ ძალუძს, გავლენა მოახდინოს საქონლის ფასზე. ასეთ პირობებში საქონლის ფასის ერთადერთი განმსაზღვრელია მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობა. შიგადარგობრივი კონკურენციის ბაზაზე ყალიბდება საქონლის საბაზრო ღირებულება, ხოლო დარგთაშორისი კონკურენციის ბაზაზე – წარმოების ფასი, რაც უდრის წარმოების დანახარჯებს პლუს საშუალო მოგება. ამ უკანასკნელის ჩამოყალიბება ხდება დაბალმომგებიანიდან მაღალმომგებიან დარგებში კაპი-

ტალის თავისუფალი გადადინებისა და მოგების ნორმის გამოთანაბრების კვალობაზე;

* **მოგებისადმი სწრაფვა.** როგორც ცნობილია, მოგება არის თანხა, რომელიც რჩება მეწარმეს ამონაგებიდან წარმოებისა და რეალიზაციის ხარჯების გამოკლების შემდეგ. მოგება საბაზრო ეკონომიკის პირობებში წარმოების მიზანი და მთავარი მამოძრავებელი მოტივია. ზოგჯერ აღნიშნავენ, რომ თანამედროვე კაპიტალიზმის ანუ დღევანდელი განვითარებული ქვეყნების საბაზრო ეკონომიკის ბუნება შეიცვალა, რამდენადაც წარმოების მიზანი (ნაცვლად მოგების მიღებისა) გახდა საზოგადოების მოთხოვნილებათა სრულად დაკმაყოფილება, პიროვნების ყოველმხრივი განვითარების უზრუნველყოფა. ეს მოსაზრება დაზუსტებას საჭიროებს. მართალია, ადრინდელთან შედარებით, დღევანდელი მეწარმე უფრო მეტად იჩენს ქველმოქმედებას, დახმარების ხელს უწვდის ღატაკსა და გაჭირვებულს, გამოდის კეთილ საქმეთა სპონსორის როლში, მაგრამ ეს საქმის ვითარებას პრინციპულად არ ცვლის. წარმოების მიზანი საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში დღესაც მოგების მიღებაა. მეწარმისათვის ამაზე უფრო მთავარი საზრუნავი არ არსებობს. ზემოთ მოტანილ მოსაზრებაში შეიძლება ამოვიკითხოთ ის ჭეშმარიტება, რომ ცივილიზებულ ქვეყნებში ეკონომიკა თანდათანობით სოციალურად ორიენტირებული ხდება, მაგრამ ეს სხვა ფაქტორებით აიხსნება, რომელთაც ჩვენ ქვემოთ შევეხებით. საბაზრო ეკონომიკას კი თავისი ძირითადი შინაარსი არ შეუცვლია. მეწარმე მართლაც ზრუნავს მომხმარებელზე, მისი მოთხოვნილებების სრულად დაკმაყოფილებაზე, მაგრამ იმიტომ კი არა, რომ ეს მისი შინაგანი ბუნებიდან გამომდინარეობს, არამედ, იმიტომ, რომ მომხმარებლის დიქტატის ეპოქა დადგა და მისთვის ანგარიშგაუწევლად მოგებას სასურველი რაოდენობით ვერ მიიღებს;

† **თავისუფალი მეწარმეობა.** ეს იმას ნიშნავს, რომ ყველას აქვს უფლება, შეარჩიოს თავისი ნიჭის, უნარის, გამოცდილების შესაბამისი მეწარმეობრივი საქმიანობა, როგორც სამოქმედო სფერო, და ხელი მიჰყოს მას. ამის საწინდარია ეკონომიკურ სუბიექტთა სრული თავისთავადობა და დამოუკიდებლობა, შემზღუდავი

საკანონმდებლო აქტების არარსებობა, ქვეყნის ეკონომიკური სტაბილურობა, ნორმალური კრიმინოგენული ვითარება, მოქნილი საგადასახადო სისტემა, რესურსების მფლობელთა შორის შემოსავლის სამართლიანი განაწილება. სპეციალისტთა დასკვნით, კერძო საკუთრება, თავისუფალი ფასწარმოქმნა და სრულყოფილი კონკურენცია ქმნიან თავისუფალი მეწარმეობის ფუნდამენტს (საძირკველს), მოგებისადმი სწრაფვა კი ცემენტია, რომელიც ადუღაბებს ამ კონსტრუქციას. თავისუფალი მეწარმეობის გარეშე, ბაზრის ნორმალური (ცივილიზებული) ფუნქციონირება გამორიცხულია. თავისუფალია მეწარმე, რომლისთვისაც ნებისმიერ დროს ღიაა ბაზრის (ფართო გაგებით) როგორც „შესასვლელი", ისე „გამოსასვლელი" კარები;

✓* **„ჰორიზონტალური კავშირები" ეკონომიკაში.** ცენტრალური დაგეგმვის სისტემაზე დამყარებული მბრძანებლური ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი იყო ძირითადად ვერტიკალური კავშირები, რომელნიც ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების გზაზე გადაულახავი დაბრკოლების სახით აღიმართებოდა ხოლმე. ეკონომიკაში ჰორიზონტალური კავშირები კი გულისხმობს მეურნეობრივ აგენტებს შორის უშუალო და ურთიერთხელსაყრელ კავშირებს, რომელთაც თვალსაჩინო წვლილი შეაქვთ საბაზრო ეკონომიკის ნორმალურ ფუნქციონირებაში. ისინი ძირითადად აგებულია საკონტრაქტო ურთიერთობათა პრინციპებზე, თუმცა გამორიცხული არაა სხვა პრინციპებიც (სიტყვიერი ჯენტლმენური შეთანხმება და სხვ.). ამიტომ მუდმივად ცვალებადი და განახლებადია. ამის განმსაზღვრელია ბაზრის კონიუნქტურის ცვალებადობა. ჰორიზონტალური კავშირ-ურთიერთობა ხორციელდება ისეთი ეკონომიკური ინსტიტუტების მეშვეობით, როგორიცაა ბანკები, ბირჟები, საბითუმო ორგანიზაციები და ა.შ. ესენი წარმოგვიდგებიან რესურსების გადანაწილების არხებად, კაპიტალისა და მოსახლეობის დანაზოგების ყველაზე უფრო მომგებიან სფეროში დაბანდების ინსტრუმენტებად;

✓* **ძლიერი პირადი ინიციატივა და მატერიალური დაინტერესება.** საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მეწარმე მაქსიმალურ პირად ინიციატივას ავლენს. ის მეწარმეობრივ საქმიანობაში არა მარტო სრულად აქსოვს მთელ თავის ნიჭს, უნარსა და გამოცდილებას,

არამედ, ყოველგვარი სიახლის დანერგვის ინიციატორად და ორგანიზატორად გვევლინება. თანაც, არა ეტაპობრივად ან ეპიზოდურად, არამედ სისტემატურად, განუწყვეტლივ. რა უბიძგებს მას აქეთკენ? — მხოლოდ ერთი რამ: მაღალი მატერიალური დაინტერესება. საბაზრო ეკონომიკის აგენტს კარგად აქვს გაცნობიერებული ის ჭეშმარიტება, რომ რაც უფრო მუყაითად გაირჯება და გონივრულად წარმართავს თავის მეურნეობრივ საქმიანობას, მით უფრო მეტ მოგებას მიიღებს. ყოველივე ეს, თავის მხრივ, ქვეყნის სწრაფ ეკონომიკურ განვითარებას უწყობს ხელს. სწორედ ეს მომენტი ჰქონდა მხედველობაში ნობელის პრემიის ლაურეატს, ცნობილ ამერიკელ ეკონომისტს ვ. ლეონტიევს, როცა საბჭოთა ეკონომიკის „უძრაობის“ მიზეზებს ხსნიდა. აი, როგორი შედარება გააკეთა მან: „ქვეყნის ეკონომიკა იალქნიანი იახტის მოძრაობას მოგვაგონებს, რომელსაც დანიშნულების ადგილამდე მისასვლელად ორი აუცილებელი კომპონენტი სჭირდება: ზურგის ქარი და საჭე. აშშ-ში ძლიერი ზურგის ქარი უბერავს და გემს სწრაფად მიაქანებს, მაგრამ საჭე რამდენადმე მორყეულია და იახტა დროდადრო ნაპირებს ეხეთქება. რაც შეეხება სსრ კავშირს, აქ ზურგის ქარი საერთოდ არ უბერავს, ამიტომ გემი ერთ ადგილზეა გაჩერებული და მისი დამძვრელი ძალა პერსპექტივაშიც არ მოჩანს“. სწორედ ამ ე.წ. „ზურგის ქარის“ (ანუ მატერიალური დაინტერესების) დეფიციტმა განაპირობა საბჭოთა ეკონომიკის უპერსპექტივობა და კრახი;

* **მაღალი თვითპასუხისმგებლობა**. როგორც ცნობილია, მბრძანებლური ეკონომიკის პირობებში ეკონომიკურ აგენტთა პასუხისმგებლობა აგებულია ადმინისტრირების პრინციპზე და შრომითი დისციპლინის დარღვევისათვის კანონმდებლობა ითვალისწინებს ჯარიმებს, გაფრთხილებას, საყვედურს, სამუშაოდან მოხსნას, პასუხისგებაში მიცემას და ა.შ. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში კი თითოეული მუშაკი მაღალ თვითპასუხისმგებლობას იჩენს, რამდენადაც უპასუხისმგებლო მოქმედების შედეგად პირველ რიგში თვითონ იზარალებს. მოვალეობის შესრულებისადმი ასეთი დამოკიდებულება ზედმეტს ხდის კონტროლის ორგანოების გაბერილი აპარატის არსებობას და საზოგადოებას მნიშვნელოვანი ოდენობით უზო-

გავს სახსრებს. მაღალი თვითპასუხისმგებლობისა და თვითკონტროლის ნიმუშად შეიძლება დავასახელოთ იაპონელი ბიზნესმენები. ალბათ ამით თუ აიხსნება ის ფაქტი, რომ იაპონიაში ერთ-ერთ წელს ყველა მატარებლის დაგვიანებამ ერთ საათსაც ვერ მიაღწია;

√ * **მყიდველის (მომხმარებლის) კულტი**. როგორც აღვნიშნეთ, განვითარებული საბაზრო ეკონომიკა არის „მომხმარებლის დიქტატის" ეპოქა, სადაც ყველაფერი კი არ ყალდება, არამედ იყიდება ის, რაც სურს მომხმარებელს, რაც მაქსიმალურად შეესაბამება მის მოთხოვნილებებს (იგულისხმება პროდუქციის ასორტიმენტი, ხარისხი, დაფასება, ეტიკეტი, მომსახურება და ა.შ.). თუ ეს პრინციპი დაცულია, მეწარმის მოგება გარანტირებულია, თუ იგი დარღვეულია, მეწარმე, როგორც წესი, განწირულია გასაკოტრებლად და ეთიშება „საბაზრო მარათონს";

√ * **მცირე ბიზნესის ფართოდ განვითარება**. ეკონომიკურ მეცნიერებაში მცირე ბიზნესს უწოდებენ ერთგვაროვანი პროდუქციის მწარმოებელ წვრილ საწარმოთა (რომელიც, თავის მხრივ, დასაქმებულების, გამოშვებული პროდუქციისა და წარმოებრივი ძირითადი კაპიტალის წინასწარ დადგენილი ნორმების მიხედვით განისაზღვრება) ერთობლიობას. მისთვის დამახასიათებელი მრავალი უპირატესობის გამო, მცირე ბიზნესი უმნიშვნელოვანეს როლს ასრულებს განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის თითქმის ყველა ქვეყანაში. მაგალითად, 1992 წელს მცირე და საშუალო საწარმოების (რომლებშიც დასაქმებული იყო 500 კაცამდე) ხვედრითი წონა საწარმოთა საერთო რაოდენობაში შეადგენდა: აშშ-ში 99,7 %-ს, იტალიაში-99,9, გფრ-ში - 95, იაპონიაში (300 კაცამდე დასაქმებულთა მიხედვით) - 99,4 %-ს. მთლიან ეროვნულ პროდუქტში (რომლის შინაარსი დახასიათებულია მეთერთმეტე თავში) მისი წილი ასე გამოიყურებოდა: აშშ - 50 %, გფრ - 48 %, იაპონია - 70 %, დიდი ბრიტანეთი - 20 %. მცირე ბიზნესს სუსტი მხარეებიც აქვს, რომლებიც დახასიათებული იქნება მეექვსე თავში;

√ * **დია ეკონომიკის პრინციპი**. მხედველობაში გვაქვს კანონმდებლობის ფარგლებში თავისუფალი საგარეო ეკონომიკური კავშირების უზრუნველყოფა, რაც ხელს უწყობს მსოფლიო ბაზარზე გას-

ვლას და შრომის საერთაშორისო დანაწილებაში ჩართვას. ცხადია, იგულისხმება უკუკავშირებიც, ე.ი. უცხოელ პარტნიორთა თავისუფალი შემოსვლა და კონტაქტების დამყარება ადგილობრივ მეწარმეებთან. მბრძანებლურ პრინციპებზე დაფუძნებული ეკონომიკის პირობებში ასეთი შესაძლებლობანი გამორიცხულია, რომლის ნათელ მაგალითს წარმოადგენდა საბჭოთა ეკონომიკა. არსებობდა საგარეო ვაჭრობის მონოპოლია, ამიტომ, მაგალითად, საქართველოს დამოუკიდებლად არ შეეძლო მსოფლიო ბაზარზე გასვლა. ეს უნდა მომხდარიყო მხოლოდ ცენტრალური, სპეციალურად უფლებამოსილი, ორგანოების მეშვეობით, რაც საბაზრო ეკონომიკის პრინციპებს ეწინააღმდეგება;

✓* **განვითარებული საბირჟო სისტემა.** იგი მოიცავს საქონლის, საფონდო და შრომის ბირჟებს. ეს იმას ნიშნავს, რომ თავისუფალი (თანაც სპეციფიკური მეთოდებით) ყიდვა-გაყიდვის საგნებადაა ქცეული არა მარტო ჩვეულებრივი საქონელი და მომსახურება, არამედ ფასიანი ქაღალდებიც (აქციები, ობლიგაციები). ამგვარი საქმიანობის მთავარ ბურჯად გვევლინებიან საფონდო მაკლერები, ბროკერები და დილერები, რომლებიც შუამავლობას სწევენ გამყიდველებსა და მყიდველებს შორის. რაც შეეხება შრომის ბირჟას, მისი მთავარი ფუნქციებია: უმუშევრების შრომითი მოწყობა, თავისუფალი სამუშაო ადგილების აღრიცხვა, ახალგაზრდობის პროფორიენტაცია, უმუშევრობისათვის დახმარების გაცემა, განსაზღვრული პროფესიის სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის პროგნოზირება და ა.შ.;

✓ * **მოქნილი ფულად-საკრედიტო სისტემა.** მას განსაკუთრებული ადგილი უჭირავს საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში. რითაა განპირობებული მისი ესოდენ გამორჩეული ადგილი?– მხოლოდ და მხოლოდ იმით, რომ ფულისა და კრედიტის გარეშე საერთოდ არ არსებობს საბაზრო ეკონომიკა, რამდენადაც ძირითადად ფულის მეშვეობით ხდება მყიდველებსა და გამყიდველებს შორის ანგარიშსწორება, ხოლო კრედიტი მეწარმეობრივი საქმიანობის სული და გულია, მისი ამოქმედების უმნიშვნელოვანესი პირობაა.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, საბაზრო ეკონომიკის განსაზღვრება შეიძლება ამგვარად ჩამოვაყალიბოთ: **ეს არის**

კერძო საკუთრებაზე, თავისუფალ შეწარმეობასა და სრულყოფილ კონკურენციაზე დამყარებული ეკონომიკის ორგანიზაციის ასეთი სპეციფიკური ფორმა, რომელიც მიზნად ისახავს რაც შეიძლება მეტი მოგების მიღებას და სტიქიურად თვითრეგულირდება საქონლურ-ფულად ურთიერთობათა ობიექტური ეკონომიკური კანონების (ღირებულების კანონი, მოთხოვნა-მიწოდების კანონი, ფულის მიმოქცევის კანონი და სხვ.) მოთხოვნების შესაბამისად.

რა თქმა უნდა, ასეთი წმინდა ანუ იდეალური, საბაზრო ეკონომიკა (სადაც სრულადაა წარმოდგენილი ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი ნიშანი) არც ერთ ქვეყანაში არასოდეს არ არსებულა, არ არსებობს და ვერც მომავალში იარსებებს, მაგრამ მისი ამგვარი დახასიათება დაგვჭირდა ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური ეკონომიკისაგან მის ნათლად განსასხვავებლად. რაც შეეხება ცხოვრებაში რეალურად არსებულ და პრაქტიკულად ფუნქციონირებად საბაზრო ეკონომიკას, ეს სპეციალური განხილვის საგანია. ამ კითხვაზე პასუხს ნაწილობრივ აქვე (ცოტა ქვემოთ) გაეცემთ, შედარებით უფრო ვრცლად კი მომდევნო თავში გვექნება საუბარი.

ახლა ცოტა რამ იმის თაობაზე, თუ რა არ ძალუძს საბაზრო ეკონომიკას და რატომ ვერ ფუნქციონირებს თავისი იდეალური მოდელით.

2.3. საბაზრო ეკონომიკის ნეგატიური მხარეები და მათი თავიდან აცილების გზები

საბაზრო ეკონომიკის ძირითადი ნიშნების განხილვით, ფაქტიურად, მისი პოზიტიური მხარეები წარმოვაჩინეთ. მაგრამ საბაზრო ეკონომიკა სრულიად უნაკლო, უნივერსალური ფენომენი როდია. მხედველობაში გვაქვს ამ მეურნეობრივი სისტემის აგენტთა მოქმედების თითქმის მთლიანად პირადი ინტერესებით შემოფარგვლა და საზოგადოებრივი ინტერესებისადმი რამდენადმე გულგრილი დამოკიდებულება. უფრო კონკრეტულად თუ ვიტყვით, თავისი შინაგანი ბუნებით საბაზრო ეკონომიკას არ შესწევს უნარი, გადაჭრას გლობალური ხასიათის ისეთი სოციალურ-ეკონომიკური პრობლემები, როგორიცაა: ქვეყნის თავდაცვა, გარკვეულ ფარგლებში საყოველთაო

სახალხო განათლების უზრუნველყოფა, საზოგადოებრივი წესრიგის დაცვა, სახელმწიფოს მართვა, კომუნალური მომსახურების მრავალი სახეობის განხორციელება, პოლიომელიტის, ყვავილის, შავი ჭირის, ქოლერის და სხვა ეპიდემიურ დაავადებათა გავრცელების თავიდან აცილებისათვის პროფილაქტიკურ ღონისძიებათა ჩატარება, საზოგადოების სოციალურად დაუცველი ფენების (ხეიბრები, ავადმყოფები, მოხუცები) შენახვა და სხვ. მაგალითად, საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ამაო იქნებოდა მეწარმისათვის ისეთი მოთხოვნის წაყენება, რომ მან საქონელი მდიდარს ძვირად მიჰყიდოს, ხოლო ღარიბს იაფად. მეწარმისათვის (გამყიდველისათვის) სავსებით სამართლიანია ის, რომ საქონელი გაყიდოს იმ ფასში, რომელიც მას ხელს აძლევს, და რისი გადახდისთვისაც მზად არის მყიდველი. მაშასადამე, საზოგადოების სოციალური დაცვა მეწარმის ფუნქციებში არ შედის. ეს სახელმწიფოს პრეროგატივაა, ისე როგორც ზემოთ ჩამოთვლილი ე.წ. „საზოგადოებრივი", ანუ მეტ-ნაკლებად ერთობლივი მოხმარების საქონლის წარმოება და მასზე საზოგადოების მოთხოვნილების დაკმაყოფილება. ამის კლასიკური მაგალითებია ქვეყანაზე მტრის თავდასხმის შემთხვევაში თავდაცვის კომპლექსურ ღონისძიებათა განხორციელება, ან კიდევ, შავი ჭირის გავრცელების საშიშროების დადგომისას ქმედითი პროფილაქტიკური ზომების მიღება, რომელიც საზოგადოების თითოეულ წევრს ერთნაირად ეხება და ამიტომ ერთობლივი ძალებით უნდა გადაიჭრას.

საბაზრო მექანიზმის მოქმედების არეალს გარეთ რჩება ისეთი ნეგატიური მოვლენებიც, რომლებიც დაკავშირებულია წარმოების „მეორეულ შედეგებთან". მხედველობაში გვაქვს წარმოების ნარჩენებისა და გამონაბოლქვი აირების დაგროვების შედეგად გარემოს გაბინძურება, სასარგებლო წიაღისეულის საბადოების არასწორი ექსპლუატაციის შედეგად სოფლისმეურნეობრივი სავარგულების გამოყვანა მწყობრიდან, ურთიერთშეუთანხმებელ მოქმედებათა გამო დარგობრივ და ტერიტორიულ ჭრილში წარმოებრივი დისპროპორციების წარმოქმნა და სხვ. საბაზრო მექანიზმს, ცხადია, უშუალოდ არ ძალუძს ამგვარი ნეგატიური შედეგების ნეიტრალიზება, რამდენადაც ის ეკონომიკის განვითარებას წარმართავს მსყიდველობითუ-

ნარიანი მოთხოვნილების ამაღლებისაკენ. ყოველივე ეს ხელეწიფება სახელმწიფოს და შედის მის მარეგულირებელ ფუნქციებში.

საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირების ნეგატიური მხარეების ნეიტრალიზებისათვის ბრძოლაში სახელმწიფო მარტოდმარტო როდია. მის გვერდით დგანან და შესაბამის ღონისძიებებს ახორციელებენ მომხმარებელთა უფლებების დამცველი მრავალრიცხოვანი საზოგადოებები, თავისუფალი პრესა და მასობრივი ინფორმაციის სხვა საშუალებები.

ყოველივე ამით მიიღწევა საბაზრო მექანიზმის მოქმედების ძირეული კორექტირება, საბაზრო ძალების ბრმა თამაშის ნეგატიური შედეგების შერბილება ან ცალკეულ შემთხვევებში საერთოდ ლიკვიდაცია.

არსებობს საბაზრო მექანიზმის შეზღუდულობით განპირობებული კიდევ ერთი ჯგუფი პრობლემებისა, რომლებიც დაკავშირებულია პიროვნების უმნიშვნელოვანეს სოციალურ-ეკონომიკურ უფლებებთან, პირველ რიგში, შრომის უფლებასთან. განვითარებული ქვეყნების გამოცდილებიდან ნათლად ჩანს, რომ საბაზრო ეკონომიკა ვერ უზრუნველყოფს შრომისუნარიანი მოსახლეობის სრულად დასაქმებას. ეს პრაქტიკულად შეუძლებელიცაა, ამიტომ თვით უმუშევრობის არსებობის ფაქტში საბაზრო ეკონომიკას ვერ „დავადანაშაულებთ". საკითხი ეხება სამუშაო ძალის ბაზრის რეგულირებას, რომლის აუცილებლობას ხშირად უმუშევრობის ფაროთო მასშტაბები აპირობებს. საბაზრო მექანიზმს შესწევს თუ არა ამის უნარი? – არა, საბაზრო მექანიზმს ეს არ ძალუძს. ესეც სახელმწიფოს პრეროგატივაა.

ზემოაღნიშნულით არ ამოიწურება იმ პრობლემების რიცხვი, რომელთა გადაჭრა, სახელმწიფო ორგანოების ჩარევის გარეშე, საბაზრო მექანიზმს არ შეუძლია. მხედველობაში გვაქვს, მაგალითად, მსხვილი საინვესტიციო პროექტები, რომლებიც დაკავშირებულია დიდ რისკთან და მოგების სწრაფად მიღების შანსსაც არ იძლევა; დარგთაშორისი და რაიონთაშორისი (რეგიონთაშორისი) დისპროპორციები; ინფლაციასთან და მონოპოლიზმთან ბრძოლის აუცილებლობა და ა.შ. ამრიგად, საბაზრო ეკონომიკა ხასიათდება, ერთი

მხრივ, თავისუფლებითა და მაღალი ეფექტიანობით, ხოლო, მეორე მხრივ, მისი ორგანულად თანამდევი უთანასწორობითა და სხვა არსებითი ხასიათის ნაკლოვანებებით, რომელთა შერბილება, მით უმეტეს ლიკვიდაცია, შეუძლებელია სახელმწიფოს, პოლიტიკური და საზოგადოებრივი ორგანიზაციების ჩარევის სხვადასხვა ფორმის გამოყენების გარეშე. აი, რატომ ითვლება ნორმალურ ეკონომიკად შერეული, ანუ სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკა, რომელშიც საბაზრო ურთიერთობათა თვითრეგულირება ოპტიმალურადაა შეხამებული სახელმწიფო ორგანოებისა და საზოგადოებრივი ორგანიზაციების მხრივ მათ მიზანსწრაფულ კორექტირებასთან.

შეიძლება თუ არა ასეთი ეკონომიკის ერთადერთი საფუძველი წარმოების საშუალებებზე კერძო საკუთრება იყოს? -არა, ეს შეუძლებელია, ვინაიდან სახელმწიფო „ცარიელი ხელებით" ვერაფერს ვერ დაარეგულირებს. ისე როგორც სამართლებლივ სახელმწიფოში ყველა მოქალაქე თანასწორუფლებიანია, საბაზრო ეკონომიკაში საკუთრების ყველა ფორმა (კერძო, კოლექტიური, სახელმწიფო) უნდა იყოს თანაბარუფლებიანი. თითოეულმა მათგანმა თავისი სიცოცხლისუნარიანობა (ეფექტიანობა) ფუნქციონირების შედეგებით უნდა აჩვენოს. ტყუილად როდი ამბობენ ჩინელები: „ჩვენთვის მთავარია არა კატის ფერი, არამედ ის, რომ მან თაგვი დაიჭიროს". ე.ი. მთავარია არა საკუთრების ფორმა, არამედ ის, რომ მან მაღალი ეფექტიანობა უზრუნველყოს. საკუთრების სტრუქტურა სხვადასხვა ქვეყანასა და განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე განსხვავებულია. ეს დამოკიდებულია ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონეზე, საბაზრო ურთიერთობათა მომწიფებულობაზე, საბაზრო ეკონომიკის მოდელზე და ა.შ. მაგალითად, შვედეთის მრეწველობის 90%-ზე მეტი კერძო პირთა საკუთრებას შეადგენს და თვითონვე მართავენ მას. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, აქ გადაწყვეტილებებს საქონლის წარმოებისა და განაწილების შესახებ ღებულობს ბაზარი. სწორედ იგი იძლევა პასუხს კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის?

თანამედროვე ცივილიზებული ქვეყნებისათვის ყველაზე უფრო ტიპურია საკუთრების აქციონერული (კორპორაციული) ფორმა. იგი

დომინირებს მსხვილ წარმოებებში, სადაც დაბანდებულია დიდძალი კაპიტალი და მსხვილმასშტაბური ოპერაციები ხორციელდება. მცირე და საშუალო ბიზნესის სფეროში კი ჭარბობს ინდივიდუალური კერძო საკუთრება. კოოპერაციულ (კოოპერატიულ) საკუთრებას ემყარებიან წარმოებრივი კოოპერატივები და კერძო მესაკუთრეებისაგან კოლექტივების მიერ შესყიდული შედარებით მცირე ზომის საწარმოები. მეტ-ნაკლები ზომით საბაზრო ეკონომიკის ყველა ქვეყანაში არსებობს სახელმწიფო საკუთრებაც.

2.4. საბაზრო კონიუნქტურა

საბაზრო კონიუნქტურა ეწოდება ბაზრის რეაქციას ეკონომიკის იმ კონკრეტულ მდგომარეობაზე, რომელიც ფაქტორთა ერთობლიობის მოქმედებით ჩამოყალიბდა მოცემულ ქვეყანაში დროის ამა თუ იმ მონაკვეთში. მის შესახებ წარმოდგენას იძლევა ისეთი მაჩვენებლები, როგორიცაა: წარმოების დონე, საქონლური მარაგის სიდიდე, აქციების კურსი, სარგებლის განაკეთი, მოგების ნორმა, ფასების მოძრაობა, ცვლილებები წარმოების დანახარჯებისა და ხელფასის დონეში, დასაქმებულთა და უმუშევართა რიცხოვნობას შორის თანაფარდობა და ა.შ.

ეკონომიკური კონიუნქტურის განმსაზღვრელ ფაქტორებს ყოფენ სამ ჯგუფად. ესენია: **ციკლური, არაციკლური და შემთხვევითი.** **ციკლური** ისეთი ფაქტორები, რომელთა მოქმედების ძალა დაკავშირებულია უშუალოდ განვითარების რომელიმე კონკრეტულ პერიოდთან ან ციკლთან; **არაციკლური** ფაქტორები ეკონომიკაზე ზემოქმედებენ მუდმივად (მაგალითად, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესი); **შემთხვევითი** ფაქტორები, როგორც თვით სახელწოდებიდან ჩანს, დროებითი ხასიათისაა და რაიმე კანონზომიერებას არ ექვემდებარება (მაგალითად, მიწისძვრა, გვალვა, წყალდიდობა, დიდთოვლობა და სხვ.)

ეკონომიკური კონიუნქტურის გაუმჯობესების ქმედითი საშუალებებია: ინვესტიციების მასშტაბთა რეგულირება, ცვლილებები სახელმწიფო შეკვეთების პირობებსა და მასშტაბებში, გადასახადებისა და სარგებლის განაკვეთების გადასინჯვა, მოსახლეობის ფულა-

დი დანაზოგების სიდიდის რეგულირება და ა.შ.

საბაზრო ეკონომიკის კონიუნქტურის საფუძვლიან შესწავლასა და ღრმად გაანალიზებას უაღრესად დიდი მნიშვნელობა აქვს პერსპექტივაში მისი პროგნოზირებისათვის, რომელიც მარკეტინგის ერთ-ერთი მთავარი ამოცანაა.

2.5. საბაზრო ინფრასტრუქტურა

განსაკუთრებული ბაზრის ფარგლებში მოქმედი და განსაზღვრული ფუნქციების შემსრულებელი ურთიერთდაკავშირებული საბაზრო ინსტიტუტების ერთობლიობა საბაზრო ეკონომიკის ინფრასტრუქტურას შეადგენს. მისი ელემენტებია:

*** საქონლისა და მომსახურების ბაზარი.** იგი მოიცავს: საბითუმო და საცალო ვაჭრობის ორგანიზაციებს, საქონლის ბირჟებს, ბაზრობებს, აუქციონებს, ფირმებს, რომლებიც ახორციელებენ ინფორმაციის მოპოვებას, დამუშავებასა და საბაზრო აგენტებისათვის მიწოდებას, რეკლამირებას, მარკეტინგულ მომსახურებას. მასში შედის აგრეთვე სხვადასხვა საშუამავლო კომპანია, სერვისული სამსახური და ა.შ.

საქონლისა და მომსახურების ბაზრის მთავარი ფუნქციაა საზოგადოებრივი წარმოების სხვადასხვა სფეროს ერომანეთთან დაკავშირება. იგი უზრუნველყოფს საქონლის ნაკადების მოძრაობას დარგობრივ და ტერიტორიულ ჭრილში, შესაძლებელს ხდის კონტრაქტების დადებას საქონლის მიწოდებაზე, პროდუქციის რეალიზაციასა და მყიდველთა (მომხმარებელთა) მომსახურებაზე. ყოველივე ამით ქმნის იმის პირობებს, რომ ოპერატიულად გადაიჭრას მოთხოვნისა და მიწოდების გაწონასწორების რთული ამოცანა.

საქონლის ბაზარი, პირადი მოხმარების საგნებით ვაჭრობასა და მომსახურებასთან ერთად, წარმოების საშუალებების რეალიზაციასაც გულისხმობს;

*** კაპიტალის ბაზარი.** იგი იყოფა ორ ნაწილად: საკრედიტო და ფასიანი ქაღალდების ბაზრად. საკრედიტო ბაზარი სასესხო კაპიტალის ბაზარია. იგი ფუნქციონირებს ბანკების, სადაზღვევო კომ-

პანიების, სხვადასხვა ფონდის (რომლებიც თავს უყრიან თავისუფალ ფულად საშუალებებს და აქცევენ მათ კრედიტად) მონაწილეობით. რაც შეეხება ფასიანი ქაღალდების ბაზარს, აქ წარმოებს ძირითადად აქციებისა და ობლიგაციების ყიდვა-გაყიდვა;

* **საშუშაო ძალის ბაზარი.** იგი წარმოების ფაქტორთა ბაზარს განეკუთვნება და გარკვეული თავისებურებებით ხასიათდება. ეს თავისებურებები დაკავშირებულია სამუშაო ძალის, როგორც საქონლის, სპეციფიკურ თვისებებთან. იგი ფუნქციონირებს შრომის ბირჟის სახით. ამ საკითხს უფრო ვრცლად განვიხილავთ მეთოთხმეტე თავში, უმუშევრობის პრობლემებთან დაკავშირებით.

რესურსი

ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური და საბაზრო ეკონომიკა პრინციპულად განსხვავებულ პასუხებს იძლევა კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის? და გამორიცხავს ერთიმეორეს, მაგრამ გეგმა და ბაზარი, მათი გონივრული ურთიერთშეხამების შემთხვევაში, ავსებს კიდეც ერთმანეთს. ცხადია, იგულისხმება გეგმისა და გეგმიანობის არა ის შინაარსობრივი დატვირთვა, რაც მათ ე. წ. სოციალისტური სისტემის ქვეყნებში ჰქონდა.

საბაზრო ეკონომიკის წმინდა ანუ იდეალური მოდელის ძირითადი ნიშნებია: კერძო საკუთრება, საქონლურ-ფულად ურთიერთობათა საყოველთაო ხასიათი, თავისუფალი ფასწარმოქმნა, სრულყოფილი კონკურენცია, მოგებისადმი სწრაფვა, თავისუფალი მეწარმეობა, ჰორიზონტალური კავშირები ეკონომიკაში, მაღალი პირადი ინიციატივა და მატერიალური დაინტერესება, თვითპასუხისმგებლობა, მცირე ბიზნესის ფართოდ განვითარება, ღია ეკონომიკის პრინციპი, განვითარებული საბირჟო სისტემა, მოქნილი ფულად-საკრედიტო სისტემა.

საბაზრო ეკონომიკა არის კერძო საკუთრებაზე, თავისუფალ მეწარმეობასა და სრულყოფილ კონკურენციაზე დაშყარებული ეკონომიკის ორგანიზაციის ასეთი სპეციფიკური ფორმა, რომელიც მიზნად ისახავს მოგების მიღებას და სტაქსურად თვითრეგულირდება სა-

ქონლურ-ფულად ურთიერთობათა ეკონომიკური კანონების მოთხოვნების შესაბამისად.

საბაზრო ეკონომიკა ხასიათდება, ერთი მხრივ, თავისუფლებითა და მაღალი ეფექტიანობით, ხოლო, მეორე მხრივ, მისი ორგანული თანამდევი უთანასწორობითა და სხვა ნეგატიური მხარეებით, რომელთა შერბილება, მით უმეტეს ლიკვიდაცია, შეუძლებელია სახელმწიფოს, პოლიტიკური და საზოგადოებრივი ორგანიზაციების ჩარევის გარეშე. ამიტომ ითვლება ქმედებაუნარიან ეკონომიკად შერეული, ანუ სოციალურად ორიენტირებული, საბაზრო ეკონომიკა, რომელშიც საბაზრო ურთიერთობათა თვითრეგულირება ოპტიმალურადაა შეხამებული სახელმწიფო ორგანოებისა და საზოგადოებრივი ორგანიზაციების მხრივ მათ მიზანსწრაფულ კორექტირებასთან.

ასეთი ეკონომიკის ერთადერთი საფუძველი არ შეიძლება იყოს კერძო საკუთრება. ისე როგორც სამართლებრივ სახელმწიფოში ყველა მოქალაქე თანასწორუფლებიანია, საბაზრო ეკონომიკაში საკუთრების ყველა ფორმა (კერძო, კოლექტიური, სახელმწიფო) უნდა იყოს თანაბარუფლებიანი. საკუთრების თითოეულმა ფორმამ თავისი სიცოცხლისუნარიანობა ფუნქციონირების შედეგებით უნდა აჩვენოს.

დროის განსაზღვრული პერიოდისათვის წარმოებისა და მოხმარების მხრივ არსებული მდგომარეობის მახასიათებელ დროებით სიტუაციას **საბაზრო კონიუნქტურა** ეწოდება.

ბაზრის ფარგლებში მოქმედი და განსაზღვრული ფუნქციების შემსრულებელი ურთიერთდაკავშირებული საბაზრო ინსტიტუტების ერთობლიობა **საბაზრო ინფრასტრუქტურას** შეადგენს. მისი ელემენტებია: საქონლისა და მომსახურების ბაზარი, კაპიტალის (საკრედიტო და ფასიანი ქაღალდების) ბაზარი, სამუშაო ძალის ბაზარი.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რით განსხვავდება საბაზრო ეკონომიკა ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური ეკონომიკისაგან?
2. რა არის საბაზრო ეკონომიკა?

3. ჩამოთვალეთ წმინდა საბაზრო ეკონომიკის ძირითადი ნიშნები.

4. რა ნეგატიური მხარეები აქვს საბაზრო ეკონომიკას და როგორ შეიძლება მათი თავიდან აცილება?

5. საბაზრო ეკონომიკის „იდეალური მოდელი" როგორ ესადაგება რეალობას?

6. რა არის შერეული ანუ სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკა?

7. როგორია საკუთრების ფორმები შერეული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში?

8. რას ნიშნავს გამყიდველის მონოლოგის შეცვლა მწარმოებელსა და მომხმარებელს, გამყიდველსა და მყიდველს შორის დიალოგით, რომელშიც პრიმატი მომხმარებლის მხარეზეა?

9. რას უწოდებენ საბაზრო კონიუნქტურას და რა მნიშვნელობა აქვს მის განსაზღვრას?

10. რა არის საბაზრო ინფრასტრუქტურა?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური ეკონომიკის უარყოფითი მხარეები.

2. საბაზრო ეკონომიკის „იდეალური მოდელის" ძირითადი ნიშნები.

3. საბაზრო ეკონომიკის ჩამოყალიბების ეტაპები.

4. წმინდა საბაზრო ეკონომიკის ნეგატიური მხარეები.

5. საბაზრო ეკონომიკის ნეგატიური მხარეების შერბილებისა და თავიდან აცილების ძირითადი გზები.

6. შერეული ანუ სოციალურად ორიენტირებული საბაზრო ეკონომიკის არსი და ნიშნები.

7. ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური და საბაზრო ეკონომიკა როგორ პასუხობენ კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის?

8. სხვადასხვა ქვეყანაში (აშშ, შვედეთი, ჩინეთი და სხვ.) არსებული საბაზრო ეკონომიკის მოდელების საერთო და განმასხვავებელი ნიშნები.

9. საბაზრო ეკონომიკა და საზოგადოებრივი პროგრესი.
10. კერძო საკუთრება – საბაზრო ეკონომიკის საფუძველი.

ლიტერატურა

1. ასათიანი რ. მომსახურება და საბაზრო სისტემა. თბ., 1993, თავები 1, 2.
2. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. თბ., 1996, თ. 3.
3. გოგოხია რ. საბაზრო ეკონომიკა. ლექციები, თბ., „საქპროფგამი", 1996, თავები 1,2,3,4,5.
4. ლივშიცი ა. ი. საბაზრო ეკონომიკის შესავალი. ლექციების კურსი, თარგმანი რუსულიდან, თბ., თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა; საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996, თავები 2,3.
5. მაკკონლი კ. პ., ბრიუ ს. ლ. ეკონომიკსი. ნაწ. I, თარგმანი რუსულიდან, თბ., „საქპროფგამი", 1993, თ. 5.
6. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ. 6.
7. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории. М., 1995. гл. 3.
8. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н.** и **Киселевой Е. А.** Киров, Изд-во "АСА", 1995, гл.5.
9. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей редакцией **В. И. Видяпина** и **Г. П. Журавлевой**. М., Промо-Медия, 1995, гл. 3.
10. Основы экономической теории. Под редакцией **В. Д. Камаева**. М., Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1996, гл. 3.
11. Современная экономика. **Мамедов О. Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Изд-во "Феникс", 1995, гл. 6.

III თავი

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება

როგორც გახსოვთ, წინა თავში ცოტა რამ ვთქვით სახელმწიფოს როლზე საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში, მაგრამ ეს იმდენად რთული, მრავალწახნაგოვანი და მასშტაბური პრობლემაა, რომ საჭიროებს სპეციალურ განხილვას.

3.1. ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების კონცეფციის ევოლუცია

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების აუცილებლობის თაობაზე დღეს თითქმის არავინ დაობს, მაგრამ ამ საკითხზე ერთიანი აზრი იმთავითვე და ერთბაშად არ ჩამოყალიბებულა. ამ პრობლემისადმი თავისი დამოკიდებულება მერკანტილისტებმა ჯერ კიდევ საბაზრო ურთიერთობათა ფორმირების პერიოდში გამოხატეს. ისინი მიზანშეწონილად მიიჩნევდნენ ვაჭრობისა და მრეწველობის, საერთოდ ქვეყნის ეკონომიკის განვითარებაში სახელმწიფოს ჩარევასა და ხელის შეწყობას.

საბაზრო ურთიერთობათა განვითარების კვალობაზე შემდგომში ამ კონცეფციამ რადიკალური ცვლილებები განიცადა. მოღონიერებულ მეწარმეთა კლასს უკვე ხელს არ აძლევდა სახელმწიფოს მხრივ თავისუფლების შემზღუდავ ღონისძიებათა განხორციელება და მათმა წარმომადგენლებმა ეკონომიკური ლიბერალიზმის იდეების ქადაგება დაიწყეს. მიმდევრებიც ბლომად გამოუჩნდნენ.

ამ მიმართულებამ სრულყოფილი სახით ჩამოყალიბება, როგორც ზემოთაც აღვნიშნეთ, ა. სმითის მეცნიერულ შემოქმედებაში ჰპოვა. მისი კრედო ასეთი იყო: საბაზრო ეკონომიკას ბაზრის „უჩინარი ხელის“ მეშვეობით სავსებით შესწევს თვითრეგულირების უნარი, ამიტომ კერძო ინიციატივისა და მოგებისადმი უსაზღვრო სწრაფვის გამოსავლენად მას სჭირდება სრული თავისუფლება. ა. სმითისა

და მის თანამოაზრეთა შეხედულებით, სახელმწიფოს ჩარევას მხოლოდ უარყოფითი როლის შესრულება შეუძლია, ამიტომ სახელმწიფომ უნდა უკუაგდოს ეს ეკონომიკური ფუნქცია და თავისი საქმიანობა შემოფარგლოს იმ ფუნქციებით, რომელთა მოგვარება არ ძალუძს საბაზრო ეკონომიკის სისტემას.

კლასიკური სკოლის ამ, ერთი შეხედვით, შეუვალ და თითქოს ყოველმხრივ დასაბუთებულ კონცეფციას მკაცრი გამოცდა მოუწყო ცხოვრებამ, პრაქტიკამ და განსაზღვრა კიდეც მისი რადიკალური გადასინჯვის აუცილებლობა. მხედველობაში გვაქვს საბაზრო ეკონომიკური სისტემის ყოვლისმომცველი 1929–1933 წწ. მსოფლიო ეკონომიკური კრიზისი და დიდი დეპრესია.

ამ მოვლენებმა განაპირობა „კეინზიანური რევოლუციის“ ეპოქის დაწყება, რომლის არსი მდგომარეობდა ბაზრის „უჩინარი ხელის“ სახელმწიფოს „ხილული ხელით“ შევსების აუცილებლობის აღიარებასა და რეალიზაციაში. რით ასაბუთებდნენ კეინზიანელები თავიანთი, ამ პრინციპულად განსხვავებული, კონცეფციის სამართლიანობას? – იმით, რომ, მათი აზრით, განვითარებულმა საბაზრო ეკონომიკამ, რომელიც ემყარება მხვილ მრეწველურ წარმოებას, დაკარგა თვითრეგულირების უნარი. ეს განაპირობა თავისუფალი კონკურენციის შეცვლამ მონოპოლიების ბატონობით, რომელიც ეწინააღმდეგება საბაზრო ეკონომიკის პრინციპებს, გამორიცხავს თავისუფალ მეწარმეობასა და თავისუფალ ფასწარმოქმნას.

ამრიგად, კეინზიანელობა არსებითად სახელმწიფო-რეგულირებადი საბაზრო ეკონომიკის თეორიას ნიშნავს, თუმცა ის მთლიანად მოწყვეტილი არაა ნეოკლასიკური სკოლის ძირითადი იდეებისაგან. ეს ჩანს თუნდაც იქიდან, რომ კეინზიანური სახელმწიფოებრივი რეგულირება კი არ გამორიცხავდა, არამედ მიზნად ისახავდა საბაზრო ეკონომიკის (კონკურენციისა და თავისუფალი ფასწარმოქმნის) შენარჩუნებას. ოღონდ მისი შენარჩუნების გზები და საშუალებებია ახლებურად დანახული და შემოთავაზებული.

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების კეინზიანურმა კონცეფციამ საყოველთაო აღიარება და საკმაოდ ხანგრძლივი დროის მანძილზე მნიშვნელოვანი პრაქტიკული გამოყენე-

ბა პოვა, მაგრამ არც ეს აღმოჩნდა მუდმივი. კვლავ თავი იჩინა გადაულახავმა წინააღმდეგობებმა. 70-იანი წლების მეორე ნახევრიდან ფართო მსჯელობის საგნად იქცა საბაზრო ეკონომიკის კეინზიანური მოდელის ნეგატიური მხარეები და მათგან თავის დაღწევის გზების ძიება. ამჯერად დისკუსიის ეპიცენტრად იქცა ეკონომიკაში სახელმწიფოს ზედმეტად ჩარევა და ამის შედეგად ბაზრის ფუნქციონირების მკვეთრად შეზღუდვა. ამ წინააღმდეგობის გადასალახავად ობიექტურ აუცილებლობად აღიარეს ისეთი ეკონომიკური მექანიზმის შექმნა, რომელიც ოპტიმალურად შეახამებდა ბაზრისა და სახელმწიფოს ფუნქციონირებას ანუ საბაზრო ეკონომიკის თვითრეგულირებას სახელმწიფოს ჩარევასთან. გამოინახა კიდეც ასეთი მექანიზმი, რომელიც დღეისათვის ცნობილია **მონეტარისტული კონცეფციის** სახელწოდებით. მისი არსი მდგომარეობს მაკროეკონომიკურ დონეზე, კეინზიანური ინსტრუმენტის — ფისკალური პოლიტიკის ნაცვლად, ფულად-საკრედიტო სისტემის რეგულირების მოქნილი პოლიტიკის გამოყენებაში. ხატოვნად თუ ვიტყვით, კეინზიანელთა ძირითადი დევიზია „ჩარევა", თანაც „ქირურგიული", ხოლო მონეტარისტებისა — რეგულირება, „თერაპიული მკურნალობა".

თუ ღრმად ჩავუკვირდებით მონეტარიზმის არსს, ნათლად დავინახავთ იმ უტყუარ ფაქტს, რომ მონეტარისტული კონცეფცია წარმოადგენს, თანამედროვე ისტორიული პირობების თავისებურებათა გათვალისწინებით, ნეოკლასიკური სკოლისა და კეინზიანელობის იდეათა მთელი რიგის ახლებურ, ორიგინალურ სინთეზს. ეს ბუნებრივიცაა, რამდენადაც სამივე (ნეოკლასიკური, კეინზიანური და მონეტარისტული) თეორია, შინაგანი წინააღმდეგობებისა და ზოგიერთი ურთიერთგამომრიცხველი პოზიციის მიუხედავად, ისახავს ერთსა და იმავე კეთილშობილურ მიზანს — საბაზრო ეკონომიკის სოციალური პოტენციალის სრულად რეალიზაციას. ამიტომაა, რომ არც ერთ მომდევნო კონცეფციაში არსებითად არაა უარყოფილი ის სასარგებლო იდეა, რაც მის წინა კონცეფციაში იყო მოცემული. მეტიც, თითოეული მათგანი წარმოადგენს ამგვარი იდეების შემდგომი განვითარებისა და სრულყოფის ცდას.

ამით იმის თქმა კი არ გვინდა, რომ მონეტარიზმია ეკონომიკური რეგულირების ყოველმხრივ უნაკლო და უნიკალური მოდელი.

სინამდვილეში მას, მომხრეებთან ერთად, ბევრი მოწინააღმდეგეც ჰყავს, მაგრამ ისიც ფაქტია, რომ დღეისათვის იგი სხვა მოდელებზე უფრო მეტი პოპულარობით სარგებლობს.

იდეის, კონცეფციის არსებობა არ ნიშნავს მის ავტომატურ რეალიზაციას, გამოყენებას. ეს ბევრადაა დამოკიდებული ოვით სახელმწიფო ხელისუფლების ორგანოებზე, მათ პოლიტიკაზე. ამიტომაც ზემოთ განხილული თითოეული კონცეფცია სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა ზომითა და მასშტაბით გამოიყენებოდა ცხოვრებაში. საერთო კანონზომიერება კი ისაა, რომ მეოცე საუკუნის მეორე ნახევარში საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების უმრავლესობაში მკვეთრად გამოიკვეთა სახელმწიფოს საქმიანობის მასშტაბების გაფართოებისა და მისი ეკონომიკური როლის გაძლიერების ტენდენცია. ამასთან, საყოველთაო აღიარება პოვა იმ ფაქტმა, რომ მაქსიმალური ეკონომიკური ეფექტიანობის მიღწევის უმნიშვნელოვანესი პირობაა კონკურენციული საბაზრო მექანიზმის ფუნქციონირება. მაშასადამე, ყველასათვის საშოქმედო პრინციპი უნდა იყოს: კონკურენცია ყველგან, სადაც შესაძლებელია და სახელმწიფოს მარეგულირებელი ზემოქმედება ყველგან, სადაც აუცილებელია.

3.2. სახელმწიფო რეგულირების საბაზრო ურთიერთობათა სუბიექტი

სახელმწიფო საბაზრო ურთიერთობათა სუბიექტად, უწინარეს ყოვლისა, თავისი მეწარმეობრივი ფუნქციის შესრულებით გვევლინება. მხედველობაში გვაქვს საბაზრო ეკონომიკის ყველა ქვეყანაში (თუმცა მეტ-ნაკლები ზომით) სახელმწიფო სექტორის არსებობა და მისი მეურნეობრივი ფუნქციონირება, რომლითაც სახელმწიფო დამოუკიდებელი მსხვილი მეურნეობრივი სუბიექტის ფუნქციებს ასრულებს და ამ თვალსაზრისით თითქმის არაფრით არ განსხვავდება სხვა საბაზრო სუბიექტისაგან.

მაგრამ საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში სახელმწიფოს მონაწილეობა ხომ ამით არ შემოიფარგლება. იგი ახორციელებს სახელმწიფო ქონების როგორც პრივატიზებას (თანაც არა მარტო

ქვეყნის შიგნით, არამედ მის ფარგლებს გარეთაც), ისე რეპრივატიზებას, ე.ი. კონკრეტული ვითარების შესაბამისად, ყიდის სახელმწიფოს საკუთრებაში მყოფ ფაბრიკა-ქარხნებს, მოწყობილობას, სატრანსპორტო საშუალებებს, მიწას და სხვა სახეობის ქონებას, ასევე პარალელურად ახორციელებს მათ შესყიდვას არასახელმწიფოებრივი აგენტებისაგან (მეტწილად გაკოტრებისაგან გადარჩენის მიზნით, მაგრამ ამას არა აქვს პრინციპული მნიშვნელობა).

სახელმწიფო განსაკუთრებული საბაზრო სუბიექტის ამპლუაში წარმოგვიდგება ეკონომიკის მარეგულირებელი როლის შესრულებით. მხედველობაში გვაქვს: ანტიმონოპოლიური და ანტიინფლაციური ღონისძიებანი, აქტიური მონაწილეობა ეკონომიკურ სტაბილიზაციაში, ვალუტის კურსის განმტკიცებაში, ფასწარმოქმნაში, საკრედიტო სისტემის მოწესრიგებაში, შემოსავლის განაწილებასა და გადანაწილებაში, რესურსების განაწილების კორექტირებით მთლიანი ეროვნული პროდუქტის სტრუქტურის შეცვლაში, საგადასახადო სისტემის სრულყოფაში და ა.შ.

როგორც ცნობილია, საბაზრო ურთიერთობათა სუბიექტად ითვლება მუდმივი შემოსავლის მქონე ისეთი ეკონომიკური სუბიექტი, რომელიც ჭმ შემოსავლიდან გაიღებს ხარჯებს. აქედან გამომდინარე, სახელმწიფო იმ ზომითაა ჩართული საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში, რა ზომითაც ფლობს შემოსავალს და ფარავს ხარჯებს. მოცემულ კონკრეტულ სიტუაციაში სწორედ ამ თვალსაზისით შეინიშნება არაორდინარული ვითარება. თუ გამოვრიცხავთ სახელმწიფოებრივ მეწარმეობას, სახელმწიფოს შემოსავალი წარმოიქმნება არა როგორც მისი ეკონომიკური საქმიანობის შედეგი, არამედ როგორც სახელმწიფოს სასარგებლოდ „პირველადი" საბაზრო სუბიექტების (იურიდიული და ფიზიკური პირების) შემოსავლის ნაწილის გადანაწილების შედეგი. ეს იძლევა იმის საფუძველს, რომ სახელმწიფო კვალიფიცირდეს როგორც საბაზრო ურთიერთობათა მეორეული ანუ წარმოებული სუბიექტი, რომლის ეკონომიკური ძალა ძირითადად სახელმწიფოს მასაზრდოებელ კერძო ბიზნესზეა დამოკიდებული.

აი, რატომაა საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში სახელმწიფო სისხორცეულად დაინტერესებული, სახელმწიფოებრივ სექტორთან ერ-

თად, არასახელმწიფოებრივი სექტორების მაღალეფექტიანი ფუნქციონირებით.

3.3. ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ძირითადი პრინციპები, მიზნები და ფუნქციები

თანამედროვე ეკონომიკა სოციალურად ორიენტირებული ანუ შერეული საბაზრო ეკონომიკაა. როგორც წინა თავში აღინიშნა, მისი არსი ის არის, რომ სახელმწიფო თავის თავზე იღებს საბაზრო ეკონომიკის ნეგატიური შედეგების შერბილებისა და ნაწილობრივ თავიდან აცილების დიდმნიშვნელოვან ამოცანას. სწორედ სახელმწიფოს აკისრია, საბაზრო ეკონომიკის შინაგანი ბუნების არსებითად შენარჩუნების პირობებში, მისი მაქსიმალური სოციალური ეფექტიანობის უზრუნველყოფის უაღრესად რთული და ძნელად მისაღწევი, მაგრამ ამავე დროს მეტად მაღალჰუმანური მისია.

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების საერთო სტრატეგიის ძირითადი პრინციპებია:

* სახელმწიფოს მიერ, სხვა თანაბარ პირობებში, გარკვეული უპირატესობის მინიჭება და სუბსიდიების გამოყოფა პირველ რიგში იმ დარგების განვითარებისათვის, რომლებსაც არ ეტანება კერძო ბიზნესი მათი „პროდუქციის" მოხმარების სპეციფიკურობისა და, როგორც წესი, დაბალმომგებიანობის გამო;

* კერძო ბიზნესის მიმართ ისეთი პოლიტიკის გატარება, რომელიც კი არ შეავიწროვებს და გამოდევნის, არამედ ხელს შეუწყობს მის ფუნქციონირებას;

* სახელმწიფოს მიერ ისეთი ფინანსური, საკრედიტო და საგადასახადო პოლიტიკის გატარება, რომელიც ყოველმხრივ შეუწყობს ხელს ქვეყნის ეკონომიკურ ზრდას და სოციალურ სტაბილურობას;

* ქმედუნარიანობის ამაღლების მიზნით, სახელმწიფოს მიერ მარეგულირებელი ფუნქციების შესრულებისათვის, შესაძლებლობის ფარგლებში, საბაზრო ურთიერთობათა ფორმისა და შინაარსის მიცემა;

* არაორდინარულ პირობებში (ომები, ეპიდემიები, სტიქიური უბედურებები, ეკოლოგიური კატასტროფები და ა. შ.) ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების რეგულირების საგანგებო ღონისძიებათა შე-

მუშაობა და რეალიზაცია.

ამ პრინციპების უბრალო ჩამოთვლაც კი მიგვანიშნებს იმაზე, რომ თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკა – ეს არის სახელმწიფოებრივ-რეგულირებადი ეკონომიკა, ანუ ისეთი ეკონომიკა, რომელშიც სწორედ სახელმწიფო წარმოგვიდგება სტაბილურობის, ოპტიმალურობისა და ცივილიზებულობის გარანტად.

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ძირითადი მიზნებია:

* საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირების გარდუვალი ნეგატიური შედეგების შერბილება და მათი უარყოფითი მოქმედების მინიმუმამდე დაყვანა;

* საბაზრო ეკონომიკის რაციონალური ფუნქციონირებისათვის სათანადო წანამძღვრების შექმნა;

* საზოგადოების არაშეგონისუნარიანი და მძიმე ეკონომიკურ პირობებში მყოფი ფენების სოციალური დაცვა.

ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების პრინციპებისა და მიზნებისაგან უნდა განვასხვავოთ მისი ფუნქციები, რომელთა შორის აღსანიშნავია: ქვეყნის უზრუნველყოფა ფულის საჭირო რაოდენობით; საბაზრო ეკონომიკის თანამდევი ძირითადად უარყოფითი პროცესების რეგულირება; „საზოგადოებრივ საქონელზე“ მოთხოვნილების დაკმაყოფილება.

თანამედროვე ეკონომიკურ ლიტერატურაში გამოყოფენ სახელმწიფოს სამ გლობალურ ეკონომიკურ ფუნქციას, რომლებიც ეხება ქვეყნის მასშტაბით ეფექტიანობის, სამართლიანობისა და ეკონომიკური სტაბილურობის უზრუნველყოფას.

* **ეფექტიანობა.** საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფო მოწოდებულია შექმნას ოპტიმალური პირობები წარმოების მაღალეფექტიანი განვითარებისათვის. მხედველობაში გვაქვს ანტიმონოპოლიურ ღონისძიებათა განხორციელება, კონკურენციის აქტივიზაცია, რესურსების განაწილების კორექტირება, ინფრასტრუქტურის რაციონალური ფუნქციონირება, საბაზრო მექანიზმის სრულყოფა და ა.შ.

* **სამართლიანობა.** ბაზარი ცნობს შემოსავლის განაწილების

მხოლოდ ერთ კრიტერიუმს: ესაა საქონლისა და მომსახურების ბაზარზე კონკურენციაში მონაწილეობის შედეგი. აქედან გამომდინარე, სამართლიანად ითვლება როგორც მაღალი შემოსავალი იმათთვის, ვინც თავი ისახელა „თამაშის წესების“ დაცვით ეკონომიკურ მეტოქეობაში, ისე დაბალი შემოსავალი იმათთვის, ვინც მარცხი განიცადა ამ მეტოქეობაში. სახელმწიფოს უშუალო მოვალეობაა რეაგირება იმ ფაქტზე, რომ ბაზრის კანონების მიხედვით შემოსავლის სამართლიანი განაწილება ზოგადსაკაცობრიო თვალსაზრისით არცთუ იშვიათად უსამართლო განაწილებად წარმოგვიდგება. მან ეს „უთანასწორობა“ ბაზრის ძირითადი ტენდენციების შეზღუდვით კი არ უნდა აღმოფხვრას, არამედ უნდა გამოათანაბროს, კარგად დასაბუთებული საგადასახადო სისტემის საფუძველზე, შემოსავლის გადანაწილების გზით.

* **ეკონომიკური სტაბილურობა.** იგულისხმება სახელმწიფოს მხრივ სისტემატური ზრუნვა ქვეყანაში მყარი ეკონომიკური ზრდის უზრუნველყოფისა და ვალუტის მტკიცე კურსის შესანარჩუნებლად, რისთვისაც აუცილებელია ანტიინფლაციური პოლიტიკის გატარება.

ამ ფართომასშტაბიან პრობლემებთან ერთად, სახელმწიფო კისრულობს ისეთ ფუნქციებსაც, როგორიცაა: საბაზრო ეკონომიკის რაციონალური ფუნქციონირებისათვის სამართლებრივი ბაზის შექმნა და სოციალური ორიენტაცია; ბაზრის ნეგატიური შედეგების შერბილება; მცირე და საშუალო ბიზნესისათვის მხარდაჭერა; ფისკალური პოლიტიკის გატარება და სახელმწიფო ბიუჯეტის ფორმირება; დიფერენციული რეგიონული ეკონომიკური პოლიტიკის გატარება; ფუნდამენტური მეცნიერული კვლევა-ძიების დაფინანსება; მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის ისეთ მიმართულებათა განვითარების სტიმულირება, რომლებიც საჭიროებენ დიდძალ დაბანდებებს, უკუგების ხანგრძლივ ვადებსა და უდიდეს რისკს. ეს ეხება გაურკვეველი პერსპექტივის ახალი დარგების განვითარებასაც.

როგორც ჩანს, ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება ავსებს და რამდენადმე სრულყოფს წმინდა საბაზრო მექანიზმს. დღეისათვის ამგვარ დასკვნას ძალიან ცოტა თუ ხდის საკამათოდ. მაგრამ მთავარ სადისკუსიო თემად კვლავ რჩება საკითხი ეკონომი-

კის ფუნქციონირებაში სახელმწიფოს ჩარევის დასაშვები ფარგლების შესახებ. ამ მხრივ ოპტიმალურობის პრინციპი თუ არ იქნა დაცული (არადა, ამის მიღწევა უდიდეს სირთულეებთანაა დაკავშირებული), ეკონომიკის ნორმალური განვითარება გამორიცხულია. სახელმწიფოს მარეგულირებელი როლის შესუსტება საბაზრო ეკონომიკის ნეგატიურ მხარეებს გააძლიერებს, გადამეტებული ჩარევა კი მკვეთრად დასწევს საბაზრო სტიმულების ქმედუნარიანობას. აი, რატომ საჭიროებს ეს პროცესი უაღრესად ფრთხილ, ყოველმხრივ გააზრებულ და სათუთ მიდგომას.

ამრიგად, საბაზრო ეკონომიკის ნორმალური ფუნქციონირების უზრუნველსაყოფად სახელმწიფო იყენებს სამართლებრივ, ადმინისტრაციულ და ეკონომიკურ რეგულატორებს. თითოეული მათგანის როლი და მნიშვნელობა სხვადასხვა ქვეყანასა და განვითარების სხვადასხვა ეტაპზე რამდენადმე განსხვავებულია. ეკონომიკური რეგულატორები იყოფა პირდაპირი და არაპირდაპირი ზემოქმედების რეგულატორებად. პირველს განეკუთვნება სახელმწიფოებრივი მიზნობრივი დაფინანსება (მათ შორის — რეგიონული და მიზნობრივი პროგრამები) და სახელმწიფო შესყიდვების სისტემა, მეორეს კი — საბიუჯეტო-საგადასახადო, ფულად-საკრედიტო, საამორტიზაციო, სავალუტო და საბაჟო რეგულატორები.

ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების სისტემაში გამორჩეული ადგილი უკავია ეკონომიკურ პროგრამირებას ანუ ინდიკატიურ დაგეგმვას. იგი გულისხმობს სარეკომენდაციო ხასიათის სტრატეგიულ დაგეგმვას, რომელიც მიანიშნებს სასურველ პროპორციებსა და განვითარების პროგნოზებზე. მისი შესრულება სავალდებულო არაა, მაგრამ მაორიენტირებელი და სასარგებლოა. ინდიკატიური დაგეგმვა ითვლება ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების შედარებით რბილ მეთოდად; ფრიად სასურველ შედეგებს იძლევა განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში, ე.ი. იქ, სადაც დომინირებს კერძო სექტორი და თავისუფალი კონკურენცია, საბაზრო ეკონომიკის კანონების მოქმედება. სასურველია ინდიკატიური დაგეგმვა არ დამთავრდეს გეგმის შედგენა-შემუშავებით. იგი შესაბამისმა სახელმწიფოებრივმა ორგანოებმა უნდა განიხი-

ლონ და დაამტკიცონ (როგორც ეს ხდება, მაგალითად, საფრანგეთში). ეს ზრდის მის პრაქტიკულ მნიშვნელობას.

3.4. საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ძირითადი მიმართულებები

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ძირითად მიმართულებებს განეკუთვნება: **ეკონომიკის ფუნქციონირების სამართლებრივი საფუძვლების შექმნა, ანტიმონოპოლიური რეგულირება, მაკროეკონომიკური და მიკროეკონომიკური სტაბილიზაცია, ფისკალური რეგულირება, მოსახლეობის სოციალური უზრუნველყოფა.**

*** სამართლებრივი საფუძვლების შექმნა.** მხოლოდ სახელმწიფოს პრეროგატივაა საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირების სამართლებრივი საფუძვლების შექმნა და მისი მესრულების კონტროლი. სამართლებრივი საფუძვლების შექმნაში, უწინარეს ყოვლისა, იგულისხმება ეკონომიკურ ურთიერთობათა იურიდიული პრინციპების, ანუ „თამაშის წესების" დადგენა, რომელიც თავიანთ საქმიანობაში აუცილებლად უნდა გაითვალისწინონ ეკონომიკურმა აგენტებმა (მწარმოებლებმა, მომხმარებლებმა, თვით სახელმწიფომ).

საბაზრო ეკონომიკის რეგულირების იურიდიულ კანონებზე მსჯელობისას მხედველობაში გვაქვს საკანონმდებლო და ნორმატიული აქტები, რომლებიც იცავენ საკუთრების უფლებას, მყიდველთა უფლებას, საზოგადოებისა და მისი თითოეული წევრის ინტერესებს, საბაზრო სუბიექტების თანასწორობას, განსაზღვრავენ მეწარმეობრივ საქმიანობას, საწარმოთა ფუნქციონირების პირობებს, მათ ურთიერთობას ერთიმეორესთან და სახელმწიფოსთან, ლიცენზიების გაცემის, მედიკამენტებით ვაჭრობის, პროდუქციის ხარისხის კონტროლის, ჩრდილოვან ეკონომიკასთან ბრძოლის წესებს, ანტიმონოპოლიურ ღონისძიებებს და ა.შ.

სამართლებრივი საფუძვლების შექმნა საბაზრო ეკონომიკის განვითარების ყველა ეტაპზე აქტუალურია, მაგრამ განსაკუთრებულ მნიშვნელობას მაინც მისი ფორმირების სტადიაზე, ე.ი. განვითარების ისეთ საფეხურზე იძენს, რომელზეც დღეისათვის იმყოფე-

ბიან საქართველო და სხვა პოსტსოციალისტური ქვეყნები. სათანადო კანონებისა და საკანონმდებლო აქტების შემუშავება-დამტკიცების დაგვიანება, რომელიც ხშირია ჩვენს სინამდვილეში, მნიშვნელოვანწილად აფერხებს ეკონომიკური რეფორმირების პროცესს.

* **ანტიმონოპოლიური რეგულირება.** მას საფუძველი ჩაეყარა აშშ-ში ჯერ კიდევ 1890 წელს, როდესაც კონგრესმა მიიღო შერმანის ანტიტრესტული კანონი (ანტიმონოპოლიური აქტი). შემდეგ იგი გავრცელდა საბაზრო ეკონომიკის ყველა ქვეყანაში და დღეისათვის, რამდენადმე კორექტირებული სახით, წარმატებით გამოიყენება ცივილიზებულ საბაზრო ურთიერთობათა დასამყარებლად.

ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა, რომელიც მოიცავს როგორც ადმინისტრაციულ, ისე ეკონომიკურ ღონისძიებებს, გულისხმობს: ცალკეული სუბიექტების მიერ წარმოებისა და ვაჭრობის სფეროში მონოპოლიური მდგომარეობის მოპოვების შეზღუდვას; მონოპოლიური ფასების მკაცრ კონტროლს; ზემსხვილი სამმართველო, წარმოებრივი და კომერციული სტრუქტურების დეზინტეგრაციას; კონკურენციისათვის ხელის შეწყობას; დივერსიფიკაციის წახალისებას; მიღებული კანონების ანტიმონოპოლიურ ექსპერტიზას.

ანტიმონოპოლიური რეგულირება ნიშნავს სრულყოფილი კონკურენციისათვის პირობების შექმნას არა მარტო მონოპოლიების ქცევის წესების რეგულირებისა და მათთან ბრძოლის გზით, არამედ ბაზარზე არსებული სიტუაციისა და მთლიანად ეკონომიკის მდგომარეობის შესახებ სარწმუნო ინფორმაციის მოპოვებითაც.

* **მაკროეკონომიკური სტაბილიზაცია.** იგულისხმება სახელმწიფოს ისეთი საქმიანობა, რომელიც მიმართულია ეკონომიკური ზრდის, სრული დასაქმებისა და ფასების სტაბილური დონის უზრუნველყოფისაკენ. ამ გლობალური მნიშვნელობის ეკონომიკური პროცესების ნორმალიზება შეესაბამება საზოგადოებისა და მისი თითოეული წევრის ინტერესებს, მაგრამ საბაზრო ეკონომიკას არ შესწევს მათი თვითდარეგულირების უნარი. ეს სახელმწიფოს ეკონომიკური ფუნქციაა. მისი საჭიროება განსაკუთრებით მწვავედ იგრძნობა ეკონომიკური კრიზისების დროს.

ამ რთული ამოცანის გადაწყვეტას სახელმწიფო ცდილობს

მოქნილი ფისკალური და ფულადი პოლიტიკის გატარებით. ცხადია, ეს არაა ერთადერთი, უნივერსალური და ყოვლისმომცველი მიდგომა ამ კომპლექსური პრობლემისადმი, მაგრამ გარკვეული პრიორიტეტი მაინც ენიჭება სხვა გზებსა და საშუალებებს შორის.

* *მიკროეკონომიკური სტაბილიზაცია.* მხედველობაში გვაქვს, უწინარეს ყოვლისა, წარმოების რესურსების განაწილება. მართალია, თვითრეგულირებადი საბაზრო ეკონომიკა ძირითადად თავისი შინაგანი ძალებით ახერხებს რესურსების ეფექტიან განაწილებასა და გამოყენებას, მაგრამ, მისი ფუნქციონირების თანმხლებ ნეგატიურ მოვლენათა მთელი რიგის შედეგად, არცთუ იშვიათად მწვავე პრობლემებს წარმოშობს რესურსების არარაციონალური განაწილება. სოციალური სამართლიანობის პრინციპის დაცვით მათი გადაჭრა სახელმწიფოს ჩარევის გარეშე შეუძლებელია.

წარმოების რესურსების განაწილების რეგულირებას სახელმწიფო ახერხებს როგორც უშუალო ჩარევით (სახეობათა მთელი რიგი პროდუქციის წარმოებისა და დაფინანსების მნიშვნელოვანწილად თავის თავზე აღებით), ისე არაპირდაპირი ზემოქმედებით (ეკონომიკური ბერკეტების მოშველიებით). მაგალითად, როცა სახელმწიფო ორგანოები კრძალავენ მომწამლავი გამონაბოლქვი აირების დამჭერი და წარმოების ნარჩენების გამაუვნებელმყოფელი სპეციალური მოწყობილობის დამონტაჟების გარეშე საწარმოთა ფუნქციონირებას, ეს მწარმოებლისაგან დამატებითი ხარჯების გაწევას მოითხოვს. ამ უკანასკნელს კი, როგორც წესი, თან სდევს წარმოების მოცულობის შეკვეცა და მეტ-ნაკლებად ოპტიმალურ დონემდე მისი დაყვანა. მაშასადამე, შესაბამისად შეიკვეცება მოცემული წარმოების მიერ რესურსების ფართომასშტაბური ხარჯვა. რესურსების განაწილების რეგულირებას სახელმწიფო ახორციელებს არა მარტო ადმინისტრაციული ზემოქმედებით, არამედ (და ძირითადად) ეკონომიკური ბერკეტების გამოყენებით. მაგალითად, წარმოების ნარჩენებით გარემოს გაბინძურებისათვის სახელმწიფო აწესებს სპეციალურ გადასახადებსა და ჯარიმებს, რაც მეწარმეებს უზრდის წარმოების დანახარჯებს და ამით არეგულირებს რესურსების განაწილებასაც.

როცა ვმსჯელობთ საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირების ე.წ. „გარეგან ეფექტზე", მეტწილად მისი ნეგატიური მხარეების საილუსტრაციო მაგალითები მოგვყავს, არადა, მას დადებითი მხარეებიც აქვს. მაგალითად, ვინც ქარსაცავ ზოლებს აწყობს, მნიშვნელოვან დამატებით ხარჯებს სწევს, მისი შედეგებით კი სარგებლობენ ისინიც, ვისაც ამ ღონისძიებისათვის არავითარი დანახარჯები არ გაუწევია. ასეთ შემთხვევებში თავის სიტყვას ამბობს სახელმწიფო — ამგვარ მეწარმეებს იგი უყოფს სუბსიდიებს.

*** ფინანსური რეგულირება.** საბაზრო ეკონომიკის აუცილებელი კომპონენტია ფულის მიმოქცევა, რომელიც რეგულირდება სახელმწიფოს მიერ. ფულადი სისტემა კი, თავის მხრივ, საბაზრო ეკონომიკის რეგულირების უმნიშვნელოვანესი ინსტრუმენტია სახელმწიფოს ხელში. ეს მნიშვნელოვანწილად ეროვნული ბანკისა და სახელმწიფო ბიუჯეტის მეშვეობით ხორციელდება (სახელმწიფო ბიუჯეტის საკითხები უფრო ვრცლად განხილულია მეთოთხმეტე თავში).

საბაზრო ეკონომიკის რეგულირებისათვის სახელმწიფოს მიერ გამოიყენება ფინანსური ინსტრუმენტები: გადასახადები, ინვესტიციები, დოტაციები, კრედიტი, ფასების რეგულირება, შეღავათები, სახელმწიფოებრივი მეწარმეობა და ა.შ.

*** მომხმარებელთა უფლებების დაცვა.** ამ მიმართულების შინაარსობრივი დატვირთვის წარმოსადგენად საკმარისია იმ ღონისძიებათა თუნდაც ნაწილის აღნიშვნა, რომელთაც სახელმწიფო ახორციელებს. მაგალითად, სასტიკად აკრძალულია წამლებითა და კვების პროდუქტებით ვაჭრობა გულდასმით შემოწმებისა და ექსპერტიზის გავლის გარეშე; მსუბუქი ავტომობილებისა და ავტობუსების რეალიზაცია ძრავიდან მავნე გამონაბოლქვის საკონტროლო ხელსაწყოებით აღჭურვის გარეშე. კონსტრუქტორებს ევალებათ მსუბუქი ავტომობილების ახალი მოდელების კონსტრუირება, უსაფრთხოების სტანდარტების გათვალისწინებით და ა.შ.

წუნდებული პროდუქციის გაყიდვის შედეგებთან დაკავშირებით, „მომხმარებელთა უფლებების დაცვის შესახებ" 1996 წლის 20 მარტს მიღებულ საქართველოს კანონში აღნიშნულია: „მომხმარებელი, რომელმაც შეიძინა ნაკლოვანებების მქონე საქონელი, უფლებამოსი-

ლია თავისი შეხედულებისამებრ მოითხოვოს გამყიდველისაგან: ა. საქონლის ნაკლოვანების აღმოფხვრა ან ნაკლოვანებათა აღმოსაფხვრელად გაწეული ხარჯების ანაზღაურება; ბ. შესასყიდი ფასის შესაბამისი შემცირება; გ. ყიდვა-გაყიდვის ხელშეკრულების დარღვევა და ზარალის ანაზღაურება; დ. ანალოგიური მარკის (მოდელის, არტიკულის) საქონელზე გაცვლა; ე. იმავე სახის სხვა მარკის საქონლით შეცვლა ფასის გადაანგარიშებით".

საბაზრო ეკონომიკის მაღალგანვითარებულ ქვეყნებში ძნელად თუ მოიძებნება პირადი მოხმარების სარეალიზაციო საქონელი, რომელიც არ ატარებს სახელმწიფოებრივი რეგულირების რაიმე ნიშანს. ინდუსტრიული საზოგადოების საშიში სუბპროდუქტებისაგან ადამიანთა ჯანმრთელობის დაცვას ემსახურება ჰაერის, წყლისა და ნიადაგის ეკოლოგიური სისუფთავის სახელმწიფოებრივი კონტროლი, გარემოს გაბინძურების დასაშვები ნორმების სამთავრობო დონეზე დადგენა, მის ფაქტიურ მდგომარეობაზე მოსახლეობის დროულად ინფორმირება და ვითარების ნორმალიზაციის უზრუნველსაყოფად ქმედითი ღონისძიებების განხორციელება.

3.5. სახელმწიფოებრივი მეწარმეობა

საბაზრო ურთიერთობათა პირობებში ეკონომიკის რეგულირების ფუნქციას სახელმწიფო თავისი მეწარმეობრივი საქმიანობითაც ახორციელებს. სახელმწიფოს მეწარმეობრივი საქმიანობა, უწინარეს ყოვლისა, სახელმწიფო სექტორის არსებობითა და ფუნქციონირებით წარმოგვიდგება. მისი ხვედრითი წონა ყველა ქვეყანაში ერთნაირი როდია. ასე, მაგალითად, უკანასკნელი პერიოდის მონაცემებით, მთლიან ეროვნულ პროდუქტში სახელმწიფო სექტორის ხვედრითი წონა შეადგენს: ავსტრიაში 26 %-ს, საფრანგეთში – 20 %-ს, შვედეთში – 14 %-ს, იტალიაში – 12 %-ს. აშშ-ში სახელმწიფოს მარეგულირებელ როლზე მიგვანიშნებს ის გარემოება, რომ იქ ყველა დონის სახელმწიფოებრივი სტრუქტურის ერთობლივი დანახარჯები მთლიანი ეროვნული პროდუქტის 35 %-ს აღემატება. გერმანიაში ეროვნული ქონების 25 % სახელმწიფოს ხელშია. იგი მეტწილად

კაპიტალტევად დარგებს მოიცავს.

სახელმწიფო საკუთრების ობიექტებს განეკუთვნება, უწინარეს ყოვლისა, ისეთი საწარმოები, რომლებიც კერძო ბიზნესისათვის, ეკონომიკური ეფექტიანობის თვალსაზრისით, ნაკლებად მიმზიდველია, მაგრამ ქვეყნის საერთო ინტერესებს შეესაბამება (ასეთი იყო, მაგალითად, ატომური ბომბისა და რაკეტული ტექნიკის, ან კიდევ, კოსმოსის ათვისებასთან დაკავშირებული კვლევაძიებითი სამუშაოების დაფინანსება, რომელთა დადებითი შედეგებით წინასწარ არავინ იყო გარანტირებული). ასევე, ძირითადად სახელმწიფოს ხელშია ეკონომიკისათვის სტრატეგიული მნიშვნელობის დარგთა (ენერგეტიკა, კავშირგაბმულობა, საჰაერო, რკინიგზისა და საქალაქო ელექტროტრანსპორტი, სამხედრო მრეწველობა და სხვ.) საწარმოები. და ბოლოს, მათი სპეციფიკურობის გამო, როგორც წესი, სახელმწიფოს ეკუთვნის საწარმოები, რომელთა საქმიანობის შედეგი განკუთვნილია ერთობლივი მოხმარებისათვის. მხედველობაში გვაქვს ქალაქდასუფთავება, ქუჩების განათება, გზების მშენებლობა, ეკოლოგიური სამსახური (ტოქსიკური ნარჩენებით გაბინძურებული ჰაერის, მდინარეების, ტბების, ზღვების, ნიადაგის გასუფთავება) და სხვ., რომელთა „ნაწარმი" საზოგადოებრივი მოხმარების პროდუქტს წარმოადგენს.

სახელმწიფო საწარმოთა გარკვეული ნაწილი მხოლოდ სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ფინანსდება. მაგრამ საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში საკმაოდ ნათლად იკვეთება სახელმწიფო საწარმოების მნიშვნელოვანი ნაწილის საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში მოქცევის ტენდენცია. მხედველობაში გვაქვს სახელმწიფო საწარმოთა აქციონირება, „შერეულ" საწარმოებად გარდაქმნა, რომლებსაც, სახელმწიფოსთან ერთად, კერძო ინვესტორებიც აფინანსებენ. ისინი სახელმწიფო საწარმოთა ელფერს ინარჩუნებენ იმით, რომ მათი აქციების საკონტროლო პაკეტის მფლობელად სახელმწიფო გვევლინება. ამგვარი საწარმოების გვერდით საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში ფუნქციონირებენ ე. წ. „მესამე სექტორის" საწარმოები, რომლებიც არც კერძოა და არც სახელმწიფო, მაგრამ მკაცრად კონტროლდება სახელმწიფო ორგანოების მხრივ.

სახელმწიფოებრივი მეწარმეობის ნაირსახეობაა საკონცესიო სისტემაც. ვგულისხმობთ სახელმწიფოს ხელში არსებული ბუნებრივი რესურსების კომერციული არენდის სახით გადაცემას კერძო მეწარმეებისათვის, რომლებიც მათ ექსპლუატაციას ახორციელებენ.

განვითარებულ ქვეყნებში მიმდინარე პროცესები ცხადყოფს, რომ მათ ეკონომიკაში თანდათანობით მატულობს სახელმწიფო სექტორის ხვედრითი წონა. მაგალითად, დასაქმების მიხედვით იგი 1951–1981 წწ-ში გაიზარდა: შვედეთში 18-დან 39%-მდე, დიდ ბრიტანეთში – 20-დან 35%-მდე, საფრანგეთში – 25-დან 35%-მდე, აშშ-ში – 17-დან 20%-მდე. ეს დაკავშირებულია საომარ დაძაბულობასა და სახალხო მეურნეობის მილიტარიზაციასთან, მაკროდინამიკური განვითარების ინფრასტრუქტურულ უზრუნველყოფასთან, ინტენსიურ ურბანიზაციასთან, ეკოლოგიურ კრიზისთან, სოციალური თანასწორობის უზრუნველყოფასთან და ა.შ. ამ ტენდენციას გარკვეულწილად აძლიერებს მოსახლეობის „დემოგრაფიული დაბერებაც“ (ხანდაზმულთა ხვედრითი წონის მკვეთრად ამაღლება მოსახლეობის საერთო რიცხოვნობაში), რამდენადაც ამით იზრდება სახელმწიფოს კმაყოფაზე მყოფ პირთა კონტინგენტი.

არანაკლებ მნიშვნელოვანია ის ფაქტი, რომ ეს პროცესი ყოველთვის ერთი მიმართულებით არ ვითარდება, ცალკეულ პერიოდებში შეიმჩნევა უკუპროცესიც: სახელმწიფო საწარმოთა გამოსყიდვა კერძო მეწარმეთა მიერ, რომელმაც დროებით სახელმწიფო სექტორის გარკვეული ზომით შეკვეცაც შეიძლება განაპირობოს.

სახელმწიფო თავის ეკონომიკურ პოლიტიკას, პირველ რიგში, სახელმწიფო სექტორის მეშვეობით ახორციელებს. ამიტომ იგი სახელმწიფოს მხრივ ეკონომიკის რეგულირების მძლავრი ბერკეტია.

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება საკუთრივ სახელმწიფო სექტორის ფუნქციონირებით არ შემოიფარგლება. სახელმწიფო მონაწილეობს (თუმცა მეტ-ნაკლები ზომით) საზოგადოებრივი აღწარმოების ყველა რგოლში: წარმოება, განაწილება, გაცვლა და მოხმარება. იგი ამ ფართო სპექტრით ახორციელებს თავის ძირითად ფუნქციებს, უპირველეს ყოვლისა, ეკონომიკური

რეგულირების ფუნქციას. მაგალითად, ბიუჯეტი, რომელიც განაწილების სფეროში სახელმწიფო სექტორის სახით წარმოგვიდგება, სჭირდება მას ისეთი ფუნქციების განსახორციელებლად, როგორიცაა შემოსავლის გადანაწილება, „საზოგადოებრივი საქონლის“ წარმოების დაფინანსება და სხვ. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფოს როლი მთლიანი ეროვნული პროდუქტის განაწილებასა და მოხმარებაში ფრიად სოლიდურია, წარმოებაში — მოკრძალებული, ხოლო გაცვლაში უმნიშვნელო.

ასეთია მოკლედ სახელმწიფოს ეკონომიკური როლი საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში.

რეზიუმე

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების კონცეფციამ საბაზრო ურთიერთობათა ფორმირების პერიოდიდან დღემდე არსებითი ცვლილებები განიცადა. მერკანტილისტთა შეხედულება ვაჭრობისა და მრეწველობის განვითარებაში სახელმწიფოს ხელშემწყობი როლის შესახებ შეცვალა ეკონომიკის სმითისეულმა (და საერთოდ კლასიკური სკოლის) ე.წ. „უჩინარი ხელით“ მართვის შესახებ მოძღვრებამ. ამას მოჰყვა „კეინზიანური რევოლუცია“ სახელმწიფოს ფისკალური პოლიტიკით ეკონომიკის რეგულირების აუცილებლობის თაობაზე, რომელსაც დაუპირისპირდა მონეტარისტული კონცეფცია — ფულად-საკრედიტო სისტემის რეგულირების მოქნილი სისტემის ყოვლისშემძლეობის შესახებ. შინაგანი წინააღმდეგობებისა და ურთიერთგამომრიცხველი პოზიციების მიუხედავად, ყველა ზემოაღნიშნული თეორია ისახავს ერთ საერთო მიზანს — საბაზრო ეკონომიკის სოციალური პოტენციალის სრულად რეალიზაციას.

სახელმწიფო საბაზრო ურთიერთობათა სუბიექტად გვევლინება თავისი მეწარმეობრივი და ეკონომიკის მარეგულირებელი ფუნქციების შესრულებით. ამასთან, პირველ შემთხვევაში წარმოგვიდგება დამოუკიდებელი მსხვილი მეურნეობრივი სუბიექტის, ხოლო მეორე შემთხვევაში — საბაზრო ურთიერთობათა მეორეული, ანუ წარმოებული სუბიექტის როლში.

სახელმწიფოს აკისრია, საბაზრო ეკონომიკის შინაგანი ბუნების

არსებითად შენარჩუნების პირობებში, მისი მაქსიმალური სოციალური ეფექტიანობის უზრუნველყოფის უაღრესად რთული და ძნელად მისაღწევი, მაგრამ ამავე დროს მეტად მაღალჰუმანური მისია.

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ფუნქციებია: საკანონმდებლო ბაზის შექმნა, კონკურენციის დაცვა, შემოსავლისა და სიმდიდრის განაწილება, რესურსების განაწილების კორექტირება, ეკონომიკის სტაბილიზაცია.

ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება ავსებს და რამდენადმე სრულყოფს წმინდა საბაზრო მექანიზმს. დღეისათვის ამგვარ დასკვნას ძალიან ცოტა თუ ხდის საკამათოდ. მაგრამ მთავარ სადისკუსიო თემად კვლავ რჩება საკითხი ეკონომიკის ფუნქციონირება'ში სახელმწიფოს ჩარევის დასაშვები ფარგლების შესახებ. ამ მხრივ ოპტიმალურობის პრინციპის დაცვის გარეშე ეკონომიკის ნორმალური განვითარება გამორიცხულია. სახელმწიფოს მარეგულირებელი როლის შესუსტება საბაზრო ეკონომიკის ნეგატიურ მხარეებს გააძლიერებს, გადამეტებული ჩარევა კი მკვეთრად დასწევს საბაზრო სტიმულების ქმედუნარიანობას. აი, რატომ საჭიროებს ეს პროცესი უაღრესად ფრთხილ, ყოველმხრივ გააზრებულ და სათუთ მიდგომას.

საბაზრო ეკონომიკის ნორმალური ფუნქციონირების უზრუნველსაყოფად სახელმწიფო იყენებს სამართლებრივ, ადმინისტრაციულ და ეკონომიკურ რეგულატორებს. თითოეული მათგანის როლი და მნიშვნელობა სხვადასხვა ქვეყანასა და განვითარების სხვადასხვა საფეხურზე რამდენადმე განსხვავებულია.

საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ძირითადი მიმართულებებია: **ეკონომიკის ფუნქციონირების სამართლებრივი საფუძვლების შექმნა, ანტიმონოპოლიური რეგულირება, მიკრო- და მაკროეკონომიკური სტაბილიზაცია, ფინანსური რეგულირება, მოხმარებელთა ინტერესების დაცვა** და ა.შ.

საბაზრო ურთიერთობათა პირობებში ეკონომიკის რეგულირების ფუნქციას სახელმწიფო თავისი მეწარმეობრივი საქმიანობითაც ახორციელებს. ეს უკანასკნელი კი, უწინარეს ყოვლისა, სახელმწიფო სექტორის არსებობითა და ფუნქციონირებით წარმოგვიდგება.

მისი ხვედრითი წონა საბაზრო ურთიერთობათა სისტემის ქვეყნებში არაერთგვაროვანია, მაგრამ (თითოეული ქვეყნის თავისებურებათა გათვალისწინებით) ოპტიმალური ზომით არსებობა ობიექტურ აუცილებლობას წარმოადგენს.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რა როლს ასრულებს სახელმწიფო საბაზრო ეკონომიკაში?
2. რით გამოიხატება სახელმწიფოს როგორც საბაზრო ურთიერთობათა სუბიექტის არსი?
3. ჩამოთვალეთ საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ძირითადი პრინციპები, მიზნები და ფუნქციები.
4. რომელია სახელმწიფოს სამი გლობალური ეკონომიკური ფუნქცია?
5. როგორ გესმით საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების უმნიშვნელოვანეს მიმართულებათა შინაარსი?
6. ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების სისტემაში რა ადგილი უკავია ეკონომიკურ პროგრამირებას?
7. როგორ წარმოგიდგენიათ საბაზრო ეკონომიკის პირობებში სახელმწიფოს მიერ მომხმარებელთა უფლებების დაცვა?
8. რა ინსტრუმენტებს იყენებს სახელმწიფო ეკონომიკის რეგულირებისათვის?
9. რა იგულისხმება სახელმწიფოებრივ მეწარმეობაში?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების კონცეფცია და მისი ევოლუციის ეტაპები.
2. სახელმწიფო როგორც საბაზრო ურთიერთობათა მეორეული ანუ წარმოებული სუბიექტი.
3. სახელმწიფოს ადგილი და როლი საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირებაში.
4. საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების

პრინციპები.

5. საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების მიზნები და ფუნქციები.

6. საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების მიმართულებანი.

7. საბაზრო ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების მონეტარისტული კონცეფციის არსი.

8. ინდიკატიური დაგეგმვის არსი და განსხვავება ადმინისტრაციულ-დირექტიული დაგეგმვისაგან.

9. სახელმწიფოს ეკონომიკური ფუნქციები თანამედროვე ეტაპზე.

10. ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირების ძირითადი ინსტრუმენტები.

ლიტერატურა

1. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. ობ., 1996, თ. 6.

2. გოგოხია რ. საბაზრო ეკონომიკა. ლექციები, თბ., 1996, თ. 13.

3. ლიეშიცი ა. ი. საბაზრო ეკონომიკის შესავალი. ლექციების კურსი. თარგმანი რუსულიდან, თბ., თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა; საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996, თავები 2, 16.

4. მაკკონელი კ. პ., ბრიუ ს. ლ. ეკონომიკსი. ნაწ. I, თარგმანი რუსულიდან, ობ., „საქპროფგამი", 1993, თ. 6.

5. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ. 12.

6. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории, М., 1995, гл.11.

7. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н.** и **Киселевой Е. А.** Киров, Изд-во "АСА". 1995, гл.12.

8. **Липсиц И.** Экономика без тайн. Учебник основ экономических знании. М., "Дело", 1993, гл.12.

9. Общая экономическая теория (политэкономия).

Учебник. Под общей редакцией **В. И. Видяпина** и **Г. П. Журавлевой.** М., Промо-Медия, 1995, гл. 8.

10. Основы экономической теории. Под редакцией **В. Д. Камаева**. М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1996, гл. 9.

11. Современная экономика. **Мамедов О. Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Изд-во "Феникс", 1995, гл. 17.

12. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ., М., "Дело", 1993, главы 4, 13.

IV თავი

ფასისმიერ და არაფასისმიერ ფაქტორთა გავლენა მოთხოვნასა და მიწოდებაზე

მოთხოვნა და მიწოდება, მათი ურთიერთკავშირი და ურთიერთგანპირობებულობა, აქედან გამომდინარე – ფასწარმოქმნა და მისი კანონზომიერებანი, შეიძლება ითქვას, საბაზრო ეკონომიკის ალფა და ომეგაა. ეს რომ ასეა, ნათლად ჩანს თუნდაც იმ ფაქტიდან, რომ ყიდვა-გაყიდვის ნებისმიერ აქტს წინ უძღვის ორი ფენომენი: „მოთხოვნა“ და „მიწოდება“, რომელთა სიდიდეები განსაზღვრავს გარიგებათა მოცულობასა და ფასების დონეს ბაზარზე, ხოლო რამდენადაც საბაზრო ეკონომიკა, უწინარეს ყოლისა, არის ფასებისა და გარიგებათა მოცულობის დინამიკა, მათი სასურველი მიმართულებით წარმართვისათვის აუცილებელია როგორც მოთხოვნის (მომხმარებელთა შემოსავლის), ისე მიწოდების სიდიდის (მწარმოებელთა მოგების) რეგულირება. ეს თანაბრად ეხება მიკრო- და მაკროეკონომიკას.

ამ თავის ძირითადი საკვანძო საკითხია მოთხოვნის, მიწოდებისა და საბაზრო ფასების ურთიერთზემოქმედების მექანიზმის ახსნა.

4.1. მოთხოვნის კანონი

ყოველდღიურ ცხოვრებაში თქვენ ხშირად ხვდებით ტერმინებს: „მოთხოვნილება“ და „მოთხოვნა“. ამ ნაშრომშიც არაერთხელ გამოვიყენეთ ისინი. შესაძლოა, ყველა თქვენთაგანისათვის არ იყოს გასაგები მათი შინაარსობრივი დატვირთვა. ამიტომ, ალბათ, ზედმეტი არ იქნება ამ ცნებების განმარტება. ვერ დავიჯერებთ, რომ თითოეულ თქვენგანს (განსაკუთრებით ვაჟებს) არ ჰქონდეს „მერსედესის“ მარკის კომფორტული ავტომანქანის ან ვიდეომაგნიტოფონის შეძენის სურვილი, მაგრამ ამ სურვილის შესრულებას ხელს უშლის შესაბამისი თანხების უქონლობა. აი, ამგვარი სურვილით შემოიფარგლება მოთხოვნილება და იგი მოთხოვნად გადაიქცევა მხოლოდ მაშინ, როცა გამაგრებული იქნება ამ ნივთების შეძენის

რეალური შესაძლებლობით (ფულით). მოთხოვნა მსყიდველობითუნარიანი მოთხოვნილებაა. იგი გამოხატავს არა მარტო სურვილს, არამედ ყიდვის შესაძლებლობასაც.

მოთხოვნილება და მოთხოვნა რაოდენობრივადაც განსხვავებული სიდიდეებია. მოთხოვნა, როგორც წესი, ნაკლებია მოთხოვნილებაზე, რამდენადაც ნებისმიერი ფასი ზღუდავს მომხმარებელთა სურვილების შესრულებას. რომ არა ფასები, დამერწმუნებით, დახლებიდან ელვისებური სისწრაფით გაქრებოდა ყველა სახეობის საქონელი. შეიძლება ბევრი ვიკამათოთ ფასწარმოქმნის პლუსებსა და მინუსებზე, მაგრამ მათი გაქრობა (ყოველ შემთხვევაში, განვითარების დღევანდელ ეტაპზე) აბსოლუტური ეკონომიკური კატასტროფის მომასწავებელი იქნებოდა.

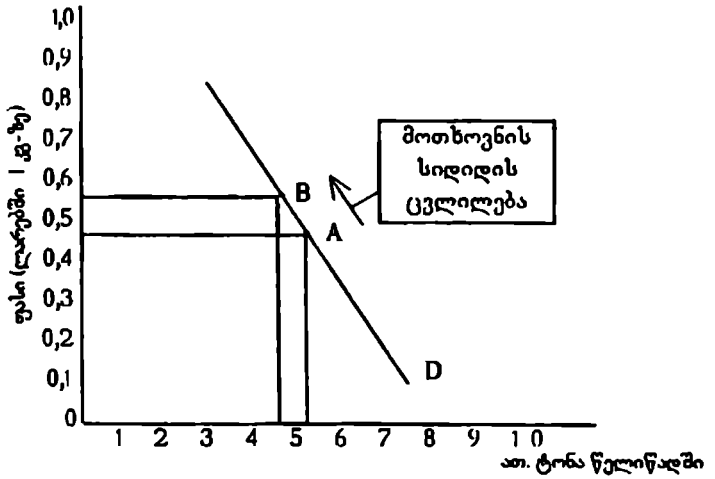
მოთხოვნის შინაგანი ძირეული თვისება ის არის, რომ, ყველა სხვა პარამეტრის უცვლელობისას, საქონელზე ფასის შემცირება მოთხოვნის სიდიდის შესაბამის ზრდას იწვევს, რამდენადაც ასეთ პირობებში მომხმარებლები, ჩვეულებრივ, მეტი რაოდენობის ნაწარმს იძენენ (იხ. ცხრ. 4.1.) და, პირიქით, ფასის გადიდება საქონელზე მოთხოვნის სიდიდის შემცირებას იწვევს (რამდენადაც ასეთ პირობებში მომხმარებლები, ჩვეულებრივ, ნაკლები რაოდენობის ნაწარმს იძენენ). მაშასადამე, საქონლის ფასი და საქონელზე მოთხოვნის სიდიდე უკუთანაფარდობაში მყოფი სიდიდეებია. ამ მყარ და

ცხრ. 4.1. მოთხოვნა ვაშლზე

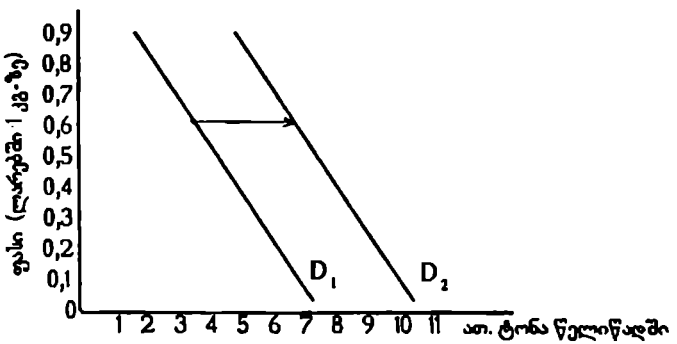
1 კგ-ის ფასი (ლარებში)	მოთხოვნის მოცულობა (ათ. ტონა წელიწადში)
0,9	3,5
0,8	4
0,7	4,5
0,6	5
0,5	5,5
0,4	6
0,3	6,5
0,2	7
0,1	7,5

მუდმივ განმეორებად უკუკავშირს თანამედროვე ეკონომიკურ მეცნიერებაში მოთხოვნას კანონს უწოდებენ.

მოთხოვნის მრუდი და მოთხოვნის ცვლილება შეიძლება გრაფიკულად ასე გამოვხატოთ (იხ. ნახ. 4.1. და ნახ. 4.2.):



ნახ. 4.1 მოთხოვნის მრუდი



ნახ. 4. 2. მოთხოვნის ცვლილება

რა უდევს საფუძვლად მოთხოვნის ასეთ ცვლილებებს? – როგორც რეალური ვითარების ანალიზი ცხადყოფს, ფასების მომატებისას საქონელზე მოთხოვნა მცირდება და ფასების შემცირებისას –

იზრდება, იმიტომ, რომ:

* გაიაფებულ საქონელს, როგორც წესი, გაცილებით მეტი მყიდველი ჰყავს, ვინემ გაიაფებამდე ჰყავდა. ეს აიხსნება იმ უბრალო ფაქტით, რომ დაბალ ფასში საქონლის ყიდვაზე უფრო მეტს მიუწვდება ხელი, ვინემ ეს შესაძლებელი იყო მაღალ ფასში საქონლის რეალიზაციისას.

ყველაფერი პირიქითაა ფასების მომატებისას. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მაღალი ფასი მყიდველებს განწყობას უფუჭებს, ხოლო დაბალი ფასი — საქონლის შეძენის სურვილს უძლიერებს;

* როგორც ცნობილია, მომხმარებელი შეძენილი პროდუქტის თითოეული მომდევნო ერთეულისაგან უფრო ნაკლებ კმაყოფილებას და სარგებლობას ღებულობს, ვინემ ღებულობდა წინა ერთეულის მოხმარებისაგან. მაგალითად, მომხმარებელს მეორე კათხა ლუდი უფრო ნაკლებ კმაყოფილებას ანიჭებს, ვინემ პირველი, მესამე უფრო ნაკლებს, ვინემ მეორე (მით უმეტეს–პირველი). ასევე, ყოველ მომდევნო კათხა ლუდს, წინასთან შედარებით, კიდევ უფრო ნაკლები კმაყოფილება და სარგებლობა მოაქვს მისთვის. ამ **ზღვრული სარგებლიანობის კლების** ეფექტიდან გამომდინარე, მომხმარებლები იყიდიან პროდუქტის დამატებით ერთეულებს მხოლოდ იმ პირობით, თუ მისი ფასი შემცირდება;

* საქონელზე ფასების შემცირება მომხმარებლის შემოსავლის ეფექტიანობას ზრდის. ხოლო ფასების გაზრდა საწინააღმდეგო შედეგს იძლევა. ცხადია, ფასების შემცირებისას მომხმარებელს მოცემული საქონლის მეტი რაოდენობით შეძენის შესაძლებლობა ეძლევა, თანაც ალტერნატიული საქონლის შეძენაზე უარის უთქმელად.

ამის ილუსტრირება შეიძლება ასეთი მარტივი მაგალითით: მომხმარებელმა მხოლოდ 20 კგ ვაშლის ყიდვა შეძლო მაშინ, როცა იგი 2 ლარი ღირდა, რამდენადაც მას 40 ლარის მეტი არ ჰქონდა. მაგრამ როცა ვაშლის ფასი განახევრდა და გახდა 1 ლარი, მომხმარებელმა იმავე თანხით 2-ჯერ მეტი (40 კგ) ვაშლი შეიძინა.

ცხოვრებისეული გამოცდილებითაც კარგად ვიცით, რომ მომხმარებელი, ისე როგორც მაღალი ფასების დროს თავს იკავებს საქონლის ყიდვისაგან და რეალიზაცია ფერხდება, დაბალი ფასების

დროს იმაზე მეტსაც ყიდულობს, რაც მოცემულ მომენტში სჭირდება;

* გასათვალისწინებელია კიდევ ერთი მომენტი, რომელსაც ეკონომისტები შენაცვლების ეფექტიანობას უწოდებენ. მისი არსი ის არის, რომ რომელიმე სახეობის საქონელზე ფასის შემცირებისას მომხმარებელს სწორედ ამ გაიაფებული საქონლის შეძენის სტიმული უჩნდება, ნაცვლად ანალოგიური (ანუ შემცვლელი) საქონლისა, რომელიც ახლა შედარებით უფრო ძვირია. ეს ბუნებრივიცაა, რამდენადაც მომხმარებელს საერთოდ ახასიათებს ძვირი პროდუქტების უფრო იაფით შეცვლისაკენ მისწრაფება. მაგალითად, მომხმარებელს სადილისათვის შეეძლო შეეძინა საქონლის, ცხვრის, ღორის, ქათმის ხორცი ან თევზი. თუ შეატყო, რომ ამ პროდუქტებიდან მხოლოდ ქათმის ხორცი გაიაფდა, იგი პირველ რიგში სწორედ მის შეძენას გადაწყვეტს. ასე მოიქცევიან სხვებიც, ამიტომ მოთხოვნა ქათმის ხორცზე მკვეთრად გაიზრდება. აქ შემოსავლისა და შენაცვლების ეფექტიანობა შეერწყმება ერთმანეთს, რაც გამოიწვევს მომხმარებლებში, მალალთან შედარებით დაბალ ფასებში, უფრო მეტი რაოდენობის პროდუქტების ყიდვის უნარისა და სურვილის გაძლიერებას.

როცა ვმსჯელობთ ფასის გავლენით მოთხოვნის ფორმირებაზე, მხედველობაში გვაქვს არა ინდივიდუალური, არამედ ერთობლივი (საბაზრო) მოთხოვნა. ერთობლივი მოთხოვნა არის წარმოებული მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ყველა ელემენტზე მომხმარებელთა მიერ წაყენებულ მოთხოვნათა აგრეგირებული სიდიდე, გამოხატული ფულადი ფორმით. ან კიდევ, უფრო მარტივად თუ ვიტყვით, ერთობლივი მოთხოვნა განისაზღვრება საქონლისა და მომსახურების იმ რაოდენობით, რომელთა შესაძენადაც მომხმარებელთა მთელი მასა მზადაა და შეუძლია კიდეც შეიძინოს დროის გარკვეულ პერიოდში მოქმედი ფასებით.

4.2. მოთხოვნის ელასტიკურობა და მისი კოეფიციენტები

ტერმინი „ელასტიკურობა“, რომელიც ეკონომიკაში შემოსულია ფიზიკიდან, გამოიყენება ურთიერთდაკავშირებულ ცვლადთა

(ფასებისა და რეალიზებული საქონლის მოცულობის) თანაფარდობის საზომად. მაგალითად, თუ ვიდეოკამერის ფასი შემცირდა 5 %-ით, უნდა დადგინდეს, რამდენად შეიცვლება (ე.ი. გაიზრდება) მისი გაყიდვის მოცულობა (რაოდენობა) დროის ამა თუ იმ ინტერვალში. ან კიდევ, როგორ შეიცვლება მოთხოვნა ამგვარ კამერებზე, თუ მოსახლეობის შემოსავალი თვეში გაიზრდება, ვთქვათ, 10 %-ით?

ელასტიკურობის ყველაზე უფრო მოხერხებული და უნივერსალური საზომი ერთეულია პროცენტი. პროცენტული გათვლით შეგვიძლია დავადგინოთ ნებისმიერი ეკონომიკური ცვლადის ცვალებადობის დონე, დამოუკიდებლად იმისა, ამოსავალ საზომ ერთეულად აღებულია ტონა, ცალი, ლიტრი, მეტრი თუ ფულადი ერთეული. ეკონომიკაში ყველაზე ხშირად გამოიყენება ერთი ცვლადის პროცენტული ცვლილება მეორის 1%-იანი ცვლილების შედეგად.

როგორც ცნობილია, რეალიზებული საქონლის მოცულობა უდრის საქონლის ერთეულის ფასისა და გაყიდული საქონლის რაოდენობის ნამრავლს. როცა ფასის ზრდას თან სდევს საერთო შემოსავლის (სავაჭრო ამონაგები თანხის) ზრდა, მოთხოვნა ელასტიკურია, ხოლო თუკი ფასების შემცირება იწვევს საერთო შემოსავლის შემცირებას, ამ საქონელზე მოთხოვნას შეიძლება ვუწოდოთ არაელასტიკური.

* ვთქვათ, მაღაზია ყოველდღიურად ყიდდა 1000 კგ მარილს და 200 ბოთლ „პეპსი-კოლას". 1 კგ მარილის 10 თეთრად გაყიდვის შედეგად სავაჭრო ამონაგები შეადგენდა 100 ლარს, ხოლო 1 ბოთლი „პეპსი-კოლას" 20 თეთრად გაყიდვის შედეგად – 40 ლარს. ერთი თვის შემდეგ მაღაზიამ ფასი ორივე პროდუქტზე 50 %-ით გაზარდა, ე.ი. მარილის ფასი გახდა 15 თეთრი, „პეპსი-კოლასი" კი – 30 თეთრი. მაგრამ, ფასების ასეთი მომატების გამო, მარილის ყოველდღიური გაყიდვა შემცირდა 800 კგ-მდე, ხოლო „პეპსი-კოლასი" – 70 ბოთლამდე.

ამ შემთხვევაში მაღაზიის ამონაგები მარილის რეალიზაციიდან იქნება 120 ლარი (15 X 800), რაც იმას ნიშნავს, რომ მოთხოვნა მარილზე არაელასტიკურია. ამონაგები „პეპსი-კოლას" რეალიზაციიდან კი შემცირდება 21 ლარამდე (30 X 70), რაც მიგვანიშნებს

იმაზე, რომ მოთხოვნა „პეპსი-კოლაზე" ელასტიკურია.

მოთხოვნის არაელასტიკურობით გამოირჩევა ისეთი საქონელი, რომელიც პირველი მოთხოვნილების საგანია, შედარებით იაფია, სხვა საქონლით ძნელად შესაცვლელია და მისი შეუძენლობა მომხმარებელს გამოუვალ მდგომარეობაში აყენებს. ასეთ საქონელთა ჯგუფს განეკუთვნება, მაგალითად, სოფლის მეურნეობის პროდუქცია (პირველ რიგში - კვების პროდუქტები). ფაქტობრივ მონაცემებს თუ დავიმოწმებთ, ამჟამად კვების პროდუქტების სულადობრივი მოხმარება აშშ-ში, ფასების მრავალგზისი ცვლილების მიუხედავად, თითქმის არ განსხვავდება 1925 წლის შესაბამისი მაჩვენებლისაგან და წელიწადში დაახლოებით 750 კგ-ს შეადგენს.

მოთხოვნის ფასისმიერ ელასტიკურობას ანგარიშობენ იმის დასადგენად, თუ მოცემული სახეობის საქონლის ერთეულზე ფასის ერთი პროცენტით შეცვლა რამდენი პროცენტით შეცვლის მისი რეალიზაციის საერთო მოცულობას. ამისათვის საქონლის რეალიზაციის მოცულობის ცვლილება უნდა შევუფარდოთ ფასების ცვლილებას პროცენტებში.

მოთხოვნის ფასისმიერი ელასტიკურობის ვარიანტები შეიძლება იყოს ასეთი:

* მოთხოვნა ელასტიკურია, თუ საქონელზე ფასების უმნიშვნელო მომატების დროსაც არსებითად იზრდება რეალიზებული საქონლის მოცულობა;

* მოთხოვნა თანაბრად ელასტიკურია, თუ ფასების 1%-ით შეცვლას თან სდევს საქონლის რეალიზაციის მოცულობის 1%-ით შეცვლა;

* მოთხოვნა არაელასტიკურია, თუ ფასების არსებითი შეცვლა საქონლის რეალიზაციის მოცულობის მხოლოდ უმნიშვნელოდ შეცვლას იწვევს;

* მოთხოვნა უსასრულოდ ელასტიკურია იმ შემთხვევაში, როცა მომხმარებელი საქონელს ყიდულობს ერთსა და იმავე (მყარ) ფასში;

* მოთხოვნა სრულებით არაელასტიკურია იმ შემთხვევაში, როცა მომხმარებლები იძენენ საქონლის ფიქსირებულ რაოდენობას, მიუხედავად მასზე არსებული ფასისა.

მოთხოვნის ფასისმიერი ელასტიკურობის ვარიანტები გრაფიკულად ასეთ სახეს მიიღებს: იხ. ნახ. 4.3. თითოეულ ამ ვარიანტს აქვს ელასტიკურობის თავისი კოეფიციენტი:

* არაელასტიკური მოთხოვნის კოეფიციენტი ერთზე ნაკლებია. თუ საქონელზე ფასის 100 %-ით გაზრდას თან სდევს ამ სახეობის საქონლის რეალიზაციის 50 %-ით შემცირება, მაშინ მოთხოვნის ელასტიკურობა 50 %-ის ტოლია, რომლის 100 %-ზე გაყოფით მიღებული კოეფიციენტი შეადგენს 0,5-ს;

* ელასტიკური მოთხოვნის დროს, როცა საქონელზე ფასის 1%-ით შემცირება რეალიზაციის მოცულობის 1 %-ზე მეტით გადიდებას იწვევს, მოთხოვნის ელასტიკურობის კოეფიციენტი ერთზე მეტია;

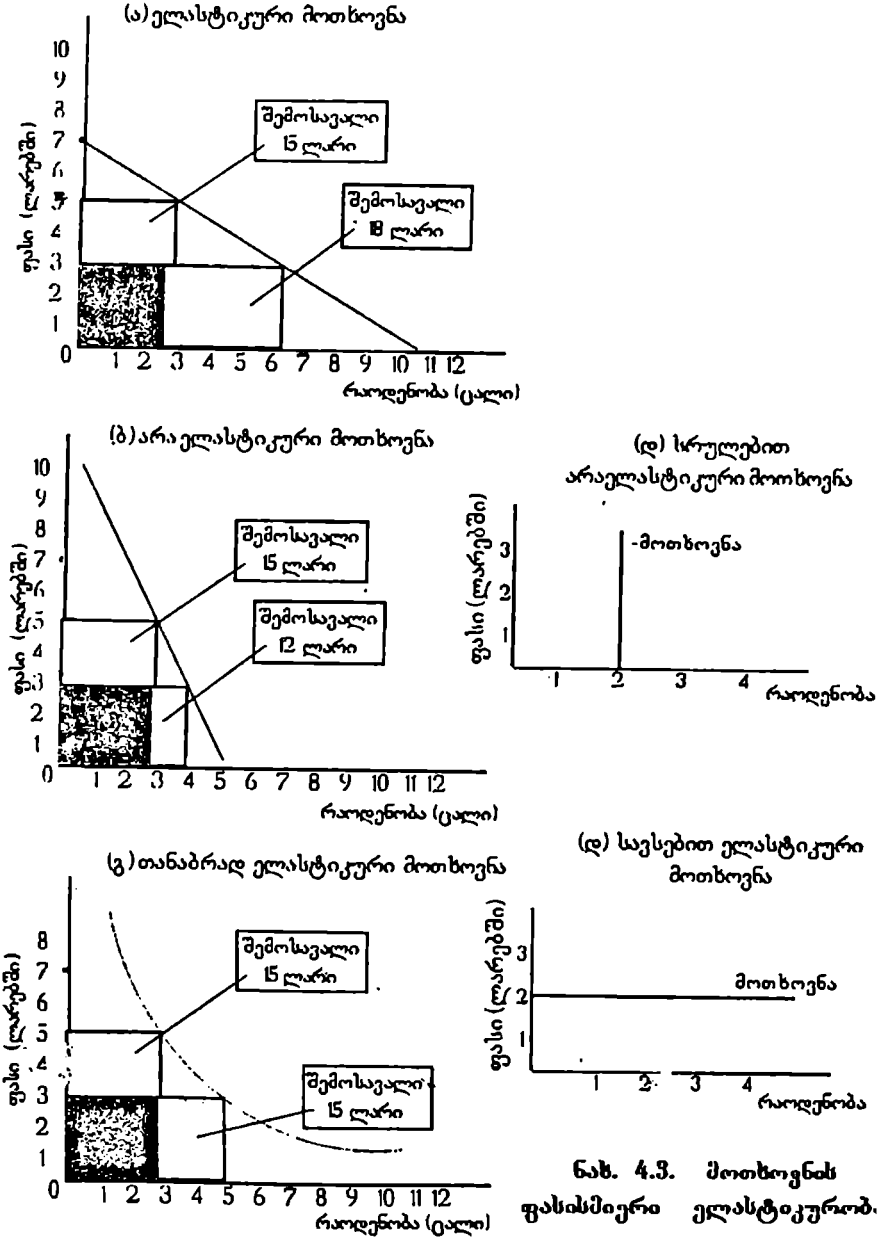
* მოთხოვნის თანამთხვევი ელასტიკურობის დროს კოეფიციენტი ერთის ტოლია და გამყიდველთა შემოსავალი მაქსიმუმს აღწევს.

შემოსავლის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა ზომავს ამა თუ იმ საქონელზე მოთხოვნის ცვლილების მგრძნობიარობას სხვადასხვა საქონელზე მოთხოვნის ცვლილების მიმართ. საქონელი, რომლისთვისაც შემოსავლის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა დადებითია, ნორმალურია; საქონელი დაბალი ღირსებისაა, თუ შემოსავლის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა უარყოფითია; საქონელი ფუფუნების საგანია, თუ შემოსავლის მიხედვით მოთხოვნის ელასტიკურობა 1-ზე ნაკლებია.

4.3. მოთხოვნის ცვლილებების განმსაზღვრელი ძირითადი არაფასისმიერი ფაქტორები

საბაზრო მოთხოვნის ცვლილებებზე გავლენას ახდენს არა მარტო ფასისმიერი, არამედ, როგორც ნაჩვენებია ნახ. 4.2.-ში, არაფასისმიერი ფაქტორებიც (რომელთაც ეკონომიკურ ლიტერატურაში დეტერმინანტებსაც უწოდებენ). მათ შორის აღსანიშნავია:

* **მომხმარებელთა გემოვნების შეცვლა**. ეს, თავის მხრივ, შეიძლება დაკავშირებული იყოს რეკლამასთან, მოდის შეცვლასთან, უფრო მაღალხარისხოვანი და გამოსაყენებლად მოხერხებული შემცვლელების არეალიზაციოდ გამოტანასთან, ადამიანის ჯანმრთე-



ნახ. 4.3. მოთხოვნის ფასისმიერი ელასტიკურობა

ლობაზე დადებითად მოქმედი საგნების მოხმარების გაფართოება. ანალოგიურად ამ უკანასკნელი მოტივით ბოლო პერიოდში მრავალ ქვეყანაში მანამდე არნახულ მასშტაბებს ღებულობს ველოსიპედით გაჭრობა;

* **მყიდველთა (მოიხმარებელთა) რაოდენობის შეცვლა ბაზარზე.** მაგალითად, შობადობის შემცირება კვეცს მოთხოვნას ახალშობილთა მოხმარების საგნებზე, ხოლო შრომისუნარიან ასაკს გადაცილებულთა რიცხოვნობის გადიდება ზრდის მოთხოვნას მათ სამედიცინო მომსახურებაზე. ასევე, სატრანსპორტო საშუალებათა გაუმჯობესება ხელს უწყობს მიმოსვლას და ბაზარზე მყიდველთა რიცხოვნობის გაზრდას, ხოლო სხვადასხვა მიზეზით ქვეყნის ეკონომიკურ ბლოკადაში მოქცევა, პირიქით, ამცირებს მყიდველთა რაოდენობას. შესაბამისად იცვლება მოთხოვნაც;

* **მყიდველთა (მოიხმარებელთა) შემოსავლის ცვალებადობა.** როგორც რეალური ვითარების ანალიზი ადასტურებს, მომხმარებელთა ფულადი შემოსავლის ზრდა აპირობებს უმაღლესი კატეგორიის შედარებით ძვირად ღირებულ საქონელზე (მაგალითად, უკანასკნელი თაობის კომპიუტერებზე, ვიდეოკამერებზე, ბრილიანტის ბეჭდებზე, ხიზილალაზე და სხვა ანალოგიურ ნაწარმზე) მოთხოვნის გადიდებას, ხოლო დაბალი კატეგორიის შედარებით იაფფასიან საქონელზე (ნახმარ ავტომანქანებზე, აღდგენილ საბურავებზე, გამონაცვალ ფეხსაცმელსა და ტანსაცმელზე, შავ პურზე, ბოსტნეულსა და სხვა მსგავს საგნებზე) მოთხოვნის შემცირებას;

* **ფასების ცვლილება მონათესავე საქონელზე.** მონათესავე საქონელზე ფასის შეცვლა განაპირობებს თუ არა მოცემულ საქონელზე მოთხოვნის გადიდებას ან შემცირებას, მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია იმაზე, წარმოადგენს თუ არა ეს მონათესავე საქონელი ჩვენი განსახილველი საქონლის შემცვლელს ან მის თანმხლებს. მაგალითად, ბინის გასათბობად და სადილის მოსამზადებლად შეიძლება გამოყენებულ იქნეს როგორც შეშის ღუმელი, ისე ნავთქურა. თუ ნავთის ფასი გაიზრდება, ხოლო შეშის ფასი უცვლელი დარჩება, მოთხოვნა ნავთზე შემცირდება და შეშაზე გაიზრდება. შეშაზე ფასების გაზრდისას, სხვა თანაბარ პირობებში, საპირისპი-

რო შედეგებთან გვექნება საქმე: მოთხოვნა შეშაზე შემცირდება, ხოლო ნავთზე გაიზრდება. მოტანილი მაგალითის განზოგადებით შეიძლება დავასკვნათ: ორი ურთიერთშემცვლელი პროდუქტიდან ერთ-ერთის ფასი პირდაპირ კავშირშია მეორეზე მოთხოვნასთან, ე.ი. პირველის ფასის ამაღლება იწვევს მეორეზე მოთხოვნის გაზრდას და, პირიქით, პირველზე ფასის დაწევა განსაზღვრავს მეორეზე მოთხოვნის შემცირებას.

არსებობს მოხმარების საგნების ურთიერთშემავსებელი წყვილებიც, ანუ ისეთი საგნები, რომელთა მოხმარება თანხლებადია. მათ სხვანაირად მოთხოვნაშეუღლებად საგნებს უწოდებენ. ასეთებია, მაგალითად, ვიდეომაგნიტოფონი და ვიდეოკასეტა. თუ ფასები შემცირდება ვიდეომაგნიტოფონებზე, ეს გამოიწვევს მოთხოვნის გაზრდას არა მარტო მასზე, არამედ ვიდეოკასეტებზეც, რამდენადაც ისინი ურთიერთშემავსებელი წყვილია, ერთობლივად ხდება მათი მოხმარება. ამრიგად, ვიდეომაგნიტოფონებსა და ვიდეოკასეტებზე, როგორც ურთიერთშემავსებელ საგნებზე, მოთხოვნა შეუღლებულია: ერთ-ერთი მათგანის ფასი უკუკავშირშია მეორეზე მოთხოვნასთან, ე.ი. პირველის ფასის ამაღლება იწვევს მეორეზე მოთხოვნის შემცირებას და, პირიქით, პირველზე ფასის დაწევას თან სდევს მეორეზე მოთხოვნის გაზრდა.

ჩვენ აქ მოვიტანეთ ურთიერთშემცვლელი და ურთიერთშემავსებელი საგნების თითო მაგალითი. შეიძლება სხვა მაგალითების მოტანაც, მაგრამ ყველა ასეთი როდია. მეტიც, პროდუქტების უმრავლესობა (მაგალითად, რძე და ქუდი, ფეხსაცმელი და ხახვი, კომპიუტერი და უთო და ა.შ.) დამოუკიდებელი პროდუქტებია. თითოეულ მათგანზე ფასის შეცვლა სხვა საქონლის მოთხოვნაზე საერთოდ არ იმოქმედებს ან ძალზე მცირე ზეგავლენას მოახდენს;

* **ცვლილებები მომხმარებელთა მოლოდინში.** მომხმარებელთა მოლოდინს მომავალში X საქონელზე ფასების შესაძლებელი გაზრდის თაობაზე შეუძლია მათი შეგულიანება ამ საქონლის დაუყოვნებლივ შესაძენად, რათა „დაასწროს“ ფასების მომატების საშიშროებას. ვთქვათ, ზაფხულში მასობრივად და ძლიერ დაისეტყვა ვენახები კახეთში და ყურძნის მოსალოდნელი მოსავალი მინიმუმამ-

დე დავიდა. ამით რეალურად შეიქმნება მომავალში-ახალი წლის მოსვლამდე ამ პროდუქციაზე დეფიციტის წარმოქმნისა და ფასების მკვეთრი ამაღლების საშიშროება, რაც, გარკვეული მარაგის შექმნის მიზნით, ზაფხულიდანვე გაზრდის მომხმარებელთა მოთხოვნას კახურ ღვინოზე. მოსავლის მკვეთრად გადიდების მოლოდინს კი, როგორც წესი, საწინააღმდეგო შედეგები მოჰყვება: შემცირდება მოთხოვნა მოცემულ ნაწარმზე.

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან უნდა დავასკვნათ, რომ X საქონელზე მოთხოვნის გაზრდა შეიძლება განპირობებული იყოს შემდეგი ფაქტორებით: სამომხმარებლო გემოვნების ხელსაყრელი ცვლილებებით; ბაზარზე მყიდველთა რიცხოვნობის გაზრდით; შემოსავლის გადიდებით; თუ X საქონელი მაღალი კატეგორიის პროდუქტია, და შემოსავლის შემცირებით, თუ X საქონელი დაბალი კატეგორიის პროდუქტია; მონათესავე საქონელზე ფასების შემცირებით, თუ ეს უკანასკნელი X საქონლის შემცვლელია, და მონათესავე საქონელზე ფასების მომატებით, თუ ეს უკანასკნელი X საქონლის შემავსებლად წარმოგვიდგება; მომავალში მოსავლის შემცირებისა და ფასების გადიდების მოლოდინით და პირიქით, X საქონელზე მოთხოვნის შემცირება შეიძლება გამოწვეული იყოს შემდეგი ფაქტორებით: სამომხმარებლო გემოვნების არახელსაყრელი ცვლილებებით; შემოსავლის გადიდებით, თუ X საქონელი დაბალი კატეგორიის პროდუქტია, და შემოსავლის შემცირებით, თუ X საქონელი მაღალი კატეგორიის პროდუქტია; ფასის შემცირებით მონათესავე საქონელზე, თუ ეს უკანასკნელი X საქონლისათვის შემცვლელს წარმოადგენს, და ფასის გადიდებით მონათესავე საქონელზე, თუ ეს უკანასკნელი X საქონლისათვის შემავსებელია; მომავალში მოსავლისა და ფასების შემცირების მოლოდინით.

ჩვენს ამ მსჯელობაში, ალბათ, მიაქცევდით ყურადღებას „მოთხოვნის სიდიდის“ ცვლილებისა და თვით „მოთხოვნაში ცვლილებათა“ არაიდენტურობის ნიუანსს. პირველი განისაზღვრება მოცემულ საქონელზე ფასის შეცვლით და გამოიხატება მოთხოვნის მუდმივ მრუდზე ერთი წერტილიდან მეორეზე გადაადგილებით. რაც შეეხება მოთხოვნაში ცვლილებებს, იგი განისაზღვრება მოთხოვნის

ერთი ან მეტი დეტერმინანტის (ფაქტორის) შეცვლით და გამოიხატება საერთოდ სკალის შეცვლითა და მრუდის გადაადგილებით რომელიმე მხარეს.

მათი ერთიმეორისაგან იზოლირებულად წარმოდგენა და განხილვა დასაშვებია მხოლოდ თეორიულად. სინამდვილეში, ე.ი. რეალურ საბაზრო ეკონომიკაში ისინი წამოდგენილია ერიობლიად. ამიტომ მოთხოვნის კანონის ანალიზი საბაზრო ეკონომიკის დახასიათების საწყის ეტაპად შეიძლება მივიჩნიოთ. არანაკლებ რთული პრობლემებია საქონლისა და მომსახურების მიწოდების სფეროში.

4.4. მიწოდების კანონი

მიწოდებაში ვგულისხმობთ სარეალიზაციოდ ბაზრისათვის საქონლისა და მომსახურების მიწოდების არა ინდივიდუალურ აქტებს, არამედ ერთობლივ პროცესს. ერთობლივი მიწოდება ნიშნავს წარმოებული მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ყველა ელემენტის მიწოდების აგრეგირებულ სიდიდეს, გამოხატულს ფულში. ან კიდევ, უფრო მარტივად თუ ვიტყვით, ერთობლივი მიწოდება განისაზღვრება შესაბამისი ფასებით, გამოხატული საქონლისა და მომსახურების იმ რაოდენობით, რომელიც გამოტანილია უშუალოდ სარეალიზაციოდ.

„მიწოდება" უაღრესად ტევადი ცნებაა. მისი მრავალფეროვნების მიუხედავად, ეკონომიკურ თეორიაში გვხვდება ასეთი კლასიფიკაცია, ანუ სარეალიზაციო საქონლის დაყოფა ხუთ ძირითად ჯგუფად. ესენია: ნედლეული (რესურსები); წარმოებრივი მოხმარების საგნები; სამუშაო ძალა; ფულადი კაპიტალი; პირადი მოხმარების საგნები (ხანგრძლივი და მოკლევადიანი მოხმარების ნაწარმი, მომსახურება).

მიწოდების სტრუქტურა სისტემატურად იცვლება (მოხმარებაში შემოდის ბევრი ახალი ნაწარმი, ძოძველებული კი გამოდის მწყობრიდან). რაც შეეხება მოცულობას, იგი, როგორც წესი, მატულობს. თითოეული ჯგუფი ხასიათდება გარკვეული თავისებურებებით და ქმნის შესაბამის ლოკალურ ბაზარს.

თუ სხვა ფაქტორთა გავლენას გამოვრიცხავთ, ამა თუ იმ სახეობის საქონლის ფასსა და გასაყიდად გამოტანილ მის რაოდენობას შორის ასეთი ურთიერთდამოკიდებულება შეიმჩნევა: ფასის მომატების შესაბამისად იზრდება საქონლის მიწოდების სიდიდე, ხოლო ფასის შემცირებას თან სდევს საქონლის მიწოდების კლება (იხ. ცხრ. 4.2.). ამ მყარ და მუდმივგანმეორებად პირდაპირ კავშირს თანამედროვე ეკონომიკურ მეცნიერებაში **მიწოდების კანონს** უწოდებენ. იგი ნათელყოფს იმ უბრალო ჭეშმარიტებას, რომ მწარმოებლებს საქონელზე ფასის მომატებისას უფრო მეტი ნაწარმის შექმნისა და სარეალიზაციოდ გამოტანის სურვილი უჩნდებათ, ვინემ ექნებოდათ საქონელზე ფასის შემცირების დროს.

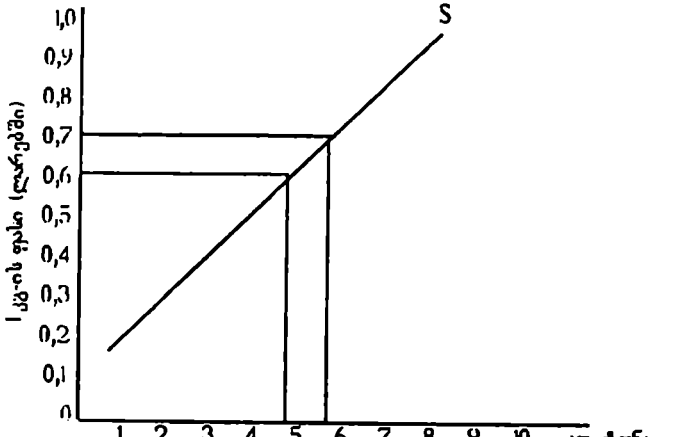
ცხრ. 4.2 ყაშლის მიწოდება

1 კგ-ის ფასი (ლარებში)	მიწოდების მოცულობა (ათ. ტონა წელიწადში)
0,9	8
0,8	7
0,7	6
0,6	5
0,5	4
0,4	3
0,3	2
0,2	1

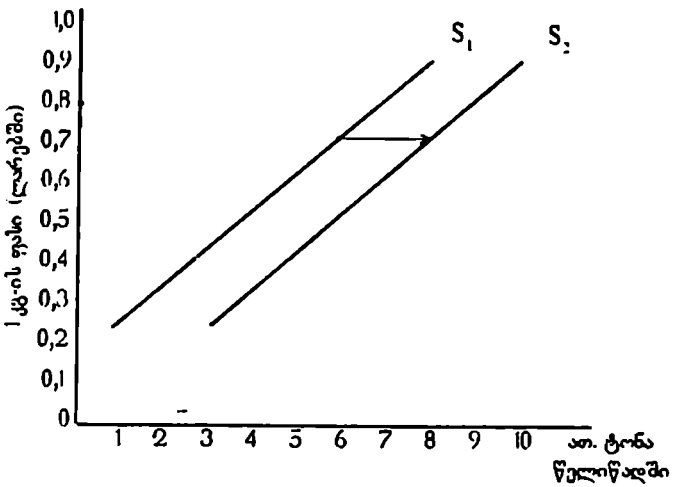
მიწოდების მრუდი და ცვლილებები მიწოდებაში გრაფიკულად შეიძლება ასე გამოვხატოთ (იხ. ნახ. 4.4. და 4.5.):

4.5. მიწოდების ელასტიკურობა და მისი კოეფიციენტები

ფასის მოძრაობის შესაბამისად საქონლის მიწოდების ცვლილების მგრძნობიარობის გამოსახატავად შეიძლება გამოვიყენოთ „ელასტიკურობის“ და „ელასტიკურობის კოეფიციენტის“ ცნებები, ისე როგორც ეს ნაჩვენები იყო ზემოთ მოთხოვნის პრობლემის განხილვისას.



ნახ. 4.4. მიწოდების მრუდი



ნახ. 4.5. ცვლილებები მიწოდებაში

საქონლის მიწოდების ელასტიკურობა გამოხატავს მისი ლიზაციოდ მიწოდების მოცულობაზე ფასის ცვლილების გაე

ამ თვალსაზრისით ერთმანეთისაგან შეიძლება განვასხვავოთ ელასტიკური მიწოდება, არაელასტიკური მიწოდება და მიწოდების თანამთხვევი (თანაბარი) ელასტიკურობა. ეს უკანასკნელი ნიშნავს იმას, რომ საქონლის ფასის 1%-ით ამაღლება ბაზარზე სარეალიზაციოდ მისი მიწოდების ასევე 1%-ით გადიდებას აპირობებს. ამ შემთხვევაში მიწოდების ელასტიკურობის კოეფიციენტი ერთის ტოლია. ელასტიკური მიწოდების დროს იგი ერთზე მეტია, რამდენადაც ფასის 1%-ით ამაღლება სარეალიზაციოდ საქონლის მიწოდების რაოდენობის 1%-ზე მეტით ზრდას იწვევს. არაელასტიკური მიწოდების დროს კი ერთზე ნაკლებია, ვინაიდან ფასის 1%-ით ამაღლება საერთოდ არ იწვევს (ან უმნიშვნელო ოდენობით იწვევს) ბაზარზე სარეალიზაციოდ საქონლის მიწოდების რაოდენობრივ ზრდას.

მიწოდების ფასისმიერი ელასტიკურობის კოეფიციენტი გამოითვლება იმავე ფორმულით, რაც გამოყენებული იყო მოთხოვნის ფასისმიერი ელასტიკურობის კოეფიციენტის გაანგარიშებისას: მიწოდების სიდიდის პროცენტული ცვლილება, შეფარდებული ფასის პროცენტულ ცვლილებასთან.

ფასის გავლენით მიწოდების ელასტიკურობის ვარიანტები შეიძლება გამოვხატოთ გრაფიკულად (იხ. ნახ. 4.6.).

ნახ. 4. 6. მიწოდების ელასტიკურობა

საქონლის ელასტიკურობაზე მოქმედ ფაქტორთა შორის აღსანიშნავია: წარმოებრივ სიმძლავრეთა დატვირთვის დონე, თავისუფალი სამუშაო ძალის რიცხოვნობა, წარმოების ერთი დარგიდან მეორეში კაპიტალის გადადინების სისწრაფე, ცალკეულ საწარმოებში წარმოების ინდივიდუალური დანახარჯების დიფერენციაცია და ა.შ. გასათვალისწინებელია ის გარემოებაც, რომ ცვლილებები საქონლის ფასში ერთბაშად (უმალვე) კი ვერ მოახდენს გავლენას საქონლის მიწოდებაზე. ამას გარკვეული დრო სჭირდება და რაც უფრო ხანგრძლივია იგი, მით უფრო მეტია საქონლის მიწოდებაზე ფასის ზემოქმედების ინტენსივობა.

4.6. მიწოდების ცვლილებების განმსაზღვრელი ძირითადი არაფასისმიერი ფაქტორები

ფასი ნებისმიერი საქონლის მიწოდების (ისე როგორც მოთხოვნის) სიდიდის ყველაზე მნიშვნელოვან დეტერმინანტად გვევლინება. ეს იმას ნიშნავს, რომ მიწოდებაზე გავლენას ახდენს შედარებით ნაკლებად მნიშვნელოვანი (არაფასისმიერი) დეტერმინანტებიც, რომლებისგან აბსტრაჰირება მოვახდინეთ მიწოდების ელასტიკურობის საკითხის ახსნისას. მაგრამ რეალურად ისინი ხომ არსებობენ და არა მარტო არსებობენ, არამედ გავლენას ახდენენ კიდეც საქონლის მიწოდებაზე. რომელია ეს დეტერმინანტები? – მიწოდების ძირითად არაფასისმიერ დეტერმინანტებს (ფაქტორებს) განეკუთვნება: ფასები რესურსებზე; წარმოების ტექნოლოგიის დონე; გადასახადები და დოტაციები; ფასები სხვა ურთიერთშემცვლელ (ურთიერთშემცვლებ) საქონელზე; მოთხოვნის, ფასების, შემოსავლის დინამიკაზე გამყიდველთა (მწარმოებელთა) მოლოდინი (პროგნოზი); გამყიდველთა რაოდენობა ბაზარზე.

განვიხილოთ მოკლედ საქონლის მიწოდებაზე თითოეული მათგანის ზემოქმედება, რომელსაც ნათლად გვიჩვენებს ნახ. 4.5.

* **ფასები რესურსებზე**. მეწარმე რაც უფრო იაფად იყიდის ნედლეულს, მასალებს, ენერგიას, შრომის საშუალებებს და რაც უფრო რაციონალურად გამოიყენებს მათ, სხვა თანაბარ პირობებში, მით უფრო მეტ ნაწარმს გამოუშვებს და მიაწვდის ბაზარს. მაგალი-

თად, ყურძნის გაიაფება უშუალოდ აისახება ყურძნის ღვინის, კონიაკის, შამპანურისა და ჭაჭის არაყის წარმოების მოცულობისა და სარეალიზაციოდ მიწოდების გადიდებაში, გაძვირება კი,– პირიქით, –ამ პროდუქტების წარმოების მოცულობისა და სარეალიზაციოდ მიწოდების შემცირებაში.

* **წარმოების ტექნოლოგიის დონე**. წარმოების ტექნოლოგიის სრულყოფა მინიმალური დანახარჯებით მაქსიმალური შედეგების მიღების უმნიშვნელოვანესი პირობაა, რაც, საბოლოო ანგარიშით, ბაზარზე საქონლის მეტი რაოდენობით მიწოდებას უწყობს ხელს. მაგალითად, ზესტაფონის ფეროშენადნობთა ქარხანა კონცენტრატების დამზადებისათვის იყენებდა დონბასიდან შემოტანილ კოქსვად ქვანახშირს. სულ ახლახან ქართველმა სპეციალისტებმა ტექნოლოგიური პროცესების სრულყოფით მიაღწიეს იმას, რომ ამ დანიშნულებით გამოიყენება ტყიბულის საბადოში მოპოვებული ქვანახშირი.

დღევანდელი უგზოობის პირობებში, როცა ფაქტიურად შეწყვეტილია ქვანახშირის გარედან შემოტანა, ასეთი ღონისძიება მნიშვნელოვანწილად შეუწყობს ხელს ფეროშენადნობთა წარმოებისა და სარეალიზაციოდ მიწოდების გადიდებას.

* **გადასახადები და დოტაციები**. გადასახადთა უმრავლესობას საწარმოები წარმოების დანახარჯებად მიიჩნევენ, რამდენადაც მათი გადიდება წარმოების ხარჯებს ზრდის და ნაწარმის მიწოდებას ამცირებს. მაგალითად, სიგარეტზე სააქციზო გადასახადის გადიდება მის საბაზრო მიწოდებას კვეცს. სახელმწიფოს მიერ საწარმოებისათვის გამოყოფილი დოტაციები და სუბსიდიები კი, პირიქით, ხელსაყრელ პირობებს უქმნის ამ უკანასკნელთ წარმოების გაფართოებისა და ნაწარმის მიწოდების გადიდებისათვის.

* **სხვა საქონლის ფასები**. იგულისხმება სხვა მონათესავე (შემცვლელ) საქონელზე ფასის გაზრდა ან შემცირება და მათი გაყვლენა მოცემული საქონლის წარმოების გაფართოებაზე (ან შეკვეცაზე). მაგალითად, ფირმა, რომელიც უშვებდა ქალის ჩანთებსა და მამაკაცის პორტფელებს, ამ უკანასკნელი ნაწარმის წარმოებას შეკვეცს და პირველისას გაზრდის, თუკი ფასები ქალის ჩანთებზე საგრძნობლად მოიმატებს, ხოლო მამაკაცის პორტფელებზე იგივე

დარჩება, ან შემცირდება.

* **მოლოდინი (პროგნოზი).** თითოეული მეწარმე აკეთებს გარკვეულ პროგნოზს იმის თაობაზე, თუ რა არის მოსალოდნელი პერსპექტივაში: მოცემულ საქონელზე მოთხოვნის გაზრდა, თუ შემცირება. ამა თუ იმ ნაწარმზე ფასების მომატების მოლოდინი, ცხადია, ბევრს შეაგულიანებს იმისათვის, რომ გაზარდოს ასეთი პროდუქციის წარმოება და სარეალიზაციოდ მიწოდება, ფასების დაცემის პროგნოზი კი უბიძგებს მისი მიწოდების შეკვეცისაკენ. მაგალითად, ბენზინის გამყიდველებმა თუ შეიტყვეს, რომ მომავალში მოსალოდნელია ბენზინის ფასის მკვეთრი შემცირება, ისინი ეცდებიან, ამ ნაწარმის მიმდინარე მიწოდება გაზარდონ.

* **გამყიდველთა (მიმწოდებელთა) რაოდენობა ბაზარზე.** სხვა თანაბარ პირობებში, მეწარმეთა (ფირმების) და, შესაბამისად, გამყიდველთა რიცხვი განსაზღვრავს საქონლის მიწოდების მოცულობას (ოდენობას): თუ გაიზრდება რიცხოვნობა, მოიმატებს მიწოდება, რიცხოვნობის შემცირებას კი კანონზომიერად მოჰყვება საბაზრო მიწოდების შეკვეცა. ვთქვათ, პერსონალურ კომპიუტერებს უშვებდა 5 ფირმა (თითოეული 25 ცალის ოდენობით) და მიწოდება შეადგენდა 125 ცალს. თუ ასეთივე სიმძლავრის ფირმების რიცხვი გაორკეცდება, ცხადია, პერსონალური კომპიუტერების მიწოდებაც 2-ჯერ გაიზრდება.

მიწოდების დინამიკის განმსაზღვრელ ეკონომიკურ ფაქტორთა შორის აღსანიშნავია:

* **ფაქტიურ ფასებში საქონლის რეალიზაციის მოცულობა.** როგორც ცნობილია, საქონლური პროდუქციის რეალიზაციიდან მეწარმის ამონაგები თანხის ჯამი განისაზღვრება ნაწარმის ერთეულის ფასისა და გაყიდული საქონლის რაოდენობის ნამრავლით. აქედან შეიძლება დავასკვნათ, რომ მეწარმეთათვის ყოველთვის როდია ხელსაყრელი მიწოდებულ საქონელზე მაღალი საბაზრო ფასი. მაგალითად, იგი არახელსაყრელია მაშინ, როცა მაღალი ფასი აფერხებს საქონლის რეალიზაციას და რეალიზებული პროდუქციის მოცულობა არ იზრდება, ან მატულობს უმნიშვნელოდ.

სამაგიეროდ, მეწარმეს ხელს აძლევს თავის მიწოდებულ საქო-

ნელზე ფასის თუნდაც დაწევა (განსაკუთრებით მაღალელასტიკური მოთხოვნის ნაწარმზე), რომელიც უზრუნველყოფს პროდუქციის რეალიზაციის დაჩქარებას და საკაჭრო ამონაგების მოცულობის გადიდებას;

* **ეკონომიკური კონიუნქტურა.** საკითხი ეხება სიტუაციას, რომელიც იქმნება მოცემული საქონლის ბაზარზე განსაზღვრული პერიოდისათვის. განასხვავებენ ეკონომიკური კონიუნქტურის ოთხნაირ მდგომარეობას: ალმატებულს, მაღალს, დაქვეითებულსა და დაბალს. პირველი ორი ხელსაყრელია მეწარმეთათვის, რამდენადაც ისინი „გამყიდველის ბაზრისათვის" ქმნიან საფუძველს. აი, როგორ ხდება ეს. მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის ისეთი თანაფარდობაა, რომ პირველი აღემატება მეორეს, რაც საქონლური პროდუქციის მაღალ ფასებში გაყიდვის საფუძველზე რეალიზაციის მყარი მოცულობის უზრუნველყოფის გარანტიას აძლევს მწარმოებელს. მაგრამ ამ შემთხვევაში სწორედ მაღალი ფასები აპირობებს მიწოდების გადიდების სტიმულირებას, რომელსაც ლოგიკურად მოსდევს მისი გადამეტება მოთხოვნაზე და, შესაბამისად, ფასების დაწევა;

* **კონკურენციის დონე მოცემულ დარგში.** როცა მიწოდება აღემატება მოთხოვნას, საქონლის რეალიზაცია ფერხდება, ფასები ეცემა და მწარმოებლებს (გამყიდველებს) შორის იწყება მეტოქეობა მყიდველთა მოზიდვისათვის. თუ მოთხოვნა სჭარბობს მიწოდებას, პირიქით, მწვავდება ურთიერთობა მყიდველებს შორის, რაც მათ მეტოქეობაში გადაიზრდება. კონკურენციის დონე უშუალოდ აისახება საქონლის მიწოდების მოცულობასა და დინამიკაში;

* **სახელმწიფოს საგადასახადო პოლიტიკა.** ეს გავლენას ახდენს საქონლის მიწოდების არა მარტო მოცულობაზე, არამედ სტრუქტურაზეც. ასე, მაგალითად, გადასახადის დაწესება დამატებულ ღირებულებაზე ასტიმულირებს ნაკლებად შრომატევადი პროდუქციის წარმოებისა და ბაზრისათვის მიწოდების გადიდებას, ხოლო საგადასახადო შეღავათების დადგენა–იმ ნაწარმის საბაზრო მიწოდების გაზრდას, რომლებზეც ვრცელდება ეს ღონისძიება;

* **ვაჭრობის განვითარების დონე.** საბაზრო მიწოდების მოცულობა და დინამიკა გარკვეული ზომით დამოკიდებულია აგრეთვე

ქვეყნის საგაჭრო პოლიტიკაზე, საგაჭრო ურთიერთობათა სრულყოფაზე, ბაზრის მატერიალურ-ტექნიკური ბაზის განვითარებაზე, ვაჭრობის ორგანიზაციაზე და მომხმარებლამდე საქონლის დაყვანასთან დაკავშირებულ სხვა ღონისძიებებზე.

ისე როგორც „მოთხოვნის სიდიდის" ცვლილებები განვასხვავეთ თვით „მოთხოვნაში ცვლილებებისაგან", „მიწოდების სიდიდის" ცვლილებებიც უნდა განვასხვავოთ თვით „მიწოდებაში ცვლილებებისაგან". განსხვავების საფუძველიც არსებითად იგივეა. მიწოდების სიდიდის ცვლილება განისაზღვრება მოცემულ საქონელზე ფასის შეცვლით და გამოიხატება მიწოდების მრუდზე ერთი წერტილიდან მეორეზე გადაადგილებით. რაც შეეხება მიწოდებაში ცვლილებებს, იგი განისაზღვრება მიწოდების ერთი ან მეტი დეტერმინანტის (ფაქტორის) შეცვლით და გამოიხატება საერთოდ სკალის შეცვლითა და მრუდის გადაადგილებით რომელიმე მხარეს.

ჩვენ დავახასიათეთ საბაზრო ფასის გავლენა მოთხოვნასა და მიწოდებაზე, მაგრამ ისიც ხომ ფაქტია, რომ ცვლილებები მოთხოვნასა და მიწოდებაში, თავის მხრივ, გავლენას ახდენს მოცემული საქონლის ფასის დინამიკაზე. სხვა თანაბარ პირობებში, ერთობლივი მოთხოვნის ზრდას თან სდევს ფასის ზრდა და მოთხოვნის შემცირებას-ფასის კლება. რაც შეეხება ცვლილებებს მიწოდებაში, საბაზრო ფასზე მისი ზემოქმედების შედეგები განსხვავებულია: ერთობლივი მიწოდების ზრდას თან სდევს ფასის შემცირება და მიწოდების შემცირებას-ფასის აწევა.

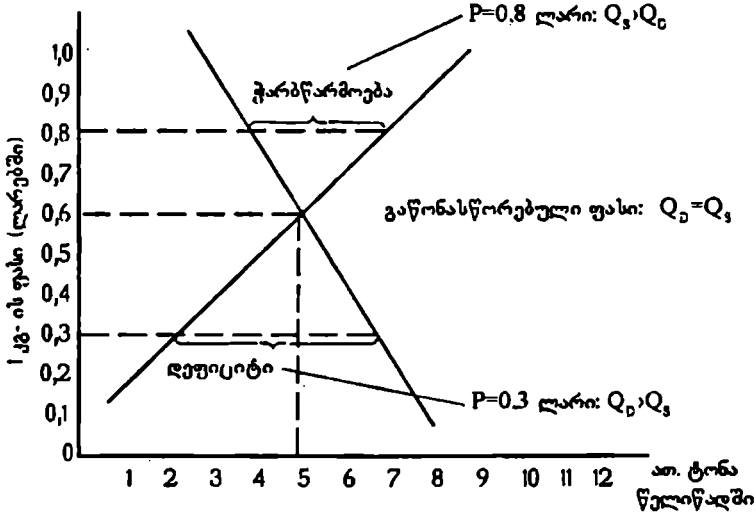
აქ მოცემული ყველა ვარიანტი ასახავს ერთიმეორისაგან დამოუკიდებლად მოთხოვნისა და მიწოდების გავლენას საბაზრო ფასების ჩამოყალიბებაზე და, პირიქით, ფასების დინამიკის გავლენას ცვლილებებზე მოთხოვნასა და მიწოდებაში (ცალ-ცალკე). მაგრამ საბაზრო ეკონომიკაში რეალურად მოთხოვნა და მიწოდება ერთიმეორისაგან მოწყვეტილი კი არა, მჭიდრო ურთიერთკავშირში მყოფი მოვლენებია. კერძოდ, საკითხი ეხება მოთხოვნა-მიწოდების ეკონომიკურ კანონს, რომლის არსი მდგომარეობს შემდეგში:

* როცა მოთხოვნა აღემატება მიწოდებას (ე.ი. მყიდველი მეტია და გამყიდველი ცოტა), საქონელზე ფასიბდება ღირებულებაზე

უფრო მაღალი საბაზრო ფასი და თანაფარდობის გაღრმავების კვალობაზე იგი სულ უფრო იზრდება;

* როცა მიწოდება აღემატება მოთხოვნას (ე.ი. გამყიდველი ბევრია და მყიდველი ცოტა), საქონელზე ყალიბდება ღირებულებაზე უფრო დაბალი ფასი და თანაფარდობის გაღრმავების კვალობაზე იგი სულ უფრო მცირდება;

* როცა მოთხოვნა და მიწოდება გაწონასწორებულია (ე.ი. წარმოებულია იმდენი საქონელი, რამდენიც სჭირდება მყიდველებს), საქონელზე ყალიბდება ღირებულების შესატყვისი, ანუ გაწონასწორებული ფასი. გრაფიკულად იგი ასეთ სახეს მიიღებს (იხ. ნახ. 4.7.).



ნახ. 4.7. საბაზრო წონასწორობა

გაწონასწორებული ფასი ერთადერთია, რომელიც შეიძლება შენარჩუნდეს ხანგრძლივი დროის განმავლობაში სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში, ე.ი. მაშინ, როცა:

* გამყიდველები და მყიდველები იმდენად ბევრია, რომ არავის არ ძალუძს კონტროლის დაწესება ფასებზე;

* სარეალიზაციოდ გამოტანილი პროდუქტები იდენტურია. რამ-

დენადაც საქონელი ხარისხობრივი თვალსაზრისით ერთნაირია, არავის არა აქვს საფუძველი ფასების მომატების ან შემცირებისა;

* გამყიდველებსა და მყიდველებს სრული ინფორმაცია აქვთ ბაზარზე ჩამოყალიბებული ფასების შესახებ;

* გამყიდველები და მყიდველები თავისუფლად შედიან ბაზარში და ასევე თავისუფლად ტოვებენ მას.

საქონლის ფასზე მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობის ცვლილებების გავლენის საილუსტრაციოდ შეიძლება მოვიტანოთ ასეთი მაგალითი (იხ. ცხრ. 4.3.):

ცხრ. 4.3. ღვეზელზე მოთხოვნის და მიწოდების სკალები

მოთხოვნა (ცალი)	1 ღვეზელის ფასი (თეთრი)	მიწოდება (ცალი)
110	10	30
95	15	40
90	20	60
80	30	80
65	45	105
50	60	150
30	70	200

როგორც ჩანს, თითოეული ღვეზელის 10 თეთრად გაყიდვისას მისი მიწოდება 30 ცალს არ აღემატება, მაშინ როცა მოთხოვნა 110 ცალს შეადგენს. მაშასადამე, 80 ცალზე მოთხოვნა დაუკმაყოფილებელია. გამყიდველებს, რომლებმაც დაინახეს ესოდენ სოლიდური დაუკმაყოფილებელი მოთხოვნა, მომდევნო დღეებში შეუძლიათ ღვეზელი გაყიდონ უფრო ძვირად და მეტი ოდენობით. მაგრამ ახალი პარტიაც შეიძლება ასევე წარმატებით გაიყიდოს. ეს იმაზე მიგვანიშნებს, რომ დაუკმაყოფილებელ მოთხოვნას მივყავართ ფასების გადიდებისაკენ, რომელიც შეიძლება გაგრძელდეს მანამ, სანამ მოთხოვნა არ გაუთანაბრდება მიწოდებას. ჩვენს მაგალითში ეს შეადგენს 30 თეთრს (ამ შემთხვევაში მოთხოვნა და მიწოდება ემთხვევა ერთიმეორეს).

ამის შემდეგ იწყება საწინააღმდეგო სიტუაცია: მიწოდება უსწრებს მოთხოვნას. როცა გამყიდველი მყიდველს ღვეზელს სთა-

ვაზობს 70 თეთრად, მიწოდება მოთხოვნას 170 ცალით ალემატება და მისი რეალიზაციისათვის აუცილებლობად იქცევა ფასის დაკლება. როგორც კი ფასი დაიკლებს, გასაღება მოიმატებს. ეს პროცესიც გაგრძელდება მიწოდება-მოთხოვნის გაწონასწორებამდე. აქედან შეიძლება დავასკვნათ იმის თაობაზე, რომ ჭარბი მიწოდება იწვევს ფასების დაწევას წონასწორობის დონემდე.

ამრიგად, გაწონასწორებული ფასი მყარდება მაშინ, როცა ბაზარი იმყოფება წონასწორობის მდგომარეობაში, ანუ მოთხოვნის მოცულობა ემთხვევა მიწოდების მოცულობას. გაწონასწორებულზე დაბალი ფასების დროს წარმოიშობა ჭარბი მოთხოვნა. (ანუ საქონლის დეფიციტი), რაც გვიჩვენებს მიწოდების მოცულობაზე მოთხოვნის გადამეტებას. გაწონასწორებულზე მაღალი ფასების დროს კი ხდება ჭარბი მიწოდება, რაც ნიშნავს მოთხოვნის მოცულობაზე მიწოდების მოცულობის გადამეტებას.

ბაზრის გაუწონასწორებლობის დროს ფასები მოძრაობს წონასწორობის დონის მიმართულებით. ჭარბი მოთხოვნისას მიმწოდებლები ზრდიან ფასებს და რეალიზაციის მოცულობას, მაგრამ გარკვეულ ეტაპზე მდგომარეობა იცვლება და მიწოდება გადაამეტებს მოთხოვნას, რაც ფასების თანდათანობით შემცირებას განაპირობებს.

ზოგიერთი ავტორი გაწონასწორებული ფასის სინონიმად თვლის საერთოდ საბაზრო ფასს იმ მოტივით, რომ ეს უკანასკნელი არის ყოველ მოცემულ სიტუაციაში ფასის ის ოპტიმალური დონე, რომლის ქვემოთ გამყიდველს არ სურს გაყიდოს თავისი საქონელი (რადგან გაყიდვა იქნება საზარალო) და რომელზე მეტის გადახდა არ სურს მყიდველს (რადგან ყიდვა იქნება საზარალო). ვერ ვიტყვით, რომ ეს მოსაზრება უსაფუძვლო და მიუღებელია, მაგრამ ყოველმხრივ გაწონასწორებულად, უწინარეს ყოვლისა, მაინც ის ფასი უნდა მივიჩნიოთ, რომელიც ემყარება მოთხოვნა-მიწოდების დამთხვევას. ამასვე ადასტურებს აღნიშნული პროცესის გრაფიკული გამოსახვა, რომლის მიხედვითაც წონასწორობის წერტილს სწორედ მიწოდების მრუდის საქონლის მოთხოვნის მრუდზე გადაკვეთის წერტილი წარმოადგენს.

როგორც აღვნიშნეთ, მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობა განსაზღვრავს გაწონასწორებულ ფასებს, რომლებიც იძლევა პასუხებს კითხვებზე: რა? როგორ? ვისთვის?

რა იქნება წარმოებული? — რამდენადაც საბაზრო ეკონომიკის პირობებში წარმოების მიზანი მოგების მიღებაა, გადაწყვეტილება ამა თუ იმ სახეობის პროდუქტის წარმოების შესახებ დამოკიდებული იქნება მწარმოებელთა მოგების მოსალოდნელ რაოდენობაზე იმ ფასებითა და საქონლის იმ მოცულობით, რომელიც ხელს აძლევს მყიდველს (მომხმარებელს). რომელ ნაწარმზეც გაიზრდება მოთხოვნა, პირველ რიგში მისი წარმოების მასშტაბი გაფართოვდება და ფასიც მოიმატებს. არავინ არ იქნება დაინტერესებული ხელი მოჰკიდოს ისეთი პროდუქციის წარმოებას, რომელზეც ძალიან დაბალი მოთხოვნაა.

ბუნებრივია, მწარმოებელს შეუძლია, ანგარიში არ გაუწიოს სამომხმარებლო მოთხოვნას და აწარმოოს ის, რაზეც მოთხოვნა არაა, მაგრამ ამისათვის ის „დაისჯება" თვით ბაზრის კანონებით. მას არავინ არ გადაუხდის მისთვის სასურველ ფასს შეთავაზებულ საქონელზე და ადვილი მოსალოდნელია გაკოტრება. დაახლოებით იგივე შეიძლება ითქვას იმ მწარმოებლებზე, რომლებიც, სამომხმარებლო მოთხოვნასთან შედარებით, გაცილებით მცირე ოდენობის ნაწარმს გამოუშვებენ.

როგორ უნდა გაკეთდეს ყოველივე ეს ისე, რომ გამოირიცხოს ექსცესები? — მაღალი მოგების მიღებისათვის ბრძოლაში იმარჯვებს ის, ვინც წარმოების პროცესში იყენებს მეცნიერებისა და ტექნიკის უახლეს მიღწევებს და სხვაზე უფრო მეტად ამცირებს მოცემული საქონლის ინდივიდუალურ ხარჯებს. აქეთკენ ისწრაფვიან (ყოველ შემთხვევაში, უნდა ისწრაფვოდნენ) არა ცალკეული საქონელმწარმოებლები, არამედ ყველანი, რაც მწარმოებლურ ძალთა განვითარებასა და ნაწარმის ბაზრისათვის გაზრდილი ოდენობით მიწოდებას უწყობს ხელს. ამის ლოგიკური შედეგია ფასების შემცირება. მაგრამ ყოველივე ეს, ეროვნერადი აქტი არაა, მუდმივგანმეორებადი

პროცესია, რაც უზრუნველყოფს საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირებას.

იმის საილუსტრაციოდ, თუ რა სახით რეაგირებს ფასწარმოქმნა კითხვაზე — როგორ?, შეიძლება მოვიტანოთ ასეთი მარტივი მაგალითი. ვთქვათ, საფოსტო განყოფილებას გაზეთების, წერილებისა და სხვა საფოსტო გზავნილებათა ადრესატებისათვის დასარიგებლად ჰყავდა 8 დამტარებელი და თითოეულს თვეში უხდიდა 15 ლარს, ე.ი. აღნიშნული დანახარჯების ჯამი 120 ლარს შეადგენდა. ფოსტის ხელმძღვანელობამ აღმოაჩინა მანქანიანი პიროვნება, რომელიც მარტო შეასრულებს ამ სამუშაოს, თანაც 100 ლარად. ცხადია, ფოსტის ხელმძღვანელობა ახალი ვადით კონტრაქტს დადებს არა ძველ თანამშრომლებთან, არამედ ახალ დამტარებელთან, რომელსაც მანქანა აქვს.

ვინ ისარგებლებს წარმოებული საქონლითა და მომსახურებით? — საბაზრო ეკონომიკის პირობებში საბაზრო ფასები განსაზღვრავს დეფიციტური რესურსების შეზღუდვას. ამით არსებითად ისიც განისაზღვრება, თუ ვის მიუწვდება ხელი საქონელსა და მომსახურებაზე და ვის არა. ფასწარმოქმნის საფუძველზე ახერხებენ საზოგადოების მაღალშემოსავლიანი ფენები უფრო ძვირი, მაგრამ მაღალხარისხოვანი და კომფორტული ნაწარმის შეძენას, დაბალშემოსავლიანები კი იფარგლებიან უფრო მოკრძალებული მოთხოვნების დაკმაყოფილებით. საქონელზე საბაზრო ფასების ჩამოყალიბების გარეშე ამის მიღწევა შეუძლებელი იქნებოდა და, საერთოდ, ქაოსი და განუკითხაობა მოიცავდა ყოველივეს. ეს ფუნქცია დირექტიულ ფასებსაც აქვს, მაგრამ მათი ქმედუნარიანობა დამოკიდებულია ფასწარმოქმნის სახელმწიფოებრივ პოლიტიკაზე.

ქვეყანაში შექმნილ მატერიალურ დოვლათსა და მომსახურებაში მომხმარებლის წილის განსაზღვრის მექანიზმი ეკონომიკური თეორიის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი პრობლემაა. ამას ეძღვნება მომდევნო თავი.

რეზიუმე

ყველა სხვა პარამეტრის უცვლელობისას, საქონელზე საბაზრო ფასის შემცირება მოთხოვნის სიდიდის შესაბამის ზრდას იწვევს, ხოლო ფასის გადიდება-მოთხოვნის სიდიდის შემცირებას. ე.ი. სა-

ქონლის საბაზრო ფასი და საქონელზე მოთხოვნის სიდიდე უკუთანაფარდობაში იმყოფება. ამ მყარ და მუდმივგანმეორებად უკუკავშირს **მოთხოვნის კანონს** უწოდებენ.

როცა ფასის ზრდას თან სდევს რეალიზებული საქონლის მოცულობის გადიდება, მოთხოვნა ამ საქონელზე ელასტიკურია; თუ ფასის ზრდის მიუხედავად, რეალიზებული საქონლის მოცულობა უცვლელი რჩება (ან მცირდება), მოთხოვნა არაელასტიკურია; როცა ფასის დაწევას თან სდევს საერთო შემოსავლის ზრდა, მოთხოვნა ელასტიკურია, ხოლო თუკი ფასების შემცირება საერთო შემოსავლის შემცირებას იწვევს, ამ საქონელზე მოთხოვნას შეიძლება ვუწოდოთ არაელასტიკური. მოთხოვნის ფასისმიერი ელასტიკურობის გამოსათვლელად მოცემული საქონლის რეალიზაციის მოცულობის ცვლილება პროცენტებში უნდა შევუფარდოთ ფასების ცვლილებას პროცენტებში. მოთხოვნის ფასისმიერი ელასტიკურობის კოეფიციენტი გამოხატავს საქონელზე საბაზრო ფასის ცვლილების მოთხოვნის ცვლილებაზე გავლენის მგრძნობიარობის დონეს.

მოთხოვნაში ცვლილებათა განმსაზღვრელი ძირითადი არაფასისმიერი ფაქტორებია: მომხმარებელთა გემოვნების შეცვლა; მყიდველთა რაოდენობის შეცვლა ბაზარზე; მყიდველთა შემოსავლის შეცვლა; ფასების ცვლილება მონათესავე საქონელზე; ცვლილებები მომხმარებელთა მოლოდინში.

ფასის მომატების შესაბამისად იზრდება საქონლის მიწოდების სიდიდე, ხოლო ფასის შემცირებას თან სდევს საქონლის მიწოდების კლება. ამ მყარ და მუდმივგანმეორებად პირდაპირ კავშირს **მიწოდების კანონს** უწოდებენ. მიწოდების ელასტიკურობასა და მის კოეფიციენტებს ანგარიშობენ მოთხოვნის ელასტიკურობისა და მისი კოეფიციენტების ანალოგიურად (მიწოდებაზე ფასების ცვლილების ზემოქმედების თავისებურებათა გათვალისწინებით).

მიწოდების ცვლილებათა განმსაზღვრელი ძირითადი არაფასისმიერი ფაქტორებია: ფასები რესურსებზე; წარმოების ტექნოლოგიის დონე; გადასახადები და დოტაციები; სხვა საქონლის ფასები; მოლოდინი (პროგნოზი); გამყიდველთა რაოდენობა ბაზარზე; ფაქტიურ ფასებში საქონლის რეალიზაციის მოცულობა; ეკო-

ნომიკური კონიუნქტურა; კონკურენციის დონე მოცემულ დარგში; სახელმწიფოს საგადასახადო პოლიტიკა; ვაჭრობის განვითარების დონე.

მოთხოვნა–მიწოდების ეკონომიკური კანონის არსი ის არის, რომ: როცა მოთხოვნა აღემატება მიწოდებას (ე.ი. მყიდველი ბევრია და გამყიდველი ცოტა), საქონელზე ყალიბდება ღირებულებაზე მაღალი საბაზრო ფასი და ამ თანაფარდობის გაღრმავების კვალობაზე იგი სულ უფრო იზრდება; როცა მიწოდება აღემატება მოთხოვნას (ე.ი. გამყიდველი ბევრია და მყიდველი ცოტა) საქონელზე ყალიბდება ღირებულებაზე დაბალი ფასი და ამ თანაფარდობის გაღრმავების კვალობაზე იგი სულ უფრო მცირდება; როცა მოთხოვნა და მიწოდება გაწონასწორებულია (ე.ი. წარმოებულია იმდენი საქონელი, რამდენიც სჭირდებათ მყიდველებს) საქონელზე ყალიბდება ღირებულების შესატყვისი, ანუ გაწონასწორებული ფასი.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რა შინაარსის მატარებელია ტერმინები: „მოთხოვნილება“ და „მოთხოვნა“?
2. რა განსხვავებაა ინდივიდუალურ და ერთობლივ მოთხოვნას შორის?
3. რა განსხვავებაა ინდივიდუალურ და ერთობლივ მიწოდებას შორის?
4. რა არის მოთხოვნის კანონი? მოთხოვნის მრუდი აღმავალია თუ დაღმავალი?
5. რა არის მიწოდების კანონი? მიწოდების მრუდი დაღმავალია თუ აღმავალი?
6. რა არის მოთხოვნისა და მიწოდების ელასტიკურობა და მათი კოეფიციენტები?
7. რ რმელი საქონელი გამოირჩევა მოთხოვნის არ ელასტიკურობით?
8. ჩამოთვალეთ მოთხოვნის ცვლილების განმსაზღვრელი ძირითადი არაფასისმიერი ფაქტორები.
9. ჩამოთვალეთ მიწოდების ცვლილების განმსაზღვრელი ძი-

რიოადი არაფასისმიერი ფაქტორები.

10. მოთხოვნა-მიწოდების ურთიერთობა რა მიმართებაშია გაწონასწორებული ფასის ჩამოყალიბებასთან?

საკურსო საშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. საქონლის ღირებულება და ფასი.
2. მოთხოვნის კანონი და მისი ადგილი საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში.
3. მიწოდების კანონი და მისი ადგილი საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში.
4. ფასწარმოქმნის კანონზომიერებანი საბაზრო ეკონომიკის პირობებში.
5. მოთხოვნისა და მიწოდების ელასტიკურობა და მისი განმსაზღვრელი ფაქტორები.
6. მოთხოვნისა და მიწოდების ცვლილებების განმსაზღვრელი არაფასისმიერი ფაქტორები.
7. ცვლილებები მოთხოვნასა და მის სიდიდეში.
8. ცვლილებები მიწოდებასა და მის სიდიდეში.
9. მოთხოვნა-მიწოდების ეკონომიკური კანონის არსი და მისი გამოვლინების ფორმები.
10 გაწონასწორებული ფასი და მისი ჩამოყალიბების კანონზომიერებანი.
11. მოთხოვნისა და მიწოდების გავლენა მეურნეობრივი საქმიანობის შედეგებზე.

ლიტერატურა

1. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. ი.ბ., 1996, თ. 4.
2. ლივშიცი ა. ი. საბაზრო ეკონომიკის შესავალი. ლექციების კურსი, თარგმანი რუსულიდან, თბ., თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა; საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996, თავები 5, 6.
3. მაკკონელი კ. პ., ბრიუ ს. ლ. ეკონომიკსი. ნაწ. I, თარგმანი

რუსულიდან, თბ., „საქპროფგამი", 1993, თ. 4.

4. სტენლეიკი ჯ.ფ. ეკონომიკის დამწყებთათვის. თარგმანი რუსულიდან, თბ., „ფარნავაზი", 1995, თავები 8, 9.

5. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ. 6.

6. **Долан Дж. Эдвин, Линдей Дейвид Е.** Рынок: микроэкономическая модель. Пер. с англ. С-П., 1992, главы 2, 3.

7. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории, М., 1995, гл. 5, 7.

8 Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н.** и **Киселевой Е. А.** Киров, Изд-во "АСА", 1995, гл. 6.

9. **Липсиц И.** Экономика без тайн. Учебник основ экономических знании. М., "Дело", 1993, гл. 4.

10. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей редакцией **В. И. Видяпина и Г. П. Журавлевой**. М., Промо-Медия, 1995, гл. 7.

11. Основы экономической теории. Под редакцией **В. Д. Камаева.** М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1996, гл. 4.

12. Прикладная экономика. Пер. с англ., М., 1992, гл. 3.

13. Современная экономика. **Мамедов О. Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Изд-во "Феникс", 1995, гл. 7.

14. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ., М., "Дело",1993, главы 3, 5.

15. **Хайман Д.Н.** современная микроэкономика: анализ и применение. М., "Финансы и статистика". 1992, гл. 2.

V თავი

მომხმარებლის ადგილი საბაზრო ეკონომიკაში

5.1. მომხმარებლის სუვერენიტეტი და საზოგადოებრივი არჩევანის თავისებურება

საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში თითოეული მომხმარებელი, ერთი შეხედვით, სრულიად შეუმჩნეველი და უმნიშვნელო ფიგურაა. ამიტომ თითქოს ზედმეტიცაა მისი სამომხმარებლო ქცევის გამოცალკევებული განხილვა. სინამდვილეში ამ მოჩვენებითობის უკან ღრმა შინაარსით დატვირთულ რეალობასთან გვაქვს საქმე. როგორც ოკეანე შედგება წყლის წვეთებისაგან, ისე საზოგადოება მომხმარებელთა ერთობლიობაა, რომელთაგან თითოეული სამომხმარებლო საქონლის შეძენისას აბსოლუტურად დამოუკიდებელ გადაწყვეტილებას ღებულობს. მწარმოებლები ურთიერთს აჯერებენ მომხმარებელთა ამ ინდივიდუალურ ქცევებს და მათ ერთობლივ შეხედულებებს საფუძვლად უდებენ სამი კარდინალური მნიშვნელობის საკითხის გადაჭრას: რა აწარმოონ? როგორ აწარმოონ? ვისთვის აწარმოონ?

მწარმოებელთა წარმატებები (დიდი მოგება, მათი ნაწარმის ალიარება, კარგი პერსპექტივები) გარანტირებულია მაშინ, როცა ისინი პროდუქციას აწარმოებენ არა თავიანთი შეხედულებისამებრ, არამედ მომხმარებელთა დიდი მასის ინტერესების მაქსიმალური გათვალისწინებით. განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მომხმარებელი არსებითად „ბაზრის მეფეა", რამდენადაც მის ხმაზე, ანუ საქონლის შესაძენად ფულის გაღების მზადყოფნაზეა დამოკიდებული მწარმოებლის ბედ-იღბალი. აი, რა გაგებით მსჯელობენ **მომხმარებლის სუვერენიტეტზე** და რატომ არიჭებენ მას გამორჩეულ ადგილს საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში.

მომხმარებლის სუვერენულ უფლებათა რეალიზაცია თავისით როდი ხორციელდება. მისი აუცილებელი პირობაა სამომხმარებლო

არჩევანის თავისუფლება. ე.ი. გარეგანი ზემოქმედებისა და შემზღუდავ გარემოებათა არსებობის გარეშე, თვით მომხმარებელმა უნდა გადაწყვიტოს ბაზარზე შემოთავაზებული საქონლის მასიდან რომელი და რამდენი უნდა შეიძინოს და რომელი–არა.

სამომხმარებლო არჩევანის თავისუფლების შეზღუდვა (მიუხედავად მისი მიზნისა და განმსაზღვრელი მიზეზებისა) უარყოფით გავლენას მოახდენს თვით წარმოების პროცესზე და აი რატომ. არჩევანის თავისუფლებას მოკლებულ მომხმარებელს არ შეუძლია რეალურად აგრძნობინოს მწარმოებელს თუ რა და როგორი ოდენობით უნდა აწარმოოს. ასეთ პირობებში მწარმოებელი კარგავს ორიენტირს და, ბაზრის რეალური მოთხოვნისაგან დამოუკიდებლად, ზოგიერთი სახეობის ნაწარმს გამოუშვებს აუცილებელზე მეტი, ხოლო ზოგიერთს აუცილებელზე ნაკლები ოდენობით. ამის ლოგიკური შედეგი იქნება დისპროპორცია წარმოებასა და მოხმარებას შორის, ანუ ზოგიერთი ნაწარმის სიჭარბე და ზოგიერთის დეფიციტი თავისი თანმხლები მოვლენებით (რიგები, სპეკულაცია, შავი ბაზრის წარმოქმნა და ა.შ.).

შეიძლება თუ არა სამომხმარებლო არჩევანის თავისუფლების შეზღუდვა გამოწვეული იყოს სახელმწიფოებრივი ორგანოების მიერ გატარებული ღონისძიებებით? –ცხადია, შეიძლება, მაგრამ ზოგიერთი მათგანი საჭირო და აუცილებელია, ზოგიერთი კი უსაფუძვლო და გაუმართლებელი. პირველის საილუსტრაციოდ შეიძლება დავასახელოთ:

საგანგებო ვითარებით (ომი, ეკონომიკური კრიზისი, სტიქიური უბედურება და ა.შ.) გამოწვეული შეზღუდვები (მოხმარების ნორმების განსაზღვრა, საბარათო სისტემის შემოღება, დეფიციტური პროდუქტების განაწილება ტალონებით და ა.შ.), რომლებიც, ჩვეულებრივ, იძულებით და დროებით ხასიათს ატარებენ;

პირდაპირ აკრძალვა ისეთი ნაწარმის გამოშვებისა და რეალიზაციისა, რომელიც ვნებს ადამიანის ჯანმრთელობას (ეხება ძირითადად ნარკოტიკულ ნივთიერებებს, ზოგიერთ მედიკამენტსა და კვების ცალკეულ პროდუქტებს).

თითქოსდა საზოგადოების ინტერესების დაცვის მიზნით, ხე-

ლისუფლების ორგანოები ზოგჯერ სამომხმარებლო არჩევანის თავისუფლების შეზღუდვას ცდილობენ გაუმართლებელი და მიუღებელი ღონისძიებებით. ამიტომ მათი შედეგები მეტწილად დასახული მიზნის სრულიად საპირისპიროა ხოლმე. ამის ნათელი მაგალითია მიმდინარე საუკუნის 20-იან წლებში აშშ-ში ალკოჰოლური სასმელების მოხმარების შეზღუდვის მიზნით შემოღებული ე.წ. „მშრალი კანონი". მას საკმაოდ კანონზომიერად მოჰყვა ამ პროდუქციით იატაკქვეშა ვაჭრობის უაღრესად ფართო მასშტაბებით გაშლა, ფასების ფანტასტიკური ზრდა, სპეკულანტთა მიერ დიდძალი ქონების დაგროვება და ორგანიზებული დანაშაულობისათვის ხელსაყრელი პირობების შექმნა.

დაახლოებით ასეთივე მანკიერი შედეგებით დამთავრდა ყოფილი საბჭოთა მთავრობის მიერ 1985 წ. მიღებული „ალკოჰოლიზმთან ბრძოლის შესახებ კანონის" მოკლევადიანი მოქმედება. იგი საერთოდაც უაზრო და უბადრუკი გამოდგა (რამდენადაც საზოგადოების ლოთობას დაჩვეული ნაწილი არამცთუ არ გადაჩვია ამ უზნეო ქმედებას, არამედ მასობრივად დამნაშავის სკამზეც დასვა), მაგრამ განსაკუთრებით შეუფერებელი აღმოჩნდა საქართველოს პირობებისათვის.

შეურაცხმყოფელიც კი იყო ქართველი გლეხისათვის ჭაჭიდან და ხილიდან არყის გამოხდის აკრძალვა ქვეყანაში ლოთობის აღმოფხვრის საბაბით. საყოველთაოდ ცნობილია, რომ ქართველ კაცს (ცალკეულ გამონაკლისებს თუ არ მივიღებთ მხედველობაში), მრავალი სხვა ერისა და ეროვნების წარმომადგენლებისაგან განსხვავებით, მშვიდად შეუძლია იძინოს მაშინაც, როცა სარდაფში ქვევრები ნატურალური ღვინით, ხოლო სერვანტის თაროები ფართო ასორტიმენტის კონიაკიანი და არყიანი ბოთლებით აქვს სავსე.

როგორც პრაქტიკა ცხადყოფს, ნებისმიერი მომხმარებლისათვის საქონლის შეძენისას მთავარი შემზღუდველი მისი შემოსავლის სიდიდეა. რამდენადაც ადამიანის მოთხოვნილებები მრავალფეროვანი და უსაზღვროა, ხოლო მის ხელთ არსებული ფულადი თანხა, როგორც წესი, შეზღუდული, მომხმარებელი იძულებულია ბაზარზე გამოტანილი საქონლის მასიდან გულმოდგინედ შეარჩიოს მისთვის ყველაზე უფრო მისაღები, ანუ ოპტიმალური ვარიანტი. მტკიცების გარეშეც ნათელია, რომ მომხმარებელი თავის მრავალფეროვან მოთხოვნილებებს ერთი რომელიმე სახეობის საქონლით სრულად

ვერ დაიკმაყოფილებს. მან უნდა შეიძინოს მრავალი სახეობის საქონელი თავისი ფინანსური შესაძლებლობების ფარგლებში. ამისათვის ის ეცდება, საკუთარი მსყიდველობითუნარიანობის გათვალისწინებით, შეარჩიოს საქონლის საუკეთესო კომპლექტი, რათა რაც შეიძლება სრულად დაიკმაყოფილოს მოთხოვნილებანი.

ამასთან დაკავშირებით ისმის კითხვა: არსებობს თუ არა რაიმე ობიექტური კრიტერიუმი იმის დასადგენად, თუ მოცემული მომხმარებლისათვის საქონლის რომელი კომპლექტი შეიძლება ჩაითვალოს ოპტიმალურად? არა, ასეთი კრიტერიუმი არ არსებობს. თითოეული მომხმარებელი, თავისი გემოვნების (რომელიც ინდივიდუალურია ყველასათვის) გათვალისწინებით, სუბიექტურად წყვეტს საკითხს იმის თაობაზე, თუ რომელი კომპლექტია საუკეთესო. მაშასადამე, რაც საუკეთესოა ერთისათვის, ის შეიძლება ასეთივე საუკეთესო არ იყოს სხვისთვის, და პირიქით.

მომხმარებლის რაციონალურ ქცევად მიიჩნევენ შეზღუდული შემოსავლის პირობებში მისი მოთხოვნილებების დაკმაყოფილების ანუ სარგებლიანობის მაქსიმიზაციას. „სარგებლიანობა" ეკონომიკურ თეორიაში საკმაოდ პოპულარული და საკამათო კატეგორიაა, ამიტომ მიზანშეწონილია მისი ცალკე განხილვა.

5.2. საზღვრითი სარგებლიანობის თეორია

ამ თეორიას საფუძველი ჩაეყარა ჯერ კიდევ გასულ საუკუნეში. მის საფუძველზე ეკონომიკურ მეცნიერებაში შეიქმნა განსაკუთრებული მიმდინარეობა, რომელმაც მიიღო „მარჟინალიზმის" („საზღვრითობის") სახელწოდება. მისი საკვანძო იდეა ასეთი იყო: **საქონლის ღირებულება** (ანუ, თანამედროვე ეკონომიკურ ენაზე, ფასეულობა) **განისაზღვრება იმ სასარგებლო ეფექტით, რომელიც შეიძლება მან მოუტანოს მომხმარებელს.** როგორც ჩანს, ეს თეორია ალიარებს ეკონომიკის ფუნქციონირების მხოლოდ საბოლოო შედეგებს და უპირისპირდება კლასიკური სკოლის წარმომადგენელთა შრომითი ღირებულების თეორიას. მრავალი სუსტი პოზიციის მიუხედავად, მასში მოცემული რაციონალური მარცვლის გამო, ამ თეორიამ თვალსაჩინო როლი შეასრულა ეკონომიკური აზრის განვითარებაში და „მარჟი-

ნალისტური რევოლუციის“ სახელით დაიმკვიდრა ადგილი.

მარჟინალიზმი არსებითად სუბიექტურ-ფსიქოლოგიური ხასიათის თეორიაა. მისი საფუძვლის ჩამყრელთა აზრით, ეკონომიკური მეცნიერების ყველა კატეგორია გამომდინარეობს მხოლოდ ნივთისადმი ეკონომიკური სუბიექტის დამოკიდებულებიდან, მისი შემეცნება-აღქმიდან. მარჟინალისტთა ტრადიციული მსჯელობა ასეთია: თავისთავად არ არსებობს კარგი და ცუდი საგნები (ნივთები), ისინი მოკლებულნი არიან ობიექტურ თვისებებს და მხოლოდ ადამიანთა შესაბამისი დამოკიდებულება ანიჭებს მათ ასეთ თვისებებს; მომხმარებელი მოქმედებს არა პრინციპით — „ყველაფერი ან არაფერი“, არამედ თანდათანობით ზრდის დოვლათს, ვიდრე სრულად არ დაიკმაყოფილებს თავის მოთხოვნილებებს.

მარჟინალისტთა მტკიცების არსი პუნქტობრივად ასე შეიძლება ჩამოვაყალიბოთ:

* საქონლის ყოველ დამატებით ერთეულს მომხმარებლისათვის მოაქვს დამატებითი სარგებლობა. ამ მოვლენას ეწოდება მოცემული დოვლათის „საზღვრითი სარგებლიანობა“, ანუ, რაც იგივეა, „დამატებითი სარგებლიანობა“.

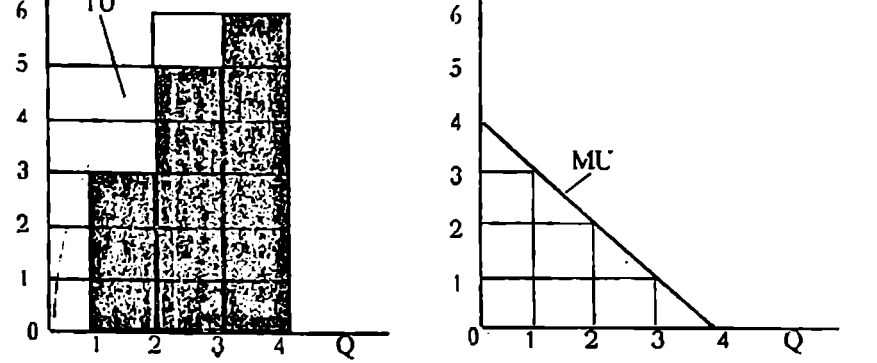
* რაც უფრო მეტია მოხმარებული დოვლათის ერთეულთა რაოდენობა, მით უფრო ნაკლებია ამ დოვლათის ყოველი მომდევნო ერთეულის მოხმარებიდან მიღებული საზღვრითი, ანუ დამატებითი სარგებლიანობა. ეს იმაზე მიგვანიშნებს, რომ საზღვრით სარგებლიანობას აქვს კლებადი ხასიათი. მაშასადამე, დოვლათი მით უფრო ფასეულია, მისი ერთეულის რაც უფრო ნაკლებ რაოდენობას ფლობს ადამიანი, და პირიქით (მაგალითად, ჭიქა წყალს უდაბნოს პაპანაქებაში უზარმაზარი ფასეულობა აქვს, ხოლო დიდი დებეტის მქონე წყაროსთან-უმნიშვნელო, თუმცა აქაც სარგებლობის მომტანია).

აქედან შეიძლება გაკეთდეს დასკვნა: მოცემული დოვლათის ფასეულობა განისაზღვრება მისი იმ უკანასკნელი ერთეულის სარგებლიანობით, რომელიც აკმაყოფილებს ყველაზე დაქვეითებულ მოთხოვნილებას (ე.ი. არა პირველი, არამედ უკანასკნელი — ვთქვათ, მეხუთე კათხა ლუდის სარგებლიანობით, რომლითაც დაამთავრა ადამიანმა ლუდის სმა).

* რომელიმე საქონლის ერთეულთა გარკვეული რაოდენობის

მოხმარებით, ადამიანი საბოლოოდ ღებულობს საერთო სარგებლობის განსაზღვრულ სიდიდეს, რომელიც წარმოადგენს კლებად საზღვრით სარგებლიანობათა ჯამს.

ეკონომიკურ მეცნიერებაში საზღვრითი სარგებლიანობის სიდიდის პირობით ერთეულებს გამოხატავენ „იუტილებში". თუ პირველი კათხა ლუდის მოხმარებას ადამიანისათვის მოაქვს, ვთქვათ, 5 იუტილის ტოლი სარგებლიანობა, მეორეს – 4, მესამეს – 3, მეოთხეს – 2 და მეხუთეს – 1 იუტილისა, მაშინ საერთო სარგებლიანობა შეადგენს 15 იუტილს, ხოლო საზღვრითი სარგებლიანობა ტოლი იქნება 1-ისა. ყოველ უკანასკნელ კათხა ლუდზე უარის თქმა მანიშნებელი იქნება საერთო სარგებლიანობის შემცირების და იმავდროულად უკანასკნელი კათხა ლუდის საზღვრითი სარგებლიანობის გადიდებისა. მაგალითად, მეხუთე კათხა ლუდზე უარის თქმის შედეგად საერთო სარგებლიანობა შემცირდება 14-მდე, ხოლო საზღვრითი სარგებლიანობა გაიზრდება 2-მდე; თუ უარს ვიტყვით მეოთხე კათხა ლუდის დალევაზეც, მაშინ საერთო სარგებლიანობა გაუტოლდება 12 იუტილს, ხოლო საზღვრითი სარგებლიანობა ამაღლდება 3-მდე და ა.შ. ცვლილებები საერთო და საზღვრით სარგებლიანობაში გრაფიკულად ასეთ სახეს მიიღებს (იხ. ნახ. 5.1.):



ნახ. 5.1 კლებადი საზღვრითი სარგებლიანობის მრუდი

---

1 იხ. Курс экономической теории. Под общей редакцией Чепурина М. Н. и Киселевой Е. А. Киров, Изд-во "АСА". 1995. с. 123.

* ნახ. 5.1. ა)-ში აბსცისაზე ასახულია მოხმარებული საქონლის (კათხა ლუდის) რაოდენობა, ორდინატზე კი საერთო (კრებსითი) სარგებლიანობა TU. მოხმარებული საქონლის რაოდენობის გადიდების კვალობაზე იზრდება საერთო სარგებლიანობა, მაგრამ ყოველ მომდევნო ულუფაზე (ჩვენს მაგალითში, კათხა ლუდზე) სარგებლიანობის მატება კლებულობს, სანამ ნულამდე არ დავა.

ნახ. 5.1. ბ)- ში მაროკუთხედის სახით ნაჩვენებია საზღვრითი სარგებლიანობა MU, რომელიც საქონლის (კათხა ლუდის) ზრდის კვალობაზე მცირდება.

5.3. სამოხმარებლო წონასწორობა

სამომხმარებლო წონასწორობას უწოდებენ იმ ოპტიმალურ ზღვარს, რომლის გადალახვით მომხმარებელს, თავისი ფინანსური შესაძლებლობის ფარგლებში, არ ძალუძს საეროო სარგებლიანობის გადიდება. ამის ასახსნელად შეიძლება მოვიშველიოთ ასეთი მარტივი ცხოვრებისეული მაგალითი. ვთქვათ, მომხმარებელი შევიდა სასაუზმეში დასანაყრებლად, რისთვისაც მას ჯიბეში უდევს სულ 6 ლარი. გაიგო ფასები და აღმოჩნდა, რომ 1 ცალი ხინკალი ღირს 50 თეთრი, ხოლო კათხა ლუდი - 1 ლარი. ცხადია, მას შეუძლია ეს თანხა მთლიანად ხინკლის საყიდლად დახარჯოს, მაგრამ იმის გათვალისწინებით, რომ ლუდთან ერთად უფრო გემრიელად შეიძლება მიირთვას, მან უნდა განსაზღვროს თავისი თანხიდან რამდენი დახარჯოს ხინკალზე და რამდენი ლუდზე. დავუშვათ, გადაწყვიტა, რომ ხინკლის რაოდენობა 12-დან (რაც მოუწევდა თანხის მთლიანად ამაზე დახარჯვისას) 10-მდე შეამციროს და 1 ლარით (2 ხინკლის ფასით) 1 კათხა ლუდი დააყოლოს. სანამ ამ ჩანაფიქრს შეასრულებდა, მომხმარებელმა არჩია 8 ხინკალი და 2 კათხა ლუდი.

მომხმარებლის ასეთი ქცევისას ხინკლის საზღვრითი სარგებლიანობა გაიზრდება, ხოლო ლუდისა - შემცირდება. ამგვარი ცვლილებების შედეგად, ხსენებულ პროდუქტთა ოპტიმალური თანაფარდობის მიღწევის საფუძველზე, ბოლოს და ბოლოს გამოიკვეთება ის ზღვარი, რომელიც უზრუნველყოფს მაქსიმალურ საეროო სარგებ-

ლიანობას. ამის შემდეგ ყოველგვარი ცვლილების შეტანა მასში გამოიწვევს ამ მაჩვენებლის შემცირებას. აი, ამ მომენტის დადგომით აღწევს ჩვენი მომხმარებელი „სამომხმარებლო წონასწორობის“ წერტილს.

საზღვრითი სარგებლიანობის თეორია ერთი შეხედვით საკმაოდ ლოგიკური და დასაბუთებულია, მაგრამ თუ ყოველმხრივ გავაანალიზებთ, ადვილად შევამჩნევთ მისი მთელი რიგი დასკვნების ცალმხრივობასა და შეზღუდულობას (რაც ძირითადად სარგებლიანობის წარმოების დანახარჯებისაგან მთლიანად მოწყვეტაში გამოიხატება). ბევრჯერ გაუკრიტიკებიათ მარჟინალისტთა შეხედულებები იმ პოზიციიდანაც, რომ შეუძლებელია სარგებლიანობის თუნდაც მიახლოებითი რაოდენობრივი გამოსახვა.

მარჟინალიზმის ფუძემდებლები იმედოვნებდნენ, რომ სიახლეები თეორიასა და პრაქტიკაში, ბოლოს და ბოლოს, შესაძლებელს გახდიდა ამ რთული პრობლემის გადაჭრას, მაგრამ ცხოვრებამ ეს იმედები ვერ გაამართლა. ამის შემდეგ მომხმარებლის ქცევის კვლევა გადატანილ იქნა უფრო რეალურ პრიზმაში, რომელმაც, შეიძლება ითქვას, მოგვცა კიდეც ერთგვარი პოზიტიური შედეგები.

5.4. კარდინალიზმიდან ორდინალიზმზე გადასვლა

თქვენთვის ნაკლებად ცნობილი ეს ცნებები ნუ შეგაშინებთ, ახლავე აგიხსნით მათ მნიშვნელობას. როგორც ცნობილია, ამა თუ იმ საქონელს ადამიანი იყენებს მეტწილად არა იზოლირებულად, არამედ სხვა საგნებთან ერთად კომპლექტის სახით. თანაც, თითოეული კომპლექტის სარგებლიანობა, ცალკეული გამონაკლისის გარდა, ერთნაირი არ არის. კომპლექტი შეიძლება იყოს ცუდი, საშუალო, კარგი და საუკეთესო. რაკი იზოლირებულად თითოეული საქონლის (ასევე სხვა საგნებთან დაკომპლექტებული სახითაც) სარგებლიანობის რაოდენობრივ პარამეტრებში გამოხატვა შეუძლებელია, გვრჩება ერთი რეალური გზა: სარგებლიანობის თვალსაზრისით ერთიმეორეს შევუდაროთ ეს კომპლექტები და თითოეულ მათგანს მივუჩინოთ რიგითი ნომერი იმისდა მიხედვით, თუ რომელი

რომელს ჯობია. სარგებლიანობის ეი ამგვარ შეფასებას უწოდებენ კარდინალისტური (ანუ რაოდენობრივი) პრინციპიდან ორდინალისტურ (ანუ ჯობინითი) პრინციპით მიდგომაზე გადასვლას.

ამ მიმართულების ავტორები არიან რ. ალანი და დ. ჰიკსი, რომელთა თვალსაზრისი ჩამოყალიბებულია 1934 წელს გამოცემულ ნაშრომში „ფასეულობითი თეორიის გადასინჯვა". მათი მტკიცებით, სხვებთან შედარებით, უპირატესობა ენიჭება საქონლის იმ კომპლექტს, რომლის სარგებლიანობა უფრო მაღალია, ხოლო თანაბარფასეულია ერთნაირი სარგებლიანობის კომპლექტები. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ასეთი მიდგომის დროს მომხმარებელი თავისუფალია იმაზე თავის მტვრევისაგან, თუ რამდენჯერ უფრო სასარგებლოა მოცემული კომპლექტი სხვა კომპლექტებთან შედარებით. იგი თავისი სუბიექტური შეფასების საფუძველზე ღებულობს გადაწყვეტილებას საკუთრივ მოცემული კომპლექტის შეძენის შესახებ, იმიტომ, რომ სწორედ მას მიიჩნევს სხვაზე უკეთესად.

ყოველივე ეს მაუწყებელი იყო სარგებლიანობის სუბიექტური თეორიის არჩევანის ზოგად თეორიად გარდაქმნისა. ამით, მართალია, თეორიული მსჯელობა მიახლოებულ იქნა მომხმარებლის პრაქტიკულ ქცევასთან, მაგრამ პრობლემა საბოლოოდ მაინც ვერ გადაიჭრა.

5.5. მომხმარებლის პირადი ბიუჯეტი და დანაზოგები

პირადი მოხმარების საგნების შესაძენად ფულის ხარჯვა თქვენ გაქცევთ მომხმარებლად და ცენტრალურ ფიგურად საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში. სანამ რაიმეს შეიძენდეთ, ცხადია, თქვენ უნდა იშოვოთ ფული და გადაწყვიტოთ, თუ როგორ დახარჯოთ იგი. არსებობს ფულის შოვნის ორი ძირითადი გზა: შრომითი საქმიანობის საფუძველზე ფულის გამომუშავება (ძირითადად ხელფასის სახით) და შემოსავლის მიღება თქვენს ხელთ არსებული სიმდიდრის გონივრული გამოყენებით (იგულისხმება თანხის ბანკში, სააქციო საზოგადოებაში ან სხვა კომერციულ საქმიანობაში დაბანდებით შემოსავლის მიღება, მიწის არენდით გაცემის საფუძველზე რენტის მიღება და ა.შ.).

თქვენს ხელთ არსებული ფულით თუ როგორი ფასეულობის მქონე ნაწარმს შეიძენთ და რა ოდენობით, ეს დამოკიდებული იქნება არა მარტო ფულის ოდენობაზე, არამედ მის გააზრებულ გამოყენებაზეც. თქვენ, ალბათ, მიგიქცევიათ ყურადღება, რომ, ვთქვათ, თქვენი ნაცნობი ორი (ირაკლისა და თორნიკეს) ოჯახი, რომელთა შემოსავალი და ოჯახის წევრთა რაოდენობა ერთნაირია, ცხოვრების სხვადასხვა დონით ხასიათდება. ირაკლის ოჯახი მატერიალურად გაცილებით უკეთაა უზრუნველყოფილი, ბინა კეთილმოწყობილია, კარგად იცვამენ, ნორმალურად იკვებებიან, შეიძინეს და ემსახურებათ ავტომანქანაც. თორნიკეს ოჯახს კი ძალიან უჭირს და ნასესხები ფულით ძლივს გააქვს თავი. ეს მნიშვნელოვანწილად განაპირობა იმან, რომ ირაკლის ოჯახი გეგმიანად, რაციონალურად ხარჯავს თანხებს, უპირველეს ყოვლისა, ყიდულობს ყველაზე უფრო აუცილებელ ნივთებს (პროდუქტებს), ავეჯის, ავტომანქანის, ვიდეომაგნიტოფონის, ბინის, აგარაკის და სხვა ძვირად ღირებული ნივთების საყიდლად სისტემატურად თავს უყრის დანაზოგებს, საქონელს ყიდულობს იქ, სადაც უფრო იაფია, გულმოდგინედ არჩევს მისთვის ყველანაირად ხელსაყრელ ნაწარმს. რაც შეეხება თორნიკეს ოჯახს, იგი ზერელედ ეკიდება ფულის ხარჯვას, ხშირად აწყობს უაზრო ღრეობებს, ნაწარმს იძენს ალტერნატიული ღირებულების გაუთვალისწინებლად, ერთი სიტყვით, მის ხელთ არსებული თანხების დახარჯვამდე მოსვენება არა აქვს. ამ ოჯახმა 30–30 დოლარად ღირებული ვაუჩერები აღებისთანავე გაყიდა 5–5 ლარად და იმ დღესვე დახარჯა კოკა-კოლას და ნაყინის საყიდლად. ირაკლის ოჯახმა კი ბევრი ფიქრის შემდეგ შეარჩია ყველაზე რენტაბელური, პერსპექტიული საწარმო და თავისი ვაუჩერებით ამ საწარმოს აქციები შეიძინა. ამის შემდეგ განა გასაკვირია ამ ოჯახების დიამეტრალურად განსხვავებული მატერიალური მდგომარეობა?

თქვენ, როგორც მომხმარებელს, შემოსავლის რაციონალურ გამოყენებაში დიდად დაგეხმარებათ პირადი ბიუჯეტის მართვა. პირადი ბიუჯეტი ოჯახის (ან მისი ცალკეული წევრების) შემოსავალ-გასავლის გეგმაა. როცა შემოსავალი ემთხვევა ხარჯებს, ბიუჯეტი დაბალანსებულია, ხოლო როცა ხარჯები აღემატება შემოსა-

ვალს, ბიუჯეტი დეფიციტურია.

ცხადია, თითოეულ ადამიანს საკუთარი შეხედულებები აქვს პირადი ბიუჯეტის მართვაზე, მაგრამ ამ პროცესში, საერთოდ, სამ მთავარ მომენტს გამოყოფენ. ესენია: მიზნის დასახვა, შემოსავლის შეფასება და დანახარჯების დაგეგმვა.

* მიზნის დასახვა. ამაში იგულისხმება მოთხოვნილების ფართო სპექტრის გაანალიზება და, მიმდინარე საჭიროებებთან ერთად, რაიმე მნიშვნელოვანი, შედარებით ძვირფასი საგნების შეძენის მონიშვნა. ამით თქვენ ორიენტირებული ხდებით დანაზოგის გაკეთებაზე, რომელიც აუცილებელია დასახული მიზნის განსახორციელებლად.

* შემოსავლის შეფასება. ამაში იგულისხმება შემოსავლის ყველა წყაროს (ძირითადი და დამატებითი ხელფასი, პრემია, პენსია, დივიდენდი, სარგებელი, რენტა, საჩუქარი, ანდერძი და ა.შ.) დეტალური ანალიზი და მისაღები საშუალო თანხის რაოდენობის განსაზღვრა.

* დანახარჯების დაგეგმვა. ამაში იგულისხმება რეალურად შესაძენი საგნების დაზუსტება და ფულადი სახსრების მასთან მისადაგება. თუ აღმოჩნდა, რომ თქვენ მიერ შერჩეული ნივთების შეძენას სჭირდება 1300 ლარი, ხოლო თქვენ არ გაქვთ 1000 ლარზე მეტი, პირადი ბიუჯეტის დასაბალანსებლად, საყიდი ნივთებიდან უნდა გამორიცხოთ 300 ლარის შედარებით ნაკლებად აუცილებელი საგნები. იმის განსასაზღვრად, თუ რომელი ნივთების შეძენა უნდა დატოვოთ ძალაში და რომელზე უნდა თქვათ უარი, დაგჭირდებათ თქვენთვის უკვე ცნობილი ალტერნატიული ღირებულების პრინციპით ხელმძღვანელობა.

რაიმე ძვირფასი საგნის (ბინა, აგარაკი, ოფისი, ავტომანქანა და სხვ.) შეძენა შესაბამისი დანაზოგის გარეშე, როგორც წესი, შეუძლებელია. დანაზოგი შემოსავლის გონივრული გამოყენების მნიშვნელოვანი ფორმაა. ამის მეშვეობით არა მარტო ძვირად ღირებული საქონლის შეძენა შეიძლება, არამედ თავის გატანაც სამუშაოს დროებით დაკარგვისას, სიბერის ჟამს და ა.შ.

დანაზოგსაც სჭირდება მოფიქრებული და მიზანმიმართული გამოყენება. სანამ პრაქტიკულ ნაბიჯს გადადგამდეთ დანაზოგი თან-

ხის სადმე მოსათავსებლად (დასაბანდებლად), აუცილებელია გაითვალისწინოთ თქვენ მიერ არჩეული გზის **სანდოობა, მოსალოდნელი სარგებლიანობის სიდიდე და ლიკვიდურობა.**

* **სანდოობა.** დანაზოგი თანხა შეიძლება საეროდ არსად არ შეიტანოთ და ოჯახში იქონიოთ. მაგრამ ამ შემთხვევაში, ჯერ ერთი, დაკარგვის მეტი საშიშროება არსებობს და, მეორე, უმიქმედოდ გაჩერებისას მისი მატება გამორიცხულია. ე.ი. ჯობია, დანაზოგი თანხა შეიტანოთ შემნახველ ბანკში, სააქციო საზოგადოებაში, გახსნათ ფირმა და დააბანდოთ სხვა რომელიმე კომერციულ სტრუქტურაში. ცხადია, სანამ ამ ნაბიჯს გადადგამთ, ღრმად უნდა დარწმუნდეთ იმაში, რომ მას დაკარგვის საშიშროება არ ემუქრება. ძირითადად გაუფრთხილებლობისა და მოვლენათა ზერელედ შეფასების შედეგი იყო უკანასკნელ წლებში საქართველოში მეანაბრეთა მიერ ასეულათასობით დოლარის დაკარგვა.

მეანაბრეებს იმთავითვე უნდა გამოეჩინათ სიფხიზლე და კრიტიკული მიდგომა მაცდური წინადადებებისადმი თვეში 25–30%-ის ოდენობით სარგებლის მიღების თაობაზე. ყოვლად წარმოუდგენელია კაცმა რეალურად მიიჩნიოს წელიწადში 300–360%-ის ოდენობით კლიენტებზე გასაცემი სარგებლის ნორმის დაწესება. განა რა საქმეში შეიძლება დააბანდოს თანხა ბანკმა, რომ ასეთი ფანტასტიკური მოცულობის სარგებლის გადახდა შეძლოს? და აკი ვერც გადაიხადეს (როგორც ჩანს, ეს იმთავითვე ჰქონდათ ჩაფიქრებული) და ამგვარი ბანკების მესვეურები ანაბრებიანად სადღაც შორს გადაიკარგნენ.

* **სარგებლის ნორმა.** მეანაბრეს ბანკში თანხა შეაქვს არა მარტო (და არა იმდენად) დაკარგვის საშიშროებისაგან დაცვის, არამედ სარგებლის მიღების მიზნით. უშიშროების გარანტიის გათვალისწინებით, თითოეული მეანაბრე ცდილობს, თავისი თანხა შეიტანოს იქ, სადაც სარგებლის ნორმა სხვაზე უფრო მაღალია. სარგებლის ნორმა ნიშნავს სარგებლის (პროცენტის) სახით გასაცემი თანხის შეფარდებას ანაბრის საეროო მოცულობასთან, გამოხატულს პროცენტებში. მაგალითად, თუ თქვენ ბანკში ანგარიშზე შეიტანთ 1000 ლარს და სარგებლის სახით ყოველთვიურად მიიღებთ 20 ლარს

(წლის განმავლობაში-240 ლარის). მაშინ სარგებლის ნორმა იქნება 2%.

განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში საბანკო დაწესებულებათა უმრავლესობა კლიენტების სთავაზობს რთული პროცენტების დარიცხვას. ეს იმას ნიშნავს, რომ ყოველ მომდევნო პერიოდში სარგებელი იანგარიშება არა მარტო ანაბრის ძირითადი თანხიდან, არამედ სარგებლის სახით დარიცხული თანხიდანაც. მაგალითად, დავუშვათ, თქვენი ანაბარი შეადგენს 1000 ლარს, ხოლო სარგებლის თვიური ნორმა-3%-ს. ყოველი სამი თვის შემდეგ უფლება გაქვთ გამოიტანოთ სარგებლის სახით დარიცხული თანხა, მაგრამ არ გამოგაქვთ. თუ ჩვეულებრივი წესით მოხდება პროცენტების დარიცხვა, წლის ბოლოს მიიღებთ 1360 ლარს (1000+(30 x 12), ხოლო რთული პროცენტების დარიცხვისას -1376,71 ლარს (რამდენადაც პირველ კვარტალში ნაზრდ თანხას-90 ლარს მეორე კვარტლის ბოლოს დაერიცხება 2,70 ლარი, ორ კვარტალში ნაზრდ თანხას-182,70 ლარს მესამე კვარტლის ბოლოს დაერიცხება 5,48 ლარი და სამ კვარტალში ნაზრდ თანხას-278,18 ლარს მეოთხე კვარტლის ბოლოს დაერიცხება 8,53 ლარი, ე. ი. სულ 16,71 ლარი).

სასურველია, ასეთი წესი დანერგონ ჩვენი რესპუბლიკის ბანკებმაც. ეს ხელს შეუწყობს კლიენტების მოზიდვას და სასარგებლო იქნება მეანაბრეებისათვისაც.

* ლოკვიდურობა. ეს ნიშნავს ქალაქში სპეციალურად დამონტაჟებული ავტომატის მეშვეობით თქვენი ანაბრის ნაღდი ფულის სახით მიღების შესაძლებლობას თქვენთვის სასურველ დროს (გამოსასვლელი დღეების ჩათვლით). რამდენადაც ასეთი მომსახურება დაკავშირებულია დამატებით ხარჯებთან, კლიენტი წინასწარ იხდის მის საფასურს. ყოველივე ეს საქართველოს საბანკო დაწესებულებების საქმიანობის ჩვალინდელი დღეა და რაც უფრო სწრაფად დაინერგება, მით უფრო სასარგებლო იქნება.

3.6. სპეციალური დაზღვევის სისტემა

შეიძლება წარმოვიდგინოთ ასეთი რამ: ერთ პიროვნებას საკუთარი ავტომანქანა მოჰპარეს, მაგრამ, ამ შემთხვევის მოწმეთა გა-

საკვირად, იგი თურმე სრულებით არ იყო შეწუხებული. როგორ ფიქრობთ, რა შეიძლებოდა ყოფილიყო მისი ამგვარი უცნაური ქცევის საფუძველი?– ამის საფუძველი, თურმე, ყოფილა ის, რომ მას მანქანა დაზღვეული ჰქონია ისეთ სოლიდურ თანხად, რომლითაც შეუძლია თითქმის უკეთესი მარქანის შეძენა.

პრაქტიკულად როგორ შეიძლება მოხდეს ყოველივე ეს?– დაეშვათ, ობილისში ყოველწლიურად აზღვევენ 10 ათ. ავტომანქანას თითოეულს საშუალოდ 5 ათ. ლარად, რისთვისაც ყოველ მფლობელს შეაქვს სადაზღვევო შესატანი 100 ლარის ოდენობით. ე.ი. სადაზღვევო თანხის მოცულობა შეადგენს 1 მლნ ლარს (10000 X 100). წლის განმავლობაში იპარავენ და საგზაო შემთხვევების შედეგად იმტვრევა დაახლოებით 100 ავტომანქანა, რისთვისაც სადაზღვევო ორგანიზაციები იხდიან ნახევარ მილიონ ლარს (100 X 5000). დანარჩენი თანხა (500 ათ. ლარი), ადმინისტრაციული ხარჯების გამოკლების შემდეგ, შეადგენს ამ ორგანიზაციების მოგებას.

გარდა ქურდობისა, საზოგადოებას დიდ მატერიალურ ზარალს აყენებს ხანძარი, მიწისძვრა, ვულკანის ამოხეთქვა, გრიგალი, წყალდიდობა, სეტყვა, გვალვა, მცენარეთა მავნებლები, ავადმყოფობა და სხვ. ამგვარი მიზეზებით გამოწვეული ზარალი მთლიანად ან ნაწილობრივ შეიძლება ასევე დაზღვევის მეშვეობით ანაზღაურდეს.

როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, ყველაზე უფრო გავრცელებული სახეობებია **სიცოცხლის, ჯანმრთელობისა და ქონების დაზღვევა.**

* **სიცოცხლის დაზღვევა.** მისი მთავარი მიზანია ადამიანის გარდაცვალებისას ოჯახისადმი მატერიალური თანადგომა. სიცოცხლის დაზღვევის ნაირსახეობებია დაზღვევა განსაზღვრული ვადით, უვადოდ (მუდმივად) და ანაბრის სახით.

ვადიანი დაზღვევის დროს მითითებულია დაზღვევის ხანგრძლივობა (ერთი წლით, ხუთი წლით, ათი წლით და ა.შ.). წინასწარ განსაზღვრული ვადის ამოთავრებისთანავე ძალას კარგავს დაზღვევის თანხის გადახდის გარანტიაც.

უვადო, ანუ მუდმივი დაზღვევა ითვალისწინებს დაზღვეული პირის მიერ სადაზღვევო თანხის გადახდას მთელი სიცოცხლის მანძილზე ერთნაირი ოდენობით. ეს ხელს უწყობს თანხის დაგროვე-

ბას და წარმოგვიდგება დანაზოგის ვარიანტად.

დაზღვევა–ანაბარიც ვადიანია, მაგრამ, პირველი სახეობისაგან განსხვავებით, წინასწარ განსაზღვრული ვადის გასვლისთანავე დაზღვეული ღებულობს დაზღვევის მთელ თანხას. თუ იგი დაზღვევის ვადის გასვლამდე გარდაიცვლება, თანხას მიიღებს მისი მემკვიდრე.

* **ჯანმრთელობის დაზღვევა.** მისი მთავარი მიზანია ავადმყოფობის ან უბედური შემთხვევების შედეგად წარმოშობილი მატერიალური სიძნელეების შემსუბუქება. დაზღვევის თანხებით იფარება დაზღვეული ავადმყოფის სამედიცინო მომსახურების (საავადმყოფოში დაწოლა, ოპერაცია, წამლები) ხარჯები და რამდენადმე ივსება ავადმყოფობის ან ინვალიდობის შედეგად დაკარგული შემოსავალი.

განასხვავებენ საერთო და სპეციალურ სამედიცინო დაზღვევას, ინდივიდუალურ და ჯგუფურ დაზღვევას, აგრეთვე არაშრომისუნარიანობის დაზღვევას, რომელიც განკუთვნილია ავადმყოფობის ნეგატიური შედეგების შესამსუბუქებლად დაზღვეულის გამოჯანმრთელებამდე ფულის გადახდის გზით.

* **ქონების დაზღვევა.** მოქალაქეს შეუძლია დააზღვიოს თავისი პირადი ქონება (სახლი, ავტომანქანა, ავეჯი და ა.შ.). ხელშეკრულებაში აღინიშნება, რომ ამ ქონების მოპარვისას, ხანძრისაგან დაწვის ან დაზიანებისას, სტიქიური უბედურებების შედეგად განადგურებისას, საგზაო შემთხვევების შედეგად მიყენებული ზარალის დროს დამზღვევი ორგანიზაცია კისრულობს ვალდებულებას, დაზარალებულს გადაუხადოს მიყენებული ზარალის თანხა (რომელიც წინასწარ იქნება განსაზღვრული), დაზღვეულმა პირმა კი ყველა შემთხვევაში დაზღვევის ვადის გასვლამდე უნდა იხადოს გარკვეული თანხა სადაზღვევო მომსახურებისათვის.

შეიძლება თქვენ მოწმე გახდეთ ასეთი შემთხვევისა: ვაროსა და შაქროს დაზღვეული ჰქონიათ სახლები, რომლებიც ძალზე დაზიანა წყალდიდობამ. სადაზღვევო ორგანიზაციას ზარალი მთლიანად აუნაზღაურებია შაქროსათვის და ამ უკანასკნელს კაპიტალური რემონტის შედეგად სახლი სრულ წესრიგში მოუყვანია, ვაროს კი სადაზღვევო ორგანიზაციისაგან არაფერი მიუღია.

როგორ ფიქრობთ, რას შეეძლო გამოეწვია ასეთი დია-

მეტრულად საწინააღმდეგო მიდგომა? — როგორც გაირკვა, იგი გამოუწვევია, თურმე, იმ გარემოებას, რომ შაქროს მიერ დადებულ ხელშეკრულებაში სპეციალურად ყოფილა მითითებული წყალდიდობისაგან სახლის დაზიანებისათვის სადაზღვევო ორგანიზაციის ვალდებულების შესახებ, ხოლო ვანოს მიერ დადებულ ხელშეკრულებაში ასეთი პუნქტი საერთოდ არ ყოფილა შეტანილი.

საერთოდ, დაზღვევა შეიძლება იყოს სავალდებულო (კანონის ძალით) და ნებაყოფლობითი (დამზღვევსა და დაზღვეულს შორის ხელშეკრულების ძალით). სადაზღვევო ურთიერთობათა აღმოცენების საწინდარია რისკი. ამის გარეშე არ არსებობს დაზღვევა, რამდენადაც უიმისოდ ქრება დაზღვევის ინტერესი. აქ რისკთან გვაქვს საქმე იმიტომ, რომ ესა თუ ის მოვლენა (მაგალითად, მანქანის გატაცება) შეიძლება ან მოხდეს, ან — არა.

დაზღვევის დროს მიზანშეწონილია წინასწარ გავითვალისწინოთ სადაზღვევო პერიოდში მოსალოდნელი ინფლაცია, წინააღმდეგ შემთხვევაში დაზღვევის საფუძველზე მისაღები თანხის მსყიდველობითუნარიანობა შეიძლება არარაობად იქცეს. რაკი ამის წინასწარ ზუსტად განსაზღვრა შეუძლებელია, შეიძლება გამოვიყენოთ შედარებით მყარ ვალუტასთან (მაგალითად, დოლართან) მისადაგების მეთოდი.

5.7. სამომხმარებლო კრედიტი

დავუშვათ, თქვენ გსურთ რაღაც ნივთების შეძენა, მაგრამ მოცემული მომენტისათვის საამისო ფული არა გაქვთ. ფულის უქონლობის მიუხედავად, შეიძლება თუ არა ეს სურვილი აისრულოთ? — დიახ, შეიძლება. სწორედ ამგვარ შესაძლებლობას იძლევა სამომხმარებლო კრედიტი (საქონლის ყიდვა განვადებით ან ნასესხები ფულით). ცხადია, მეშვეობით თქვენ შეგიძლიათ შეიძინოთ და ისარგებლოთ სასურველი ნივთებით ბევრად უფრო ადრე, ვიდრე საბოლოოდ გაისტუმრებთ მათ საფასურს. მაგრამ ამ შემთხვევაში არ უნდა დაივიწყოთ ორი მნიშვნელოვანი გარემოება: ჯერ ერთი, ის, რომ კრედიტი განსაზღვრული დროისათვის მთლიანად უნდა დაუბრუ-

ნოთ მის პატრონს და, მეორე, იგი უნდა დაუბრუნოთ გაზრდილი ოდენობით, ე.ი. კრედიტით სარგებლობისათვის საფასურის (განაკვეთის) მომატებით. ამიტომ, როცა კრედიტის აღების თაობაზე ღებულობთ გადაწყვეტილებას, კარგად უნდა გააანალიზოთ განაკვეთის სიდიდე და დადგენილი დროისათვის მისი გადახდის შესაძლებლობანი. ყველანაირად უნდა შეეცადოთ, აიღოთ ყველაზე უფრო ხელსაყრელი კრედიტი. ამისათვის აუცილებელია პირობების ურთიერთშედარება და ოპტიმალური არჩევანის გაკეთება.

სამომხმარებლო კრედიტით სარგებლობის უპირატესობებია:

* **საქონლითა და მომსახურებით დაუყოვნებლივ სარგებლობის შესაძლებლობა.** რომ არა კრედიტი, ალბათ, ძალიან დიდხანს უნდა გვეცადა ჩვენთვის სასურველი საქონლით სარგებლობამდე;

* **მოქნილობა.** იგი საშუალებას იძლევა, შევიძინოთ ესა თუ ის ნივთი ჩვენთვის ყველაზე უფრო სასურველ დროს (მაგალითად, მაშინ, როცა შედარებით იაფია), დავდოთ ხელსაყრელი გარიგებანი (მაშინაც, როცა ხელთ არა გვაქვს ნაღდი ფული);

* **უსაფრთხოება.** მაგალითად, საქონლის ყიდვისას ან შორეულ მანძილზე ტრანსპორტით (თვითმფრინავით, მატარებლით, გემით და ა.შ.) მგზავრობისას საკრედიტო ფულის მეშვეობით გადახდა უფრო საიმედო და მოხერხებულია, ვინემ ნაღდი ფულით გადახდა;

* **ექსტრემალური მდგომარეობიდან გამოყვანა.** მხედველობაში გვაქვს გაუთვალისწინებელი (მაგალითად, ოჯახის წევრის მოულოდნელი გარდაცვალებით გამოწვეული) სასწრაფო დანახარჯების დაფარვა;

* **კლიენტის პასუხისმგებლობისა და ნდობის გამოვლენა.** კრედიტის აღებით ნაკისრი ვალდებულებების დროულად (რეგულარულად) და პირნათლად შესრულება წარმოდგენას იძლევა კლიენტთა აკურატულობასა და პუნქტუალობაზე. სამომხმარებლო კრედიტით სარგებლობას ახასიათებს ცალკეული ნაკლოვანებებიც:

* **თანხების არაეკონომიური ხარჯვა.** ამგვარ თანხებს მომხმარებელი შედარებით იოლად ხარჯავს, ზოგჯერ არააუცილებელ ნივთებსაც იძენს და მერე უჭირს ვალის გადახდა;

* საქონლის სასყიდელ. ნაღდი ფულით ყიდვასთან შედარებით, კრედიტით ნაყიდი საქონელი მომხმარებელს გაცილებით ძვირი უჯდება, ვინაიდან გარკვეული საქონელს, როგორც წესი, უფრო მაღალ ფასში ყიდიან (უმატებენ კრედიტით სარგებლობის საფასურს).

სამომხმარებლო კრედიტის ფორმებია: სესხი საყოფაცხოვრებო გაყიდვა განვადებით. ამ ბოლო შემთხვევაში ფირმა დებულობს ფულს, სესხის სახით და იძენს მას სახელდებული საქონლის (მაგალითად, ბინის, ავტომანქანის და ა.შ.) შესაძენად. მეორე შემთხვევაში ყიდულობთ საქონელს განვადებით და მის საფასურს იხდით მომავალში, რომლის ვადა განსაზღვრულია წინასწარ.

იმისათვის, რომ დაზღვეული იყოს ყოველგვარი შემთხვევითობისაგან, ჩვენს დღევანდელ პირობებში სესხის მიღებისათვის მომხმარებელს სთხოვენ გარანტიას სათანადო ფასეულობით (საცხოვრებელი სახლი, ბინა, აგარაკი, ავტომანქანა და სხვ.) ან სხვა რომელიმე ბანკის ვალდებულებებით. როცა გადაიკვეთება საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალი პერიოდის ექსტრემალური ვითარება და ჩამოყალიბდება მაღალი ნდობისა და ავტორიტეტის მქონე სტაბილური კლიენტურა, აღარ იქნება საჭირო ასეთი გარანტია, ისე როგორც ეს ხდება დასავლეთის ცივილიზებულ ქვეყნებში.

რეზიუმე

განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მომხმარებელი არსებითად „ბაზრის მეფეა", რამდენადაც მის „ხმაზე", ანუ საქონლის შესაძენად ფულის გაღების მზადყოფნაზეა დამოკიდებული მწარმოებლის ბედ-ილბალი. სწორედ ამ გაგებით მსჯელობენ **მომხმარებლის სუვერენიტეტზე** და გამორჩეულ ადგილს ანიჭებენ მას საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში.

მომხმარებლის სუვერენულ უფლებათა რეალიზაციის აუცილებელი პირობაა სამომხმარებლო არჩევანის თავისუფლება. ე.ი. გარეგანი ზემოქმედებისა და შემზღუდავ გარემოებათა არსებობის გარეშე, ოვით მომხმარებელმა უნდა გადაწყვიტოს, ბაზარზე შემოთავაზებული საქონლის მასიდან რომელი უნდა შეიძინოს და რომელი არა.

მარჟინალიზმი არსებითად სუბიექტურ-ფსიქოლოგიური ჩასიათის თეორიაა. მის მესვეურთა შეხედულებით, საქონლის ყოველ დამატებით ერთეულს მომხმარებლისათვის მოაქვს დამატებითი სარგებლობა. ამ მოვლენას ეწოდება მოცემული დოვლათის „საზღვრითი სარგებლიანობა", ანუ, რაც იგივეა, „დამატებითი სარგებლიანობა"; რაც უფრო მეტია მოხმარებული დოვლათის ერთეულთა რაოდენობა, მით უფრო ნაკლებია ამ დოვლათის ყოველი მომდევნო ერთეულის მოხმარებიდან მიღებული საზღვრითი, ანუ დამატებითი სარგებლიანობა.

საშომხმარებლო წონასწორობა ეწოდება იმ ოპტიმალურ ზღვარს, რომლის გადალახვით მომხმარებელს, თავისი ფინანსური შესაძლებლობის ფარგლებში, არ ძალუძს სარგებლიანობის გადიდება. საზღვრითი სარგებლიანობის თეორია ერთი შეხედვით საკმაოდ ლოგიკური და დასაბუთებულია, მაგრამ თუ ყოველმხრივ გავაანალიზებთ, ადვილად შევამჩნევთ მისი მრავალი დასკვნის ცალმხრივობასა და შეზღუდულობას.

ამა თუ იმ საქონელს მომხმარებელი იყენებს მეტწილად არა იზოლირებულად, არამედ სხვა საგნებთან ერთად კომპლექტის სახით. თანაც, თითოეული კომპლექტის სარგებლიანობა, ცალკეული გამონაკლისების გარდა, ერთნაირი არ არის. კომპლექტი შეიძლება იყოს ცუდი, საშუალო, კარგი და საუკეთესო. რაკი იზოლირებულად საქონლის სარგებლიანობის რაოდენობრივ პარამეტრებში გამოხატვა შეუძლებელია, სარგებლიანობის თვალსაზრისით ერთიმეორეს უდარებენ ამ კომპლექტებს და თითოეულ მათგანს მიუჩენენ რიგით ნომერს იმისდა მიხედვით, თუ რომელი რომელს ჯობია. სარგებლიანობის აი ამგვარ შეფასებას უწოდებენ კარდინალისტური (ანუ რაოდენობრივი) პრინციპიდან ორდინალისტურ (ანუ ჯობნითი) პრინციპით მიდგომაზე გადასვლას.

მომხმარებელს შემოსავლის რაციონალურ გამოყენებაში დიდ დახმარებას უწევს პირადი ბიუჯეტის მართვა: **მიზნის დასმა, შემოსავლის შეფასება და დანახარჯების დაგეგმვა**. დანაზოგი შემოსავლის გონივრული გამოყენების მნიშვნელოვანი ფორმაა.

სოციალური დაზღვევის ყველაზე უფრო გავრცელებული სა-

ხელობებია სიცოცხლის, ჯანმრთელობისა და ქონების დაზღვევა. დაზღვევა შეიძლება იყოს სავალდებულო (კანონის ძალით) და ნებაყოფლობითი (დამზღვევსა და დაზღვეულს შორის ხელშეკრულების ძალით).

სამომხმარებლო კრედიტის ფორმებია: **სესხი საყოფლებზე** და **გაყიდვა კრედიტით**. პირველ შემთხვევაში მომხმარებელი ღებულობს ფულს სესხად და იყენებს მას ბინის, აგარაკის, ავტომანქანის და ა.შ. შესაძენად. მეორე შემთხვევაში ყიდულობს საქონელს განვადებით და მის საფასურს იხდის მომავალში, რომლის ვადა განსაზღვრულია წინასწარ.

სამომხმარებლო კრედიტით სარგებლობის უპირატესობებს განეკუთვნება: **საქონლითა და მოსახერხებლად დაუყოვნებლივ სარგებლობის შესაძლებლობა; მოქნილობა; უსაფრთხოება; ექსტრემალური მდგომარეობიდან გამოყვანა; კლიენტის პასუხისმგებლობისა და ნდობის გამოვლენა.**

სამომხმარებლო კრედიტით სარგებლობას ახასიათებს ცალკეული ნაკლოვანებებიც: **თანხების არაეკონომიური ხარჯვა; საქონლის სიძვირე.**

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რას ნიშნავს მომხმარებლის სუვერენიტეტი და სამომხმარებლო არჩევანის თავისუფლება?

2. რას ეწოდება საზღვრითი სარგებლიანობა? რა მიმდინარეობაა „მარჟინალიზმი"?

3. საზღვრითი სარგებლიანობის სიდიდის პირობით ერთეულებს რა მაჩვენებლებით გამოხატავენ?

4. რას ეწოდება სამომხმარებლო წონასწორობა?

5. რას ნიშნავს კარდინალიზმიდან ორდინალიზმზე გადასვლა?

6. მომხმარებელმა როგორ უნდა მართოს თავისი პირადი ბიუჯეტი და რა უნდა გაითვალისწინოს საკუთარი დანაზოგის გამოყენებისას?

7. რას ნიშნავს ანაბრის ლიკვიდურობა?

8. მომხმარებლისათვის რა მნიშვნელობა აქვს სოციალური დაზღვევის სისტემას?

9. დაასახელეთ და დაახასიათეთ დაზღვევის სახეობები.

10. როგორია სამომხმარებლო კრედიტის როლი საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. მომხმარებლის სუვერენიტეტი და მისი განმსაზღვრელი ფაქტორები.

2. სამომხმარებლო არჩევანი და მისი თავისუფლება.

3. საზღვრითი სარგებლიანობის თეორიის არსი.

4. სამომხმარებლო წონასწორობა და მისი წერტილი. სამომხმარებლო ოპტიმუმის პრობლემა.

5. კარდინალიზმიდან ორდინალიზმზე გადასვლის არსი და პრაქტიკული მნიშვნელობა.

6. მომხმარებლის პირადი ბიუჯეტის წყაროები და მართვა.

7. სოციალური დაზღვევის სისტემა საქართველოში და მისი სრულყოფის გზები.

8. სამომხმარებლო კრედიტის არსი და მისი თავისებურებანი.

9. სამომხმარებლო კრედიტის ფორმები და უპირატესობანი.

ლიტერატურა

1. სტენლეიკი ჯ. ფ. ეკონომიკსი დამწყებთათვის. თარგმანი რუსულიდან, თბ., „ფარნავაზი", 1995, თ. 4.

2. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ. 5.

3. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н.** и **Киселевой Е. А.** Киров, Изд-во "АСА", 1995, гл. 5.

4. **Липсиц И.** Экономика без тайн. Учебник основ экономических знании, М., "Дело", 1993, гл. 10.

5. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей редакцией **В. И. Видяпина и Г. П.**

Журавлевой. М., Промо-Медия, 1995, гл. 17.

6. Прикладная экономика. Пер. с англ., М., 1992, гл. 4.

7. Современная экономика. **Мамедов О. Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Изд-во "Феникс", 1995, гл. 8.

8. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ., М., "Дело",1993, гл. 6.

9.**Хайман Д. Н.** Современная микроэкономика: анализ и применение, М., "Финансы и статистика". 1992, гл. 3.

VI თავი

ბიზნესის არსი, ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმები და შინაგანი უზრუნველყოფა

6.1 ბიზნესი და მეწარმეობრივი საქმიანობა

ბიზნესი ეწოდება კანონიერი გზით მოგების მიღების მიზნით წარმართულ მეწარმეობრივ საქმიანობას. ბიზნესმენი ინგლისური სიტყვაა და პირდაპირი გაგებით „საქმიან ადამიანს" ნიშნავს. იგი ასოცირდება ისეთ თვისებებთან, როგორიცაა ინიციატივიანობა, გამჭრიახობა, რისკიანობა, ნოვატორობა, გერგილიანობა, კომერსანტობა, ორგანიზატორობა და ა.შ.

საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში ბიზნესისა და მეწარმეობრივი საქმიანობის შინაარსობრივი დატვირთვა არსებითად ერთნაირია. ბიზნეს-საქმიანობაზე მსჯელობისას მეწარმეობრივი საქმიანობა იგულისხმება და, პირიქით, მეწარმეობრივ საქმიანობაზე მსჯელობისას – ბიზნეს-საქმიანობა. თუმცა მოვლენების ღრმად გაანალიზებისას შეიძლება გამოიკვეთოს მათ შორის განსხვავება გარკვეულ ნიუანსებში (მაგალითად არის ისეთი მეწარმეობრივი საქმიანობა, რომელიც არ ისახავს მიზნად მოგების მიღებას და, ტრადიციული გაგებით, არ განეკუთვნება ბიზნესს).

თანამედროვე ბიზნესი წარმოგვიდგება როგორც წარმოების უშუალო ორგანიზატორებსა და ბიზნეს-საქმიანობის შიგა და გარე სივრცის შემქმნელ ფიზიკურ პირებს, ორგანიზაციებსა და სტრუქტურებს შორის ურთიერთობათა სისტემა. ბიზნესის შიგა გარემო წარმოიქმნება კაპიტალის მესაკუთრეების, მენეჯერების (წარმოების პროფესიონალი მმართველების) და დაქირავებული მუშაკების ურთიერთობით. გარე გარემო კი ყალიბდება ბიზნესის ორგანიზატორთა ურთიერთობით სახელმწიფო და საზოგადოებრივ სტრუქტურებთან, მიმწოდებლებთან, კრედიტორებთან და მომხმარებლებთან. ამ საქმიან ურთიერთობათა სისტემის თითოეულ მონაწილეს, ცხადია, საკუთარი ეკონომიკური ინტერესები აქვს, რომელიც შეიძ-

ლება ასეთნაირად ჩამოვაყალიბოთ:

* **კაპიტალის** მესაკუთრეები–მუდმივი და მყარი შემოსავლის (მოგების) მიღება და კაპიტალის გაზრდა.

* **მენეჯერები**–ფირმის საქმიანობის მაღალ დონეზე ორგანიზაცია და პირადი გასამრჯელოს (შრომის საზღაურის) გაზრდა.

* **დაქირაყებული მუშაკები**–მაღალი ხელფასი, სამუშაო ადგილის საიმედოობა, შრომის ნორმალური პირობები და სოციალური დაცვის მაღალი დონე.

* **სახელმწიფო და საზოგადოებრიობა**–სამუშაო ადგილების შექმნა; მსოფლიო ბაზარზე კონკურენტუნარიანობის ამაღლება; ფასების სტაბილურობა; გადასახადების აკრეფის საფუძველზე ბიუჯეტის შევსება; ანტიმონოპოლიურ ღონისძიებათა განხორციელება; გარემოსა და მომხმარებელთა ინტერესების დაცვა.

* **მომწოდებლები**–მცირე ხარჯები და დიდი შემოსავალი; სახელშეკრულებო კავშირების სტაბილურობა.

* **კრედიტორები**–მაღალი სარგებელი; კრედიტის დაბრუნების გარანტირებულობა; ფირმაზე ზემოქმედების შესაძლებლობა.

* **მომხმარებლები**–საქონლის ფართო ასორტიმენტი, მაღალი ხარისხი და დაბალი ფასი; მომსახურების მაღალი დონე.

ასეთი მრავალფეროვანი ინტერესების უკონფლიქტოდ რეალიზება ძალიან რთულია, ზოგჯერ შეუძლებელიც. ამიტომ ბიზნესსაქმიანობის ეკონომიკური და სოციალური წარმატებები მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია ამ ინტერესების ჰარმონიზაციის დონეზე, ე.ი. იმაზე, თუ რამდენად არის მიღწეული ბიზნესის კონტრაგენტთა ინტერესების ურთიერთშეხამება და ბიზნესის დინამიკური წონასწორობა.

6.2. თვისებები, რომელთაც უნდა ფლობდეს მეწარმე-ბიზნესმენი

ცხოვრებისეული გამოცდილება ცხადყოფს, რომ ღირსეული ბიზნესმენი ყველა მსურველი ვერ გახდება. გადაჭარბებული არ იქნება თუ ვიტყვით, რომ, ბევრი სხვა საქმიანობის ანალოგიურად,

ესეც ერთგვარი ხელოვნებაა და ვინც უხვადაა დაჯილდოებული საამისო თვისებებით, წარმატებები მას აუცილებლად სხვაზე მეტი ექნება. საინტერესოა, მაინც რა თვისებებს უნდა ფლობდეს მეწარმე-ბიზნესმენი, რათა მაღალ დონეზე განახორციელოს დასახული მიზნები?-იგი უნდა იყოს:

*** ინიციატივიანი, მუდამ სიახლისაკენ მიმსწრაფი, ფხიანი, კომერციის ნიუანსებში საფუძვლიანად გარკვეული, ბაზრის კონიუნქტურაში ღრმად ჩაწვდომისა და სწორი ორიენტირების უნარის მქონე.**

ბაზარზე მყარად იმკვიდრებს ადგილს და კონკურენციულ ბრძოლაში გამარჯვება გარანტირებული აქვს იმ მეწარმეს, რომლის პროდუქცია მაღალხარისხოვანი, მოდური, ესთეტიკურად მიმზიდველი და იაფია. ერთი სიტყვით, შეუნელებელი ზრუნვა საქონლის გაუმჯობესებული ასორტიმენტის შერჩევისათვის, წარმოების ტექნოლოგიის, მართვისა და შრომის ორგანიზაციის მსოფლიო სტანდარტების დონეზე აყვანისათვის, ნედლეულის, მასალებისა და ნახევარფაბრიკატების ახალი წყაროების ძიებისათვის, ნაწარმის მომხმარებელთა გაზრდილი მოთხოვნების გათვალისწინებით მიწოდებისათვის და ა.შ., მეწარმის ის არსებითი თვისებებია, რომელიც მას სხვა ჩვეულებრივი მეურნისაგან განასხვავებს;

*** გაბედული, ზომიერად რისკიანი.** ბიზნესი (მეწარმეობა) თავისი ბუნებით აზარტულ თამაშს წააგავს, სადაც მოსალოდნელია არა მარტო მოგება, არამედ წაგებაც. ამიტომ ბიზნესში, ჩვეულებრივ, წარმატებას აღწევს ის მეწარმე, რომელიც წინასწარ გააზრებულად შეარჩევს საქმიანობას და ისე გააკეთებს მის ორგანიზაციას, რომ რისკის დონე არ აღემატებოდეს გონივრულობის ზღვარს.

ამერიკული სტანდარტით, ადამიანებს ყოფენ ორ კატეგორიად: რისკიანებად და მეტისმეტად ფრთხილებად. ამ უკანასკნელი კატეგორიის მეწარმეები რისკის მხოლოდ მინიმალური შანსის შემთხვევაში იღებენ გადაწყვეტილებას, ამიტომ მარცხის განცდის თითქოს ნაკლები საშიშროება აქვთ, მაგრამ მის პროპორციულად მცირდება მაღალი მოგების მიღების შესაძლებლობაც.

ამით იმის თქმა კი არ გვინდა, რომ ყველგან და ყოველთვის მეტ მოგებას მიიღებს ის, ვინც მეტ რისკს გასწევს. როგორც

პრაქტიკა ადასტურებს, რისკიანობის დონის ამაღლებას, არცთუ იშვიათად, მოსდევს საპირისპირო შედეგი. ამიტომ მეწარმე ამ მხრივაც ზომიერი უნდა იყოს, ე.ი. უნდა მოქმედებდეს „თამაშის წესების“ დაცვით. თუ ისეთი ფართო მასშტაბური მიზანია დასახული, რომლის მისაღწევად აუცილებელია დიდი რისკის გაწევა, მეწარმემ უნდა მოძებნოს ისეთი პარტნიორი, რომელიც მასთან ერთად გაიზიარებს რისკსაც და მოგებასაც;

* **მტკიცე ნებისყოფიანი, დასახული მიზნის შესრულებისათვის შეუპოვარი მებრძოლი.** ჩვეულებრივ, მაღალ წარმატებებს აღწევს ის მეწარმე, რომელსაც ხასიათსა და გუნებას კი არ გაუფუჭებს ფუნქციონირების გზაზე შეხვედრილი პირველივე სიძნელეები და დაბრკოლებები, არამედ განაწყობს მას იქითკენ, რომ მაქსიმალური მობილიზაცია გაუკეთოს თავის შესაძლებლობებს და სწრაფად (მაგრამ აუჩქარებლად) მოიძიოს ოპტიმალური გზები და შესაძლებლობანი მათ დასაძლევად. მეწარმე უნდა იყოს ბუნებით ოპტიმისტი, ორგანიზებულად წინმსწრაფი, თავის მეწარმეობრივი საქმიანობის სასურველ საბოლოო შედეგებში იმთავითვე დარწმუნებული და თვითდაჯერებული;

* **გულწრფელი, პატიოსანი და სანდო პარტნიორი.** ეს ისეთი თვისებაა, რომელთა გარეშე არ არსებობს ნორმალური ბიზნესი. განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში მეწარმეები ხელმძღვანელობენ არა მარტო დაწერილი, არამედ დაუწერელი კანონებითაც, რომელთაც „თამაშის წესებს“ უწოდებენ. მათ მშვენივრად იციან, რომ ამ წესების დარღვევას, გარდუვალად მოსდევს თამაშიდან გაძევება. კლიენტებთან და პარტნიორებთან სახელის გატეხას, როგორც იტყვიან, თავის გატეხა ჯობია. მაგალითად, მეწარმის მიერ სხვა ფირმის საქონლური ნიშნის მითვისება, გადასახადისაგან თავის არიდება, შემოსავლის გადამალვა, ხელშეკრულებით ნაკისრი ვალდებულების შეუსრულებლობა, კლიენტის მოტყუება და ა.შ. ითვლება ერთ-ერთ ყველაზე დიდ ზნეობრივ და ძოქალაქეობრივ ცოდვა-დანაშაულად და ისჯება როგორც ბიზნესის სამყაროში პრესტიჟის დაკარგვით, ისე სისხლის სამართლის წესით. ერთგული, საიმედო და პირიანი კაცის სახელი მეწარმისათვის ყველაზე სა-

კეთესო საინტერესო ბარათია. მეწარმის სიტყვა გაცილებით ძვირად ფასობს, ვიდრე ნებისმიერი ხელისმოწერა, ბეჭედი თუ თამასუქი.

შეიძლება თქვენ გაგიკვირდეთ, მაგრამ ფაქტია ის, რომ განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში მილიონობით ზეპირი გარიგება იდება მოწმეების გარეშე. ყოველდღიურად მრავალი მილიარდი დოლარის საქონელი იყიდება გაუფორმებელი კონტრაქტების საფუძველზე. მრავალი საავაჭრო ფირმა ენდობა თავის მომწოდებელს, თვითონ შეაღსოს თანმხლები დოკუმენტები მათ მიერ შეკვეთილ საქონელზე მსოფლიო ბაზარზე დამკვიდრებული ფასების მიხედვით. პრინციპი — „დაუკმაყოფილებელ კლიენტს ვაძლევთ ფულის უკან დაბრუნების გარანტიას" — ფართოდ გავრცელებულია პრაქტიკაში.

ფრიად დასანანია, მაგრამ ფაქტია, რომ საქართველოში ამჟამად – საბაზრო ეკონომიკის გარდამავალ ეტაპზე — ბევრი რამ სწორედ ამის საწინააღმდეგო შეიმჩნევა. მხედველობაში გვაქვს საქონლის ფალსიფიკაცია, მომხმარებლის ზომა-წონაში მოტყუება (არცთუ იშვიათია ბაზრებზე პროდუქტების გამოხრული გირებითა და გაყალბებული სასწორებით აწონვის შემთხვევები), მყიდველისათვის არასწორი ინფორმაციის მიწოდება, დაპირების შეუსრულებლობა და ა.შ. თუ ამგვარი ანომალიები არ იქნა დაძლეული, ქმედითუნარიან საბაზრო ეკონომიკაზე ფიქრიც ზედმეტია. ეთიკისა და მორალისაგან დაცილებული მეწარმეობა ცივილიზებული მიმართულებით ვერ განვითარდება;

* **დაუზარელი, შრომისმოყვარე**. უშრომლად, ცხადია, არასდროს არცერთი საქმე არ გაკეთებულა, მაგრამ მეწარმეობა მაინც ისეთი საქმიანობაა, რომელიც წარმოუდგენელია ტიტანური შრომის გარეშე. იმის თქმა, რომ მეწარმისათვის არ არსებობს რეგლამენტირებული სამუშაო დრო, ცოტას ნიშნავს.

პროფესიული სპეციფიკიდან გამომდინარე, იგი უნდა იყოს დაუღალავი, სისტემატურად მოძრავი, როგორც იტყვიან, მოუსვენარი. სხვანაირად მისი ბიზნეს-საქმიანობა ნორმალურად ვერ წარიმართება. რაც მთავარია, ასეთი შრომა და გარჯა უნდა იყოს არა იძულებითი ხასიათის, დაკავშირებული რომელიღაც გარეშე ძალის ნებასურვილთან, არამედ თვით მეწარმისათვის კმაყოფილებისა და სია-

მოვნების მომგვრელი;

* **ადამიანებთან ურთიერთობაში ზომიერი, თავაზიანი და შეგობრული.** ბიზნესის წარმატებებში ამ თვისებებს, შეიძლება ითქვას, ლომის წილი უდევს. იგულისხმება მეწარმის ურთიერთობა მიმწოდებლებთან, კლიენტებთან, პარტნიორებთან, ბანკირებთან, საქმიანობის მრავალი სხვა სფეროს წარმომადგენლებთან. აღნიშნული თვისებების ფლობა ბიზნესის ყველა მონაწილეს მოეთხოვება, მაგრამ განსაკუთრებით აუცილებელია ფირმის ხელმძღვანელობისათვის, საერთოდ, შრომითი კოლექტივის საქმიანობის ორგანიზებულად წარმართვისათვის.

ვინც დაჯილდოებულია ორგანიზატორული ნიჭით და ამავე დროს დინჯი, ტაქტიანი და ადამიანებთან ურთიერთობის ხელოვნებას დაუფლებულია, სწორედ მას ძალუძს ლიდერის როლის წარმატებით შესრულება;

* **ქველმოქმედი, გულმოწყალე.** განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში მდიდარი ბიზნესმენი, როგორც წესი, თავმდაბალი, ღიმილიანი და ქველმოქმედია. ამას ის აკეთებს არა იძულებით, არამედ ნებაყოფლობით, თავისი შინაგანი ბუნებიდან გამომდინარე. მოკლედ რომ ვთქვათ, ქველმოქმედება დამოკიდებულია მეწარმის არა მარტო მატერიალურ შესაძლებლობაზე, არამედ სულიერ სიმდიდრეზეც. ამის ნათელი მაგალითია ჩვენი სახელოვანი თანამემამულის დ. სარაჯიშვილის მიერ ქართული ეროვნული უნივერსიტეტის მშენებლობაში შეტანილი წვლილი და დიდძალი სახსრების დახარჯვა ნიჭიერი ქართველი ახალგაზრდების დასავლეთი ევროპის მეცნიერებისა და კულტურის ცენტრებში ცოდნის მიღების მიზნით მისავლინებლად.

უპოვართა და გაჭირვებულთა მიმართ გულმოწყალება სრულებით არ ნიშნავს იმას, რომ მეწარმე თავის ქონებას ჰაიჰარად ფლანგავდეს. აი, რას წერს ამის თაობაზე ამერიკელი მილიარდერი მენეჯერი ლ. იაკოკა: „დაგროვილი ფულიდან თვეში მილიონი დოლარიც რომ დავხარჯო, მთელი ცხოვრება მეყოფა, მაგრამ ახლაც ვერ ვიტან მფლანგველობას. შევძელი, ასეთი ცხოვრების წესი შემესწავლებინა ჩემი ქალიშვილებისათვისაც, რომლებიც, ვატყობ,

ფულს აქეთ-იქით არ ფანტავენ და საჭირო ნივთებს ჩამოფასებული საქონლის მაღაზიებშიც ყიდულობენ;"

* **საიდუმლოების შეუნახველი.** ფირმის საიდუმლოება შეიძლება დაკავშირებული იყოს მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესთან, ტექნოლოგიურ პროცესებთან, მართვასთან, ფინანსებთან, საქონლის რეალიზაციასთან და ა.შ. იმისათვის, რომ თავი დაიცვას კონკურენტებისაგან, მეწარმე უფრთხილდება აგრეთვე ამა თუ იმ სახეობის პროდუქციის დამზადების ორიგინალური ტექნოლოგიისა და ქიმიური შემადგენლობის (ფორმულის) საიდუმლოებას. ამის საილუსტრაციოდ საკმარისია თუნდაც მიტროფანე ლაღიძის – ამ ცნობილი ქართველი მეწარმის – ტექნოლოგიით დამზადებული საყოველთაოდ აღიარებული „ლაღიძის წყლების" დღემდე შემონახული საიდუმლოების გახსენება;

* **მგრძნობიარე და ალღოიანი.** ნამდვილი ბიზნესმენი უნდა იყოს არაორდინარული, ორიგინალური პიროვნება. იგი თავის ირგვლივ მყოფებისაგან განსხვავებულად უნდა იქცეოდეს. როცა ბერნარდ ბარუკს ჰკითხეს, როგორ მიაღწია ესოდენ დიდძალ სიმდიდრესა და წარმატებებსო, მან ასე უპასუხა: „ეს ძალზე იოლია. იყიდეთ მაშინ, როცა ირგვლივ ყველა ყიდის და გაყიდეთ, როცა ყველანი მხოლოდ ყიდულობენ."

გახსოვდეთ: ნამდვილი მეწარმე ცდილობს მივიდეს იქ, საიდანაც სხვები გამორბიან, შრომობს, როცა სხვებს სძინავთ, მგზავრობს, როცა სხვები სადილად სხედან, გეგმავს, როცა სხვები ერთობიან. იგი თითქმის არ განასხვავებს ერთმანეთისაგან სამუშაო და გამოსასვლელ დღეს.

თუ თქვენ გადაწყვეტილი გაქვთ მომავალში ბიზნესის სფეროში მოღვაწეობა, მაგრამ არ იცით, რამდენად პასუხობთ მის მოთხოვნებს, მიზანშეწონილია, გაიაროთ ტესტირება. მისი შინაარსი დაახლოებით ასეთნაირად შეიძლება წარმოვიდგინოთ (იხ. სქემა 6.1.).

ამრიგად, ტესტირების შედეგად ქულების მაქსიმალური ოდენობა შეიძლება იყოს 50, მინიმალური კი – 20. რეალურად, ალბათ, ერთიც გამორიცხულია და მეორეც, რამდენადაც იშვიათი იქნება არა მარტო ისეთი ადამიანი, რომელიც ტესტში აღნიშნულ ყველა თვისებას მაქსიმალურად ფლობს, არამედ ისეთიც, რომელიც ყველა მათგანისადმი მწყრალად გამოიყურება. ამ მომენტების გათვალის-

სქემა 6.2 მეწარმეობრივი თვისებების გასაზღვრის ტესტი

თვისებები	ქ უ ლ ე ბ ი			
	5	4	3	2
ინიციატიულობა	გამორჩეულად ინიციატივიანი, მუდამ სიახლისკენ მსწრაფი	ზომიერად ინიციატივიანი	ნაკლებად ინიციატივიანი	უინიციატიო
გაბედულება და რისკიანობა	ზუსტი, სწრაფი და გააზრებულად რისკიანი	გაბედული, მაგრამ ფრთხილი	ნაკლებად რისკიანი, გაუბედავი	მეტისმეტად ფრთხილი, მშიშარა
შეუპოვრობა	მაქსიმალურად შეუპოვარი, მტკიცედ თანდაჯერებული	ზომიერად შეუპოვარი	საშუალოდ შეუპოვარი	მხდალი, არათვითდაჯერებული
ორგანიზატორული უნარი	ექსტრაკლასის ორგანიზატორი	უნარიანი ორგანიზატორი	დამაკმაყოფილებელი ორგანიზატორი	სუსტი ორგანიზატორი
ლიდერობა	გამორჩეული ლიდერი	კომპეტენტური ლიდერი	საშუალო დონის ლიდერი	არაფრით არ გამოირჩევა კოლეგებისაგან
პასუხისმგებლობა	განსაკუთრებული თვითპასუხისმგებლობის მქონე	დავალებათა ნორმალური შემსრულებელი	ყოველთვის ვერ იჩენს ჯეროვან პასუხისმგებლობას	ხშირად გაურბის დავალებათა შესრულებას
გულწრფელობა და პატიოსნება	საყოველთაოდ აღიარებული საიმედო პარტნიორი	„თამაშის წესებისადმი“ ერთგული	ძირითადად ულალატო პარტნიორი	სრული ნდობა სარისკოა
შრომისუნარიანობა და შრომისმოყვარეობა	ზედმიწევნით შრომისმოყვარე, უშრეტი ენერგიის პატრონი	დაუზარელი, საქმის გულისხმიერად მკეთებელი	დაკისრებული მოვალეობის შემსრულებელი	დაბალი შრომისუნარიანი
კოლეგიალობა	შინაგანი ბუნებით კოლეგიალური	თანამოსაქმეებთან თავაზიანი და ერთგული	ადამიანებთან ურთიერთობაში მეტწილად ზომიერი	ძნელად ეგუება კოლექტივს
ქველმოქმედება და გულმოწყალება	საყოველთაოდ ცნობილი ქველმოქმედი	ზომიერი ქველმოქმედი და გულმოწყალე	არ გაურბის ქველმოქმედებას	ცდილობს, თავიდან აიცილოს ქველმოქმედება

წინებით, პირობით, ქულების განსაზღვრულ ოდენობას შეიძლება ასეთი შეფასება მივცეთ: საუკეთესო (50–46), კარგი (45–38), საშუალო (37–27), ცუდი (26 და ნაკლები). ტესტირების საფუძველზე ვთქვათ, აღმოგაჩნდათ რამდენიმე სუსტი თვისება და მიიღეთ დაბალი შეფასება, მაგრამ მაინც არ გინდათ თქვენი გადაწყვეტილების შეცვლა, ამ შემთხვევაში არსებობს ორგვარი გამოსავალი: ჯერ ერთი, ინტენსიურად იზრუნოთ ამ სუსტი მხარეების დასაძლევად, მეორე, შემოიკრიბოთ ისეთი პარტნიორები, რომლებიც შეავსებენ თქვენს ნაკლოვანებებს.

ბიზნესი ბრძოლაა, ხშირად სასტიკი, რომელშიც იმარჯვებს ის, ვინც უფრო ძლიერი და მოხერხებულია. აუცილებელია, ქართველმა ბიზნესმენებმა ბევრი რამ ისწავლონ, კარგად აითვისონ საზღვარგარეთის მდიდარი გამოცდილება და გააზრებულად მიუსადაგონ იგი ქართული ბუნების სპეციფიკას, რომლის თაობაზეც საინტერესო მოსაზრებები აქვს გამოთქმული ცნობილ მეცნიერ-ეკონომისტსა და საზოგადო მოღვაწეს პროფესორ ფილიპე გოგიჩაიშვილს[1].

6.3. ბიზნეს-გეგმა და მისი ელემენტები

მეწარმეობა, ისე როგორც ნებისმიერი სხვა საქმიანობა, მოითხოვს წინასწარ გააზრებას. ე.ი. მეწარმემ თავისი კონკრეტული საქმიანობის დაწყებამდე მიზანშეწონილია შექმნას თავისი ჩანაფიქრის მონახაზი. მან წინასწარ ქალალდზე უნდა ასახოს, თუ რისი გაკეთება სურს და როგორ აპირებს ამის განხორციელებას. მხოლოდ ამის შემდეგ უნდა შეუდგეს ჩანაფიქრის პრაქტიკულ რეალიზაციას. ხატოვნად რომ ვთქვათ, მეწარმე დასაწყისში სცენარისტის (თავისი მომავალი საქმიანობის გეგმის შემდგენლის) როლში გამოდის, ხოლო შემდეგ რეჟისორის ფუნქციებსაც კისრულობს (ეს იმ შემთხვევაში, როცა მეწარმე თვითონვე ასრულებს მენეჯერის მოვალეობასაც. თუკი გამიჯნულია ეს ფუნქციები, ცხადია, „რეჟისურის" განხორციელება მენეჯერს დაეკისრება).

---

[1] იხ. ფ. გოგიჩაიშვილი. წერილები, მოგონებები, თბ., 1993, გვ. 72, 77.

როგორც ოკეანეში მოცურავე გემისთვისაა აუცილებელი კომპასი, ისე საბაზრო ეკონომიკის ორომტრიალში მოქმედი საწარმოსათვის – გეგმა. დიახ, ბიზნეს-გეგმა სჭირდება, უწინარეს ყოვლისა, თვით ბიზნესმენს, რათა იმოქმედოს არა სტიქიურად, ინერციით, არამედ გააზრებულად, მიზანსწრაფულად. შემდეგ, ასეთი „ცეცხლა-სცენარი" საჭიროა კრედიტორისათვის, ვინც უნდა გასცეს სესხი მეწარმის ჩანაფიქრის რეალიზაციისათვის, აგრეთვე მოცემული საწარმოს თანამშრომლებისათვის, რომელთაც სურთ იცოდნენ საკუთარი ფირმის მიზნები, ამოცანები და პერსპექტივები.

ბიზნეს-გეგმა, რომელიც, ჩვეულებრივ, დგება 3–5 წლის ვადით, მოიცავს შემდეგ განყოფილებებს: **რეზიუმე, საქონელი (მომსახურება), გასაღების ბაზარი, კონკურენცია, მარკეტინგის სტრატეგია, წარმოების გეგმა, ორგანიზაციული გეგმა, ფინანსური გეგმა** და ა.შ.

* **რეზიუმე**. მასში დახასიათებულია შემოთავაზებული წარმოების მიზანი, სიახლე, პროდუქციის ასორტიმენტი, მოცულობა, ამონაგები, დანახარჯები, მთლიანი მოგება, წარმოების რენტაბელობა და სხვ.;

* **საქონელი (მომსახურება)**. ამ განყოფილებაში აღწერილია პროექტით გათვალისწინებული საქონლის (მომსახურების) სამომხმარებლო თვისებები, არსებითი განსხვავებანი კონკურენტების ნაწარმისაგან, მოსალოდნელი დანახარჯები და ფასის პროგნოზი;

* **გასაღების ბაზარი**. იგი ბიზნეს-გეგმის უმნიშვნელოვანესი ნაწილია და მოიცავს იმ ბაზრის კონიუნქტურის დახასიათებას, სადაც მოცემული ფირმის მიერ გამოშვებულმა ნაწარმმა უნდა იპოვოს მყიდველი;

* **კონკურენცია**. მასში განისაზღვრება მთავარი კონკურენტების პროდუქციის რეალიზაციის მოცულობა, შემოსავალი, ახალი მოდელების დანერგვის პერსპექტივები, ძირითადი ნაწარმის ხარისხი და დიზაინი, აგრეთვე ფასების პოლიტიკა და დონე;

* **მარკეტინგის სტრატეგია**. გეგმის ეს ნაწილი მოიცავს ისეთი პრობლემების გადაწყვეტას, როგორიცაა: საქონლის გავრცელების სქემა, ფასწარმოქმნა, რეკლამა, რეალიზაციის სტიმულირების მეთოდები, საქონლის გაყიდვის შემდგომი მომსახურების ორგანიზა-

ცია, ფირმისა და საქონლის თაობაზე საზოგადოებრივი აზრის ფორმირება;

* **წარმოების გეგმა.** მისი მთავარი ამოცანაა სათანადო გაანგარიშებით იმის დასაბუთება, თუ მოცემულ ფირმას რეალურად რისი, რანაირი ხარისხის, რა რაოდენობით და როგორ ვადებში შეუძლია წარმოება და მომხმარებლისათვის მიწოდება;

* **ორგანიზაციული გეგმა.** მასში აღწერილია ფირმის საქმიანობის მართვის ორგანიზაციის სისტემა. აქვე მითითებულია მოცემული ფირმის შტატიანი სპეციალისტებით უზრუნველყოფის წყაროები, მათი და ხელმძღვანელ მუშაკთა ხელფასის დონე, შტატგარეშე ექსპერტების მოზიდვის შესაძლებლობანი;

* **იურიდიული გეგმა.** ამ განყოფილებაში განისაზღვრება ფირმის ორგანიზაციის ფორმა საკუთრების თვალსაზრისით, რომელიც, თავის მხრივ, განსაზღვრავს მის სამართლებრივ სტატუსს. მიღებული გადაწყვეტილების თანახმად, შემდგომში მუშავდება დოკუმენტი, რომელიც უზრუნველყოფს ფირმის მომავალი საქმიანობის რეგულირებას.

ბიზნეს-საქმიანობის ძირითადი სტრუქტურული ერთეულია ფირმა (საწარმო). იგი მეურნეობრივი სუბიექტია, რომელიც უზრუნველყოფს წარმოების ფაქტორთა გეგმაზომიერი კომბინირების საფუძველზე საქონლისა და მომსახურების წარმოებისა და გასაღების მეშვეობით საკუთარი ინტერესების რეალიზაციას.

თქვენ წინაშე, ალბათ, არაერთხელ დასმულა კითხვა: ფირმა და საწარმო ერთი და იგივეა თუ განსხვავდება ერთიმეორისაგან? – თუ მეურნეობრივი რგოლი იურიდიული პირია, იგი უკვე წარმოადგენს ბიზნეს-საქმიანობის სუბიექტს, მიუხედავად იმისა, ერქმევა მას ფირმა თუ საწარმო. ამასთან, თანამედროვე ეკონომიკურ ლექსიკონში ტერმინი „ფირმა“ ხშირად გამოიყენება როგორც განმაზოგადებელი ცნება: იგი შეიძლება მოიცავდეს როგორც ერთ, ისე სხვადასხვა პროფილის რამდენიმე საწარმოს. საწარმოს ცნებაში კი, როგორც წესი, ერთპროფილიანი წარმოება იგულისხმება.

6.4. მეწარმეობის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმები

თანამედროვე ეკონომიკური თეორია დიდ მნიშვნელობას ანიჭებს მეწარმეობრივი საქმიანობის სუბექტთა ორგანიზაციულ-სამართლებრივ დახასიათებას. ეს იმით აიხსნება, რომ სწორედ ამ ასპექტში ვლინდება განსაკუთრებით ნათლად მეურნეობრივ სუბიექტთა განსხვავებანი.

მეწარმეობის ორგანიზაციული ფორმები ყველა ქვეყანაში ზუსტად ერთნაირი როდია. ამიტომ ჩვენ მათ მნიშვნელოვანწილად საქართველოში მოქმედი კანონმდებლობის საფუძველზე ფუნქციონირებადი ფორმების მიხედვით განვიხილავთ.

ძირითადი ნიშნები, რომლითაც ერთიმეორისაგან განასხვავებენ მეურნეობრიობის ორგანიზაციულ-სამართლებრივ ფორმებს, შემდეგია:

-მოცემული მეურნეობრივი გაერთიანების მონაწილეთა რიცხოვნობა;

-გამოყენებული კაპიტალის მესაკუთრე;

-მოგებისა და ზარალის განაწილების წესი;

-ფირმის მართვის ფორმა;

-დაფინანსების წყაროები;

-ქონებრივი პასუხისმგებლობის საზღვრები.

მეურნეობრივ საქმიანობას შეიძლება ეწეოდნენ როგორც **ფიზიკური**, ისე **იურიდიული პირები.**

ფიზიკური პირია მოქალაქე, რომელიც, იურიდიული პირის სტატუსის მიუღებლად, ერთპიროვნულად ეწევა მეწარმეობრივ საქმიანობას. მეწარმეობრივი საქმიანობის უფლება ძალაში შედის ინდივიდუალურ მეწარმედ სასამართლოს მიერ რეგისტრაციის მომენტიდან.

იურიდიული პირია, უწინარეს ყოვლისა, ორგანიზაცია, ანუ განსაზღვრული ფორმით ორგანიზებული გაერთიანება, რომელსაც: აქვს გამოცალკევებული ქონება; შეუძლია ამ ქონებით პასუხი აგოს თავის ვალდებულებებზე; თავისი სახელით მიიღოს და განახორციელოს ქონებრივი და არაქონებრივი უფლებები; იკისროს ვალდებულებები; აღძრას სარჩელი (ან, პირიქით, მის წინააღმდეგ აღიძრას

სარჩელი) სასამართლოში და ხელი მოაწეროს კონტრაქტებს, ჰქონდეს დამოუკიდებელი ბალანსი ან ხარჯთაღრიცხვა.

ამგვარი ორგანიზაციები შეიძლება იყოს ორი ტიპის: კომერციული და არაკომერციული. ჩვენი განხილვის საგანია კომერციული, ანუ მეწარმეობრივი მიმართულების ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმები: **ინდივიდუალური მეწარმეობა, ამხანაგობა** (პარტნიორობა) და **აქციონერული საზოგადოება** (ანუ, როგორც ამერიკაში უწოდებენ, კორპორაცია).

ინდივიდუალური საწარმო მოქალაქის ან მისი ოჯახის წევრების კუთვნილებაა. იქმნება სახელმწიფო საწარმოს (ან სხვა ქონების) პრივატიზების ან ახალი საწარმოს დაფუძნების გზით. იგი არ არის იურიდიული პირი. მისი ქონება განუყოფელია მეწარმის პირადი ქონებისაგან. მეწარმე საწარმოს ვალდებულებებზე პასუხს აგებს მთელი თავისი (როგორც მეწარმეობრივი, ისე პირადი) ქონებით.

საწარმოს მესაკუთრეს რჩება მთელი შემოსავალი (ხარჯების დაფარვისა და გადასახადების გადახდის შემდეგ). ამიტომ ბიზნესთან დაკავშირებულ ყველა რისკსაც თავადვე სწევს. ამგვარი საწარმოების მესაკუთრენი განსაკუთრებული აქტიურობით გამოირჩევიან და, როგორც წესი, თვითონვე ასრულებენ მენეჯერის ფუნქციასაც.

მეწარმეობის შესახებ საქართველოში მოქმედი კანონმდებლობით, გარკვეული ხნის განმავლობაში არსებობდა ერთი პირის ისეთი საწარმოც, რომელიც იურიდიული პირის უფლებით სარგებლობდა. ასეთი საწარმოს ქონება წარმოადგენდა მისი მესაკუთრის პირადი ქონების განკერძოებულ ნაწილს. მესაკუთრე საწარმოს ვალდებულებებზე პასუხს აგებდა მეწარმეობრივი საქმიანობისათვის განკუთვნილი (და არა მთელი პირადი) ქონებით. ერთი პირის ასეთი საწარმო მოქმედებდა თავისი წესდებით. მას ჰქონდა საკუთარი სახელწოდება, რომელშიც მითითებული იყო საწარმოს ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმა. კანონმდებლობაში შეტანილი ცვლილებების თანახმად, ამჟამად იგი შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოების ნაირსახეობად წარმოგვიდგება.

ინდივიდუალური მფლობელობა ფართოდაა გავრცელებული ვაჭრობის, საზოგადოებრივი კვებისა და საერთოდ, მომსახურების

სფეროში. მაგალითად, აშშ-ში ინდივიდუალურ საკუთრებაშია 11,9 მლნ საწარმო (საწარმოთა საერთო რიცხოვნობის 70%). საქართველოში 1993–1994 წწ. შეიქმნა 18 ათ. მცირე საწარმო, თუმცა ბევრმა მათგანმა ფუნქციონირება ვერ დაიწყო ხელშემშლელ გარემოებათა არსებობის გამო.

ინდივიდუალური მეწარმეობა, როგორც ყველაზე უფრო ფართოდ გავრცელებული ფორმა, ხასიათდება შრავალი უპირატესობით:

* მისი ორგანიზება (დაარსება) ადვილია. ამისათვის არაა საჭირო წესდების (დებულების) ან სხვა იურიდიული საბუთების შემუშავება-დამტკიცება. თუ ამგვარი წამოწყება გრძელვადიანია, მაშინ აუცილებელია ლიცენზია ან პატენტი;

* რამდენადაც მფლობელი თვითონაა თავისი თავის უფროსი, გამოირჩევა თავისუფლებით, დამოუკიდებლობითა და მოქმედების ოპერატიულობით. გადაწყვეტილების მიღებისათვის არ საჭიროებს არც დირექტორთა საბჭოსადმი მიმართვას და არც პარტნიორებთან შეთანხმებას (ასეთთა არარსებობის გამო). ეს ფორმა განსაკუთრებით კარგად ესადაგება მკვეთრად გამოკვეთილი ინდივიდუალისტური თვისებების მქონე ადამიანებს (ქართველები ძირითადად ასეთ ადამიანებს განეკუთვნებიან);

* რამდენადაც მთელი შემოსავალი (მოგება) ინდივიდუალური მეწარმის საკუთრებაა, იგი მაქსიმალურად დაინტერესებულია წარმოების მაღალი ეფექტიანობით, გადაწყვეტილებათა მიღებაში იჩენს დიდ სიფრთხილეს და გულმოდგინედ ახორციელებს თვითკონტროლს. ცდილობს, შესაძლებლობის ფარგლებში, საქმიანი ოპერაციების მაქსიმალურად გაფართოებას;

* ერთპიროვნული მფლობელობა ფირმის საიდუმლოებათა დაცვის საუკეთესო გარანტიაა;

* საორგანიზაციო ხარჯები ძალიან დაბალია;

* ერთობ მოქნილი და მობილურია. მას, ბაზრის კონიუნქტურის გათვალისწინებით, შეუძლია სწრაფად შეცვალოს მოქმედების მიმართულებები;

* სარგებლობს გარკვეული შელავათებით (არ იხდის სპეციალურ

გადასახადს, რომელიც დაწესებულია მსხვილი საწარმოსათვის);

* მეწარმეს აძლევს გამოცდილების შეძენის საშუალებას, რაც შემდგომში შეიძლება მან უფრო დიდი საქმიანობისათვის გამოიყენოს;

* პირად კონტაქტებს ამყარებს მომხმარებლებთან და უკეთ აკმაყოფილებს მათ სპეციფიკურ მოთხოვნებს არამასობრივი (ინდივიდუალიზებული) ნაწარმით.

მისი ნაკლოვანი მხარეებია:

* არ ძალუძს დიდძალი კაპიტალის მოზიდვა (შემოიფარგლება ძირითადად პირადი დანაზოგით და კრედიტის მიღების შესაძლებლობით), ამიტომ ბიზნეს-საქმიანობის მასშტაბი რამდენადმე შეზღუდულია;

* შეუზღუდავი ქონებრივი პასუხისმგებლობის გამო, დიდი ზარალის დაფარვამ ან ვალის გადახდის საჭიროებამ შეიძლება დააკარგვინოს მთელი პირადი ქონება (სახლი, მიწის ნაკვეთი, ავტომანქანა, დანაზოგი და ა.შ.);

* მმართველური პროფესიონალიზმის უკმარისობა. ინდივიდუალური მეწარმე, როგორც წესი, თვითონვე უძღვება მთელ აღწარმოებრივ პროცესს (წარმოების ფაქტორების უზრუნველყოფით დაწყებული და საქონლის რეალიზაციით დამთავრებული), ამიტომ უჭირს მისი ყველა ფუნქციის მაღალპროფესიონალურ დონეზე შესრულება;

* ერთპიროვნული ბიზნესი შეიძლება შეწყდეს მესაკუთრის დაინვალიდების, დაპატიმრების, ან გარდაცვალების შემთხვევაში. ქონება შეიძლება გადავიდეს მემკვიდრის ხელში და ეს უკანასკნელი გახდეს მოქმედი პირი, მაგრამ იურიდიულად (და რეალურადაც) ბიზნესი არსებითად კვდება მეპატრონესთან ერთად.

როგორც აღვნიშნეთ, მეწარმეობის მეორე ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმაა ამხანაგობა (პარტნიორობა). **მეურნეობრივი ამხანაგობა** არის ერთობლივი ეკურნეობრივი საქმიანობისათვის ხელშეკრულების საფუძველზე გაერთიანებული რამდენიმე (არანაკლებ ორისა) ფიზიკური და იურიდიული პირის მიერ შექმნილი საწარმო. ამხანაგობა შექმნილად ითვლება მისი რეგისტრაციის მომენტიდან.

ყველა ამხანაგობის საფუძველია მის წევრებს შორის შეთან-

ხმება. მისი ძირითადი პუნქტებია:

-ფირმის დასახელება, პარტნიორთა ვინაობა და მისამართები;

-საქმიანობის ხასიათი და საწარმოს ადგილმდებარეობა;

-პარტნიორთა უფლებამოსილება;

-შეთანხმების ხანგრძლივობა;

-პარტნიორთა მიერ ინვესტირებული თანხის რაოდენობა;

-მოგებისა და შესაძლებელი ზარალის განაწილების წესი;

-საჭიროების შემთხვევაში პარტნიორთა კომპენსაციის წესი;

-იმ შეზღუდული თანხის რაოდენობა, რომლის გატანის უფლება აქვს თითოეულ პარტნიორს ამხანაგობის კაპიტალიდან;

-ახალი პარტნიორის მიღების წესი;

-ამხანაგობის ლიკვიდაციის წესი;

-ხელმოწერები შეთანხმებაზე.

მოქმედი დებულების თანახმად, საქართველოში არსებობს **სრული მეურნეობრივი ამხანაგობები და შერეული (კომანდიტური) მეურნეობრივი ამხანაგობები.**

სრული მეურნეობრივი ამხანაგობა ყალიბდება მაშინ, როცა ფიზიკური და იურიდიული პირები რაიმე ერთობლივი მეურნეობრივი საქმიანობისათვის თანხმდებიან საწარმოს შექმნაზე. ამხანაგობის შექმნისა და საქმიანობის საფუძველია ერთობლივი საქმიანობის შესახებ ხელშეკრულება, რომელიც იდება ამხანაგობის წევრებს შორის. ამხანაგობა არავითარ წესდებას არ ადგენს. რეგისტრაციის დროს წარადგენს მხოლოდ სადამფუძნებლო ხელშეკრულებას.

სრული ამხანაგობა არ არის იურიდიული პირი, იმიტომ, რომ ვალის დაფარვისას მონაწილეები პასუხს აგებენ არა მარტო ამხანაგობის ერთობლივი ქონებით, არამედ, მისი უკმარისობის შემთხვევაში, პირადი ქონებითაც (თითოეულის მიერ შეტანილი კაპიტალის პროპორციულად). თანაც, კრედიტორს უფლება აქვს, ვალის გადახდა მოსთხოვოს ამხანაგობის ნებისმიერ წევრს, ან ყველას ერთად. გადასახადი გადაიხდება არა ამხანაგობის მოგებიდან, არამედ თითოეული წევრის შემოსავლიდან. ამხანაგობაში მის წევრთა შენატანი შეიძლება იყოს როგორც ფულადი და მატერიალური, ისე

ინტელექტუალური ფორმით. მატერიალური და ინტელექტუალური შენატანებიც უნდა შეფასდეს ამხანაგობის თანხმობით, გამოიხატოს ფულში და დაფიქსირდეს ერთობლივი საქმიანობის ხელშეკრულებით.

სრული ამხანაგობა არის საწარმო და აქვს საწარმოსათვის დამახასიათებელი ყველა უფლება. მართალია, მისი წევრების ქონება ერთიანდება, მაგრამ ეს არ არის იურიდიული პირის ქონება.ეს არის უბრალოდ ამხანაგობის ერთობლივი ქონება, რომელშიც განსაზღვრულია მისი თითოეული წევრის წილი.

შერეული ამხანაგობა, ანუ, როგორც მას საზღვარგარეთ უწოდებენ, „კომანდიტური ამხანაგობა" შედგება ნამდვილი და მეპაიე-ე.წ. კომანდიტორი წევრებისაგან (ეს უკანასკნელები არიან მეანაბრეები, რომლებიც არ მონაწილეობენ მეწარმეობრივ საქმიანობაში, მაგრამ ღებულობენ მოგებას და სწევენ ზარალის რისკს ამხანაგობაში შეტანილი თანხის ფარგლებში). ამხანაგობაში უნდა იყოს არანაკლებ ერთი ნამდვილი და ერთი მეპაიე-კომანდიტორი წევრისა. ასეთი ამხანაგობა არ არის იურიდიული პირი, რამდენადაც მას ეკისრება შერეული პასუხისმგებლობა. მისი ქონება განუყოფელია ნამდვილი წევრების პირადი ქონებისაგან. ამხანაგობის ვალდებულებებზე მისი ნამდვილი წევრები, ისე როგორც სრულ ამხანაგობაში, პასუხისმგებელნი არიან სოლიდარულად, მთელი თავიანთი პირადი ქონებით, მეპაიე-კომანდიტორი წევრები კი იმ ქონებით, რომელიც მათ ხელშეკრულებით გადასცეს ამხანაგობას.

შერეულ ამხანაგობაში მონაწილეთა უფლებები თანასწორი არ არის: ნამდვილ წევრებს უფლება აქვთ, საერთო ქონების გამოყენებასთან დაკავშირებით მიიღონ გადაწყვეტილება, ანუ მართონ ამხანაგობა; რაც შეეხება მეპაიეებს, მათ ასეთი უფლება არა აქვთ. მათი უფლებები შეტანილ თანხაზე კუთვნილი მოგების მილებით ამოიწურება.

შერეულ ამხანაგობას სხვანაირად „ნდობის ამხანაგობასაც" უწოდებენ. ეს აიხსნება ორი გარემოებით: ჯერ ერთი, ნამდვილი წევრებიდან თითოეულს უფლება აქვს საზოგადოების სახელით გამოვიდეს და დადოს ნებისმიერი გარიგება. შეიძლება ამ გარიგებამ ამხანაგობა გააკოტროს, რაც ყველა წევრს დააზარალებს. აქ არაფერია გასაკვირი — ნდობა ნდობაა; და მეორე, როცა კომანდიტო-

რებს თავიანთი სახსრები შეაქვთ ამხანაგობაში, ამით გარკვეულ რისკზე მიდიან. შეიძლება ამხანაგობა გაკოტრდეს და მათი სახსრები დაიკარგოს კიდეც, მაგრამ აქაც ნდობის ფაქტორია გადამწყვეტი.

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება ისეთი ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმაა, რომლის წევრების შენატანებისაგან წარმოქმნილი საწესდებო ფონდი არ უნდა იყოს კანონით გათვალისწინებული თანხის ოდენობაზე ნაკლები. ფირმის ვალებზე თითოეული წევრის პასუხისმგებლობა შემოფარგლულია მათ მიერ შეტანილი პაის ოდენობით. იგი არის იურიდიული პირი და ვალებზე პასუხს აგებს იმ ქონებით, რომელიც მის აქტივშია. საზოგადოების ქონებიდან თითოეულ მონაწილეს ეკუთვნის გარკვეული წილი, რომლის დასტურად ღებულობს მოწმობას ან სერთიფიკატს. მისი გაყიდვა არ შეიძლება, ვინაიდან იგი არ არის ფასიანი ქაღალდი.

ფირმის საქმიანობის პრინციპული მნიშვნელობის საკითხები წყდება უმაღლეს ორგანოში — წევრთა საერთო კრებაზე, რომელიც მიმდინარე ხელმძღვანელობის განსახორციელებლად ქმნის აღმასრულებელ ორგანოს. ეს უკანასკნელი შეიძლება იყოს კოლეგიალური ან ერთპიროვნული, მაგრამ საერთო კრებისადმი აუცილებლად დაქვემდებარებული (მის წინაშე ანგარიშვალდებული).

არსებობს დამატებითი პასუხისმგებლობის საზოგადოებაც, რომლის თავისებურებაა ის, რომ ფირმის ერთ-ერთი მონაწილის გაკოტრებისას „საზოგადოების“ მიერ ნაკისრ ვალდებულებებზე მის პასუხისმგებლობას ინაწილებენ დანარჩენი წევრები, მათი შენატანების პროპორციულად. დამატებითი პასუხისმგებლობის საზოგადოების ფირმული სახელწოდება აუცილებლად უნდა შეიცავდეს მითითებას შესაბამის ეკონომიკურ სტატუსზე („დამატებითი პასუხისმგებლობის...“). მონაწილეთა ესოდენ გაზრდილი პასუხისმგებლობის გამო, ასეთი შინაარსის ფირმები შედარებით ნაკლებად გვხვდება.

კოლექტიური მეწარმეობის ორგანიზაციულ-სამართლებრივ ფორმებს შორის მნიშვნელოვანი ადგილი უკავია **წარმოებრივ კოოპერატივს**, განსაკუთრებით სოფლისმეურნეობრივი წარმოების სფეროში. წარმოებრივი კოოპერატივი არის ერთობლივი წარმოებრივი საქმიანობისათვის მოქალაქეთა ნებაყოფლობითი გაერთიანება, რო-

მელიც ემყარება მათ პირად შრომით მონაწილეობას. მისი ორგანიზაციული საფუძველია წევრობა. კოოპერატივში გაერთიანებული უნდა იყოს არანაკლებ ხუთი კაცისა.

თავდაპირველად კოოპერატივის ქონება იქმნება მისი წევრების საპაიო შენატანებისაგან. ქონების განსაკუთრებული შემადგენელი ნაწილია „განუყოფელი ფონდები", რომელიც წევრებს შორის კი არ ნაწილდება, არამედ გამოიყენება კოოპერატივის წესდებით გათვალისწინებული მიზნებისათვის — ძირითადად მეურნეობის განვითარებისათვის. მისი აღმასრულებელი ორგანოა გამგეობა (ან მისი თავმჯდომარე). წევრთა რაოდენობა თუ აღემატება ორმოცდაათს, შეიძლება შეიქმნას სამეთვალყურეო საბჭო. მისი ფუნქციაა აღმასრულებელი ორგანოების კონტროლი.

კოოპერატივის წევრებისათვის სავალდებულოა მეურნეობრივ საქმიანობაში შრომითი მონაწილეობა, რომელიც საფუძვლად ედება როგორც მოგების, ისე კოოპერატივის ლიკვიდაციის შემდეგ მისი ქონების განაწილებას. კოოპერატივის ვალდებულებებზე მის წევრთა პასუხისმგებლობა სოლიდარულია.

არ შეიძლება არ გაინტერესებდეთ, **პარტნიორობას ახასიათებს თუ არა რაიმე უპირატესობანი ერთპიროვნულ მეწარმეობასთან შედარებით**? — ამთავითვე შეიძლება ვთქვათ: დიახ, ახასიათებს, რაც შემდეგში მდგომარეობს:

* ფინანსურად უფრო ძლიერია, ვინაიდან მას კაპიტალის მოზიდვის მეტი შესაძლებლობანი აქვს;

* პარტნიორები, რომლებიც პროფესიონალური უნარისა და გამოცდილების თვალსაზრისით განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან, ავსებენ ერთიმეორეს და უფრო კვალიფიციურად წარმართავენ მეწარმეობრივ საქმიანობას;

* ფირმის საქმიანობის მართვა ხორციელდება კოლექტიურად (კოლეგიალურად), ამიტომ უფრო დემოკრატიული და ეფექტიანია.

ასეთ პარტნიორობას ახასიათებს ნაკლოვანებებიც:

* პარტნიორთა განუსაზღვრელი პასუხისმგებლობა–თითოეული პარტნიორის მოქმედებაზე პასუხს აგებს ყველა დანარჩენიც. თუ ერთი პარტნიორი გაფლანგავს ფირმის საერთო თანხას, ან გააკოტ-

რებს მას, დანარჩენებიც ვალდებულნი არიან მონაწილეობა მიიღონ ვალების დაფარვაში;

* რაკი გადაწყვეტილება მიიღება ერთობლივად, პარტნიორებს შორის სერიოზული უთანხმოების შემთხვევაში ბიზნესი განწირულია დაღუპვისათვის;

* ნაკლებად მდგრადობა — ერთ-ერთი პარტნიორის გარდაცვალება, ან საქმიდან გამოსვლა ხშირად ამხანაგობის ლიკვიდაციას იწვევს. ასეთი საშიშროება ართულებს გრძელვადიან გარიგებათა დადებას.

ცალკეულ გამონაკლისებს თუ არ მივიღებთ მხედველობაში, არც პარტნიორობაზე დამყარებული ფირმების მასშტაბებია დიდი და ისინი, ერთპიროვნულ საწარმოებთან ერთად, მეტწილად მცირე ბიზნესის სფეროს განეკუთვნებიან.

მომავალში თქვენ თუ გადაწყვეტთ ბიზნესის სფეროში მოღვაწეობას, გაითვალისწინეთ მცირე ფირმის (საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში აღიარებული) ათი ღირსება:

* **დამოუკიდებლობა მოქმედებაში.** მცირე ფირმებში, როგორც წესი, მმართველობითი იერარქია არაა დაცული, რაც ენერგიულ და ინიციატივიან მეწარმეებს მოქმედების თავისუფლებას აძლევს;

* **ოპერატიულობა გადაწყვეტილებების მიღებაში.** მსხვილ ფირმებთან შედარებით, მცირე ბიზნესში გამარტივებულია მმართველობითი გადაწყვეტილებების მიღება, რაც კონიუნქტურულ ცვლილებებზე სწრაფი რეაგირების შესაძლებლობას იძლევა;

* **ადგილობრივი პირობების თავისებურებებთან ადაპტაცია.** მცირე ბიზნესს შედარებით ეადვილება პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის ადგილობრივი სპეციფიკური პირობების გათვალისწინება და მათთან შეგუება, რაც წარმატების მნიშვნელოვანი გარანტიაა;

* **საზოგადოებრივი აღიარება.** მცირე ბიზნესი, როცა იგი ფუნქციონირებს „თამაშის წესების" დაცვით, საზოგადოებრივი აზრის ძლიერი სიმპათიებით სარგებლობს. ეს, ნაწილობრივ, შელავათიან დაბეგვრაშიც ვლინდება;

* **ეკონომიურობა.** შედარებით მცირეა დანახარჯები მოწყობი-

ლობებზე, გათბობა-განათებაზე, მმაროველობაზე და ა.შ.

* **სწრაფწედეგიანობა.** მცირე ბიზნესი (მსხვილ კაპიტალურ დაბანდებებთან შედარებით) უფრო სწრაფად იძლევა მოგებას;

* **ხანგრძლივყადიანობა.** ბიზნეს-საქმიანობის ნორმალურად წარმართვისას ფირმას შეუძლია ხანგრძლივად ფუნქციონირება, რეალიზაციის შედეგად სხვის ხელში გადასვლის შემდეგაც;

* **პროფესიათა შეთავსებადობა.** მცირე ფირმებში დასაქმებული ბიზნესმენი ერთსა და იმავე დროს არის ტექნოლოგი, ფინანსისტი, მენეჯერი და ა. შ., რითაც მას მთელ თავის პოტენციურ შესაძლებლობათა გამოვლენის საშუალება ეძლევა;

* **მოქნილობა და სწრაფი მანევრირების უნარიანობა.** მსხვილ ფირმებთან შედარებით, მცირე ფირმა მაღალ მანევრირების უნარიანობას იჩენს, განსაკუთრებით მაშინ, როცა ბაზარი ხასიათდება მკაფიოდ გამოკვეთილი სეზონურობით;

* **მეწარმული სულისკვეთება.** როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, მცირე ფირმებში უფრო მკვეთრად ვლინდება ინოვაციური, მეწარმული სული. ალბათ, ამიტომ თუ ამბობენ აშშ-ში, რომ სწორედ მცირე მეწარმეებს ახასიათებთ ოდესღაც ტიპური ამერიკული მეწარმეობისათვის ჩვეული რომანტიზმი.

მცირე ბიზნესის მასობრივი ხასიათისა და ფირმების საერთო რიცხოვნობაში მაღალი ხვედრითი წონის მიუხედავად, თანამედროვე ეკონომიკაში განსაკუთრებით დიდია აქციონერულ საზოგადოებათა როლი და მნიშვნელობა. მაგალითად, ამერიკულ კორპორაციებზე,რომლებიც აშშ-ის საწარმოთა საერთო რიცხოვნობის მხოლოდ 20 %-ს შეადგენენ,წარმოებული მთლიანი ეროვნული შემოსავლის 90 %-ზე მეტი მოდის. ერთ-ერთი ამერიკელი მკვლევარის ხატოვანი გამოთქმით, ამერიკის ეკონომიკის ხერხემალია მსხვილი კორპორაციები, ხოლო მისი კუნთები – მცირე კომპანიები, რომლებსაც მოძრაობაში მოჰყავთ მცირე ბიზნესი.

აქციონერული საზოგადოება (კორპორაცია) ისეთი მსხვილი საწარმოა, რომელიც იქმნება, აქციების რეალიზაციის საფუძველზე, ფულადი საშუალებების თავმოყრის შედეგად. იგი ემყარება მასში ნებაყოფლობით გაერთიანებულ ფიზიკურ და იურიდიულ პირთა თა-

ნასწორობის პრინციპს და მიმართულია ერთობლივი ძალით საერთო მიზნის მისაღწევად.

აქციონერულ საზოგადოებაზე მსჯელობისას არ შეიძლება თქვენ წინაშე არ დაისვას კითხვა იმის თაობაზე, თუ საკუთრების რომელ ფორმას განეკუთვნება მისი ქონება? აქციონერული საზოგადოების ქონება აქციონერთა საკუთრებაა, მაგრამ იგი განსხვავდება როგორც კერძო, ისე კოლექტიური საკუთრებისაგან, თუმცა ამავე დროს ორივე მათგანის ცალკეული ნიშნების მატარებელიცაა. იგი ინდივიდუალურ კერძო საკუთრებას ემსგავსება იმით, რომ თითოეული აქციონერის კერძო საკუთრება განისაზღვრება მის ხელში არსებული აქციების რაოდენობით, მაგრამ განსხვავდება იმით, რომ გამოიყენება სხვა თანამონაწილე აქციონერთა საკუთრებისაგან გაუმიჯნავად, ერთობლივად. რაც შეეხება კოლექტიურ საკუთრებასთან შედარებას, მის მსგავსად, აქციონერული საზოგადოების ქონება გამოიყენება ჯგუფურად, აქციონერთა საერთო ინტერესების შესაბამისად, მაგრამ მთავარი განსხვავება ისაა, რომ თითოეულმა აქციონერმა (მის ხელთ არსებული აქციების მიხედვით) ზუსტად იცის თავისი წილი ფირმის ერთობლივ საკუთრებაში. ამხანაგობაზე (კოლექტიურობაზე) დაფუძნებულ ფირმებში კი თანამონაწილეთა წილი, როგორც წესი, განუსაზღვრელია და ქონება მის ყველა წევრს თანაბრად ეკუთვნის.

ამრიგად, აქციონერული საზოგადოების ქონება შეადგენს აქციონერთა კერძო საკუთრებას, რომელიც ფირმის ფარგლებში გამოიყენება ერთობლივად.

აქციონერული საზოგადოების სახელწოდება აქციებიდან წარმოსდგება. აქცია არის ფასიანი ქაღალდი, რომელიც მის მფლობელს აქციონერული საზოგადოების შემოსავლის განსაზღვრული ნაწილის (დივიდენდის) მიღებისა და, როგორც წესი, ამ საწარმოს მმართველობით საქმიანობაში მონაწილეობის უფლებას აძლევს.

არსებობს „დახურული" და „ღია" ტიპის აქციონერული საზოგადოებები. დახურულ აქციონერულ საზოგადოებებში აქციები ვრცელდება დამფუძნებელ ან წინასწარ განსაზღვრული წრის პირთა (მაგალითად, მოცემული საწარმოს მუშაკთა) შორის. ღიად კი

იწოდება ისეთი აქციონერული საზოგადოებები, რომელთა წევრებს სხვა აქციონერებთან შეთანხმების გარეშე შეუძლიათ თავიანთი კუთვნილი აქციების გასხვისება.

განასხვავებენ „სახელობით" და „უსახელო" აქციებს. სახელობით აქციებზე აღინიშნება მფლობელის მონაცემები, ხოლო თვით მფლობელის რეგისტრირება ხდება აქციონერული საზოგადოების საბუთებში. ასეთი აქციების გასხვისება უნდა შეთანხმდეს აქციონერულ საზოგადოებასთან, რომლის შემდეგ იგი გადაფორმდება ახალ მფლობელზე. უსახელო აქციები ანონიმურ ხასიათს ატარებს. არსებობს **„მარტივი"** და **„პრივილეგირებული"** აქციები.

მარტივი აქცია მის მფლობელს ანიჭებს აქციონერული საზოგადოების საერთო კრებაზე ხმის უფლებას, რომლის საფუძველზე შეუძლია მას მონაწილეობის მიღება ამ საზოგადოების მართვაში. მაგრამ აქციების ბევრი წვრილი მფლობელის ხელში გაფანტვისას ფირმას რეალურად მართავენ ისინი, ვის ხელშიცაა **აქციების საკონტროლო პაკეტი** — აქციების მოცულობა, რომელიც უზრუნველყოფს ხმების გადამწყვეტ რაოდენობას აქციონერული საზოგადოების მართვაში. თეორიულად ესაა — აქციების 50 %+1. პრაქტიკულად კი იგი შეიძლება იყოს გაცილებით ნაკლები, ვთქვათ, 20-30 %, მაგრამ იმ შემთხვევაში, როცა სხვა მონაწილეთა აქციების წილი ამაზე ნაკლებია.

ცალკეული აქციონერული საზოგადოებები, მარტივთან ერთად, უშვებენ პრივილეგირებულ აქციებს. დაფუძნებისას, აქციონერული საზოგადოების წესდებაში აღინიშნება, თუ როგორი თანაფარდობა უნდა იყოს დაცული მარტივი და პრივილეგირებული აქციების ოდენობას შორის. პრივილეგირებული აქციების თავისებურებაა ის, რომ დივიდენდი, რომელსაც ღებულობენ მათი მფლობელები, ფიქსირებულ ხასიათს ატარებს, ე.ი. მისი ოდენობა წინასწარ განსაზღვრული და მუდმივია. მარტივი აქციების მფლობელებმა, გაუთვალისწინებელ საგანგებო ვითარებათა გამო, ან აქციონერული საზოგადოების საერთო კრების გადაწყვეტილებით (მაგალითად, გარკვეულ პერიოდში მოგების მთლიანად წარმოების გაფართოებისათვის გამოყენების გამო) შესაძლებელია დივიდენდი საერთოდ ვერ მიი-

ღონ. პრივილეგირებული აქციების მფლობელების მიმართ ასეთი რამ გამორიცხულია — მათ სტაბილურად უნდა მიიღონ დივიდენდი, წინასწარ დადგენილი განაკვეთის მიხედვით.

ამასთან დაკავშირებით თქვენ შეიძლება დაგებადოთ ასეთი კითხვა: იუკი არაა გარანტირებული დივიდენდის მიღება, ფიზიკური და იურიდიული პირები საერთოდ რატომ იძენენ მარტივ აქციებს? -- იმიტომ, რომ აქციონერული საზოგადოების საქმიანობის წარმატებით წარმართვისას მათი (არაფიქსირებული) დივიდენდი, ჩვეულებრივ, გაცილებით მაღალია, პრივილეგირებულ აქციებზე წინასწარ დადგენილ (ფიქსირებულ) განაკვეთთან შედარებით.

პრივილეგირებული აქციების მფლობელებს არა აქვთ ხმის უფლება აქციონერული საზოგადოების საერთო კრებაზე. სამაგიეროდ, ფირმის ლიკვიდაციის შემთხვევაში ანგარიშსწორებას პირველ რიგში სწორედ პრივილეგირებული აქციების მფლობელებთან ახდენენ. პრივილეგირებული აქციის შინაარსი ამ მხრივაც პასუხობს მის სახელწოდებას.

აქციების ყიდვა-გაყიდვა ხდება ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე, რომლის ორგანიზაციული ფორმაა „საფონდო ბირჟა". აქციებს ყიდიან და ყიდულობენ არა ნომინალური ფასით, არამედ მათი კურსის მიხედვით. **აქციის კურსი** ეწოდება საფონდო ბირჟაზე მის ფასს, რომელიც პირდაპირპროპორციულია დივიდენდის და უკუპროპორციული — სასესხო სარგებლის (ბანკის მეანაბრის შემოსავლის) დონის. აქცია იყიდება იმ ფასად, რა თანხასაც ბანკში მოთავსების შემდეგ შეუძლია დივიდენდზე არანაკლები შემოსავლის მოცემა. ვთქვათ, აქციის ნომინალური ფასია 100 ლარი, დივიდენდი – 20 ლარი, ხოლო სასესხო სარგებელი – 5%. ამ შემთხვევაში აქციის კურსი უდრის 400 ლარს — (20:5 x 100). ამ თანხის ბანკში შეტანით აქციის მფლობელი (სარგებლის წლიური 5%-ის დროს) მიიღებს იმავე 20 ლარს, მაგრამ უკვე არა დივიდენდის, არამედ ბანკის სარგებლის სახით. თუ დივიდენდი გაიზრდება ორჯერ, სხვა თანაბარ პირობებში, აქციის კურსიც იმავე პროპორციით გაიზრდება. ბანკის სარგებლის ორჯერ ამაღლების შემთხვევაში კი, პირიქით, აქციის კურსიც ორჯერ დაეცემა, რადგან ორჯერ ნაკლები თანხა

დასჭირდება იმავე ოდენობის შემოსავლის მიღებას.

აქციის კურსი დამოკიდებულია მოცემული სახეობის აქციის მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობაზე. ეკონომიკური აღმავლობის დროს დივიდენდი მატულობს და აქციის კურსიც იზრდება. ეკონომიკის არასტაბილურობის დროს კი იგი ეცემა, ვინაიდან კლებულობს დივიდენდი, იზრდება სასესხო სარგებელი და მცირდება მოთხოვნა ფასიან ქაღალდზე.

აქციონერულ საზოგადოებათა წარმოქმნისას მათ დამფუძნებელთა მიერ მიღებულ შემოსავალს სადამფუძნებლო მოგებას უწოდებენ. იგი წარმოადგენს აქციების რეალიზაციის შედეგად მიღებულ თანხასა და წარმოებაში რეალურად დაბანდებულ კაპიტალს შორის სხვაობას. სადამფუძნებლო მოგება მიიღება გამოშვებული აქციების კურსსა და ნომინალს შორის სხვაობის საფუძველზე. დავუშვათ, ფუძნდება აქციონერული საზოგადოება 2 მლნ ლარის კაპიტალით, ყოველ 100 ლარიან აქციაზე დივიდენდი შეადგენს 10 ლარს, ხოლო სასესხო სარგებელი – 5%-ს. ამ შემთხვევაში აქციის კურსი იქნება 20 ლარი თითოეულ აქციაზე, მაშასადამე, აქციონერული საზოგადოების დამფუძნებლები აქციების რეალიზაციის საფუძველზე მიიღებენ 4 მლნ ლარს, აქედან 2 მლნ ლარი ნამდვილად მოხმარდება წარმოების ორგანიზებას, ხოლო მეორე 2 მლნ იქნება სადამფუძნებლო მოგება.

ერთპიროვნულ მეწარმეობასა და ამხანაგობასთან შედარებით, **აქციონერულ საზოგადოებას ახასიათებს მთელი რიგი უპირატესობებისა:**

* დამატებითი კაპიტალის ფართოდ მოზიდვის შესაძლებლობა;
* ოპერაციების ჩატარების სიმარტივე, რომელიც დაკავშირებულია აქციების თავისუფალ ყიდვა-გაყიდვასთან;
* პროფესიონალური მართვა, რომელიც ხორციელდება მენეჯერთა მეშვეობით;
* აქციონერთა შეზღუდული პასუხისმგებლობა (ისინი არ არიან პასუხისმგებელნი ფირმის ვალებზე და მხოლოდ იმ თანხით რისკავენ, რაც აქციის საყიდლად გადაიხადეს);
* მოქმედების ფართო გეოგრაფიული არეალი;

* პროდუქციის შედარებით სიიაფე და მაღალ რენტაბელობა, რაც გამოწვეულია ძირითადად წარმოების ფართო მასშტაბებით;

* საზოგადოებრივი აღიარება და ნდობა პროდუქციის ხარისხზე;

* მეცნიერული კვლევისა და ახალი ნიმუშის ნაწარმის შემუშავება-გამოშვების შესაძლებლობა;

* არსებობის შეუზღუდველობა: აქციონერის გარდაცვალებისას აქციების მისი წილი გადადის მემკვიდრეებზე და საქმიანობა გრძელდება;

აქციონერულ საზოგადოებათა ფუნქციონირებაში, აღნიშნულ და სხვა დადებით მხარეებთან ერთად, ცალკეული ნაკლოვანებებიც შეინიშნება. მართალია, მათ შორის მთავარი, დომინირებადია ღირსებები და არა ხარვეზები, მაგრამ არც ამ უკანასკნელთა უგულებელყოფა შეიძლება. მხედველობაში გვაქვს **აქციონერული საზოგადოების ჩამოყალიბებისა და მეურნეობრივი საქმიანობის ისეთი უარყოფითი მხარეები, როგორიცაა:**

* რეგისტრაციის ბიუროკრატიული პროცედურა და იურიდიული მომსახურების სოლიდური ხარჯები;

* ფირმის ბიზნეს-საქმიანობაზე მკაცრი კონტროლი;

* მმართველობის დიდმასშტაბურობა და მოქმედების დაბალი ოპერატიულობა;

* საქმიანობის მონოპილიზაციისაკენ მიდრეკილება;

* ჩვეულებრივთან ერთად, სპეციალური გადასახადებით დაბეგვრა;

* ფირმის საიდუმლოებათა გაჟონვის შესაძლებლობა.

მსხვილი აქციონერული საზოგადოებების მართვა რთულია, ამიტომ აქციონერები ირჩევენ **დირექტორთა საბჭოს**. დირექტორთა საბჭო ნიშნავს პრეზიდენტს და თანამდებობათა პირებს ფირმის მართვის უზრუნველსაყოფად. საბჭო იღებს გადაწყვეტილებებს განვითარების ფონდის გამოყოფაზე, ზრდის მიმართულებაზე, დივიდენდის ოდენობაზე და ა.შ.

მომხმარებელზე ზრუნვას უწოდებენ ბიზნესის ეთიკას. მეწარმეები მყიდველთა წინაშე კისრულობენ პასუხისმგებლობას:

* **პროდუქციის ხარისხზე**. ფირმა, რომელიც სისტემატურად ყიდის ერთგვაროვან ნაწარმს, ცდილობს, ხანგრძლივი დროის მან-

ძილზე სტაბილურად შეუნარჩუნოს მას მისთვის დამახასიათებელი ორიგინალური და მაღალი ხარისხი;

* **პროდუქციის შეფუთვაზე.** მისი დანიშნულებაა, ჯერ ერთი, დაიცვას ნაწარმი გაყიდვამდე და სუფთა სახით მიაწოდოს მომხმარებელს; მეორე, ინფორმაცია მიაწოდოს მომხმარებელს ნაწარმის სამომხმარებლო თვისებებსა და ხარისხზე;

* **მომხმარებელთა უშიშროებაზე.** ფირმები აფრთხილებენ მომხმარებლებს ამა თუ იმ ნაწარმის არადანიშნულებისამებრ გამოყენების მიზანშეუწონლობაზე, ცალკეული საეჭვო საქონლის მოხმარებისას პოტენციურ საშიშროებაზე, პროდუქციის მოვლა-შენახვის წესებზე და ა.შ.

6.5. მეწარმეობის ფინანსური უზრუნველყოფა

მეწარმეობრივი საქმიანობისათვის ფული იგივეა, რაც ადამიანისათვის ჰაერი. ჰაერი ადამიანის არსებობის აუცილებელი პირობაა, ფული კი ბიზნესისა. ფირმა ფულის გარეშე საქმიანობის გაშლა-გაფართოებას კი არა, წამოწყებასაც ვერ შეძლებს. აქედან გამომდინარე, ისმის კითხვა: როგორია ფირმის ფინანსური უზრუნველყოფის წყაროები? – ისინი იყოფა შიგა და გარე წყაროებად.

ფირმის ფინანსური საბსრების მნიშვნელოვანი ნაწილი (ხშირად 60–70 %-მდეც კი) შემოდის შიგა წყაროებიდან. უწინარეს ყოვლისა, იგულისხმება პირადი დანაზოგი. მეწარმისათვის საკუთარი საწყისი კაპიტალი აუცილებელია. თუ თქვენ ხელი მოჰკიდეთ ბიზნესს და გაქეთ იმდენი თანხა, რაც გასწვდება მეწარმეობის ჩაფიქრებულ მასშტაბებს, ცხადია, თქვენი მოგება გაცილებით მეტი იქნება, ვინემ იმათი, ვინც ნასესხები საშუალებებით წარმართავს ბიზნეს-საქმიანობას. მაგრამ საკუთარი დანაზოგით დიდი მასშტაბის ბიზნესმენი ვერ გახდებით, თუ მხედველობაში არ მივიღებთ განსაკუთრებულ შემთხვევებს. მაგალითად, თუ თქვენ ხართ გამოჩენილი მხატვარი, კინოვარსკვლავი, მომღერალი, მწერალი, კონსტრუქტორი ან ექიმი, შეიძლება შედარებით მოკრძალებული თანხის დახარჯვის შემთხვევაშიც დააგროვოთ დიდძალი კაპიტალი.

ფირმის შიგა ფინანსური სახსრებიდან ყველაზე მთავარია გაუნაწილებელი მოგება. იგი შეიძლება მთლიანად განაწილდეს (ე.ი. მოხმარებულ იქნეს) ან მთლიანად წარმოების გაფართოებისათვის (ე.ი. დაგროვებისათვის) იქნეს გამოყენებული. ამგვარი გადაწყვეტილებიდან (გარდა ცალკეული არაორდინარული შემთხვევებისა) არცერთი არ იქნება გამართლებული. პირველი ვარიანტის დროს ფირმა (სხვა თანაბარ პირობებში) მთლიანად მოკლებული იქნება საქმიანობის გაფართოების შესაძლებლობას, მეორე ვარიანტის დროს კი – შემოსავლის მიღებისა და მოხმარების ფონდის გაზრდის შესაძლებლობას. ამიტომ ფირმა, თავის შესაძლებლობათა ღრმად გაანალიზების საფუძველზე, ღებულობს გადაწყვეტილებას იმის თაობაზე, თუ მოგების რა ნაწილი განაწილდეს მის მესვეურთა შორის და რა ნაწილი მოხმარდეს მეურნეობრივი საქმიანობის გაფართოებას.

ფირმის შიგა ფინანსურ სახსრებს განეკუთვნება საამორტიზაციო თანხებიც. **ამორტიზაცია** ნიშნავს შრომის იარაღების ფიზიკური ცვეთის კვალობაზე მათი ღირებულების ნაწილ-ნაწილ გადატანას წარმოებულ პროდუქტში. ამ გზით დაგროვილი თანხა ამორტიზაციის ფონდია, რომლის ერთი ნაწილი გამოიყენება გაცვეთილი იარაღ-მანქანების შესაკეთებლად, ხოლო მეორე ნაწილი –ახლის შესაძენად (რენოვაციისათვის). თუ დაზგის ღირებულება შეადგენს 100 ათ. ლარს, ხოლო მისი ექსპლუატაციის ვადაა 10 წელი, ამორტიზაციის წლიური თანხა იქნება 1000 ლარი (10ათ.:10). რაკი მოცემული დაზგის ახალი (უფრო სრულყოფილი) დაზგით შეცვლის დრო მხოლოდ ათი წლის შემდეგ დადგება, ამორტიზაციის თანხები საკმაოდ დიდი ხნის განმავლობაში თავისუფალია და ფირმას შეუძლია მისი გამოყენება მიმდინარე მეურნეობრივი საქმიანობისათვის.

ფირმის ფინანსური უზრუნველყოფის გარე წყაროებია: კრედიტი, აქციების გამოშვება-გაყიდვა და ობლიგაციების გამოშვება-გაყიდვა.

კრედიტი განსაზღვრული მიზნით სესხად აღებული თანხაა, რომელიც წინასწარ დათქმულ ვადაში არა მარტო უნდა დააბრუნოს ფირმამ, არამედ დაწესებული განაკვეთის შესაბამისად უნდა გადაიხადოს სარგებელიც. რაც უფრო გრძელვადიანი და იაფი იქნება

კრედიტი, მით უფრო სასარგებლოა ფირმისათვის. საკრედიტო სისტემასთან დაკავშირებული საკითხები შედარებით ვრცლად განხილულია მეცამეტე თავში.

აქციონერული საზოგადოებები (კორპორაციები) გარე სახსრების მოზიდვის მთავარ გზად მიიჩნევენ აქციებისა და ობლიგაციების გამოშვებას. აქციები და ობლიგაციები ერთიმეორისაგან განსხვავდებიან იმით, რომ:

ჯერ ერთი, აქციები მათ მფლობელებს აქციონერული საზოგადოების თანამესაკუთრის უფლებას აძლევს. აქციონერს უფლება აქვს, მონაწილეობა მიიღოს აქციონერული საზოგადოების მმართველობის არჩევნებში (ხმების რაოდენობას განსაზღვრავს აქციონერის ხელში არსებული აქციები) და მიიღოს აქციონერული საზოგადოების მოგების ნაწილი დივიდენდის სახით. თუ თქვენ შეიძენთ აქციონერულ საზოგადოებად ჩამოყალიბებული თბილისის ელმავალსაშენებელი ქარხნის მიერ გამოშვებული 5 მლნ ლარის აქციიდან 300 ათასი ლარის ღირებულების აქციას, ეს იმას ნიშნავს, რომ თქვენ უფლება გაქვთ ამ ფირმის დივიდენდის 6%-ზე, რომელიც გამოცხადებულია დირექტორთა საბჭოს მიერ გასანაწილებლად. თქვენ ასევე გაქვთ ხმების 6% აქციონერული საზოგადოების ხელმძღვანელობის ყოველწლიურ არჩევნებზე.

ობლიგაციის მყიდველი თანამესაკუთრე კი არ ხდება, არამედ აქციონერულ საზოგადოებას უბრალოდ სესხს სთავაზობს, გამოდის კრედიტორის როლში. ობლიგაცია მხოლოდ მოწმობაა, რომელიც სესხის ფაქტს ადასტურებს. ამის საფუძველზე აქციონერული საზოგადოება ვალდებულებას კისრულობს ობლიგაციის მთელი თანხა გადაუხადოს სესხის ვადის გასვლისთანავე, ამასთან ერთად, ობლიგაციის დაფარვამდე ყოველწლიურად გადაუხადოს სარგებელი წინასწარ დადგენილი განაკვეთის მიხედვით. თუ აქციონერული საზოგადოების მიერ 10 წლის ვადით გამოშვებულია ⅕ მლნ ლარის ნომინალური ღირებულების ობლიგაცია სარგებლის დადგენილი 10%-იანი განაკვეთით და თქვენ შეძენილი გაქვთ აქედან 100 ათ. ლარის ობლიგაცია, მთელი 10 წლის მანძილზე ყოველწლიურად სარგებლის სახით მიიღებთ 10 ათას ლარს, ხოლო ათი წლის თავზე

დაგიბრუნებენ 100 ათას ლარს.

ობლიგაცია სასურველია კომპანიისათვის, რამდენადაც სარგებელი, როგორც წესი, უფრო დაბალია, ვინემ სხვა სახეობის სესხის დროს. ამასთან, ობლიგაციებზე გადახდილი სარგებელი არ ექვემდებარება დაბეგვრას.

მეორე, აქციებთან შედარებით, ობლიგაციები ნაკლებადაა დაკავშირებული რისკთან. ეს ჩანს იმითაც, რომ ობლიგაციის მფლობელი აქციონერული საზოგადოების შემოსავალზე სარგებლობს ე.წ. „პირველი რიგითობის უფლებით". ე.ი. აქციის მფლობელები დივიდენდს ვერ მიიღებენ მანამ, სანამ ობლიგაციის მფლობელებს არ აუნაზღაურდებათ სარგებლის მთელი თანხა. აღსანიშნავია ისიც, რომ ობლიგაციის მფლობელის სარგებლის განაკვეთი წინასწარ განსაზღვრულია და იგი ფიქსირებულ შემოსავალს ღებულობს. აქციონერის დივიდენდის სიდიდე კი ფირმის საქმიანობის შედეგებზეა დამოკიდებული და იგი, ჩვეულებრივ, გაცილებით მეტ შემოსავალს ელოდება, თუმცა არც ისაა გამორიცხული, რომ საერთოდ ვერაფერი მიიღოს – თუ ფირმას ცუდად წაუვიდა საქმე და მოგება ვერ მიიღო.

ზემოაღნიშნული იმას არ ნიშნავს, რომ აქციონერულ საზოგადოებათა მიერ გამოშვებული ობლიგაციების ყიდვა არავითარ რისკთან არ იყოს დაკავშირებული. მაგალითად, თუ აქციონერული საზოგადოება, რომლის ობლიგაციები გაქვთ შეძენილი, აღმოჩნდა მძიმე ფინანსურ მდგომარეობაში (მოთხოვნასთან შედარებით მიწოდების გაზრდის გამო), მისი ობლიგაციების საბაზრო ღირებულება დაეცემა და თქვენს ხელთ არსებული ობლიგაციების გასაყიდად გამოტანისას ყოველ 100 ლარიან აქციაზე შეიძლება 60–70 ლარის მეტი არ შემოგთავაზონ.

ადრე შეძენილი ობლიგაციების ფასის შემცირებას იწვევს აგრეთვე სარგებლის განაკვეთის გადიდება და, პირიქით, ფასს გაზრდის სარგებლის განაკვეთის შემცირება. ვთქვათ, 1997 წელს გინდათ გაყიდოთ რომელიღაც აქციონერული საზოგადოების მიერ ათი წლის ვადით 1990 წელს გამოშვებული 100 ლარიანი ობლიგაცია. 1996 წლამდე სარგებლის განაკვეთი შეადგენდა 10%-ს, ხოლო

1997 წელს გაიზარდა 15%-მდე. იმის გამო, რომ თქვენი ობლიგაციის შეძენით სარგებელს ყოველწლიურად 10 ლარის მეტს ვერ მიიღებს, ხოლო 1997 წელს გამოშვებული ობლიგაციის შეძენით შეუძლია 15 ლარი მიიღოს, მყიდველი თქვენს ობლიგაციას 100 ლარად არ შეიძენს და იძულებული იქნებით, იგი ფასდაკლებით გაყიდოთ. თუ პირიქით მოხდა, ე.ი. სარგებლის განაკვეთი 10-დან 5%-მდე შემცირდა, მყიდველისათვის უფრო ხელსაყრელი თქვენი ობლიგაციის შეძენა იქნება და შეგიძლიათ იგი ნომინალურ ღირებულებაზე უფრო ძვირად გაყიდოთ.

ობლიგაციის მფლობელები, ინფლაციის გამო, რისკის სხვა მომენტებსაც აწყდებიან. თუ თქვენი ობლიგაციის მოქმედების ათწლიანი ვადის მანძილზე მან მკვეთრი ინფლაცია განიცადა, 100 ლარი, რომელსაც ვადის დამთავრებისას მიიღებთ, გაცილებით ნაკლები მსყიდველობითუნარიანი იქნება, ვინემ ის 100 ლარი, რომელიც ათი წლის წინათ ასესხეთ ფირმას. გამოდის, რომ ასესხეთ უფრო ძვირი ლარები და დაიბრუნეთ გაუფასურებული (უფრო იაფი).

მცირე ბიზნესისათვის გარე სახსრების მოზიდვის მნიშვნელოვანი წყაროა ფულის მიღება კომპანიონებისაგან. ბუნებრივია, რამდენიმე კაცის დანაზოგის შეერთებით უფრო მეტი თანხა დაგროვდება და უფრო დიდი ბიზნესი მოეწყობა. ვთქვათ, პიროვნებას აქვს სოლიდური თანხა და სურს მისი დაბანდება ბიზნეს-საქმიანობაში, მაგრამ საიმისო ცოდნა და გამოცდილება არა აქვს. თქვენ გაქვთ ფირმა, მაგრამ განიცდით სახსრების ნაკლებობას. მისი კაპიტალისა და თქვენი მეწარმეობრივი უნარის შეერთებით საქმიანობა შეიძლება წარმატებულად წარიმართოს. თუ ფირმის საქმიანობაში თქვენ მიერ ჩადებული თანხა 200 ათ. ლარს არ აღემატება, სასურველია, 1 მლნ ლარის მქონე ერთი კომპანიონის ნაცვლად მოძებნოთ ათი კომპანიონი 100-100 ათასი ლარის კაპიტალით. ამით თქვენ უზრუნველყოფთ ფირმის საქმიანობის სისხლხორცეული საკითხების გადაჭრაში თქვენს გადამწყვეტ როლს.

ბიზნესი ეწოდება კანონიერი გზით მოგების მიღების მიზნით წარმართულ მეწარმეობრივ საქმიანობას. თანამედროვე ბიზნესი წარმოგვიდგება როგორც წარმოების უშუალო ორგანიზატორებსა და ბიზნეს-საქმიანობის შიგა და გარე სივრცის შემქმნელ ფიზიკურ პირებს, ორგანიზაციებსა და სტრუქტურებს შორის ურთიერთობათა სისტემა.

იმისათვის, რომ დიდ წარმატებებს მიაღწიოს, მეწარმე (ბიზნესმენი) უნდა იყოს: ინიციატივიანი და გერგილიანი; გაბედული და ზომიერად რისკიანი; მტკიცე ნებისყოფის და მიზნის შესრულებისათვის შეუპოვრად მებრძოლი; გულწრფელი, პატიოსანი და სანდო პარტნიორი; დაუზარელი და შრომისმოყვარე; ადამიანებთან ურთიერთობაში ზომიერი, თავაზიანი და მეგობრული; ქველმოქმედი და გულმოწყალე; ფირმის საიდუმლოებათა შემნახველი; მგრძნობიარე და ალღოიანი.

იმის გასარკვევად, თუ რამდენად პასუხობს ესა თუ ის პიროვნება ბიზნესმენისათვის საჭირო თვისებებს, იყენებენ ტესტირების მეთოდს. თუ მას აღმოაჩნდება რამდენიმე სუსტი თვისება, მაგრამ მაინც მიუწვევს გული ბიზნესმენობისაკენ, ამ შემთხვევაში არსებობს ორგვარი გამოსავალი: ჯერ ერთი, ინტენსიურად იზრუნოს ამ სუსტი მხარეების დასაძლევად და, მეორე, შემოიკრიბოს ისეთი პარტნიორები, რომლებიც შეავსებენ მის ნაკლოვანებებს.

მეწარმეობის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმებია: **ერთპიროვნული მეწარმეობა, ამხანაგობა (პარტნიორობა) და აქციონერული საზოგადოება (კორპორაცია).**

ერთპიროვნულ მეწარმეობას ახორციელებენ **ინდივიდუალური და ერთი პირის საწარმოები. მეურნეობრივი ამხანაგობაა** ეროვნული მეურნეობრივი საქმიანობისათვის ხელშეკრულების საფუძველზე გაერთიანებული რამდენიმე (არანაკლებ ორისა) ფიზიკური და იურიდიული პირის მიერ შექმნილი საწარმო. მისი კონკრეტული ფორმებია: **სრული მეურნეობრივი ამხანაგობა, შერეული (კომანდიტური) მეურნეობრივი ამხანაგობა, შეზღუდული პასუხის-**

შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება, დამატებითი პასუხისმგებლობის საზოგადოება.

მცირე ფირმის ათ ალიარებულ ღირსებად მიიჩნევენ: დამოუკიდებლობას მოქმედებაში, ოპერატიულობას გადაწყვეტილებების მიღებაში, ადგილობრივი პირობების თავისებურებებთან ადაპტაციას, საზოგადოებრივ აღიარებას, ეკონომიურობას, სწრაფშედეგიანობას, გრძელვადიანობას, პროფესიათა შეთავსებადობას, მოქნილობასა და სწრაფი მანევრირების უნარიანობას, მეწარმულ სულისკვეთებას.

აქციონერული საზოგადოება ისეთი მსხვილი საწარმოა, რომელიც იქმნება აქციების რეალიზაციის საფუძველზე, ფულადი საშუალებების თავმოყრის შედეგად. იგი ემყარება მასში ნებაყოფლობით გაერთიანებულ ფიზიკურ და იურიდიულ პირთა თანასწორობის პრინციპს და მიმართულია ერთობლივი ძალით საერთო მიზნის მისაღწევად. აქცია არის ფასიანი ქაღალდი, რომელიც მის მფლობელს აქციონერული საზოგადოების შემოსავლის განსაზღვრული ნაწილის (დივიდენდის) მიღების უფლებას აძლევს. განასხვავებენ სახელობით და უსახელო, მარტივ და პრივილეგირებულ აქციებს.

მეწარმეობის ფინანსური უზრუნველყოფის წყაროებია: შიგა-მეწარმის პირადი დანაზოგი, ფირმის გაუნაწილებელი მოგება და საამორტიზაციო თანხები; გარე-კრედიტი; აქციებისა და ობლიგაციების გამოშვება-რეალიზაცია, პარტნიორთა სახსრები.

აქციები ობლიგაციებისაგან იმით განსხვავდება რომ: აქციები მათ მფლობელებს აძლევს აქციონერული საზოგადოების თანამესაკუთრის უფლებას, ობლიგაციის მფიდველი კი უბრალო კრედიტორის როლში გამოდის; აქციებთან შედარებით, ობლიგაციები ნაკლებადაა დაკავშირებული რისკთან.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რა განსხვავებაა ბიზნეს-საქმიანობასა და მეწარმეობას შორის?
2. ტესტების საშუალებით როგორ ადგენენ იმას, თუ რაოდენ ფლობს ესა თუ ის პიროვნება მეწარმისათვის საჭირო თვისებებს?
3. ტესტირების შედეგად პიროვნებას თუ აღმოაჩნდა ცალკეუ-

ლი სუსტი მხარეები (თვისებები), მან თავი უნდა დაანებოს მეწარმეობაზე ფიქრს, თუ არსებობს რაიმე გამოსავალი?

4. რაში გამოიხატება ინდივიდუალური მეწარმეობის, ამხანაგობის (პარტნიორობის) და აქციონერული საზოგადოების (კორპორაციის) დადებითი და უარყოფითი მხარეები?

5. საკუთრების რომელ ფორმას განეკუთვნება აქციონერული საზოგადოების ქონება?

6. ჩამოთვალეთ სრული და შერეული (კომანდიტური) მეურნეობრივი ამხანაგობების საერთო და განმასხვავებელი ნიშნები.

7. როგორ ორგანიზაციულ-სამართლებრივ ფორმას ეწოდება შეზღუდული პასუხისმგებლობის საზოგადოება?

8. გაიხსენეთ მცირე ფირმის (საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში აღიარებული) ათი ღირსება.

9. რა განსხვავებაა სახელობით და უსახელო (ანონიმურ), მარტივ და პრივილეგირებულ აქციებს შორის?

10. რას ეწოდება აქციების საკონტროლო პაკეტი?

11. დაახასიათეთ აქციის კურსის განმსაზღვრელი ფაქტორები.

12. კომპანიისათვის რომელი უფრო სასურველია: აქცია თუ ობლიგაცია?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. თვისებები, რომელსაც უნდა ფლობდეს მაღალკვალიფიციური ბიზნესმენი.

2. ბიზნეს-გეგმა: მისი არსი და სტრუქტურა.

3. მეწარმეობის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ფორმები.

4. მეწარმეობრივი თვისებების განსაზღვრის ტესტები.

5. ინდივიდუალური მეწარმეობა და მისი სახეობანი.

6. ამხანაგობა (პარტნიორობა) და მისი სახეობანი.

7. აქციონერული საზოგადოება (კორპორაცია) და მისი შემოსავლის განაწილება.

8. აქციების საკონტროლო პაკეტის ფლობის როლი და მნიშვნელობა.

9. ფირმის ფინანსური უზრუნველყოფა: მისი შიგა და გარე წყაროები.

10. აქციები და ობლიგაციები. მათი საერთო და განმასხვავებელი ნიშნები.

ლიტერატურა

1. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. თბ., 1996, თავები 5, 6, 7.

2. გოგოხია რ. საბაზრო ეკონომიკა. ლექციები, თბ., „საქპროფგამი", 1996, თ. 8.

3. სტენლეიკი ჯ.ფ. ეკონომიკის დამწყებთათვის, თარგმანი რუსულიდან, თბ., „ფარნავაზი", 1995, თ. 11.

4. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории. М., 1995, гл. 9.

5. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.** Киров, Изд-во "АСА", 1995, гл. 8.

6. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей редакцией **В.И. Видяпина, Г. П. Журавлевой.** М., Промо-Медия, 1995, гл. 10.

7. Прикладная экономика. Пер с англ., М., 1992, гл. 5.

8. Современная экономика. **Мамедов О.Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Изд-во "Феникс", 1995, гл. 23.

9. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ., М., "Дело", 1993, гл. 7.

VII თავი

წარმოება და მარკეტინგი

7.1 მატერიალური დოვლათის წარმოების გაღიდების გზები

არსებობს როგორც მატერიალური, ისე არამატერიალური დოვლათი. ამიტომ საზოგადოებრივი წარმოება, ანუ წარმოება ფართო გაგებით, ორივე სახეობის დოვლათის შექმნას ნიშნავს. ვიწრო გაგებით კი მასში მატერიალური დოვლათის წარმოება იგულისხმება. პროდუქტის წარმოებით ადამიანი ზემოქმედებს გარემო ბუნებაზე და გარდაქმნის მას თავისი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად. წარმოება ამ ფუნქციას ინარჩუნებს თავის ნებისმიერ სოციალურ ფორმაში.

საზოგადოებრივი მოთხოვნილებებიდან, უფრო ზუსტად, რეალური მოთხოვნებიდან გამომდინარე, თითოეული ფირმა ცდილობს პროდუქციის წარმოების გაზრდას. ეს შეიძლება განხორციელდეს **ექსტენსიური** და **ინტენსიური გზების** გამოყენებით.

ექსტენსიური გზა ნიშნავს წარმოების ფაქტორთა რაოდენობრივი ზრდის (წარმოებაში დამატებითი მუშახელის ჩაბმის, დამატებითი შრომის იარაღების, ნედლეულის, მასალების, სათბობის, ენერგიის გამოყენების, სოფლის მეურნეობაში მიწის ახალი ფართობების ათვისების და ა.შ.) კვალობაზე შექმნილი დოვლათის მოცულობის გადიდებას. ეს გზა ნაკლებად პერსპექტიულია ბუნებრივი რესურსების შეზღუდულობისა და არაეკონომიურობის გამო. განვითარებულ ქვეყნებში წარმოების გაფართოების ექსტენსიური შესაძლებლობანი დღეისათვის არსებითად ამოწურულია.

სამაგიეროდ, ამოუწურავი, ანუ „უძიროა" **ინტენსიური** განვითარების გზა, რაც ნიშნავს წარმოების ფაქტორების რაოდენობრივი ზრდის გარეშე, მათი რაციონალური გამოყენებით, შედეგიანობის ამაღლებას – წარმოებული დოვლათის მოცულობის გადიდებას. ქვეყნების უმრავლესობაში დღეისათვის სწორედ ეს (უფრო ზუსტად –

უპირატესად ინტენსიური განვითარების) გზაა ძირითადი და გადამწყვეტი.

წარმოების ინტენსიფიკაციაზე მსჯელობისას განსაკუთრებულ მნიშვნელობას **ძეენს შრომის მწარმოებლურობის** საკითხი. შრომის მწარმოებლურობა განისაზღვრება დროის ერთეულში წარმოებული პროდუქციის ფიზიკური მოცულობით ანუ, რაც იგივეა, პროდუქციის ერთეულის წარმოებაზე დახარჯული შრომის რაოდენობით. შრომის მწარმოებლურობის ზრდა ნიშნავს პროდუქციის გამოშვების გადიდებას ერთი და იმავე ოდენობის შრომის დახარჯვით, ანუ პროდუქციის ერთეულის წარმოებაზე დახარჯული შრომის რაოდენობის შემცირებას. მაშასადამე, შრომის მწარმოებლურობა არის შრომის შედეგიანობა, მისი ეფექტიანობა დროის გარკვეულ მონაკვეთში.

ვთქვათ, წარმოების მუშაკი ერთი სამუშაო დღის განმავლობაში აწარმოებდა 6 ცალ ფანქარს, ხოლო შემდეგ შეძლო დღეში 12 ცალი ფანქრის გამოშვება. ეს იმის მაუწყებელია, რომ მოცემული მუშაკის შრომის მწარმოებლურობა ორჯერ გაიზარდა. ანუ, რაც იგივეა, ერთი ფანქრის დამზადებას სჭირდებოდა ერთი საათი, ხოლო ამჟამად მხოლოდ ნახევარი საათი (30 წუთი) სჭირდება.

თუ საწარმო უშვებს სხვადასხვა სახის პროდუქციას და შეუძლებელია ნატურალური მაჩვენებლებით თითოეული მუშაკის გამომუშავების გამოხატვა, წარმოებული პროდუქციის ღირებულებით გამოხატულებას ყოფენ მის წარმოებაში მონაწილე მუშაკთა საერთო რიცხოვნობაზე და ამით ადგენენ ერთი მუშაკის შრომის მწარმოებლურობას. მაგალითად, საწარმომ ერთი სამუშაო დღის განმავლობაში გამოუშვა 600 ათასი ლარის პროდუქცია, რომლის შექმნაში მონაწილეობდა 10 მუშაკი. თითოეული მუშაკის შრომის მწარმოებლურობა შეადგენს 60 ათას ლარს (600 ათასი : 10). მუშაკთა იმავე რიცხოვნობით საწარმო პროდუქციის გამოშვებას თუ გააორკეცებს, ეს იმას ნიშნავს, რომ საშუალოდ თითოეული მუშაკის შრომის მწარმოებლურობაც ორჯერ გაიზრდება.

შრომის მწარმოებლურობის ამაღლება, ჩვეულებრივ, როგორც აღვნიშნეთ, დაკავშირებულია დროის ერთეულში წარმოებული პრო-

დუქციის რაოდენობის გადიდებასთან. მაგრამ ცალკეულ შემთხვევაში შესაძლებელია, იგი გაიზარდოს დროის ერთეულში წარმოებული პროდუქციის რაოდენობის უცვლელად დარჩენის პირობებშიც. ეს შეიძლება განპირობებული იყოს პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესებით.

დავუშვათ, საწარმო 10 მუშაკის შრომითი საქმიანობით აწარმოებდა 5 დაზგას, რომელთა საერთო ღირებულება შეადგენდა 500 ათას ლარს (1 დაზგის ღირებულება 100 ათასი ლარი). თითოეული მუშაკის შრომის მწარმოებლურობა 50 ათასი ლარი. მომდევნო პერიოდში შრომითმა კოლექტივმა მკვეთრად გააუმჯობესა დაზგების ხარისხი და თუმცა იმავე (5 ცალის) ოდენობით გამოუშვა, მაგრამ უკვე 600 ათასი ლარის ღირებულებისა (1 დაზგის ღირებულება 120 ათასი ლარი). ამის შედეგად, მუშაკთა შრომის მწარმოებლურობამ მიაღწია 60 ათას ლარს, ე.ი. 20%-ით გაიზარდა.

როგორია შრომის მწარმოებლურობის ამაღლების გზები და რეზერვები? — ისინი შეიძლება ასეთნაირად დავაჯგუფოთ:

* **ადამიანისეული ფაქტორის გააქტიურება.** მხედველობაში გვაქვს:

— **წარმოების მუშაკთა პროფესიული ცოდნის დონისა და კვალიფიკაციის ამაღლება.** კონკურენციულ მეტოქეობაში გამარჯვება უზრუნველყოფილი აქვს მას, ვინც არა მარტო კარგადაა დაუფლებული თავის სპეციალობაში მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიღწევებს, არამედ, ამასთან ერთად, აელენს შემოქმედებით უნარსაც და ამდიდრებს მას ახალ-ახალი იდეებით. ცხადია, ის, ვინც ცოდნისა და განვითარების მიღწეულ დონემდეც არაა ამაღლებული, იმთავითვე განწირულია ბიზნეს-საქმიანობაში მარცხისათვის.

საზოგადოებრივი ცხოვრება ისე სწრაფად ვითარდება, ძველი ახლით და ახალი უახლესით ისე სწრაფად იცვლება, რომ ადამიანმა თავისი ცოდნა 4-5 წელიწად'ში მაინც კაპიტალურად თუ არ განაახლა, ე.ი. კვალიფიკაცია თუ არ აიმაღლა, ის ჩამორჩება დროის მოთხოვნებს და დეევალვირებული ცოდნით შორს ვერ წავა;

— **შრომითი დასაქმება მხოლოდ სპეციალობის მიხედვით.** ამას

განსაკუთრებული მნიშვნელობა ენიჭება განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში. იქ სამუშაოზე მიღებისას პიროვნებას იმას კი არ ეკითხებიან, თუ რომელი სასწავლებელი დაამთავრა, რა საბაზო განათლება მიიღო ან როგორი (წარჩინებითი თუ ჩვეულებრივი) დიპლომი აქვს, არამედ იმას, თუ რისი გაკეთება შეუძლია; გაართმევს თუ არა თავს შეთავაზებულ სამუშაოს. ყოველივე ეს საცდელ ვადაში (ჩვეულებრივ, ერთ თვეში) გამოვლინდება, რომლის შემდეგაც გადაწყდება მუდმივ სამუშაოზე მისი მიღების საკითხი. ჩვენთან ამას შედარებით ნაკლები ყურადღება ექცეოდა, მაგრამ საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლა მას საბოლოოდ დაუსვამს წერტილს. შეგიძლია პროფესიულ დონეზე შესრულება? – ფართოდ გაგიღებენ კარებს, არადა, კონვერტში ჩაგიდებენ ნამუშევარი დღეების გასამრჯელოს და უკან გამოგისტუმრებენ;

— **საშემსრულებლო დისციპლინის დონის ამაღლება.** ვგულისხმობთ სამუშაოზე მუშაკის არა დროულად გამოცხადებას და არასაპატიო მიზეზებით გაცდენების გამორიცხვას (ეს საერთოდ შრომის დისციპლინის ელემენტარული მოთხოვნებია), არამედ სამუშაოზე მოსული პირის მიერ თავისი მოვალეობის პირნათლად შესრულებას. შეიძლება სამუშაოზე იყო მთელი დღის განმავლობაში, რეგლამენტებულ დროსაც გადააცილო, შაბათ–კვირასაც გამოცხადდე, მაგრამ დროის მნიშვნელოვანი ნაწილი უსაგნო ლაპარაკს, დომინოს თამაშს, თამბაქოს მოწევას და ლაზღანდარობას მოანდომო – ყველაფერი ეს დროის უნაყოფო ხარჯვაა. საქმე ის კი არ არის, რამდენ საათს მუშაობ, არამედ რამდენად ინტენსიურად და ნაყოფიერად მუშაობ;

— **წარმოების მუშაკის ოპტიმალური ფსიქოლოგიური განწყობა.** მოვიტანთ ასეთ კონკრეტულ მაგალითს: დავუშვათ, ქარხნის თანამშრომელ ქალს ავად გაუხდა შვილი. სამუშაოზე მოსული სულ მასზე ფიქრობს და ჩვეულებრივზე გაცილებით ნაკლებ პროდუქციას აწარმოებს. მეწარმეს არ გამორჩენია მხედველობიდან ეს შემთხვევა, ავადმყოფთან გააგზავნა ექიმი, წამლებისათვის მისცა ფული, მცირე საჩუქარიც (სათამაშო) და ხელი შეუწყო ბავშვის გამოჯანმრთელებას. როგორ ფიქრობთ, რანაირი იქნება მეორე დღეს

ბავშვის დედის ფსიქოლოგიური განწყობა? იგი ხომ მაღალი ენთუზიაზმით, გაძლიერებული მონდომებითა და განსაკუთრებული ერთგულებით შეასრულებს დაკისრებულ მოვალეობას? ეს შრომის მწარმოებლურობის ამაღლების საკმაოდ მნიშვნელოვანი ფაქტორია, მეწარმეებმა მას ჯეროვანი ყურადღება უნდა მიაქციონ.

ახლა ავიღოთ საწინააღმდეგო მაგალითი. ქარხნის მუშამ, სამსახურში წასვლამდე, ბავშვებისათვის პურის დატოვება გადაწყვიტა და მაღაზიაში გადავიდა, სადაც გამყიდველს მისი კუთვნილი ხურდა ფულის დაბრუნება სთხოვა. ამ უკანასკნელმა კი იგი ასე შეამკო: „აჰა, შე მათხოვარო, აიღე". ხომ წარმოგიდგენიათ, ამ ნერვებმოშლილი ადამიანის შრომის მწარმოებლურობა როგორი იქნება მთელი სამუშაო დღის განმავლობაში?;

– წარმოების მუშაკის მატერიალური და მორალური დაინტერესება. საბაზრო მეურნეობის მაღალი ეკონომიკური ეფექტიანობის „საიდუმლო" ძირითადად პირად მატერიალურ დაინტერესებაში უნდა ვეძიოთ. თუ მუშაკი ატყობს, რომ მისი მონდომების, კეთილსინდისიერებისა და საერთოდ შრომის ინტენსივობის გაღრმავების პროპორციულად მატულობს მისი შემოსავალი, იგი კვლავაც მზადაა ასეთი გარჯისათვის. თუ შრომის მწარმოებლურობის ამაღლება ჯეროვნად არ აისახება ხელფასში, ბუნებრივია, მომავალში მისი დონე დაეცემა.

მუშაკთა მატერიალურ დაინტერესებას ავსებს და მათს შრომით ენთუზიაზმს ზრდის მორალური წახალისებაც (მოწინავეთა ფოტოსურათების გამოკვრა სტენდზე, ტელეგადაცემებში მოხსენიება, საჩუქრების გაგზავნა მეუღლეებისათვის დაბადების დღეს, თანამშრომელთა ბავშვებისათვის საახალწლო ნაძვის ხეების მოწყობა და სხვ.);

— წარმოების მუშაკთა დენადობის შემცირება. კადრების ხშირ დენადობას თან სდევს წარმოების პროცესის რიტმის დარღვევა, მანქანა-მოწყობილობისა და თვით მუშაკთა მოცდენა. მუშები, რომელთაც გადაწყვეტილი აქვთ სხვა საწარმოში გადასვლა, უკანასკნელ პერიოდში მეტწილად ნაკლებ გულისხმიერებასა და პასუხისმგებლობას იჩენენ დაკისრებული მოვალეობის შესრულებისადმი,

უდიერად ეპყრობიან იარაღ-მანქანებს, ინსტრუმენტებსა და ხელსაწყოებს. გარდა ამისა, ახალი სამუშაოს დაწყებისას მუშამ გარკვეული ხნის განმავლობაში უნდა აითვისოს წარმოების სპეციფიკა, ტექნოლოგიური პროცესის თავისებურებანი, უნდა შეეთვისოს შრომით კოლექტივს, ე.ი. უნდა გაიაროს ადაპტაციის პერიოდი. ყოველივე ეს დაბლა სწევს შრომის მწარმოებლურობას, ამიტომ ფირმამ ყველა პირობა უნდა შექმნას თავისი მუდმივი კადრების შესანარჩუნებლად;

* **მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარება და მისი მიღწევების ფართოდ დანერგვა პრაქტიკაში.** მხედველობაში გვაქვს: მეცნიერების, როგორც უშუალო მწარმოებლური ძალის, როლის გაძლიერება; წარმოების პროცესების კომპლექსური მექანიზაციისა და ავტომატიზაციის უზრუნველმყოფი მანქანათა სისტემის შექმნა (მანიპულატორების-მრეწველური რობოტების ფართოდ გამოყენება); ფიზიკურად და მორალურად გაცვეთილი მოწყობილობის შეცვლა უკანასკნელი თაობის მაღალი წარმადობის მანქანა-მოწყობილობით და მოქმედი მოწყობილობის მოდერნიზაცია; გამომგონებლობისა და რაციონალიზაციის მასშტაბების გაფართოება; ხელის მძიმე შრომის ლიკვიდაცია, რომელიც არა მარტო ეკონომიკური, არამედ დიდი სოციალური პრობლემაცაა; მატერიალური რესურსების ეკონომია; წარმოების მეორეული მატერიალური და სათბობ-ენერგეტიკული რესურსების, საყოფაცხოვრებო ნარჩენების, აგრეთვე თანამდევი პროდუქტების მეურნეობრივ ბრუნვაში სულ უფრო ფართოდ მოქცევა.

* **წარმოებისა და შრომის ორგანიზაციის გაუმჯობესება, მართვის მექანიზმის სრულყოფა.** მხედველობაში გვაქვს:

– **წარმოების სპეციალიზაციისა და კოოპერირების პროცესის გაღრმავება.** წარმოების სპეციალიზაცია ნიშნავს ერთი ან რამდენიმე დასახელების ნაწარმის მასობრივ გამოშვებაზე საწარმოთა დახელოვნებას, ხოლო ამგვარ საწარმოთა ეკონომიკურ ურთიერთკავშირსა და სტაბილურ თანამშრომლობას კოოპერირება ეწოდება.

სპეციალიზებულ მრეწველურ საწარმოთა ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებას აპირობებს: ერთგვაროვანი პროდუქციის მა-

სობრივი წარმოება და მასთან დაკავშირებული შესაბამისი კონსტრუქციის მაღალი წარმადობის მოწყობილობის რაციონალური გამოყენება, წარმოებრივი პროცესების კომპლექსური მექანიზაცია და ავტომატიზაცია, ტექნოლოგიური პროცესების სრულყოფა, წარმოების ორგანიზაციის ნაკადური მეთოდების დანერგვა;

— **წარმოების დარგობრივი სტრუქტურის სრულყოფა**. თანამედროვე ტექნიკური პროგრესის განმსაზღვრელია მრეწველობის ისეთი დარგების უპირატესი განვითარება, როგორიცაა ელექტრონიკა, ელექტროენერგეტიკა, მანქანათმშენებლობა, ხელსაწყოთმშენებლობა, ქიმიური და ნავთობქიმიური მრეწველობა და სხვ.;

— **სტრუქტურული ცვლილებები მართვის სისტემაში**. მასობრივი ინფორმაციის ახალი წყაროების წარმოქმნა და მდიდარი საინფორმაციო მასალის დამუშავების ავტომატური სისტემის (ეგმ) პრაქტიკაში დანერგვა.

* **შრომისა და ყოფაცხოვრების სოციალური პირობების გაუმჯობესება**. მზედველობაში გვაქვს:

— **სამუშაო ადგილების კეთილმოწყობა** – მათი განათება, გათბობა, ფერების შეხამება, ეფექტური ვენტილაცია;

— **ხმაური, მისი ნორმალიზება**. ფიზიოლოგთა გამოკვლევებით დადგენილია, რომ ორგანიზმზე ხმაურის სისტემატური ზემოქმედების შედეგად არა მარტო წარმოებრივი მაჩვენებლები უარესდება, არამედ ვითარდება ისეთი ავადმყოფობანი, როგორიცაა ჰიპერტონია და ჰიპოტონია. შრომის პირობები თუ დიდი ხნის მანძილზე არ შეიცვალა, ავადმყოფობა თანდათან ქრონიკულ ხასიათს ღებულობს;

— **მძიმე და ორგანიზმისათვის მავნე სამუშაოთა მექანიზაციის დონის ამაღლება**. ასეთ რთულ ვითარებაში მუშაკთათვის აუცილებელია საგანგებო (გამორჩეული) საყოფაცხოვრებო პირობების შექმნა;

— **საცხოვრებელი ბინების კეთილმოწყობა**. ცენტრალური გათბობის სისტემისა და ცხელი წყლით უზრუნველყოფილ ბინებში ძცხოვრებ წარმოების მუშაკთა შრომის მწარმოებლურობა გაცილებით მაღალია, ვინემ იმ მუშაკებისა, რომლებიც მოკლებულნი არიან ასეთ მომსახურებას;

— **თანამშრომლებისათვის საწარმოებში კვების ბლოკების მოწყ-**

ობა. თუ მუშაკებს შესვენების დროს სადილისათვის მეზობლად მდებარე საწარმოებსა და დაწესებულებებში უწევთ გადასვლა, ეს მნიშვნელოვნად აფერხებს სადილობის პროცესს, იწვევს დროის დიდ დანაკარგებს და, საბოლოო ანგარიშით, დაბლა სწევს მათი შრომის მწარმოებლურობას. როცა ადგილზეა მოწყობილი არა მარტო სასადილო, არამედ დასასვენებელი ოთახიც, მუშები დღის მეორე ნახევარშიც გაძლიერებული ენერგიით მუშაობენ და უკეთეს წარმოებრივ შედეგებს აღწევენ.

შრომის მწარმოებლურობის ამაღლება ყოველთვის იქცევდა სერიოზულ ყურადღებას, მაგრამ მისი როლი და მნიშვნელობა თანამედროვე ეტაპზე კიდევ უფრო გაზრდილია. ეს, უწინარეს ყოვლისა, წარმოების ზრდის ექსტენსიური ფაქტორების შეზღუდულობით აიხსნება. საქართველოს მაგალითზე თუ განვიხილავთ, მასში იგულისხმება როგორც ბუნებრივი, ისე ფინანსური რესურსების შეზღუდულობა. თანაც, ძირითადად შრომის მწარმოებლურობის ამაღლება უზრუნველყოფს პროდუქციის თვითღირებულებისა და ღირებულების შემცირებას, რაც, საბოლოო ანგარიშით, განსაზღვრავს საქონლის საცალო ფასების შემცირებას და მოსახლეობის რეალური შემოსავლის ზრდას, მისი კეთილდღეობის ამაღლებას.

7.2. წარმოების მასშტაბით გამოწვეული ეკონომია და მისი საზღვრები

საწარმოთა მოცულობის (სიდიდის) მიხედვით განსხვავებულია მათი ეფექტიანობა. მსხვილი საწარმოები, ჩვეულებრივ, გამოირჩევიან ეკონომიურობითა და მაღალი ეფექტიანობით. ეს, უწინარეს ყოვლისა, წვრილ წარმოებასთან შედარებით, მსხვილი წარმოების უპირატესობით აიხსნება. მსხვილ საწარმოს უფრო მეტად მიუწვდება ხელი უახლესი კონსტრუქციის მანქანა-მოწყობილობათა შეძენაზე, კრედიტის მიღებაზე, ნედლეულით უზრუნველყოფაზე, შრომისა და წარმოების ორგანიზაციის სრულყოფილი მეთოდების დანერგვა-გამოყენებაზე, ახალი მაღალხარისხოვანი პროდუქციის ფართო მასშტაბით გამოშვებაზე, მეცნიერულ-კვლევითი და საცდელ-

საკონსტრუქტორო სამუშაოების დაფინანსებაზე და ა.შ., ვინემ მცირე ზომის საწარმოს. ყოველივე ეს პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების შემცირებას და ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებას უწყობს ხელს. მაგრამ წარმოების მასშტაბით გამოწვეულ ეკონომიაზე მსჯელობისას უფრო მეტად მხედველობაში აქვთ არა ეს, არამედ წარმოების ე.წ. მუდმივ დანახარჯებთან დაკავშირებული ეკონომია.

როგორც ცნობილია, წარმოების დანახარჯებს ყოფენ **მუდმივ** და **ცვალებად** დანახარჯებად.

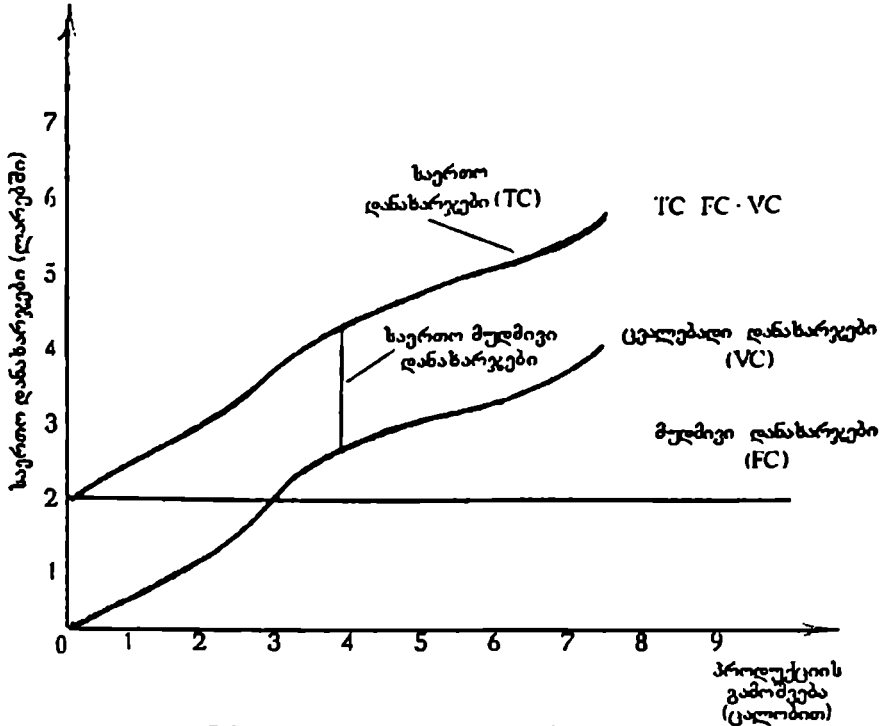
წარმოების **მუდმივი დანახარჯები** ეწოდება ისეთ დანახარჯებს, რომლებიც არაა დაკავშირებული პროდუქციის გამოშვების მოცულობის ცვლილებებთან და თითქმის იმავე ოდენობით გაიწევა მაშინაც, როცა ფირმა გაჩერებულია და საერთოდ არაფერს არ აწარმოებს. მას განეკუთვნება ამორტიზაცია, მომსახურე პერსონალის ხელფასი, დაზღვევა, რეკლამის ხარჯები, კრედიტზე გადასახდელი და სხვ.

წარმოების **ცვალებადი დანახარჯები** კი პროდუქციის წარმოების მოცულობის ცვლილების პროპორციულად იცვლება. ასეთია დანახარჯები ნედლეულზე, მასალებზე, სათბობზე, წარმოების მუშაკთა ხელფასზე და ა.შ.

აღნიშნულ გარემოებათა გამო, მსხვილ საწარმოებში პროდუქციის ერთეულზე მუდმივი დანახარჯები გაცილებით ნაკლები მოდის, ვინემ მცირე ზომის საწარმოებში.

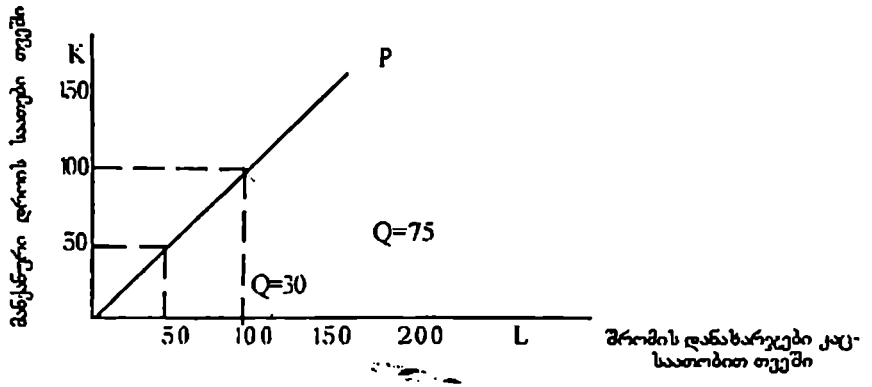
წარმოების მუდმივი, ცვალებადი და საერთო დანახარჯები გრაფიკულად ასეთ სახეს მიიღებს (იხ. ნახ. 7.1.):

შეიძლება თუ არა აქედან გავაკეთოთ დასკვნა: რაც უფრო დიდი იქნება საწარმო, მით უფრო მეტი იქნება წარმოების მასშტაბით გამოწვეული ეკონომია?– არა, ასეთი დასკვნა არ იქნება მართებული იმ უბრალო მიზეზის გამო, რომ გარკვეული საზღვრის იქით საწარმოს გამსხვილება პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯებს არა მარტო არ შეამცირებს, არამედ, პირიქით, გაზრდის კიდეც და ეკონომიკური ეფექტიანობა შესაბამისად დაეცემა.

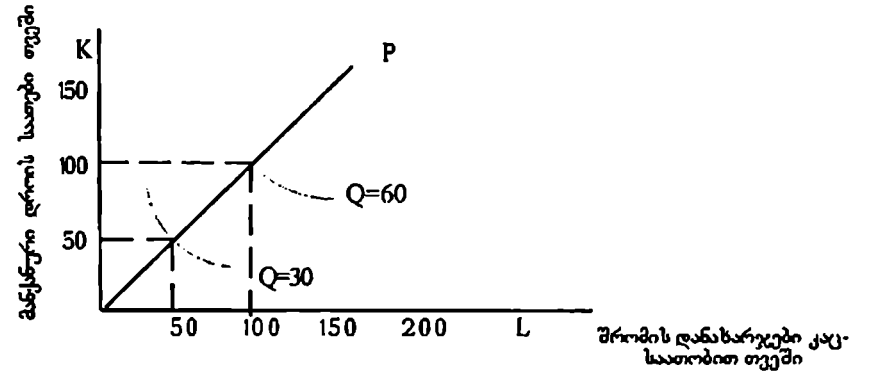


ნახ. 7.1. მუდმივი, ცვალებადი და საერთო დანახარჯები

მოვლენების ამ მყარ და მუდმივგანმეორებად ურთიერთკავშირს ეკონომიკურ მეცნიერებაში **კლებადი შემოსავლიანობის კანონს** უწოდებენ. იგი მოქმედებას იწყებს იმ მომენტიდან, როცა საწარმოში პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების შემცირება შესაძლებლობის მაქსიმუმს აღწევს და მისი საწინააღმდეგო პროცესი იჩენს თავს. სხვანაირად მოგების მაქსიმიზაციის ამ ზედა ზღვარს საწარმოს (ფირმის) ოპტიმალური სიდიდე (ზომა) ეწოდება. მის დადგენას და ცხოვრებაში რეალურად დაცვას (შენარჩუნებას) დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს. წარმოების მასშტაბის გადიდების გაგრძელება უკუგებაზე (მიღებულ ეფექტზე) გრაფიკულად ასეთ სახეს მიიღებს (იხ. ნახ. 7.2; ნახ. 7.3; ნახ. 7.4.):

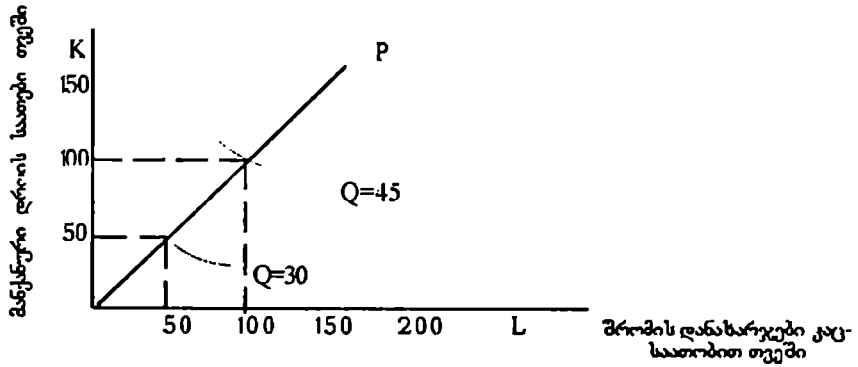


ნახ.7.2. წარმოების მასშტაბის გადიდების ზრდადი უკუგება



ნახ.7.3. წარმოების მასშტაბის გადიდების მუდმივი უკუგება

ნახ. 7.1.-დან ჩანს, რომ რესურსების ხარჯვის ორჯერ გაზრდას (წარმოების მასშტაბის ორჯერ გადიდებას) თან სდევს მიღებული ეფექტის (წარმოებული პროდუქციის) 2,5-ჯერ გადიდება. ნახ.7.2. გამოხატავს იმას, რომ რესურსების ხარჯვის ორჯერ გადიდებას თან სდევს პროდუქციის წარმოების (მიღებული ეფექტის) იმავე



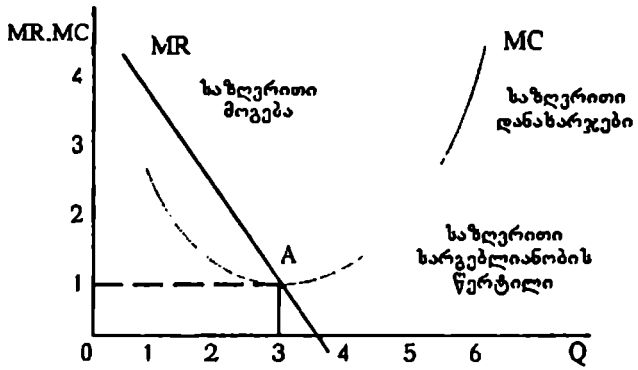
ნახ.7.4. წარმოების მასშტაბის გადიდების კლებადი უკუგება

ოდენობით გაზრდა. ნახ. 7.4. კი გვიჩვენებს იმას, რომ რესურსების ზრდასთან (წარმოების მასშტაბის გადიდებასთან) შედარებით კლებადი პროპორციით იზრდება მიღებული ეფექტი.

ამრიგად, ერთ-ერთი პირველი საკითხი, რომელიც უნდა გადაწყვიტოს მეწარმემ თავისი მომავალი საქმიანობის დაწყებისას, ეს არის საწარმოს სიდიდის განსაზღვრა. ცხადია, მან უნდა აირჩიოს ის ოპტიმალური სიდიდე, რომელიც მოუტანს ყველაზე მეტ მოგებას. უნდა გავითვალისწინოთ ისიც, რომ ეს ზომა ყოველთვის არ დაემთხვევა წარმოების მაღალ დონეს. თუ ფირმამ მომხმარებელს პირველ დღეს შესთავაზა 500 ღვეზელი, მეორე დღეს – 800, მესამე დღეს – 1000, ხოლო მოგება მიიღო: პირველ დღეს 100 ლარი, მეორე დღეს – 180 და მესამე დღეს – 150 ლარი, ეს იმაზე მეტყველებს, რომ ყველაზე ოპტიმალურია ღვეზელის ყოველდღიური წარმოება 800 ცალის ოდენობით. სანამ დამატებითი პროდუქციის წარმოებას დამატებითი შემოსავალი მოაქვს, ამ პროცესის გაგრძელებას აქვს აზრი. პროდუქციის დამატებითი ერთეულის წარმოებისათვის მიღებული შემოსავალი ეკონომიკურ ენაზე **საზღვრით შემოსავალს** წარმოადგენს. საზღვრით შემოსავალს თუ გამოვაკლებთ საზღვრით დანახარჯებს, მივიღებთ **საზღვრით მოგებას.**

საზღვრითი დანახარჯები ფირმის დანახარჯებია პროდუქციის დამატებითი ერთეულის წარმოებაზე. წარმოების ზრდის კვალობა-

ზე საზღვრითი დანახარჯები თავდაპირველად მცირდება, მაგრამ შემდეგ იწყებს ზრდას. ეს იმის შედეგია, რომ ფირმის მაქსიმალური ეფექტიანობის წერტილი იმყოფება პროდუქციის გამოშვების მაქსიმალურ და მინიმალურ დონეებს შორის. როცა პროდუქციის გამოშვება მატულობს, მაგრამ ამ წერტილამდე ჯერ არ მოულწევია, პროდუქციის თითოეული დამატებითი ერთეულის წარმოებაზე საზღვრითი დანახარჯები მცირდება. მაქსიმალური ეფექტიანობის წერტილის მიღწევის შემდეგ ძალაში შედის კლებადი შემოსავლიანობის კანონი და საზღვრითი დანახარჯები იზრდება (იხ.ნახ. 7.5.).



ნახ. 7.5. საზღვრითი წონასწორობის გრაფიკი

საზღვრითი მოგება, როგორც ვთქვით, საზღვრით შემოსავალსა და საზღვრით დანახარჯებს შორის სხვაობაა. სანამ პროდუქციის (ჩვენს მაგალითში ღვეზელის) დამატებითი წარმოება იწვევს, დანახარჯების ზრდასთან შედარებით, მთლიანი შემოსავლის უფრო მეტად ზრდას, ფირმამ უნდა გააფართოოს მისი წარმოება. მაგრამ როგორც კი პროდუქციის დამატებითი წარმოება გამოიწვევს, შემოსავალთან შედარებით, დანახარჯების უფრო მეტად გაზრდას, პირიქით, წარმოების გაფართოება უნდა შეწყვიტოს. ფირმამ პროდუქციის წარმოება უნდა გაზარდოს მანამ, სანამ საზღვრითი შემოსავალი გაუტოლდება საზღვრით დანახარჯებს, ხოლო მოგება — ნულს.

ფირმის ოპტიმალური ზომის განსაზღვრისა და საერთოდ ბიზნეს-საქმიანობის წარმატებით განხორციელებისათვის საბაზრო ეკო-

ნომიკის ქვეყნებში ფართოდ გამოიყენება მარკეტინგული სამსახური.

7.3. მარკეტინგი

მარკეტინგი წარმოდგება ინგლისური სიტყვისაგან – market და პირდაპირი მნიშვნელობით ბაზარს, გასაღებას ნიშნავს. თუ გამოვრიცხავთ არაკომერციულ სფეროს, მარკეტინგი არის ფირმის ბიზნეს–საქმიანობის მიზანსწრაფული წარმართვის ინტეგრირებულ ღონისძიებათა სისტემა, რომელიც მოთხოვნის ფორმირება–ცვალებადობის დეტალური გამოკვლევა–გაანგარიშების საფუძველზე უზრუნველყოფს წარმოებრივ–გასაღებითი პროგრამის შეშუშავება–რეალიზაციას და ორიენტირებულია მოგების მაქსიმიზაციისაკენ. მისი უმნიშვნელოვანესი მიზნებია: მოთხოვნის ფორმირება–სტიმულირება, ფირმის მიერ შემუშავებული წარმოებრივ–გასაღებითი კონცეფციის ყოველმხრივი დასაბუთება, საქონლისა და მომსახურების რეალიზაციის მოცულობის გაფართოება და მოგების გადიდება. მარკეტინგის ძირითადი დევიზია იწარმოოს ის, რაც იყიდება (რაც მომხმარებელს სურს) და არა გაიყიდოს ის, რაც იწარმოება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საწარმომ, სანამ აწარმოებს, გულმოდგინედ უნდა შეისწავლოს კონკრეტულ მომხმარებელთა მოთხოვნილებები, მიღებული მონაცემებით დააზუსტოს ნომენკლატურა და მხოლოდ ამის შემდეგ შესთავაზოს მომხმარებელს საქონელი და არა პირიქით: აწარმოოს საქონელი და მისი რეალიზაციის დროს დადგეს სერიოზული სიძნელეების წინაშე.

მარკეტინგს შეცდომით არცთუ იშვიათად აიგივებენ საქონლის გასაღებასთან. სინამდვილეში მისი მოქმედების არეალი გაცილებით ფართო და მასშტაბურია. მარკეტინგის მთავარი ელემენტი სრულიადაც არ არის გასაღება. მართალია, გასაღებას მარკეტინგის აისბერგის მწვერვალად მიიჩნევენ, მაგრამ იგი მის მრავალ ფუნქციათაგან მხოლოდ ერთ–ერთია, თანაც, არა ყველაზე არსებითი. თუ ბაზრის მუშაკებმა კარგად იმუშავეს მარკეტინგის ისეთ მხარეებზე, როგორიცაა მომხმარებელთა მოთხოვნა, შესაფერისი საქონლის დამუშავება, შესატყვისი ფასის დაწესება, მისი რაციონალური განა-

წილებითი სისტემის მოწყობა, ეფექტური სტიმულირება და ა.შ., მაშინ, უეჭველია, ასეთი საქონელი ადვილად გასაღდება.

თუ წინათ საწარმოს მეცნიერულ-კვლევითი დამუშავებები მიმართული იყო ძირითადად წარმოებრივი პრობლემებისაკენ, თანამედროვე ეტაპზე მარკეტინგული სისტემა მთავარ ყურადღებას ბაზრის სიტუაციის ანალიზს აქცევს. ასევე, თუ საქონლის ასორტიმენტის დაგეგმვა ორიენტირებული იყო უპირატესად მისი ხარისხის გაუმჯობესებაზე, მარკეტინგის სისტემა ძირითადად მომხმარებლის მოთხოვნებს ითვალისწინებს. მისი როგორც ამოსავალი პუნქტი, ისე საბოლოო ინსტანცია მომხმარებელია.

წარმოებაზე ორიენტირების პირობებში, გასაღების საკითხზე გაპიროვნებულ თანამშრომელს ფირმაში შედარებით მეორეხარისხოვანი პოზიციები ეკავა და მისი ფუნქციები არსებითად საწარმოსათვის შეკვეთების მილებით შემოიფარგლებოდა. მარკეტინგულ სისტემაზე ორიენტაციის პირობებში კი იგი იქცევა ერთ-ერთ ცენტრალურ ფიგურად, რამდენადაც მის კომპეტენციაში შედის ბაზრის საქონლით გაჯერების გამო გართულებულ პირობებში საწარმოს შეუფერხებელი და ეფექტიანი ფუნქციონირების უზრუნველყოფა. სწორედ საქონლით გაჯერებული, ანუ „მყიდველის ბაზარია" მარკეტინგული სამსახურის სრულყოფილი გამოყენების მთავარი პირობა, თუმცა „გამყიდველის ბაზრის" პირობებშიც შეუძლია მისი ცალკეული ელემენტების გამოყენებას სარგებლობის მოტანა.

განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის პირობებში მარკეტინგული სამსახურის განსაკუთრებულ როლსა და მნიშვნელობაზე მეტყველებს თუნდაც ის ფაქტი, რომ მის დანახარჯებზე (მაგალითად, აშშ-ში) მოდის საქონლის გასაყიდი ფასის 50-60 %-მდე. ადამიანებს, რომლებსაც ნათლად არა აქვთ წარმოდგენილი მარკეტინგული სამსახურის სირთულეები, შეიძლება ეს გაბერილ და ზედმეტ ხარჯებად მოეჩვენოთ. სინამდვილეში იგი სავსებით ამართლებს თავის დანიშნულებას და მოსალოდნელია, მომავალში გაიზარდოს კიდეც. ეს დაკავშირებულია ორ ძირითად მომენტთან: ჯერ ერთი, მომსახურებაზე მოთხოვნის ამაღლებასთან და, მეორე, ფირმებს შორის კონკურენციული ბრძოლის გააქტიურებასთან. მარკეტინგული

დანახარჯები უმთავრესად ხმარდება პროდუქციის საუკეთესო დიზაინის შექმნას, ფასწარმოქმნას, რეკლამის სრულყოფას, საქონლის გაყიდვისწინა და გაყიდვის შემდეგ მომსახურებას და ა.შ.

მარკეტინგის ფუძემდებლური დებულებები, ანუ ძირითადი პრინციპებია:

* პროდუქციის წარმოების ორგანიზაცია მოთხოვნის, ბაზრის კონიუნქტურისა და ფირმის შესაძლებლობათა ზუსტ ცოდნასა და ურთიერთშეჯერებაზე დამყარებით;

* ბაზრის სეგმენტაცია — კონკურენტ-ფირმებთან უპირატესობის მოპოვების, მოქმედების მიზანსწრაფულობისა და მალალი ეფექტიანობის უზრუნველყოფის, კონკურენტებთან პირდაპირი დაჯახების თავიდან აცილებისა და კვლევა-ძიების ხარჯების დაზოგვის მიზნით, ფირმის მიერ მის პროფილთან და შესაძლებლობებთან ყველაზე უფრო მორგებული მომხმარებელთა კონკრეტული ჯგუფის შერჩევა;

* ინოვაცია — საქონლის ასორტიმენტის სისტემური სრულყოფა, მოდიფიცირება და განახლება, საქონლის ახალი ნიმუშების შექმნა, ახალი ტექნოლოგიებისა და მეცნიერულ-კვლევით და საკონსტრუქტორო სამუშაოთა ახალი მიმართულებების დამუშავება;

* დიდი მოგების უზრუნველსაყოფად მომხმარებელთა მოთხოვნის სრულად დაკმაყოფილება;

* საქონლისა და მომსახურების პროგრამით განსაზღვრული ოდენობით წინასწარ დადგენილ ვადებსა და მონიშნულ ბაზარზე რეალიზაციის უზრუნველყოფა, რაც საჭიროებს სათანადო პოზიციის შერჩევას (საქონლისა და მომსახურების სარეალიზაციოდ მიწოდებას იქ და მაშინ, სადაც და რა დროსაც მას რეალურად ჰყავს მყიდველი);

* ფირმის ბიზნეს-საქმიანობის სტაბილური მაღალეფექტიანობა;

* მწარმოებელთა ქცევის სტრატეგიისა და ტაქტიკის ადაპტირება მომხმარებელთა ცვალებად მოთხოვნილებებთან და, იმავდროულად, მოთხოვნილებების ჩამოყალიბებასა და სტიმულირებაზე ზემოქმედება.

საწარმოში სპეციალური ქვედანაყოფის სახით იქმნება მარკეტინგის სამსახური, რომელიც მარკეტინგის პრინციპებისა და მეთოდების საფუძველზე მოქმედებს. მისი უმთავრესი ამოცანებია: ბაზრის კომპლექსური შესწავლა-გაანალიზება, საქონლის (მომსახურების) რეალიზაციის სტაბილურობის უზრუნველყოფა; წარმოების, მეცნიერულ-კვლევითი და საპროექტო-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა საბაზრო ორიენტაცია.

მარკეტინგის სამსახურის კომპეტენციაში შედის: კონიუნქტურის ღრმა ანალიზი და ხელსაყრელი ბაზრის შერჩევა; ბაზრის პროგნოზი და ახალი ნაწარმის გამოშვების თაობაზე რეკომენდაციების მომზადება; მარკეტინგის სტრატეგიისა და ტაქტიკის, აგრეთვე მარკეტინგის პროგრამების დამუშავება და რეალიზაცია; საქონლური, ფასისმიერი და გასაღების პოლიტიკის შემუშავება-განხორციელება; საქონელზე მოთხოვნის ფორმირების, რეკლამისა და პროდუქციის გასაღების პროგრამების განსაზღვრა.

მარკეტინგის სამსახურის თანამშრომლები უნდა იყვნენ მაღალკვალიფიციური პროფესიონალები, თეორიულად განსწავლული და პრაქტიკულად გამოცდილი მუშაკები, რამდენადაც მათი საქმიანობის სფერო მრავალფეროვანია და მოიცავს ეკონომიკის, სავალუტო-ფინანსურ, ტექნიკურ-წარმოებრივ, დაგეგმვის, გასაღების, კონტროლისა და კვლევის კომპლექსურ სამუშაოებს.

მარკეტინგის ძირითადი ფუნქციებია:

* **გასაღების ბაზრის კომპლექსური გამოკვლევა**. იგი მოიცავს საჭირო ინფორმაციული მასალის მოპოვებას; მარკეტინგული გარემოს გამოკვლევას; ბაზრის კონიუნქტურის შესწავლა-ანალიზსა და პროგნოზების განსაზღვრას; ინდივიდუალური და კოლექტიური მოთხოვნის მოცულობას; გასაღების ფორმებისა და მეთოდების ანალიზს;

* **ფირმის წარმოებრივ-გასაღებითი შესაძლებლობების ანალიზი**. ამის გარეშე შეუძლებელია ბაზრის კონკრეტული სეგმენტის შერჩევა. ფირმის წარმოებრივ-გასაღებითი შესაძლებლობანი უნდა შეივისწავლოთ არა იზოლირებულად, არამედ ბაზრის მოთხოვნებთან ორგანულ კავშირში. თანაც, არსებულთან ერთად, იგულისხმება

პროგნოზული შესაძლებლობებიც;

* მარკეტინგის სტრატეგიის, ტაქტიკისა და პროგრამების შემუშავება.

მარკეტინგის სტრატეგია ემყარება ბაზრის კონიუნქტურისა და მომხმარებელთა მოთხოვნის გრძელვადიან პროგნოზებს და გულისხმობს (მომავალში საქონლის ახალი ასორტიმენტის ათვისების გათვალისწინებით) ფირმის წარმოებრივ-გასალებითი შესაძლებლობების ბაზრის სიტუაციასთან შესაბამისობაში მოყვანას პერსპექტივაში. არსებობს მარკეტინგის სტრატეგიული, გრძელვადიანი (ხუთიდან ათ წლამდე) და საშუალოვადიანი (ორიდან ხუთ წლამდე) გეგმები.

მარკეტინგის ტაქტიკა გამოხატავს საწარმოში პროდუქციის არსებულ ნომენკლატურაზე ბაზრის (მოთხოვნის) ფორმირების კონიუნქტურულ პრინციპებს. იგი განისაზღვრება მოკლე (ჩვეულებრივ ერთ წლამდე) ვადით და აუცილებლობის შემთხვევაში ოპერატიულად კორექტირდება. მარკეტინგის ტაქტიკის მეშვეობით ხორციელდება, მაგალითად, საქონელმოძრაობის, რეკლამისა და გასაღების სტიმულირების ორგანიზაცია თითოეული საქონლის სასიცოცხლო ციკლის შესაბამისად. მარკეტინგის ტაქტიკა ხელს უწყობს ფირმის ბიზნეს-საქმიანობის გააქტიურებას.

მარკეტინგის პროგრამა წარმოადგენს ურთიერთდაკავშირებულ ღონისძიებათა სისტემას, რომელიც განსაზღვრავს ფირმის ბიზნეს-საქმიანობას (დროის მოცემულ მონაკვეთში) მარკეტინგის ყველა ბლოკში. იგი შეიძლება იყოს მოკლევადიანი (მაქსიმალურად დეტალიზებული და დაკონკრეტებული უახლოესი პერიოდისათვის) და გრძელვადიანი (ხანგრძლივი პერიოდისათვის). მარკეტინგის პროგრამა დგება ბაზრის კონიუნქტურის კომპლექსური გამოკვლევის, მომხმარებელთა მოთხოვნის განსაზღვრისა და მარკეტინგის სტრატეგიისა და ტაქტიკის შემუშავების საფუძველზე, რაც უზრუნველყოფს ფირმის ყველა ქვედანაყოფის ურთიერთშეთანხმებულ თანამოქმედებას;

* საქონლის (მოშსახურების) წარმოების დაგეგმვა. იგი, ისე როგორც მარკეტინგის მომდევნო სამი ფუნქცია, წარმოადგენს მარ-

კეტინგის პროგრამის სპეციალურ განყოფილებას და მიმართულია ფირმის კონკურენტუნარიანობის ამაღლებისაკენ. კონკრეტულად ეხება ფირმის პროდუქციის სამომხმარებლო თვისებებს, ახალი სახეობისა და ასორტიმენტის საქონლის შემუშავებას და მიზნად ისახავს ეფექტიანი გასაღების უზრუნველყოფის მიზნით მისი ხარისხობრივი მახასიათებლების მომხმარებელთა კონკრეტულ მოთხოვნებთან მისადაგებას;

* **საქონლის (მომსახურების) ფასის დაგეგმვა**. მოიცავს ბაზარზე ფირმის ქცევის ფასთან დაკავშირებული სტრატეგიის განსაზღვრას ხანგრძლივი პერიოდისათვის და ტაქტიკის მოკლე პერიოდისათვის საქონლის თითოეული ჯგუფისა და სახეობის მიხედვით. იგი გულისხმობს ეკონომიკური კონიუნქტურის, საქონლის ცხოვრებისეული ციკლის ფაზების, ალტერნატიული ღირებულებისა და სხვა ფაქტორთა გათვალისწინებით ფასების დონის განსაზღვრას;

* **საქონლის (მომსახურების) გასაღების დაგეგმვა**. მხედველობაში გვაქვს ფირმის ნაწარმის გასაღების არხების დაგეგმვა და ფორმირება პირდაპირი და არაპირდაპირი მეთოდებით. პირდაპირ მეთოდში იგულისხმება თვით ფირმის მიერ ფილიალების, გასაღების პუნქტებისა და საწყობების, სადემონსტრაციო დარბაზების, ტექნიკური მომსახურების სადგურებისა და ცენტრების ორგანიზაცია, ე.ი. რეალიზაცია გასაღების საკუთარი, დამოუკიდებელი ქსელის მეშვეობით. არაპირდაპირი მეთოდი კი ნიშნავს ნაწარმის რეალიზაციას დამოუკიდებელი შუამავლების მეშვეობით. არსებობს ნაწარმის კომბინირებული ანუ შერეული მეთოდით გასაღებაც;

* **კომუნიკაციური პოლიტიკის განხორციელება**. ვგულისხმობთ საქონლის პირდაპირ ანუ პერსონალურ გაყიდვას, ფინანსური საშუალებების მეშვეობით გასაღების სტიმულირებას, ნაწარმის გაყიდვამდე და გაყიდვის შემდგომ მომსახურებას, გამოყენებას, ბაზრობებს, საქონლურ ნიშნებსა და ფირმის სტილს, შეფუთვას, სუვენირებს, ტექმომსახურებას, სერვისულ პოლიტიკას და ა.შ.;

* **მარკეტინგული საქმიანობის ორგანიზაცია**. იგულისხმება ფირმის წარმოებრივ-გასაღებითი და მეცნიერულ-ტექნიკური საქმიანობის სისტემაში სპეციალური სტრუქტურების შექმნა, რომლე-

ბიც, ჩვეულებრივ, აგებულია სამი ძირითადი პრინციპით: საქონლური, რეგიონული და მომხმარებელთა ჯგუფების მიხედვით. შეიძლება მათი კომბინირებაც. გარდა ამისა, დაშვებულია მოქნილი დროებითი მუშა ჯგუფების შექმნა, რომელთაც შეუძლიათ მარკეტინგული ძალისხმევა კონცენტრირებულად მიმართონ განსაკუთრებული მნიშვნელობის მიმართულებით და სწრაფი რეაგირება მოახდინონ მაკრო- და მიკრო გარემოს ცვლილებებზე;

* **მარკეტინგული საქმიანობის კონტროლი.** იგი ხორციელდება ფირმის ბიზნეს-საქმიანობის ეფექტიანობის ანალიზის მიზნით და ტარდება სტრატეგიულ, ტაქტიკურ და ოპერატიულ დონეზე. გათვალისწინებულ მარკეტინგულ ღონისძიებათა რეალიზაციის მიმდინარე კონტროლი (მონიტორინგი) შესაძლებელს ხდის მსვლელობის პროცესშივე იქნეს შეტანილი გარკვეული კორექტივები მარკეტინგულ საქმიანობაში, რაც ხელს უწყობს წარმოებისა და გასაღების მხრივ შემუშავებული პროგრამის საერთო შედეგიანობის ამაღლებას.

კონტროლში იგულისხმება რეალიზაციის გეგმის შესრულება, გასაღების შესაძლებლობათა ანალიზი, მარკეტინგული დანახარჯებისა და მომგებიანობის ანალიზი, მარკეტინგის სტრატეგიული კონტროლი და რევიზია. მარკეტინგის კონტროლის კომპენსაციაში შედის აგრეთვე გაყიდული საქონლის რეკლამაციისა და დაბრუნების ანალიზი და კონკრეტულ წინადადებათა შემუშავება მსგავსი შემთხვევების ალმოსაფხვრელად;

* **მარკეტინგული საქმიანობის მართვა.** მარკეტინგი ფირმის მართვის სისტემის შემადგენელი ნაწილია, ამასთან, თვითონაც ექვემდებარება მართვას. მარკეტინგის მართვაში იგულისხმება იმ ღონისძიებათა (ინფორმაციის მოპოვება, ბაზრის გამოკვლევა, მომსახურების, გასაღების ოპერაციებისა და რეკლამის ორგანიზაცია) ანალიზი, დაგეგმვა, ცხოვრებაში გატარება და კონტროლი, რომლებიც მიმართულია მიზნობრივ მყიდველთან კონტაქტების დასამყარებლად, რათა უზრუნველყოფილ იქნეს ფირმის პროდუქციის გასაღების მოცულობის გაზრდა და მინიმალური დანახარჯებით მაქსიმალური ეკონომიკური ეფექტის მიღება. მარკეტინგის მართვა არსებითად მომხმარებელთა მოთხოვნის მართვაა.

მარკეტინგის მმართველი ფირმის თანამდებობის პირია, რომელიც დასაქმებულია მარკეტინგული სიტუაციის ანალიზით, დასახული მიზნის ცხოვრებაში გატარებითა და კონტროლის ფუნქციის განხორციელებით. მათ განეკუთვნებიან გასაღების მმართველები, გასაღების სამსახურის თანამშრომლები, რეკლამის სამსახურის ხელმძღვანელი მმართველები და ფასწარმოქმნის პრობლემების სპეციალისტები.

* **რეკლამის ორგანიზაცია.** რეკლამა ბიზნეს-საქმიანობის აუცილებელი ატრიბუტია. მის უდიდეს როლზე მეტყველებს თუნდაც ის ფაქტი, რომ, მაგალითად, 1986 წელს ამერიკულმა ფირმებმა თავიანთი ნაწარმის რეკლამაზე 100 მლრდ დოლარზე მეტი დახარჯეს. საბჭოთა ხელისუფლების წლებში ჩვენთან მარკეტინგული საქმიანობის ამ ასპექტს არ ექცეოდა ჯეროვანი ყურადღება. მეტიც, არცთუ იშვიათად მისთვის გაწეულ ხარჯებს ფუჭ დანახარჯებად მიიჩნევდნენ, რაც დიდი შეცდომა იყო.

რამდენადაც რეკლამა მიმართულია მომხმარებლისაკენ და მოწოდებულია გავლენა მოახდინოს მის ქმედებაზე, თუ როგორ მოიქცეს სამომხმარებლო ბაზარზე, არ იქნება უადგილო, გავეცნოთ იმ მომსახურებას, რასაც რეკლამა გვთავაზობს.

რეკლამის ღირსებებს შორის აღსანიშნავია:

* რეკლამა მომხმარებელს აწვდის ინფორმაციას საქონლის (მომსახურების) სამომხმარებლო თვისებებზე, სარგებლიანობაზე, შენახვა-მოვლის წესებზე, ფასებზე, ტერიტორიულ მდებარეობაზე და უადვილებს მას გადაწყვეტილების მიღებას შეძენაზე;

* რეკლამა ხელს უწყობს პროდუქციის მსხვილი პარტიობით წარმოებისა და რეალიზაციის ორგანიზაციას, რაც აპირობებს მის ერთეულზე დანახარჯების შემცირებას და სახსრების ეკონომიას;

* რეკლამა მეტოქეობაში გამარჯვების მნიშვნელოვანი პირობაა, ამიტომ ყველა დაინტერესებულია მის მაღალ დონეზე ორგანიზებაში, რაც საერთო პრესტიჟს აპირობებს;

* რეკლამა ზრდის საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნას და აჩქარებს ეკონომიკის განვითარებას.

რეკლამას ყველგან და ყოველთვის როდი მოაქვს სარგებლობა

საზოგადოებისათვის. მას ჩრდილოვან მხარეებს შორის აღსანიშნავია:

* რეკლამას ზოგჯერ არასწორი ინფორმაციის მიწოდებით შეცდომაში შეჰყავს მომხმარებელი და ახდენს მის დეზორიენტაციას;

* რეკლამა დაკავშირებულია დიდძალ დანახარჯებთან, რაც ზრდის საქონლის ფასს;

* რეკლამა მომხმარებელს დადებითად განაწყობს ისეთი საქონლისა და მომსახურების შეძენაზეც, რომელზეც მას არა აქვს აუცილებელი მოთხოვნილება;

* მასობრივი ინფორმაციის საშუალებები (პრესა, რადიო, ტელევიზია, კინო-თეატრები და სხვ.) დამოკიდებულნი არიან რეკლამის შეკვეთებზე, რაც რამდენადმე ზღუდავს მათ თავისუფლებას.

მარკეტინგული საქმიანობის ეფექტიანობა ფასდება ეტაპობრივად: მისი დაგეგმვის სტადიაზე — მარკეტინგულ ღონისძიებათა შესაძლებლობების წინასწარი შეფასების მიზნით და რეალიზაციის დასრულების სტადიაზე — როგორც შესრულებული სამუშაოს ფაქტიური შედეგების შეფასება. მართალია, ძალიან ძნელია (ბევრ შემთხვევაში შეუძლებელიც) მარკეტინგული სამსახურის მიერ შეტანილი წვლილის რაოდენობრივ პარამეტრებში გამოხატვა, მაგრამ ეს სრულებით არ ამცირებს ბიზნეს-საქმიანობაში მის როლსა და მნიშვნელობას.

გამოყენების სფეროს (არეალის) და ობიექტის მიხედვით გამოიყოფა მარკეტინგის შემდეგი ძირითადი სახეობანი:

* **შიგა მარკეტინგი.** იგი მოიცავს ერთი ქვეყნის ფარგლებში საქონლისა და მომსახურების რეალიზაციასთან დაკავშირებულ საკითხებს. ისტორიულად ეს იყო მარკეტინგის პირველი სახეობა, რამდენადაც საგარეო ბაზარზე ფირმების გასვლა მოხდა შედარებით გვიან, როცა მათ გარკვეულ შედეგებს მიაღწიეს და არ ეყოთ შიგა ბაზრის ტევადობა. თუმცა მთელი რიგი ფირმებისა იმთავითვე სპეციალდება საგარეო ვაჭრობის ფუნქციების შესრულებაზე;

* **ექსპორტული მარკეტინგი.** მისი აუცილებლობა განაპირობა საგარეო ვაჭრობის გაფართოებამ და მასთან დაკავშირებით გასაღების ახალი საზღვარგარეთული ბაზრების მოძიება-შესწავლის საჭიროებამ, ამ დანიშნულებით მარკეტინგის სპეციალური სამსახუ-

რის შექმნამ;

* **იმპორტული მარკეტინგი.** მასში იგულისხმება საზღვარგარეთ მაღალეფექტიანი შესყიდვების უზრუნველსაყოფად შესაბამისი ბაზრების შესწავლა-გამოვლენა და ღირსეულ პარტნიორებთან კონტრაქტების დამყარება. ესეც ბაზრისათვის მუშაობაა, თუმცა სპეციფიკური ხასიათის, რომელიც განსხვავდება ექსპორტთან დაკავშირებული მარკეტინგული საქმიანობისაგან;

* **მეცნიერულ-ტექნიკური მარკეტინგი.** მასში აისახება მეცნიერულ-ტექნიკური კვლევა-ძიების შედეგების ყიდვა-გაყიდვის სპეციფიკა. უფრო კონკრეტულად ესაა: პატენტები და ლიცენზიები, რაც მნიშვნელოვანწილად ცვლის მარკეტინგული საქმიანობის ხასიათს და დაკავშირებულია ლიცენზიური და პატენტური მასალების გასაყიდად მომზადებასთან, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის მიმართულებების, შესაბამისი ქვეყნების საპატენტო სამართლის შესწავლის ამოცანებთან და ა.შ.;

* **პირდაპირი ინვესტიციების მარკეტინგი.** იგი მოიცავს საზღვარგარეთული საინვესტიციო საქმიანობის პირობების შესწავლას, ახალი საწარმოების წარმოებრივი შესაძლებლობებისა და გასაღების აქტივობის ღრმა და ყოველმხრივ ანალიზს;

* **საერთაშორისო (მულტინაციონალური) მარკეტინგი.** იგი გამოირჩევა წარმოებრივ-გასაღებითი ამოცანების გლობალურობით და მოიცავს ძირითადად ტრანსნაციონალურ კომპანიებს. მას მიიჩნევენ მარკეტინგული საქმიანობის ახალ, უფრო მაღალ საფეხურად;

* **მარკეტინგი საქონლისა და მომსახურების სახეობათა მიხედვით.** იგი იკვლევს ეფექტიანი გაყიდვის ორგანიზაციის წვრილმან დეტალებსა და თავისებურებებს, აგრეთვე სხვადასხვა პროფილის საწარმოთა მეწარმეობრივი საქმიანობისა და გაწეული მომსახურების ეფექტიანობის უზრუნველყოფის საკითხებს მათ მიერ გამოშვებული პროდუქციის თავისებურებათა გათვალისწინებით. მაგალითად, უცხოელ ეკონომისტთა მიერ სრულყოფილადაა დამუშავებული მრეწველური საქონლის მარკეტინგი, საერთოდ სამომხმარებლო საქონლის მარკეტინგი და ა.შ.;

* **მარკეტინგი არაკომერციულ საქმიანობის სფეროში.** არაკო-

მერციული ორგანიზაციების (ანუ სოციალური) მარკეტინგი ძირითადად დაკავშირებულია კონკრეტული ორგანიზაციის ან ცალკეული პირების მიმართ დადებითი საზოგადოებრივი აზრის შექმნის ამოცანებთან.

ამრიგად, მარკეტინგი ბიზნეს-საქმიანობის უმნიშვნელოვანესი კომპონენტია. მის რაციონალურ ფუნქციონირებაზე დიდადაა დამოკიდებული საბაზრო ეკონომიკის ეფექტიანობა.

რეზიუმე

მატერიალური დოვლათის წარმოების გადიდება შეიძლება როგორც ექსტენსიური, ისე ინტენსიური გზით. აქედან პირველი შეზღუდული, ხოლო მეორე არსებითად ამოუწურავი, ანუ „უძიროა". უპირატესად ინტენსიური განვითარება თავის გამოხატულებას, უწინარეს ყოვლისა, შრომის მწარმოებლურობის ამაღლებაში პოულობს.

შრომის მწარმოებლურობა განისაზღვრება დროის ერთეულში წარმოებული პროდუქციის ფიზიკური მოცულობით, ანუ, რაც იგივეა, პროდუქციის ერთეულის წარმოებაზე დახარჯული შრომის რაოდენობით. შრომის მწარმოებლურობა შრომის შედეგიანობა, მისი ეფექტიანობაა დროის გარკვეულ მონაკვეთში.

შრომის მწარმოებლურობის ამაღლების გზები და რეზერვები: ადამიანისეული ფაქტორების გააქტიურება — წარმოების მუშაკთა პროფესიული ცოდნისა და კვალიფიკაციის ამაღლება, შრომითი დასაქმება სპეციალობის მიხედვით, საშემსრულებლო დისციპლინის დონის ამაღლება, წარმოების მუშაკის ოპტიმისტური ფსიქოლოგიური განწყობა, მუშაკთა მატერიალური და მორალური დაინტერესება-წახალისება, კადრების დენადობის შემცირება; მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარება და მისი მიღწევების ფართოდ დანერგვა წარმოებაში; წარმოებისა და შრომის ორგანიზაციის გაუმჯობესება, მართვის მექანიზმის სრულყოფა — წარმოების სპეციალიზაციისა და კოოპერირების პროცესის გაღრმავება, წარმოების დარგობრივი სტრუქტურის სრულყოფა, სტრუქტურული ცვლილებები მართვის სისტემაში; შრომისა და ყოფაცხოვრების სოცია-

ლური პირობების გაუმჯობესება — სამუშაო ადგილების კეთილმოწყობა, ვიბრაციის ნორმალიზება, მძიმე და ორგანიზმისათვის მავნე სამუშაოთა მექანიზაციის დონის პირველ რიგში ამაღლება, თანამშრომლებისათვის საწარმოებში კვების ბლოკების მოწყობა; რესურსების ეფექტიანი გამოყენება.

წარმოების მასშტაბით გამოწვეული ეკონომია უსასრულო როდია. მის გარკვეულ ეტაპზე თავს იჩენს ე.წ. კლებადი შემოსავლიანობის კანონი. ეს კანონი მოქმედებას იწყებს იმ მომენტიდან, როცა საწარმოში პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების შემცირება შესაძლებლობის მაქსიმუმს აღწევს და მისი საწინააღმდეგო პროცესი იჩენს თავს. სხვანაირად, მოგების მაქსიმიზაციის ამ ზედა ზღვარს საწარმოს (ფირმის) ოპტიმალური სიდიდე (ზომა) ეწოდება.

მარკეტინგი (თუ გამოვრიცხავთ არაკომერციულ სფეროს) არის ფირმის ბიზნეს-საქმიანობის მიზანსწრაფული წარმართვის ინტეგრირებულ ღონისძიებათა სისტემა, რომელიც მოთხოვნის ფორმირება-ცვალებადობის დეტალური გამოკვლევა-გაანალიზების საფუძველზე უზრუნველყოფს წარმოებრივ-გასაღებითი პროგრამის შემუშავება-რეალიზაციას და ორიენტირებულია მოგების მაქსიმიზაციისაკენ.

მარკეტინგის უმნიშვნელოვანესი ფუნქციებია: გასაღების ბაზრის კომპლექსური გამოკვლევა; ფირმის წარმოებრივ-გასაღებითი შესაძლებლობების ანალიზი; მარკეტინგის სტრატეგიის, ტაქტიკისა და პროგრამების შემუშავება; საქონლის, მისი ფასისა და გასაღების დაგეგმვა; კომუნიკაციური პოლიტიკის განხორციელება; მარკეტინგის საქმიანობის ორგანიზაცია, კონტროლი და მართვა; რეკლამის ორგანიზაცია.

გამოყენების არეალისა და ობიექტის მიხედვით გამოიყოფა მარკეტინგის შემდეგი სახეობანი: შიგა მარკეტინგი, ექსპორტული და იმპორტული მარკეტინგი; პირდაპირი ინვესტიციების მარკეტინგი; საერთაშორისო (მულტინაციონალური) მარკეტინგი; მარკეტინგი საქონლისა და მომსახურების სახეობათა მიხედვით; მარკეტინგი არაკომერციული საქმიანობის სფეროში.

ბიზნესი წარმოუდგენელია მარკეტინგის გარეშე. ბიზნეს-საქ-

მიანობის ეფექტიანობას მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს მარკეტინგული სამსახურის ფუნქციონირება.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რას ნიშნავს მატერიალური დოვლათის შეკვეცილი, მარტივი და გაფართოებული აღწარმოება?

2. რა განსხვავებაა მატერიალური დოვლათის წარმოების გადიდების ექსტენსიურ და ინტენსიურ გზებს შორის?

3. როგორ განისაზღვრება შრომის მწარმოებლურობა?

4. რა როლს ასრულებს პროდუქციის ხარისხის გაუმჯობესება შრომის მწარმოებლურობის ამაღლებაში?

5. დაახასიათეთ შრომის მწარმოებლურობის ამაღლების გზები და რეზერვები.

6. რით აიხსნება შრომის მწარმოებლურობის ამაღლების როლისა და მნიშვნელობის გაზრდა განვითარების თანამედროვე ეტაპზე?

7. როგორ ურთიერთმიმართებაშია წარმოების მასშტაბი და ეკონომიკური ეფექტიანობა?

8. რატომ იცვლება წარმოების დანახარჯები წარმოების მასშტაბის ზრდის კვალობაზე?

9. რაში გამოიხატება კლებადი შემოსავლიანობის კანონის არსი?

10. როგორ წარმოგიდგენიათ მარკეტინგის არსი და ძირითადი პრინციპები?

11. მეწარმეობრივ საქმიანობაში რა როლს ასრულებს მარკეტინგი?

12. ჩამოთვალეთ მარკეტინგის უმნიშვნელოვანესი ფუნქციები.

13. რა როლს ასრულებს რეკლამა ბიზნეს-საქმიანობაში?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. საზოგადოებრივი აღწარმოება: არსი, სახეობანი, ფორმები.
2. მატერიალური დოვლათის წარმოების გადიდების გზები.
3. შრომის მწარმოებლურობა და მისი ამაღლების გზები.

4. წარმოების ფაქტორების ტექნოლოგიური კომპლექტი.
5. წარმოების დანახარჯები და მათი სტრუქტურა.
6. კლებადი შემოსავლიანობის კანონი.
7. საზღვრითი დანახარჯები, შემოსავალი და მოგება.
8. მარკეტინგის ადგილი და როლი საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში.
9. მარკეტინგის ძირითადი პრინციპები და ფუნქციები.
10. რეკლამის დადებითი და უარყოფითი მხარეები.
11. მარკეტინგის ძირითადი საჭიროებანი. .

ლიტერატურა

1. ბოლოკაძე ე. მარკეტინგი. თბ., საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1995.

2. გოგოხია რ. საბაზრო ეკონომიკა. ლექციები, თბ., „საქპროფგამი", 1996, თ. 9.

3. მაკკონელი კ. პ., ბრიუ ს. ლ. ეკონომიკსი. ნაწ. II, თარგმანი რუსულიდან, თბ., „საქპროფგამი", 1993, თ.21.

4. სტენლეიკი ჯ. ფ. ეკონომიკსი დამწყებთათვის. თარგმანი რუსულიდან, თბ., „ფარნავაზი", 1995, თ. 5, 6.

5. **Жан-Жак Ламбен.** Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер.с франц. С-П.. 1996.

6. **Котлер Ф.** Основы маркетинга. Пер. с англ. В. Б. Боброва. М.. 1991.

7. **Ноздрева Р. Б., Цыгичко Л. И.** Маркетинг: как побеждать на рынке. М.. 1991.

8. Прикладная экономика. Пер. с англ.. М.. 1992, гл.7.

9. Современная экономика. **Мамедов О.Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Изд-во "Феникс", 1995. гл.24.

10. **Хайман Д.Н.** Современная микроэкономика: анализ и применение. М.: "Финансы и статистика". 1992. гл.6.

VIII თავი

კონკურენცია საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში

მარქსისტული მოძღვრების თანახმად, კონკურენცია კაპიტალისტური მეურნეობისათვის დამახასიათებელი მანკიერებაა და მას ყოველმხრივ უნდა ებრძოლოთ. ეს დოგმატური შეხედულება რადიკალურ შეცვლას საჭიროებს, რამდენადაც იგი აზვიადებს კონკურენციის ცალკეულ ნეგატიურ მხარეებს და, რაც მთავარია, უგულებელყოფს საზოგადოებრივი პროგრესის განმსაზღვრელ დადებით თვისებებს. არადა, სწორედ ამ კეთილმყოფელ თვისებათა გამო მიიჩნევენ კონკურენციას საბაზრო ეკონომიკის მიზანდასახულობათა მიღწევის უმნიშვნელოვანეს საშუალებად. მეტიც, იგი, ადმინისტრაციულ-მბრძანებლურ ეკონომიკასთან შედარებით, საბაზრო ეკონომიკის უპირატესობების განმსაზღვრელ ფაქტორთა ჯგუფს განეკუთვნება (დღევანდელი თვალსაწიერიდან რაოდენ ღიმილის მომგვრელია ის, რომ, უწინარეს ყოვლისა, კერძო საკუთრებისა და კონკურენციის არარსებობა ითვლებოდა, კაპიტალიზმთან შედარებით, სოციალიზმის ერთ-ერთ მთავარ უპირატესობად).

8.1. რა არის კონკურენცია?

როგორც წინა თავებში იყო აღნიშნული, კონკურენცია არის მეტოქეობა ცალკეულ სუბიექტებს (კონკურენტებს) შორის რაიმე ასპარეზზე უპირატესობის მოსაპოვებლად. ეკონომიკის სფეროში იგი წარმოგვიდგება როგორც მეწარმეთა შეჯიბრება საქონლის (მომსახურების) წარმოებისა და გასაღების ხელსაყრელი პირობებისათვის. ვინც გაიმარჯვებს ამ შეჯიბრში, მას გარანტირებული აქვს მტკიცე პოზიციები და მაქსიმალური მოგება. მაგრამ კონკურენციაში გამარჯვება იოლი როდია. ეს მხოლოდ იმ მცირერიცხოვანთა ხვედრია, ვინც საბაზრო ურთიერთობათა „თამაშის წესების" დაცვით შეძლებს თავისი ნაწარმისათვის ეკონომიკური უპირატესობების მინიჭებას და მომხმარებლის ინტენსიურ დაინტერესება-მოზიდვას. რაც შეეხება „თამაშის წესების" დარღვევით მოპოვებულ

წარმატებებს, იგი უკანონოა და უმალვე ისჯება თვით საბაზრო ეკონომიკის კანონებით, ან ადმინისტრაციული წესით.

ამრიგად, ეკონომიკური კონკურენციის გარდუვალობა მოგების მაქსიმიზაციისაკენ სწრაფვით აიხსნება. ეს მეწარმის ნება-სურვილზე კი არ არის დამოკიდებული. იგი თავისთავად ობიექტური პროცესია, მაგრამ მისი საბოლოო შედეგები სუბიექტთა (კონკურენტთა) ბიზნეს-საქმიანობით განისაზღვრება. კარგად აუღებ ალღოს, დროულად მოარგებ გასაღებს და სრულად დაეუფლები სიტუაციას, ე.ი. შენსკენ მოაბრუნებ მომხმარებელს, საასურველი შედეგიც არ დააყოვნებს. ოუ ამის უნარი არ შეგწევს, საკუთარ თავს უნდა დააბრალო, ეკონომიკურ ზარალს უნდა შეურიგდე და ეცადო, მომავლისათვის მაინც მოამზადო ნიადაგი, რათა გადაურჩე სრულ კრახს.

მარკეტინგში განასხვავებენ კონკურენციის სამ სახეობას: 1. **ფუნქციონალურს** (ურთიერთშემცვლელ საქონელს შორის, რომლებიც აკმაყოფილებენ ერთსა და იმავე მოთხოვნილებას. მაგალითად, ნავთობი და ბუნებრივი აირი, საქონლისა და ღორის ხორცი); 2. **სახეობითს** (ერთი და იმავე სახეობის, მაგრამ ზოგიერთი არსებითი პარამეტრით ერთიმეორისაგან განსხვავებულ, საქონელს შორის. მაგალითად, ერთნაირი კლასის ხუთადგილიანი მსუბუქი ავტომობილები სხვადასხვა სიმძლავრის ძრავით); 3. **საგნობრივს** (ფირმებს შორის, რომლებიც უშვებენ, არსებითად, იდენტურ საქონელს).

იმ პირობების თავისებურებათა გათვალისწინებით, რომლებშიც წარმოიშობა კონკურენცია, ეკონომიკურ მეცნიერებაში გამოყოფენ საბაზრო სტრუქტურის (ბაზრის მოდელის) ოთხ ძირითად ტიპს. ესენია: **სრულყოფილი კონკურენცია, მონოპოლისტური კონკურენცია, ოლიგოპოლია და მონოპოლია.**

8.2. სრულყოფილი კონკურენცია

მეცხრამეტე საუკუნის დაახლოებით შუა ხანებამდე განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკაში არსებობდა მხოლოდ სრულყოფილი ანუ თავისუფალი კონკურენცია. იგი განპირობებული იყო წარმოების კონცენტრაციის დაბალი დონით, საწარმოთა შედარებით მცირე ზომითა და როგორც მწარმოებლების (გამყიდველების), ისე მომხმა-

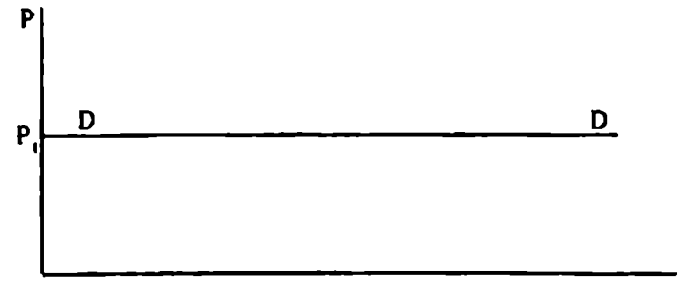
რებელთა (მყიდველების) მრავალრიცხოვანი არმიის არსებობით.

ამერიკული სტანდარტებით, კონკურენციას ყოფენ წმინდა კონკურენციად და მეტოქეობად. სრულყოფილი, ანუ წმინდა, კონკურენცია წვრილი პარტიობით ანალოგიური საქონლის (მომსახურების) მწარმოებელ და გამსაღებელ უამრავ მცირე ფირმას შორის პრივილეგიური მდგომარეობის მოპოვებისათვის ბრძოლაა.

სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრის მოდელის ძირითადი მახასიათებლებია:

* ბევრი მყიდველი და ბევრი გამყიდველი. საქონელსა და მომსახურებას აწარმოებს უამრავი წვრილი მეწარმე (მცირე ფირმა) და, პირველ რიგში, სწორედ ისინი ეჯიბრებიან ერთმანეთს ასევე მრავალრიცხოვან მომხმარებლებზე ზემოქმედებისა და მაღალი საბოლოო ეფექტის (მოგების) მიღებისათვის. იმავე მდგომარეობაში არიან განუსაზღვრელი ოდენობის მყიდველებიც (მომხმარებლებიც), რომლებიც ერთმანეთს ეჯიბრებიან უფრო ხელსაყრელ პირობებში პროდუქციის შეძენისათვის.

გამყიდველებისა და მყიდველების მრავალრიცხოვნობის გამო, ყველას ერთნაირად მიუწვდება ხელი და ვერცერთი მათგანი ვერ ფლობს სხვაზე მეტ ინფორმაციას (ფასებზე, წარმოების ტექნოლოგიაზე, მოგების შესაძლებელ ოდენობაზე და ა.შ.), ამიტომ ეგუება ბაზრის მიერ ნაკარნახევ ნორმებს. ძალიანაც რომ მოინდომოს, ბაზრის ვერცერთი სუბიექტი ვერ შესძლებს მათ შეცვლას; სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში მოთხოვნის მრუდი გრაფიკულად ასეთ სახეს ღებულობს (იხ. ნახ. 8.1.):



ნახ. 8.1. მოთხოვნის მრუდი სრულყოფილი კონკურენციის პირობებში

* ოითოეული მეწარმე მომხმარებელს სთავაზობს სტანდარტულ (არადიფერენცირებულ), სავსებით ურთიერთშემცვლელ საქონელს მცირე პარტიობით, რომელთა ხვედრითი წონა ანალოგიური პროდუქციის წარმოების საერთო მოცულობაში უმნიშვნელოა და რაიმე არსებით გავლენას ვერ ახდენს ბაზრის საერთო კონიუნქტურაზე;

* სარეალიზაციო ნაწარმზე საბაზრო ფასები ყალიბდება მხოლოდ მოთხოვნა-მიწოდების ეკონომიკური კანონის შესაბამისად, ე.ი., როცა მიწოდება უსწრებს მოთხოვნას, ამ პროცესის ინტენსივობის პროპორციულად ეცემა ფასების დონე და, პირიქით, როცა მოთხოვნა უსწრებს მიწოდებას, ამ პროცესის ინტენსივობის პროპორციულად იზრდება ფასების დონეც. მთლიანად გამორიცხულია საბაზრო ძალა, რომელსაც შეუძლია ფასების ჩამოყალიბებაზე ზემოქმედება;

* ფასებისა და ნაწარმის ყიდვა-გაყიდვის მოცულობის უკონტროლობა აპირობებს, საბაზრო კონიუნქტურის ცვლილების ზეგავლენით, ამ სიდიდეების მუდმივ რყევადობას;

* ბაზრის კარები ღიაა ყველა მსურველისათვის: ვისაც სურს, შეუძლია თავისუფლად შევიდეს, და ასევე, ვინც მოისურვებს მის დატოვებას, არც ამაში შეხვდება რაიმე დაბრკოლება. იგულისხმება ნაწარმის არა მხოლოდ ხაკუთრივ რეალიზაცია, არამედ წარმოებაც. თუ მოისურვა მეწარმემ, თავისუფლად შეუძლია გამოუშვას ესა თუ ის პროდუქცია, ხოლო თუ შეატყო, რომ იგი არასარფიანია — ასევე, თავისუფლად შეუძლია ფუნქციონირების შეწყვეტა. ასეთი თავისუფალი „საბაზრო“ გადაადგილების გამო, ბაზარზე სისტემატურად იცვლება მონაწილეთა რიცხვნობა, მაგრამ მათი შემცირების შემთხვევაშიც ვერ ახერხებენ დარჩენილები ბაზარზე კონტროლის განხორციელებას, რამდენადაც ისინი წვრილი მეწარმეობით იფარგლებიან და რიცხობრივად ბევრნი არიან;

* არ რეგულირდება სახელმწიფოს მიერ: ჯერ ერთი, იმიტომ, რომ რეალურად ამის საჭიროება არაა ბაზრის წონასწორობის დაურღვევლად ფუნქციონირების გამო; და მეორე, საჭიროც რომ იყოს, პრაქტიკულად ამის განხორციელება შეუძლებელია სუბიექტთა გან-

საკუთრებული სიმრავლის შედეგად.

ყველა ზემოაღნიშნული ნიშნით, სრულყოფილი კონკურენციის ბაზარი დღეისათვის რეალურად არსად არ არსებობს და უფრო აბსტრაქტული იდეის სახით წარმოგვიდგება. თუმცა ეკონომიკურ პრაქტიკაში შეინიშნება ზოგიერთი სახეობის პროდუქცია და ფასიანი ქაღალდი (მაგალითად, მინერალური ნედლეული, კვების პროდუქტები, აქცია, ობლიგაცია და ა.შ.), რომელთა ბაზარი მნიშვნელოვანწილად შეიცავს სრულყოფილი კონკურენციის ნიშნებს. მსჯელობაში გვაქვს გამყიდველებისა და მყიდველების მრავალრიცხოვნობისა და საქონლის წვრილი პარტიობით რეალიზაციის გამო, მისი თითოეული სახეობის მიხედვით ბაზრის კონტროლირების შეუძლებლობა, აგრეთვე ის, რომ სარეალიზაციო საქონელი სავსებით იდენტურ-ურთიერთშემცვლელია და მათი მწარმოებლები თითქმის ერთნაირად ფლობენ ინფორმაციას ბაზარზე მიმდინარე ცვლილებების შესახებ. ამ თავისებურებათა გათვალისწინებით გამოხატავენ ბაზრებს ასეთი სპეციალური ტერმინებით: საქონლის ბირჟა, საფონდო ბირჟა და ა.შ.

8.3. მონოპოლისტური კონკურენცია

მონოპოლისტური კონკურენცია არასრულყოფილი კონკურენციის ისეთი ფორმაა, რომლის ბაზარზეც სრულყოფილი კონკურენციის არც ერთი პირობა არ სრულდება.

სავსებით კანონზომიერი იქნება, თუ თქვენ ასეთი კითხვა დაგებადებათ: როდის დაიწყო სრულყოფილი კონკურენციის შეცვლა არასრულყოფილი კონკურენციით? — ეს პროცესი დაიწყო მეცხრამეტე საუკუნის შუა ხანებიდან. მას დასაბამი მისცა წარმოების ინტენსიურმა კონცენტრაციამ, რომელსაც ლოგიკურად მოჰყვა მსხვილი ინდუსტრიული საწარმოების (ფირმების) აღმოცენება და მათ მიერ ცალკეული საქონლის წარმოებისა და გასაღების ბაზრების მნიშვნელოვანი ნაწილის ხელში ჩაგდება — ამ ნაწილში პრივილეგიური მდგომარეობის მოპოვება. რაც უფრო ვითარდებოდა ეს პროცესი, მით უფრო იკიდებდა ფეხს არასრულყოფილი კონკურენ-

ცია და სულ უფრო იზღუდებოდა სრულყოფილი კონკურენციის გავრცელების არეალი. მსხვილი ფირმები კი იკავებდნენ გაბატონებულ მდგომარეობას ბაზარზე და სულ უფრო არსებით გავლენას ახდენდნენ პროდუქციის რეალიზაციის პირობებზე. ამასთან დაკავშირებით შეიცვალა ბაზრის მონაწილეთა შორის ურთიერთობა. მწარმოებლები ყურადღებით აკვირდებოდნენ თავიანთი კონკურენტების ქცევას[1] და დროულად რეაგირებდნენ მასზე.

მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრის მოდელის ძირითადი მახასიათებლებია:

* სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრის პირობებში არსებულთან შედარებით ნაკლები, მაგრამ საერთოდ ბევრი საშუალო და წვრილი ფირმის მონაწილეობა. ისინი ყოველნაირად ცდილობენ დაარწმუნონ მყიდველი (მომხმარებელი), რომ მოცემულ საქონლურ ჯგუფში ყველაზე უკეთესი (გამორჩეული) სწორედ მათი საქონელია.

შედარებით გართულებულია ბაზრის ფუნქციონირების თაობაზე მის სუბიექტთა მიერ ინფორმაციის მოპოვება. ამის მიზეზები უნდა ვეძიოთ მონოპოლიზმის ნიშნების წარმოშობა–განვითარებაში;

* ფირმები მომხმარებელს სთავაზობენ მსგავს, მაგრამ მყიდველის თვალსაზრისით არაიდენტურ პროდუქციას. თითოეული ფირმა ყიდის საქონლის განსაკუთრებულ ტიპს, რომელიც განსხვავდება შესრულების ხარისხით, დიზაინით, პრესტიჟულობით, გაფორმებით, გაყიდვის შემდგომი მომსახურებით და ა.შ. ამის კვალობაზე მომხმარებელი ხშირ შემთხვევაში საქონელს ერთიმეორისაგან გამოარჩევს „არაფასისმიერი უპირატესობებით“.

როგორც ჩანს, ფირმები აქ ერომანეთს ეჯიბრებიან დიფერენცირებული პროდუქტებით, რომლითაც თითოეული მაოგანი წარმოგვიდგება თავისი მარკის საქონლის თავისებურ მონოპოლისტად (მაგალითად, საქართველოში წარმოებულ უალკოჰოლო სასმელებს შორის გამორჩეული ადგილი უჭირავს „ლაღიძის წყლებს“, ისე რო-

[1] კონკურენციულ ქცევაში იგულისხმება პოზიცია, რომელსაც თავისი კონკურენტების მიმართ გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესში იკავებს ფირმა.

გორც მინერალური წყლების „მეფედ“ ბორჯომის წყალია აღიარებული).

სხვათაშორის მონოპოლისტური კონკურენციის ტიპს საკმაოდ ზუსტად ესადაგება მომსახურების სფეროს ბევრი დარგის საწარმოთა შორის ეკონომიკური ურთიერშეჯიბრებაც. მხედველობაში გვაქვს რესტორნების, სასადილოების, ტექნიკური მომსახურების სადგურების, სატრანსპორტო საშუალებების, საყოფაცხოვრებო მომსახურების კომბინატების, ატელიეების, ბანკების მომსახურება და ა.შ. ანალოგიური ხასიათისაა, მაგალითად, ჩაის, ღვინის, თამბაქოს, კონსერვის, უალკოჰოლო სასმელების, ტანსაცმლის, კომპიუტერების, ავტომობილების მწარმოებელ საწარმოთა შორის კონკურენციაც;

* საქონლის დიფერენციაცია მწარმოებელს (გამყიდველს) აძლევს იმის საშუალებას, რომ, კონკურენტების ქცევის გაუთვალისწინებლად, დამოუკიდებლად დააწესოს შედარებით მაღალი საცალო (უშუალოდ მომხმარებლისათვის მისაყიდი) ფასები საქონელზე. რაც შეეხება მყიდველებს, მათი გარკვეული ნაწილი მზადაა გადაიხადოს რამდენადმე გაზრდილი ფასი, ვთქვათ, იმავე „ლაღიძის წყლებისა“ და „ბორჯომის“ წყლის შესაძენად, რამდენადაც სჯერა, რომ ესენი უფრო მაღალი ხარისხობრივი თვისებების მატარებელია, ვინემ მათი მონათესავე პროდუქტები (ლიმონათი: „მსხალი“, „ფორთოხალი“, „ტარხუნა“, „მანდარინი“ ან „ნაბეღლავი“, „ზვარე“, „სქური და სხვ.“).

საქონლის დიფერენციაციის პირობებში, უკეთესი ეკონომიკური მაჩვენებლის მოპოვებისათვის, ფირმებს შორის გაჩაღებული კონკურენციული ბრძოლა ვერ უშლის ხელს ცალკეული ფირმების მიერ თავიანთ (დიფერენცირებულ) ნაწარმზე მონოპოლისტური მდგომარეობის შენარჩუნებას. ცალკეული ფირმები ზოგიერთი დიფერენცირებული პროდუქტის ერთადერთი მწარმოებელია და, ამ თვალსაზრისით, მონოპოლისტია. მაგრამ რამდენადაც თითოეული ფირმის მიერ რეალიზებული პროდუქციის მოცულობა არც ისე დიდია, მათ საბაზრო ფასებზე მხოლოდ შეზღუდული კონტროლის განხორციელება ძალუძთ;

* თითქმის ყველა მსურველს (პოტენციურ კონკურენტს) შეუძლია ხელი მოჰკიდოს ნებისმიერი საქონლის წარმოებას და გამოიტანოს თავისი ნაწარმი სარეალიზაციოდ, რაც იმაზე მიგვანიშნებს, რომ შედარებით დაუბრკოლებლად ხდება როგორც ბაზარში შესვლა, ისე საჭირო შემთხვევაში ბაზრის „კარების გამოხურვა". ამ პროცესს ხელს უწყობს ის გარემოებაც, რომ ჯერ კიდევ არ იქმნება ძალიან მსხვილი ფირმები და მეწარმის საწყისი კაპიტალი შეიძლება იყოს რამდენადმე მოკრძალებული.

მიუხედავად ყოველივე ამისა, სრულყოფილი კონკურენციის ბაზართან შედარებით, ეს პროცესი აქ გარკვეული ზომით გართულებულია. მაგალითად, ბაზრის წილის მოპოვებისათვის ბრძოლის პროცესში ახალი გამყიდველები განიცდიან სიძნელეებს მომხმარებლისათვის ახალი საჭირო მარკებისა და მომსახურებათა შეთავაზებისას.

ზემოაღნიშნულიდან შეიძლება იმ დასკვნის გაკეთება, რომ საქონლის დიფერენციაცია რაღაც ზომით განსაზღვრავს ბაზრის მონოპოლიზაციის დონეს. რაც უფრო ერთგვაროვანია საგნები, მით უფრო მეტი ზომით შეუძლიათ მათ ერთიმეორის შეცვლა და შესაბამისად ძლიერია კონკურენციაც. პროდუქტთა დიფერენციაცია საწინააღმდეგო შედეგებს აპირობებს: რაც უფრო ძლიერია ეს პროცესი, მით უფრო ნაკლებია კონკურენცია და შედარებით უფრო ადვილად შეიძლება სარეალიზაციო ნაწარმზე მონოპოლიური ფასის დაწესება.

8.4. ოლიგოპოლია

არასრულყოფილი კონკურენციის მეორე (და თანამედროვე საბაზრო სტრუქტურის ყველაზე გავრცელებული) ფორმაა ოლიგოპოლია. თვით ეს ტერმინი — „ოლიგოპოლია" გამოიყენება ისეთი ბაზრის დასახასიათებლად, რომელზედაც დომინირებს რამდენიმე მსხვილი ფირმა და მათგან მხოლოდ ზოგიერთი ახერხებს მისი მნიშვნელოვანი ნაწილის გაკონტროლებას.

გამოშვებული პროდუქციის ტიპის მიხედვით განასხვავებენ წმინდა და დიფერენცირებულ ოლიგოპოლიას.

წმინდა ოლიგოპოლიის საწარმოები უშვებენ ერთგვაროვან ნაწარმს (თუჯს, ფოლადს, აგურს, ცემენტს, მინერალურ სასუქს და ა.შ.). ასეთი საქონლის იდენტურობა განსაზღვრავს ერთიანი ფასით მათ რეალიზაციას.

დიფერენცირებული ოლიგოპოლიის საწარმოები უშვებენ ერთნაირი დანიშნულების მრავალფეროვან პროდუქციას და სპეციალდებიან, როგორც წესი, პირადი მოხმარების საგნების (მაგალითად, ფეხსაცმლის, თავსამკაულის, პარფიუმერიის, ელექტროსაყოფაცხოვრებო ტექნიკის, სიგარეტების და ა.შ.) წარმოებაზე.

ოლიგოპოლიური ბაზრის მოდელის ძირითადი მახასიათებლებია:

* ბაზარზე დომინირებს და ერთიმეორეს ეკონომიკურ მეტოქეობას უწევს რამდენიმე (დაახლოებით სამიდან ხუთამდე) ფირმა. თვით ამ ფაქტიდან გამომდინარე, გაძნელებულია ბაზრის ფუნქციონირების თაობაზე ინფორმაციის მიღება (განსაკუთრებით არამონოპოლიზებული ფირმებისათვის);

* ფირმები აწარმოებენ როგორც ერთგვაროვან, ისე დიფერენცირებულ პროდუქციას. ერთგვაროვანი ნაწარმი ჭარბობს ნედლეულისა და ნახევარფაბრიკატების (ბუნებრივი აირის, ნავთობის, მანგანუმის მადნის, ქვანახშირის და ა.შ.) ბაზარზე, დიფერენცირებული – პირადი მოხმარების საქონლის (მსუბუქი ავტომობილები, კომპიუტერები, ველოსიპედები და ა.შ.) ბაზარზე;

* ოლიგოპოლიურ ბაზარზე ახალი ფირმების (პოტენციური კონკურენტების) შეღწევა საგრძნობლად გაძნელებულია მონოპოლიურ მდგომარეობაში მყოფი მსხვილი ფირმების მიერ გავლენის სფეროების განაწილების გამო. ამ უკანასკნელთ აქვთ წვრილ და საშუალო ფირმებზე ზემოქმედების ისეთი ეკონომიკური ბერკეტები, რომლებიც მათ საკმაოდ მჭიდროდ უკეტავს ბაზრისაკენ მიმავალ გზას და „თამაშგარე" მდგომარეობაში ტოვებს.

მცირე მოცულობის ფირმების ოლიგოპოლიური მოდელის ბაზარში შესვლისა და სერიოზულ კონკურენტად კვალში ჩადგომის მნიშვნელოვანი დამაბრკოლებელი ფაქტორია მათ ხელში არსებული სახსრების არასაკმარისობა დიდი კაპიტალდაბანდებების (ინ-

ვესტიციების) განსახორციელებლად. ამერიკული სტანდარტებით, ახალ ფირმას ოლიგოპოლიურ ბაზარში შესასვლელად ერთ მილიარდამდე დოლარის გადახდა უწევს. გარდა ამისა, უცხო კონკურენტი ვალდებულია, პატენტის მფლობელს გადაუხადოს სოლიდური თანხა მათ მიერ შემუშავებული სიახლის გამოყენების უფლების მოპოვებისათვის;

* ბაზარზე რამდენიმე მსხვილი ფირმის მეტოქეობა განაპირობებს იმის შესაძლებლობასა და აუცილებლობას, რომ, ფასისმიერ კონკურენციასთან ერთად, გამოყენებულ იქნეს არაფასისმიერი კონკურენციაც როგორც ამგვარ პირობებში უფრო მისაღები და ეფექტიანი ფორმა.

ფასისმიერი კონკურენციის, ანუ „ფასისმიერი ომის", მექანიზმი ასეთია:

– ერთგვაროვან საქონელზე ფასის შემცირება ერთი რომელიმე ფირმის მიერ, სხვა თანაბარ პირობებში, ზრდის მყიდველთა მოზღვავებას მისკენ და იწვევს ბაზრის წილის გადანაწილებას;

– იზრდება მოცემული ფირმის წილი ბაზრის საერთო მოცულობაში, რასაც მტკივნეულად განიცდიან კონკურენტები, ამის პროპორციულად, თავიანთი წილის შემცირების გამო, ოვითონაც ამცირებენ ფასს ანალოგიურ საქონელზე;

– ამის შედეგად მეტოქეთა საქონლის ფასები კვლავ გამოთანაბრდება, მაგრამ უკვე გაცილებით დაბალ (ანუ ყველასათვის ნაკლებად ხელსაყრელ) დონეზე;

– რამდენადაც საქონლის ბაზარზე გლობალური მოთხოვნა არსებითად უცვლელი რჩება, ფასების დაწევას თან სდევს რეალიზაციის მოცულობის საერთო მაჩვენებლის არა გადიდება (როგორც ეს ხდებოდა სრულყოფილი კონკურენციის დროს), არამედ, პირიქით, შემცირება.

ეი, რატომ არ აძლევს ხელს კონკურენციის ეს ფორმა (რომელიც მეტ-ნაკლები ზომით ამართლებდა წმინდა კონკურენციის დროს) თანამედროვე ბაზრის არცერთ სუბიექტს (მონაწილეს) და უფრო მეტად რატომ მიმართავენ ისინი კონკურენციის არაფასისმიერ მეთოდებს ტექნიკური საშუალებებისა და ტექნოლოგიური

პროცესების სრულყოფას, ხარისხობრივი მაჩვენებლების გაუმჯობესებას, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებით სარეკლამო სამსახურის უკეთ ამოქმედებას, მუშაკთა მატერიალური და მორალური დაინტერესების ამაღლებას, საქონლის გაყიდვის შემდგომი მომსახურების შეთავაზებას, ეკონომიკურ შპიონაჟს და ა.შ.;

* თითოეული ფირმის ქცევა სულ უფრო მჭიდროდ დამოკიდებული ხდება კონკურენტი ფირმების რეაქციასა და დაცვაზე, ამიტომ ურთიერთობა მათ შორის თანდათანობით სულ უფრო დახვეწილ და სრულყოფილ ხასიათს ღებულობს. წარმოების ცალკეული დარგების ყველაზე გავლენიანი ფირმები, გარანტირებული მაღალი მოგების უზრუნველყოფის მიზნით, თანხმდებიან თანამშრომლობის თაობაზე და დებენ ხელშეკრულებებს ბაზრის გაყოფის შესახებ;

* ოლიგოპოლიის ბაზრის მოდელის სუბიექტთა ეკონომიკური კავშირის ტრადიციულ ფორმად მიიჩნევენ „კარტელურ შეთანხმებას". კარტელი ეწოდება ამა თუ იმ დარგის უმსხვილესი (ყველაზე გავლენიანი) ფირმების შეთანხმებას, რომელიც არ უკარგავს მათ დამოუკიდებლობას არც წარმოების და არც მიმოქცევის სფეროში, მაგრამ ავალდებულებს მრავალი პრინციპული მნიშვნელობის მოთხოვნის დაცვას. შეთანხმება, ჩვეულებრივ, ითვალისწინებს: მოცემული სახეობის პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის დასაშვებ საერთო მოცულობას და მასში თითოეული ფირმის წილს („კვოტას"), მონაწილეთა შორის გასაღების ბაზრების ტერიტორიულ განაწილებას, საქონლის ფასის დონეს, მუშახელის დაქირავებისა და პატენტების გაცვლის პირობებს და სხვ.

ამ მოთხოვნებიდან ყველაზე მთავარია საქონლის რეალიზაცია ხელოვნურად გაზრდილ (კონკურენციულ დონეზე უფრო მაღალ) ფასში, წარმოებისა და გასაღების მოცულობის შეუმცირებლად. კარტელური შეთანხმების წარმოქმნისა და დღემდე ფუნქციონირების კლასიკური მაგალითია ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია, რომელიც თავისი არსებობის სხვადასხვა პერიოდში აკონტროლებდა ინდუსტრიულ ქვეყნებში ნავთობის წარმოების 25–დან 60 %–მდე.

კარტელი, მართალია, შეიცავს მონოპოლიის ცალკეულ ნიშნებს, მაგრამ, მისგან განსხვავებით, იძულებულია გაითვალისწინოს არაკარტელიზებულ საწარმოთა პოლიტიკა და იშვიათად აკონტროლებს მთელ ბაზარს. გარდა ამისა, მისი ცალკეული მონაწილენი ხშირად არღვევენ შეთანხმების მოთხოვნებს, რაც ნაკლებად სტაბილურს ხდის მის არსებობას. ამ გარემოებათა და მის საწინააღმდეგოდ გატარებულ ღონისძიებათა მთელი რიგის შედეგად, ეს ფორმა დღეისათვის ნაკლებადაა გავრცელებული თვით საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებშიც;

* გაელენის სფეროების გაფართოებისა და საქონელზე მაღალი ფასების შენარჩუნებისათვის ოლიგოპოლიური ფირმები ატარებენ, ე.წ. ფარულ ეკონომიკურ პოლიტიკას. მისი არსი მდგომარეობს ლიდერობის პრინციპით ფასწარმოქმნასა და მყარი მაღალი ფასების დადგენა-შენარჩუნებაში.

ფასწარმოქმნაში ლიდერობის პრინციპი ნიშნავს იმას, რომ ესა თუ ის კომპანია თავის ნაწარმზე ფასების დონეს განსაზღვრავს მოცემული დარგისა და მოცემულ ბაზარზე ყველაზე გაელენიანი უმსხვილესი ფირმის (ლიდერის) მიერ ანალოგიურ პროდუქციაზე დაწესებული ფასების მიხედვით. ეს ხდება უხმაუროდ, ფარულად, რაიმე სპეციალური დოკუმენტაციით ხელმძღვანელობის გარეშე.

მყარი მაღალი ფასების პოლიტიკაში კი იგულისხმება: მოთხოვნისა და წარმოების ხარჯების ცვლილებების შემთხვევაშიც, ოლიგოპოლიური ბაზრის არცერთი სუბიექტი (ფირმა) არ ცვლის ფასებს არა მარტო დაკლების (რაც მათ შემოსავალს აშკარად დასწევს), არამედ მომატების მიმართულებითაც. ყოველ მოცემულ მომენტში ფასების გაზრდაზე თითოეული ფირმა თავს იკავებს იმ მოტივით, რომ მის ასეთ გადაწყვეტილებას გამოეხმაურებიან სხვა ფირმებიც (ე.ი. ისინიც გაზრდიან ფასს), რაც გამოიწვევს ბაზრის ნაწილის დაკარგვას და, საბოლოო ანგარიშით, შემოსავლის შემცირებას.

მონოპოლია (ბერძნ. mono-ერთი, ერთადერთი და polo-ვყიდი), სრულყოფილი კონკურენციის სრული ანტიპოდია და ნიშნავს ერთი მეწარმის (გამყიდველის) არსებობას, რომელიც, ჩვეულებრივ, ქმნის უნიკალურ (შეუცვლელ) საქონელს. ეკონომიკის სფეროში მონოპოლიად იწოდება საწარმო ან გაერთიანება, რომლის ხელში მოქცეული ამა თუ იმ საქონლის წარმოებისა და გასაღების მოცულობა მოცემულ დარგში უქმნის მას გაბატონებულ მდგომარეობას და აძლევს ბაზარზე ფასების კარნახის საფუძველს. აქედან გამომდინარე: მოცემულ კონკრეტულ სიტუაციაში შეიძლება ამ მოთხოვნებს აკმაყოფილებდეს თავისი ზომით არცთუ ძალიან დიდი საწარმო. და პირიქით, სხვა კონკრეტულ ვითარებაში იმავე ზომის ან შედარებით უფრო მსხვილი ფირმაც შეიძლება არ ჩაითვალოს მონოპოლიად, თუ მასზე არ მოდის გაბატონებული მდგომარეობის განმსაზღვრელი ოდენობით ამა თუ იმ სახეობის პროდუქციის წარმოება და გასაღება.

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში ზოგიერთ სპეციფიკური ხასიათის მონოპოლიას „ბუნებრივი მონოპოლიის" სახელწოდებით მოიხსენიებენ. ასეთია, მაგალითად, საზოგადოებრივი სარგებლობის (კავშირგაბმულობა, წყალმომარაგება, პატენტებისა და საავტორო უფლებების გაცემა და სხვ.) და უნიკალური წიაღისეული სიმდიდრეების (მანგანუმისა და ოქროს მადანი, დარიშხანი, ბუნებრივი აირი და სხვ.) მოპოვებითი მრეწველობის საწარმოები. ისინი, როგორც წესი, სახელმწიფოს საკუთრებაში ან მის კონტროლქვეშაა, რამდენადაც მათი საქმიანობის რეგულირებას დიდი სახალხომეურნეობრივი (და ეროვნული) მნიშვნელობა აქვს.

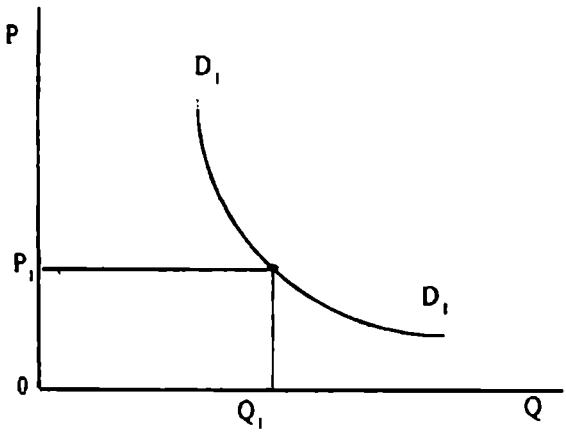
მონოპოლისტური ბაზრის მოდელის ძირითადი მახასიათებლებია:

* ერთადერთი გამყიდველის (მიმწოდებლის) როლში გვეელინება უმსხვილესი ფირმა — მონოპოლისტი. მას წამყვანი ადგილი უკავია ამა თუ იმ სახეობის პროდუქციის წარმოება-გასაღებაში და თავისი გამორჩეული მდგომარეობით ბაზარს კარნახობს საკუთარ პირობებს;

* სარეალიზაციო პროდუქტი (თითქმის შეუცვლელი) უნიკალუ-

რია და რადგან იგი სხვას არავის არა აქვს, მყიდველი (მომხმარებელი) იძულებულია იყიდოს მონოპოლიურად მაღალ ფასში. თუ მყიდველს მონოპოლისტის მიერ დაწესებულ ფასში საქონლის შეძენა არ შეუძლია, იგი უნდა დარჩეს ამ საქონლის გარეშე. სხვა გამოსავალი არ არის;

* ფირმა-მონოპოლისტი სრულად აკონტროლებს როგორც საქონლის მიწოდებას, ისე საბაზრო ფასებს. ამიტომ მას შეუძლია დააწესოს იგი ნებისმიერ დონეზე, თავისი შეხედულებისამებრ, მოთხოვნის გათვალისწინებით (იხ. ნახ. 8.2.).



ნახ. 8.2. მოთხოვნის მრუდი არასრულყოფილი კონკურენციის პირობებში

ცხადია, გამყიდველი საქონელზე აწესებს ისეთ ფასს, რომელიც მოცემულ კონკრეტულ სიტუაციაში მას ყველაზე დიდ მოგებას მოუტანს. ასე, მაგალითად, ერთ-ერთმა ამერიკულმა კომპანიამ ადგილობრივ სტადიონზე ღვეზელით ვაჭრობის უფლება მიიღო. იმის გამო, რომ კონკურენტი არავინ ჰყავდა, მას შეეძლო გაეყიდა იგი, ვთქვათ, 3 დოლარადაც, მაგრამ ასე არ მოიქცა. ჩაატარა სოციოლოგიური გამოკვლევა და დაადგინა, ამა თუ იმ ფასში რა რაოდენობით გაიყიდებოდა ღვეზელი. აღმოჩნდა, რომ (მისი განსა-

კუთრებით დიდი პარტიობით გაყიდვის გამო) 1,75 დოლარად გაყიდვისას მიიღებდა ყველაზე მეტ მოგებას და სწორედ ეს ფასი დააწესა;

1 ფ ნ-* პოტენციური კონკურენტებისათვის მონოპოლისტს აღმართული აქვს ძნელად დასაძლევი (თითქმის გადაულახავი) ხელოვნური ბარიერები, ამიტომ ისინი ვერ ახერხებენ ფეხის მოკიდებას და რეალური ეკონომიკური მეტოქეობის გაწევას.

იმ ბარიერებს შორის, რომლებიც აბრკოლებს უცხო კონკურენტთა შესვლას მონოპოლისტური ბაზრის ფარგლებში, აღსანიშნავია:

– **მასშტაბის ეფექტი.** წარმოების მასშტაბით მიღწეული ეკონომიის შედეგად, მსხვილი ფირმა–მონოპოლისტი მინიმალური დანახარჯებით უზრუნველყოფს მაქსიმალურ ეფექტიანობას. პოტენციური კონკურენტები ამ მხრივ მნიშვნელოვნად ჩამორჩებიან მათ და ვერც კი ბედავენ სერიოზული მეტოქეობის გაწევას. თუ მაინც გადადგეს ასეთი ნაბიჯი, წამყვანი (დომინირებული მდგომარეობის მქონე) ფირმა დაუპირისპირებს თავის ეკონომიკურ უპირატესობას, დროებით დაწევს პროდუქტზე ფასს (მიმართავს დემპინგს), გააკოტრებს მეტოქეებს, ჩამოიცილებს გზიდან და მერე ფასების გაზრდით მოახდენს დაკარგულის კომპენსირებას;

– **ლიცენზია.** იგი წარმოადგენს მოცემულ ბაზარზე განსაზღვრული საქმიანობის განსახორციელებლად ფირმისათვის მინიჭებულ უფლებას. ვისაც ეს უფლება არა აქვს, ეკრძალება ფუნქციონირება, მიღება კი საკმაოდ გართულებულია;

– **პატენტი.** ეს არის მოწმობა, რომელიც ადასტურებს ავტორის (ფირმის) უფლებას, მაგალითად მის მიერ შემუშავებულ წარმოების ახალ ტექნოლოგიაზე. როცა ასეთ პატენტს ფლობს მონოპოლისტური ფირმა, მისი ვადის გასვლამდე სხვა ფირმებს არა აქვთ ამ სრულყოფილი ტექნოლოგიის გამოყენებით მოცემული პროდუქტის წარმოების უფლება და, ცხადია, კონკურენციასაც ვერ გაუწევენ;

– **საავტორო უფლებები და საქონლური ნიშნები.** სახელმწიფო, სპეციალური მომსახურების მეშვეობით, უზრუნველყოფს ორიგინალური ნაწარმოებების ავტორთა საავტორო უფლებას – იმის

განსაკუთრებულ უფლებას, რომ გაყიდონ ან გაამრავლონ თავიანთი ნაწარმოებები. მაგალითად, აშშ-ში საავტორო უფლება ძალაშია ავტორის მთელი ცხოვრების მანძილზე და გარდაცვალების შემდეგ 50 წლის განმავლობაში.

საქონლური ნიშნებით მომხმარებლები ცნობენ მონოპოლიზებული ფირმების (მაგალითად, „მერსედესის", „ადიდასის", „კოკა-კოლას" და ა.შ.) საქონელს და სხვას არა აქვს ამ რეგისტრირებული ნიშნებით თავისი საქონლის გამოშვების უფლება (დამრღვევი ისჯება კანონით). ესეც ამცირებს კონკურენტთა რიცხვინობას;

– **ნედლეულის უმნიშვნელოვანეს სახეობებზე კაკუთრება.** ზოგიერთი ფირმა მონოპოლისტად გვევლინება მონოპოლიზებული საქონლის წარმოებისათვის აუცილებელი წარმოებრივი რესურსის წყაროს განუყოფელი ფლობის გამო, რაც გარეშე ფირმებს მათთვის ეკონომიკური მეტოქეობის გაწევის საფუძველს აცლის. მაგალითად, კანადის კომპანია „ინკო" საკმაოდ დიდი ხნის განმავლობაში აკონტროლებდა ნიკელის დადგენილი მსოფლიო მარაგის დაახლოები 90 %-ს.

მონოპოლიის თავისი წმინდა სახით რეალური არსებობა (რომ ამა თუ იმ დარგში იგი პროდუქციის აბსოლუტურად ერთადერთი მწარმოებელი და მიმწოდებელი იყოს) იშვიათი მოვლენაა და უფრო ეკონომიკურ აბსტრაქციად წარმოგვიდგება. წმინდა მონოპოლიის მაგალითად ხშირად ასახელებენ სატელეფონო კავშირგაბმულობას. იგი, მართლაც, სხვებზე უფრო მეტად უახლოვდება წმინდა მონოპოლიის შინაარსობრივ დატვირთვას, მაგრამ თუ სიღრმისეულ პროცესებში ჩავიხედავთ, ადვილად დავრწმუნდებით, რომ აბსოლუტურად არც ესაა დაზღვეული გარე (ადგილობრივი თუ უცხოელი) კონკურენტებისაგან.

მონოპოლია შეიძლება ჩამოყალიბდეს მყიდველთა (მომხმარებელთა) მხრიდანაც. ამ შემთხვევაში ერთი მყიდველი უპირისპირდება უამრავ გამყიდველს (ასეთი პროდუქცია შეიძლება იყოს, მაგალითად, საომარი იარაღი). ეკონომიკურ ენაზე მას **მონოფსონიას** უწოდებენ. რეალურ ცხოვრებაში იგი კიდევ უფრო იშვიათი მოვლენაა,

კინემ წმინდა მონოპოლია საქონლის მიწოდების დარგში.

8.6. ფასისმიერი დისკრიმინაცია

დამატებითი მოგების მილების მიზნით, ზოგჯერ ფირმა-მონოპოლისტი იყენებს ბაზარზე თავის პრივილეგიურ მდგომარეობას და ყველა პარამეტრით იდენტურ საქონელს სხვადასხვა ბაზარზე სხვადასხვა ფასში ყიდის. ეკონომიკური მეცნიერების ენაზე ამას **ფასისმიერი დისკრიმინაცია** ჰქვია. მას საფუძვლად უდევს სხვადასხვა რეგიონის ბაზარზე მოთხოვნის განსხვავებული რეაქცია ფასის ცვლილებაზე (მოთხოვნის არაერთგვაროვანი ელასტიკურობა), ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მომხმარებელთა მზადყოფნა შეიძინოს საქონლის აუცილებელი რაოდენობა ბაზარზე არსებულთან შედარებით უფრო მაღალ ფასში.

ფასისმიერ დისკრიმინაციას, ჩვეულებრივ, ყოფენ ორ ტიპად. ესენია: **დისკრიმინაცია რეალიზებული პროდუქციის ერთეულების მახედვით და დისკრიმინაცია მომხმარებელთა შორის.**

რეალიზებული პროდუქციის ერთეულების მახედვით დისკრიმინაციის არსი მდგომარეობს საქონლის შეძენის ოდენობიდან გამომდინარე მისი ყიდვის განსხვავებულ პირობებში. მაგალითად, თქვენ ჩვენს ბაზრებზეც ხშირად ყოფილხართ მოწმე გამყიდველის მხრივ ასეთი წინადადების შემოთავაზებისა: „თუ მხოლოდ ერთი კილოგრამი ვაშლი გნებავთ, იგი სამი ლარი ღირს, მაგრამ მთელ ყუთს თუ შეიძენთ, კილოგრამს ორ ლარად მოგართმევთ.“

მომხმარებელთა შორის დისკრიმინაციაში იგულისხმება ის, რომ მყიდველებს საქონლის შესაძენად არაერთნაირი მატერიალური შესაძლებლობა აქვთ, ამიტომ ერთსა და იმავე საქონელში სხვადასხვა ოდენობის თანხის გადახდა შეუძლიათ. გამყიდველი, ბუნებრივია, საქონელს პირველ რიგში მას მიჰყიდის, ვინც მეტს გადაუხდის. ერთხელ თბილისის ბაზარზე ასეთ შემთხვევას შევესწარით: ადრე გაზაფხულზე ბაზარში პირველად შემოტანილ პომიდორს გამყიდველი 4 ლარს აფასებდა, მყიდველები ეჯაჭრებოდნენ და ფასის დაკლებას ითხოვდნენ. ამ დროს „ფულით სავსე ქისის“ პატრონმა გამოიარა და

გამყიდველს შორიდან გადასძახა – „ამ ჯიბეცარიელ ხალხს ტყუილად რას ელაპარაკები, გაძლევ კილოგრამში 4 ლარს და რაც გაქვს, მთლიანად ამიწონეო".

ფასისმიერი დისკრიმინაცია შესაძლებელია ასეთი პირობების არსებობისას:

* იმისათვის, რომ მოახერხოს საქონლის მიწოდებისა და ფასწარმოქმნის კონტროლი, ფირმა უნდა ფლობდეს საკმარის მონოპოლიურ ძალას;

* გამორიცხული უნდა იყოს საქონლის სპეკულაციის შესაძლებლობა, რადგან საქონლის ერთგან იაფად ყიდვა და სხვაგან მისი უფრო ძვირად გაყიდვა შეცვლის მიწოდება-მოთხოვნის თანაფარდობას, გაათანაბრებს ფასებს და საფუძველს გამოაცლის ფასისმიერ დისკრიმინაციას;

* გამყიდველს უნდა შეეძლოს სხვადასხვა მსყიდველობითუნარიანობის მქონე მყიდველთა ჯგუფების შერჩევა ისეთი ნიშნების გათვალისწინებით, როგორიცაა: მუშაობის ხასიათი, შემოსავალი, სქესი, ასაკი, ოჯახური მდგომარეობა, გემოვნება, საცხოვრებელი ადგილი და ა.შ.

რა შედეგი მოსდევს ფასისმიერ დისკრიმინაციას? იგი, ჯერ ერთი, ზრდის მიმწოდებელი ფირმების მოგებას; მეორე, მონოპოლისტს ხელსაყრელ პირობებს უქმნის წარმოების მასშტაბის გაფართოებისათვის; მესამე, გარკვეული ზომით უზრუნველყოფს მომსახურებას იმ სოციალური ჯგუფებისას, რომლებიც ერთიანი ფასის პირობებში ვერავითარ საქონელსა და მომსახურებას ვერ მიიღებდნენ.

8.7. მონოპოლიების ორადი როლი ეკონომიკაში

მონოპოლიების არსებობას ვერ მივცემთ ერთგვაროვან შეფასებას, ე.ი. ვერ ვიტყვით, რომ ეკონომიკაში ისინი ასრულებენ მხოლოდ დადებით ან მხოლოდ უარყოფით როლს. და ეს იმიტომ, რომ მათ საქმიანობას რეალურად ორივე სახის შედეგები მოსდევს. მონოპოლიის ფუნქციონირების ნეგატიურ მხარეებს შორის ყურადღებას იქცევს შემდეგი მოშენტები:

* იგი გარკვეული ზომით აჩუხრუჭებს ტექნიკურ პროგრესს, რამდენადაც გამორიცხავს კონკურენციას და მონოპოლისტური ბატონობის ძალის გამოყენებით ახერხებს მონოპოლიურად მაღალი ფასების დაწესება-შენარჩუნებას. ამ გარემოებათა გამო, არაა დაინტერესებული ტექნიკური პროგრესის დაჩქარებით;

* აუარესებს მოსახლეობის ცხოვრების პირობებს. სჭვანიარ კვალიფიკაციას ვერ მიეცემთ, მონოპოლიურად მაღალი ფასების გამოყენებით, მონოპოლიის სწრაფვას მოგების მაქსიმალიზაციისაკენ.

მონოპოლიის ფუნქციონირების პროგრესულ მხარეებს შორის კი აღსანიშნავია ის, რომ:

* მისი ნაწარმი, ჩვეულებრივ, მაღალი სამომხმარებლო თვისებების მატარებელია და საყოველთაოდ აღიარებული ავტორიტეტით სარგებლობს;

* მეცნიერული კვლევა-ძიებისა და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოების ჩასატარებლად სოლიდური ოდენობის კაპიტალდაბანდებების შესაძლებლობანი აქვს;

* წარმოების მასშტაბით გამოწვეული ეკონომიის შედეგად, შედარებით დაბალია დანახარჯები პროდუქციის ერთეულზე;

* ე.წ. „ლეგალურ მონოპოლიებზე" მხარდაჭერით, სახელმწიფო უზრუნველყოფს საზოგადოებრივ საქონელზე მოთხოვნილების უკეთ დაკმაყოფილებას.

8.8. კონკურენციის პოზიტიური და ნეგატიური მხარეები

ყოველივე ზემოაღნიშნულიდან გამომდინარე, შეგვიძლია გავაკეთოთ შესაბამისი დასკვნები და გავცეთ პასუხი კითხვაზე: საზოგადოებისათვის რა სარგებლობა მოაქვს კონკურენციას?

კონკურენციის პოზიტიური მხარეებიდან აღსანიშნავია ის, რომ ის:

* **აჩქარებს მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესს და უზრუნველყოფს წარმოების სოციალურ-ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებას.** თავისუფალი კონკურენციის პირობებში განსაკუთრებით იმ

ფირმის ნაწარმი იზიდავს მყიდველს, რომელიც უზრუნველყოფს მის (ხარისხის გაუარესების გარეშე) ყველაზე უფრო იაფად მიწოდებას. ეს კი შესაძლებელია, უწინარეს ყოვლისა, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარებისა და მისი მიღწევების წარმოებაში რაციონალური გამოყენების საფუძველზე. ცხადია, ამის უცილობლად მოჰყვება შრომის მწარმოებლურობის გადიდება და წარმოების ეფექტიანობის ამაღლება;

* **ხელს უწყობს მოსახლეობის კეთილდღეობის ამაღლებას.** კონკურენციის ბაზაზე წარმოების ფაქტორთა ეკონომია და პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების შემცირება, სხვა თანაბარ პირობებში, განსაზღვრავს საცალო ფასების შემცირებას, რაც, თავის მხრივ, აპირობებს მოსახლეობის რეალური შემოსავლის ზრდას და ცხოვრების პირობების გაუმჯობესებას;

* **აფართოებს პროდუქციის ასორტიმენტს და აუმჯობესებს ნაწარმის ხარისხს.** ბუნებრივია, რაც უფრო მრავალფეროვანია საქონლის ასორტიმენტი, მით უფრო მეტია არჩევანის შესაძლებლობა. ამიტომ ფირმა კონკურენტებს უპირისპირდება სულ უფრო ახალი ნიმუშისა და მოდის ნაწარმის შეთავაზებით. ყველაზე განსაკუთრებული მნიშვნელობა მაინც პროდუქციის ხარისხს (სამომხმარებლო თვისებებს, სარგებლიანობას, დიზაინს, გამძლეობას, გაფორმებას, მიმზიდველობას, ექსპლუატაციას, მოვლისა და შენახვის სიმარტივეს და ა.შ.) ენიჭება. მაგალითად, იაპონური ნაწარმის მაღალი კონკურენტუნარიანობა მსოფლიო ბაზარზე მნიშვნელოვანწილად სწორედ ამ ფაქტორით აიხსნება (ოფიციალური მონაცემებით, წარმოებული საქონლის წუნი იაპონიაში 1 %-ზე ნაკლებია, აშშ-ში კი დაახლოებით 4 %-ს შეადგენს, რაც ასევე მისაბაძია);

* **სრულყოფს მომხმარებელთა მომსახურებას.** მომხმარებლისათვის ყველა ზემოაღნიშნულ არგუმენტს დიდი მნიშვნელობა აქვს, მაგრამ, დაბალკვალიფიციური მომსახურების გამო, შეიძლება მან თავი შეიკავოს ამგვარი პრივილეგიების მქონე საქონლის შეძენაზე და მიაშუროს იქ, სადაც შედარებით მდარე ღირსების ნაწარმი საუკეთესო მომსახურების პირობებში იყიდება (მაგალითად, სთავაზობენ შინმიტანით მომსახურებას, აწყობა-გამარდვას, ექსპლუატა-

ციის თაობაზე მაღალკვალიფიციურ კონსულტაციას, სათადარიგო ნაწილებით უზრუნველყოფას, დაზიანების შემთხვევაში უფასოდ შეკეთებას, ხანგრძლივ გარანტიას და ა.შ.). აი, რატომ აქცევენ ფირმები ამ მომენტს ერთ-ერთ პირველხარისხოვან მნიშვნელობას.

ამგვარად, მართალია, კონკურენცია, საბოლოო არგარიშით, მოგების მაქსიმალიზაციისაკენაა მიმართული, მაგრამ (საბაზრო ურთიერთობათა „თამაშის წესების" დაცვით წარმართვისას) მისი შედეგებით იგებს როგორც თითოეული მომხმარებელი, ისე საზოგადოება მთლიანად.

კონკურენცია მთლიანად თავისუფალია თუ არა ნეგატიური მხარეებისაგან? — არა, ისე როგორც ყოველ სხვა ეკონომიკურ მოვლენას, მასაც, დადებითთან ერთად, ცალკეული **ნეგატიური მხარეებიც** აქვს. სახელდობრ:

* ფირმა, რომელიც ვერ უძლებს კონკურენციული ბრძოლის მოთხოვნებს, მარცხდება (კოტრდება), ეთიშება „სათამაშო მოედანს" და დიდ მატერიალურ ზარალს განიცდის. კონკურენციის მექანიზმი, როგორც წესი, არ ითვალისწინებს ასეთი ფირმებისადმი ქმედით დახმარებას და შექმნილი მძიმე მდგომარეობიდან გამოსვლისათვის ხელის შეწყობას;

* ამა თუ იმ დარგში ცალკეული მსხვილი (გავლენიანი) ფირმები, როგორც აღვნიშნეთ, დროებით ძალიან მკვეთრად ამცირებენ საქონელზე ფასს, შედარებით სუსტი კონკურენტების გზიდან ჩამოცილების მიზნით, და აღწევენ კიდეც მიზანს;

* ფირმები, კონკურენციულ ბრძოლაში გამარჯვების უზრუნველსაყოფად, მომხმარებლებს არცთუ იშვიათად აწვდიან ყალბ ინფორმაციას თავიანთი საქონლის (მომსახურების) თაობაზე და შეცდომაში შეჰყავთ ისინი;

* ცალკეული ფირმები კონკურენტების დასამარცხებლად ზოგჯერ დაუშვებელ ილეთებსაც ძიმართავენ. მხედველობაში გვაქვს სპეციალისტთა გადაბირება, კორუფცია, ეკონომიკური შპიონაჟი, დივერსია, ფირმულ საიდუმლოებათა გამჟღავნება, ტერორი და სხვ.

ზემოთ მოცემული თეორიული მსჯელობისა და პრაქტიკის საფუძველზე, ოქვენ არ გაგიჭირდებათ იმის გაგება, თუ რაოდენ დიდი მნიშვნელობა აქვს კონკურენციის საბაზრო ეკონომიკის მიზნებისა და საზოგადოების ყველა წევრის ინტერესების განხორციელებისათვის. ადვილად შეიძლება წარმოიდგინოთ მისი დარღვევის ნეგატიური შედეგებიც: როცა მეწარმეები შეთანხმდებიან ბაზრის განაწილებისა და ფასების დონის შესახებ, მომხმარებლები იძულებულნი არიან, საქონლის შესაძენად გადაიხადონ მაღალი ფასი ან შეკვეცონ მოხმარების მოცულობა. როგორც ჩანს, კონკურენციის დათრგუნვით მომხმარებლები დიდ ეკონომიკურ ზარალს ნახულობენ. არანაკლებ მნიშვნელოვანია ისიც, რომ კონკურენციის არარსებობისას ირღვევა მოთხოვნისა და მიწოდების წონასწორობა, რაც აპირობებს ისედაც შეზღუდული საზოგადოების წარმოებრივი რესურსების არარაციონალურ გამოყენებას.

აი, ამ ნეგატიური შედეგების თავიდან აცილების მიზნით სახელმწიფო ახორციელებს ანტიმონოპოლიურ პოლიტიკას, რისთვისაც იყენებს **ადმინისტრაციულ, ორგანიზაციულ და კანონშდებლობით მეთოდებს.**

ადმინისტრაციული მეთოდით ანტიმონოპოლიურ რეგულირებაში იგულისხმება მონოპოლიზებული ბაზრის კონტროლი, ეკონომიკური მეტოქეობის წესების დარღვევის გამოვლენა და მათი ლიკვიდაციის უზრუნველსაყოფად ქმედით ღონისძიებათა განხორციელება. მიღებული ზომების მიუხედავად, დარღვევების განმეორებისას შეიძლება გამოყენებულ იქნეს უკიდურესი ზომები – ფირმის გაუქმება, სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობაში მიცემა და ა.შ.

ორგანიზაციული მეთოდით ანტიმონოპოლიური რეგულირებისას გამოყენებული მექანიზმი უშუალოდ არ ეხება მონოპოლიას, მაგრამ უქმნის ისეთ გარემოს, რომელიც ეკონომიკურად არახელსაყრელს ხდის ბაზარზე მის მონოპოლისტურ ქცევას. იგულისხმება საბაჟო გადასახადების შემცირება, რაოდენობრივი კვოტების გაუქმება, მცირე ბიზნესისადმი მხარდაჭერა, ლიცენზირების პროცედუ-

რის გამარტივება, ისეთი საწარმოების ოპტიმიზაცია, რომლის პროდუქციას ძალუძს კონკურენციის გაწევა მონოპოლიის ნაწარმისადმი და ა.შ.

სახელმწიფოს მხრივ ანტიმონოპოლიური რეგულირების ყველაზე ეფექტური და განვითარებული ფორმაა **ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობა**. განვიხილოთ იგი ჩვენი ქვეყნის მაგალითზე.

საქართველოში ანტიმონოპოლიურ რეგულირებას საფუძველი ჩაეყარა 1992 წლიდან, როდესაც მიღებულ იქნა მოთავრობის დადგენილება „საქართველოს რესპუბლიკაში მეურნეობრივი საქმიანობის დემონოპოლიზაციის ზოგიერთი ღონისძიების შესახებ" და დეკრეტი „ საქაროველოს რესპუბლიკაში კონკურენციის განვითარებისა და მონოპოლიზმის შეზღუდვის შესახებ". მომდევნო პერიოდში ამ მიმართულებით მიღებულ დოკუმენტებს შორის განსაკუთრებით აღსანიშნავია საქართველოს პარლამენტის 1996 წლის 23 ივნისს მიღებული კანონი „ მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ".

ამ კანონის მიზანია საქართველოში მეწარმეობრივი საქმიანობისათვის ხელის შეწყობა და კონკურენტული გარემოს შექმნისათვის ორგანიზაციულ-სამართლებრივი ბაზის შექმნა, აგრეთვე, რაც განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია, მომხმარებელთა უფლებების დაცვა. კანონი განსაზღვრავს მეწარმე სუბიექტთა პასუხისმგებლობას მათ მიერ მონოპოლიური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების, არაკეთილსინდისიერი კონკურენციისა და სხვა ანალოგიურ ქმედებათა გამოვლინებისას, რომელთაც ძალუძთ ბაზარზე კონკურენციის შეზღუდვა ან აღკვეთა.

საქართველოში ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა ემყარება საქართველოს კონსტიტუციას, „მონოპოლიური საქმიანობისა და კონკურენციის შესახებ" კანონს, მასთან შესაბამისობაში მყოფ კანონებს, მათ საფუძველზე გამოცემულ პრეზიდენტის ბრძანებულებებს, აგრეთვე ანტიმონოპოლიური სამსახურის მიერ შემუშავებულ ნორმატიულ აქტებს.

საქართველოში კანონით იკრძალება ეკონომიკური აგენტების მიერ ისეთი ხელშეკრულებების დადება ან გადაწყვეტილებათა მი-

ღება, რომლებიც პირდაპირ ან არაპირდაპირ იწვევენ კონკურენციის შეზღუდვას, კერძოდ:

– ერთ-ერთ მხარეს ზღუდავენ ბაზრის, მომარაგების წყაროების, მიმწოდებლების ან მომხმარებლების შერჩევაში;

– ხელშეკრულების მონაწილე ერთ-ერთ პარტნიორს აკისრებენ ვალდებულებას ხელშეკრულებით განსაზღვრული საქონლის სანაცვლოდ მიაწოდოს (ან შეისყიდოს) ისეთი საქონელი, რომელიც არც საგნობრივად და არც ვაჭრობის მიხედვით არ არის მასთან დაკავშირებული;

– არსებითად ზღუდავენ კონკურენციას ურთიერთშენაცვლებადი საქონლის ბაზარზე.

კანონით იკრძალება არაკეთილსინდისიერი კონკურენცია, რომლის გამოვლინებად ითვლება:

– საქონლის თაობაზე ყალბი ინფორმაციის მიწოდება, რომელიც აღრესატს არასწორ წარმოდგენას უქმნის და ამ გზით უბიძგებს მას გარკვეული მეურნეობრივი ქმედებისაკენ;

– კონკურენტის შეცდომაში შეყვანის მიზნით გარიგების ნამდვილი მიზნის დამალვა და ამ გზით კონკურენციაში უპირატესობის მოპოვება;

– დემპინგური ფასების გამოყენებითა და მომხმარებელთა შეცდომაში შეყვანის გზით კონკურენციაში უპირატესობის მიღწევა;

– ეკონომიკურ აგენტთა მიერ კონკურენტების რეპუტაციის შელახვა, მათი უსაფუძვლო კრიტიკა ან დისკრედიტაცია;

– კონკურენტის საქონლური ნიშნისა და საფირმო დასახელების თვითნებური გამოყენება;

– კონკურენტის საქონლის ფორმის, შეფუთვის ან გარეგნული გაფორმების მითვისება;

– მეცნიერულ-ტექნიკური, წარმოებრივი, სავაჭრო ინფორმაციის და კომერციული საიდუმლოების მიღება, მოპოვება, გამოყენება და გავრცელება მისი მფლობელის თანხმობის გარეშე.

მონოპოლიზებულ ეკონომიკურ აგენტებს ეკრძალებათ თავიანთი მდგომარეობის ბოროტად გამოყენება ბაზრის სხვა მონაწილეთა დისკრიმინაციის მიზნით. მონოპოლიური მდგომარეობის ბოროტად

გამოყენებად ითვლება ისეთი ქმედება, რომელსაც შეუძლია გამოიწვიოს სხვა ეკონომიკური აგენტების, აგრეთვე მომხმარებლების ინტერესების შელახვა, კერძოდ:

– წარმოების შემცირება ან შეწყვეტა, ასევე საქონლის ამოღება მეურნეობრივი ბრუნვიდან და მისი დაგროვება დეფიციტის შექმნის ან შენარჩუნების, აგრეთვე ფასებზე ზემოქმედების მიზნით;

– სხვა ეკონომიკური აგენტებისათვის ბაზარზე შეღწევის ან ბაზრიდან გამოსვლის, აგრეთვე ბაზარზე უკვე მოქმედი ეკონომიკური აგენტების საქმიანობისათვის ხელისშემშლელი პირობების შექმნა;

– ბაზრის მონაწილეობისათვის დისკრიმინაციული პირობების (შეუსაბამოდ დაბალი ან მაღალი ფასების თავზე მოხვევა და სხვ.) შექმნა;

– ხელშეკრულების დადების მიზნით ნებისმიერი სახის იძულების გამოყენება;

– მონოპოლიურად მაღალი ან დაბალი ფასების დაწესება, რომლებიც გარკვეული დროის განმავლობაში მკვეთრად განსხვავდებიან პროდუქციის წარმოებასა და რეალიზაციაზე გაწეული დანახარჯებისაგან;

– დემპინგური ფასების გამოყენება;

– სხვა ქმედებათა განხორციელება, რომლებიც იწვევენ კონკურენციის შეზღუდვას ან ეკონომიკური აგენტებისა და მომხმარებლების კანონიერი ინტერესების შელახვას.

სახელმწიფო ანტიმონოპოლიურ პოლიტიკას ახორციელებს საქართველოს ეკონომიკის სამინისტროსთან არსებული ანტიმონოპოლიური სამსახური. მისი საქმიანობის ძირითადი მიმართულებებია:

– კონკურენციის განვითარებისათვის ხელსაყრელი პირობების შექმნა;

– მონოპოლიური საქმიანობის აღკვეთა, მონოპოლიური მდგომარეობის ბოროტად გამოყენების შეზღუდვა;

– არაკეთილსინდისიერი კონკურენციის თავიდან აცილების მიზნით პროფილაქტიკური ღონისძიებების გატარება;

– მომხმარებელთა უფლებების დაცვა;

– სარეკლამო საქმიანობის რეგულირება;

– კონკურენციის შეზღუდვისა და არაკეთილსინდისიერი კონკუ-

რენციის ფაქტების გამოვლენის მიზნით საქონლური და საფინანსო ანალიზი;

– წარმოების, მიმოქცევისა და საფინანსო სფეროების დემონოპოლიზაციის ღონისძიებათა შემუშავება;

– კონკურენციის განვითარებისა და მონოპოლიური საქმიანობის შეზღუდვის ღონისძიებათა მიზნით ზემდგომ ორგანოებში დასაბუთებული წინადადებების წარდგენა;

– ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობის დარღვევის ფაქტების განხილვა და შესაბამისად გადაწყვეტილებათა მიღება;

– ანტიმონოპოლიური კანონმდებლობისა და მომხმარებელთა უფლებების ორგანიზაციულ-სამართლებრივი, ტექნიკური და ფინანსური უზრუნველყოფის პრობლემების გადაწყვეტის მიზნით სახელმწიფო ხელისუფლებისა და მმართველობის ორგანოებთან, აგრეთვე საერთაშორისო ორგანიზაციებთან თანამშრომლობა.

ზემოაღნიშნული კანონის დარღვევისათვის ეკონომიკურ აგენტებს, ანტიმონოპოლიური ორგანოს თანამდებობის პირებს, აგრეთვე ხელისუფლებისა და მმართველობის სხვა ორგანოების თანამდებობის პირებს, მოქმედი კანონმდებლობით განსაზღვრულ შემთხვევაში, ეკისრებათ მატერიალური, ადმინისტრაციული ან სისხლის სამართლის პასუხისმგებლობა.

თავი მეორე

ეკონომიკის სფეროში კონკურენცია ნიშნავს საქონლის (მომსახურების) წარმოებისა და გასაღების ხელსაყრელი პირობებისათვის მეურნეობრივ სუბიექტთა მეტოქეობას. ბიზნეს-საქმიანობის დროს მისი გარდუვალობა მოგების მაქსიმიზაციისაკენ სწრაფვით აიხსნება.

ეკონომიკურ მეცნიერებაში გამოყოფენ სამბაზრო სტრუქტურის (ბაზრის მოდელის) ოთხ ძირითად ტიპს: **სრულყოფილ კონკურენციას, მონოპოლისტურ კონკურენციას, ოლიგოპოლიასა და მონოპოლიას.**

სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრის მოდელის ძირითადი ნიშნებია: 1. ბევრი მყიდველისა და ბევრი გამყიდველის მონაწილეობა; 2. არადიფერენცირებული (ურთიერთშემცვლელი) საქონლის წარ-

მოება; 3. მიწოდება-მოთხოვნის კანონის შესაბამისად ფასების ჩამოყალიბება; 4. ფასების უკონტროლობა; 5. შესვლისა და გამოსვლის თავისუფლება; 6. არარეგულირებადობა.

მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრის მოდელის ძირითადი ნიშნებია: 1. ბევრი საშუალო და წვრილი ფირმის მონაწილეობა; 2. დიფერენცირებული პროდუქციის მიწოდება; 3. საცალო ფასების მაღალი დონე; 4. ბაზარში შედარებით თავისუფალი შესვლა.

ოლიგოპოლია ამა თუ იმ დარგში რამდენიმე (სამიდან ხუთამდე) მსხვილი ფირმის დომინირებას ნიშნავს. **მისი ბაზრის მოდელის ძირითადი ნიშნებია:** 1. რამდენიმე გავლენიანი ფირმის დომინირება; 2. როგორც ერთგვაროვანი, ისე დიფერენცირებული პროდუქციის წარმოება; 3. ბაზარში ძნელადშეღწევადობა; 4. ფასისმიერთან ერთად, არაფასისმიერი კონკურენციის გამოყენება.

ოლიგოპოლიური ბაზრის მოდელის სუბიექტთა ეკონომიკური კავშირის ტრადიციული ფორმაა „კარტელური შეთანხმება". კარტელი ეწოდება ამა თუ იმ დარგის უმსხვილესი ფირმების შეთანხმებას წარმოების საერთო მოცულობაში თითოეული ფირმის წილზე, ფასებზე, გასაღების განაწილებაზე და ა.შ.

მონოპოლია სრულყოფილი კონკურენციის სრული ანტიპოდია და ნიშნავს მსხვილ საწარმოს ან გაერთიანებას (ფირმას), რომლის ხელში მოქცეული ამა თუ იმ საქონლის წარმოებისა და გასაღების მოცულობა მოცემულ დარგში უქმნის მას გაბატონებულ მდგომარეობას და აძლევს ბაზარზე ფასების კარნახის საფუძველს.

მონოპოლისტური ბაზრის მოდელის ძირითადი ნიშნებია: 1. ერთადერთი მიმწოდებლის (გამყიდველის) ფუნქციონირება; 2. სარეალიზაციო პროდუქციის უნიკალურობა; 3. საქონლის მიწოდებისა და ფასების სრული კონტროლირებადობა; 4. ბაზარში შესვლის ძლიერ დამაბრკოლებელი ბარიერების აღმართვა. ესენია: მასშტაბის ეფექტი, ლიცენზია, პატენტი, საავტორო უფლება, საქონლური ნიშანი, ნედლეულის უმნიშვნელოვანეს სახეობებზე საკუთრების უფლება.

ყველა პარამეტრით იდენტური საქონლის სხვადასხვა ბაზარზე და სხვადასხვა ჯგუფის მომხმარებელზე დიფერენცირებული ფასებით გაყიდვას ფასისმიერი დისკრიმინაცია ეწოდება. მისი ტიპებია: დისკრიმინაცია რეალიზებული პროდუქციის ერთეულების მიხედ-

ვით და დისკრიმინაცია მომხმარებელთა შორის.

კონკურენციის შედეგებით იგებს როგორც თითოეული მომხმარებელი, ისე საზოგადოება მთლიანად, რამდენადაც იგი: 1. აჩქარებს მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესს და უზრუნველყოფს წარმოების სოციალურ-ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებას; 2. ხელს უწყობს მოსახლეობის კეთილდღეობის ზრდას; 3. აფარიცხებს პროდუქციის ასორტიმენტს და აუმჯობესებს ნაწარმის ხარისხს; 4. სრულყოფს მომხმარებელთა მომსახურებას.

მიუხედავად ამისა, კონკურენციას ცალკეული ნეგატიური მხარეებიც აქვს, რაც ძირითადად საბაზრო ურთიერთობათა „თამაშის წესების" დარღვევით მის წარმართვასთანაა დაკავშირებული.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რა არის კონკურენცია?
2. როგორ წარმოგიდგენიათ ბაზრის მოდელის ძირითადი ტიპები?
3. რა განსხვავებაა სრულყოფილ და არასრულყოფილ კონკურენციას შორის?
4. რა არის მონოპოლისტური კონკურენცია?
5. რა ნიშნებით განასხვავებთ ოლიგოპოლიას მონოპოლიისაგან?
6. რა არის მონოპსონია?
7. რა არის ფასისმიერი დისკრიმინაცია?
8. როგორ გესმით მონოპოლიების ორადი როლი ეკონომიკაში?
9. რა სარგებლობა მოაქვს კონკურენციას?
10. რით გამოიხატება კონკურენციის უარყოფითი მხარეები?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. კონკურენციის ადგილი და როლი საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში.
2. კონკურენციის სახეობები და მათი თავისებურებანი.
3. ბაზრის მოდელის ძირითადი ტიპები.
4. სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრის მოდელის ძირითადი

მახასიათებლები.

5. მონოპოლისტური კონკურენციის ბაზრის მოდელის ძირითადი მახასიათებლები.

6. ოლიგოპოლიური ბაზრის მოდელის ძირითადი მახასიათებლები.

7 მონოპოლისტური ბაზრის მოდელის ძირითადი მახასიათებლები.

8. ფასისმიერი დისკრიმინაცია.

9. კონკურენციის პოზიტიური და ნეგატიური მხარეები.

10. ანტიმონოპოლიური პოლიტიკა საქართველოში.

ლიტერატურა.

1. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. თბ., 1996, თ. 6.

2. გოგოხია რ. საბაზრო ეკონომიკა. ლექციები, თბ., „საქპროფგამი", 1996, თავები 6, 7.

3. ლივშიცი ა. ი. საბაზრო ეკონომიკის შესავალი. ლექციების კურსი. თარგმანი რუსულიდან, თბ., თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა; საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996, თ.1.

4. სტენლეიკი ჯ. ფ. ეკონომიკსი დამწყებთათვის. თარგმანი რუსულიდან, თბ., „ფარნავაზი", 1995, თ.12.

5. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории. М., 1995, гл. 4.

6. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н., Киселевой Е.А.** Киров, Изд-во "АСА". 1995. главы 6, 7.

7. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей редакцией **В.И.Видяпина, Г. П. Журавлевой.** М., Промо-Медия, 1995, гл.7.

8. Основы экономической теории. Под редакцией **В. Д. Камаева.** М., Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана. 1996. гл.3.

9. Прикладная экономика. Пер. с англ. М., 1992, гл.8.

10. Современная экономика. **Мамедов О.Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Изд-во "Феникс". 1995. гл.9.

11. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ. М., "Дело", 1993. главы 10.11.12.

IX თავი

წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობა

წარმოების ეფექტიანობა ზოგადი კატეგორიაა და მოიცავს როგორც **ტექნიკურ** და სოციალურ, ისე ეკონომიკურ ეფექტიანობას.

წარმოების ტექნიკური ეფექტიანობა მანქანა-იარაღების, დაზგა-დანადგარების, მოწყობილობებისა და ხელსაწყოების კონსტრუქციულ დახვეწილობა-სრულყოფილებასა და წარმადობას გვიჩვენებს. მაგალითად, წარმოების იარაღების საექსპლუატაციო თვისებების არსებით გაუმჯობესებას თან სდევს ტექნიკური ეფექტიანობის ამაღლება.

წარმოების სოციალური ეფექტიანობა საზოგადოების განვითარების სოციალურ პროცესებს უკავშირდება. მაგალითად, როცა მეცნიერულ-ტექნიკური სიახლის დანერგვა აადვილებს და ამსუბუქებს შრომას, უფრო სასურველსა და სასიამოვნოს ხდის მას, მაშინ სოციალური ეფექტიანობის ამაღლებასთან გვაქვს საქმე.

წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობა რესურსების გამოყენების შედეგიანობაა და რაოდენობრივ პარამეტრებში გამოიხატება.

შედეგები იდეალური ანუ ოპტიმალურია, როცა წარმოებრივი სიახლე ეროდროულად უზრუნველყოფს როგორც ტექნიკურ და ეკონომიკურ, ისე სოციალურ ეფექტიანობას. მიუხედავად ამისა, ესა თუ ის მეცნიერულ-ტექნიკური სიახლე შეიძლება დაინერგოს მაშინაც, როცა ასეთ ბედნიერ შემთხვევასთან არა გვაქვს საქმე. ბუნებრივია, თავისთავად იგულისხმება ის, რომ ერთი სახეობის ეფექტიანობის ამაღლებამ უარყოფითად არ უნდა იმოქმედოს სხვა სახეობათა ეფექტიანობის მაჩვენებელზე. თუმცა გამონაკლისები აქაც დაშვებია. ავიღოთ, მაგალითად, გულის გადანერგვის ოპერაცია. საბოლოო ეკონომიკური ეფექტიანობის თვალსაზრისით, ეს გაუმართლებელია, რამდენადაც ავადმყოფი ისე მაინც ვერ გამოჯანმრთელდება, რომ ნორმალური შრომისუნარიანობა შეინარჩუნოს და მის მიერ შექმნილი დოვლათის ღირებულებამ მნიშვნელოვნად გადააჭარბოს ოპერაციისა და საგანგებო მოვლა-მკურნალობისათვის გა-

წეულ დიდძალ ხარჯებს. სამაგიეროდ, სახეზეა სოციალური ეფექტი. ადამიანი იხანგრძლივებს სიცოცხლეს.

ამ თემაში ჩვენი მთავარი განსახილველი საკითხი წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობაა, ამიტომ მსჯელობას მისი არსის დახასიათებით ვიწყებთ.

9.1. წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის არსი

იმისათვის, რომ ნათლად გავერკვეთ წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის არსში, აუცილებელია, უწინარეს ყოვლისა, ერთიმეორისაგან გავმიჯნოთ ცნებები: წარმოების „ეფექტი" და წარმოების „ეფექტიანობა". ესენი იდენტური კი არა (როგორც შეცდომით ცალკეულ პუბლიკაციებშია მიჩნეული), არამედ სხვადასხვა შინაარსის მატარებელი ცნებებია.

ეკონომიკური ეფექტი წარმოების შედეგიანობაა აბსოლუტურ განზომილებებში (კილოგრამებში, მეტრებში, ლიტრებში, კუბურ მეტრებში და ა. შ.).

ეკონომიკური ეფექტიანობა ფარდობითი მაჩვენებელია და გამოხატავს წარმოების ესა თუ ის შედეგი (ეფექტი), თუ რა ოდენობის რესურსების (დანახარჯების) საფუძველზეა მიღებული. როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, ერთი და იგივე შედეგი შეიძლება მიღებულ იქნეს სხვადასხვა გზით (განსხვავებული მეთოდების გამოყენებით) და სხვადასხვა ოდენობის დანახარჯების გაწევით, ისე როგორც ერთი და იმავე ოდენობის დანახარჯებმა განსხვავებულ დროსა და სივრცეში შეიძლება განსხვავებული ეკონომიკური შედეგები მოგვცეს.

ამრიგად, ეკონომიკური ეფექტიანობის გასაანგარიშებლად საწარმოს შედეგები უნდა შევუფარდოთ ამ შედეგების მიღებისათვის გაწეულ დანახარჯებს (წარმოების ყველა ფაქტორის გათვალისწინებით). იგი ასეთ სახეს მიიღებს: წე = ეშ. : დ x 100, სადაც

წე — წარმოების ეფექტიანობაა;

ეშ — ეკონომიკური შედეგი;

დ — დანახარჯები.

ხშირად არა მარტო სხვადასხვა დარგის, არამედ ერთი და იმავე დარგის ანალოგიურ საწარმოებსაც ერთმანეთისაგან მკვეთრად განსხვავებული ეკონომიკური შედეგები აქვთ, მაგრამ ამის მიხედვით ვერ ვიმსჯელებთ იმაზე, თუ რომელმა მათგანმა იმუშავა უფრო კარგად, ე. ი. ვინ როგორ ყაირათიანად გამოიყენა წარმოებრივი რესურსები. ვთქვათ, 1995 წელს თბილისის №1 ღვინის ქარხანამ მოგება მიიღო 10 ათასი ლარის, ხოლო №2 ღვინის ქარხანამ – 20 ათასი ლარის ოდენობით. შეკითხვაზე, ამ ორიდან რომელმა საწარმომ იმუშავა უფრო კარგად, ე. ი. რომელს აქვს უფრო მაღალი ეკონომიკური მაჩვენებელი? ბევრი მსმენელი დაუფიქრებლად, ალბათ, ასე უპასუხებს: რა თქმა უნდა, მეორე ქარხანამ, რადგან მისი შედეგი ორჯერ უფრო მაღალია.

თქვენ როგორ ფიქრობთ, სწორია თუ არა ასეთი პასუხი? არ იჩქაროთ, გაიოვალისწინეთ, რომ მარტო ზემოთ დასახელებული მონაცემებით შეუძლებელია ამაზე სწორი პასუხის გაცემა. იგი ერთ შემთხვევაში შეიძლება მართლაც სწორი იყოს, მაგრამ სხვა შემთხვევაში – არა. ყველაფერი დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა რაოდენობის დანახარჯების გაწევით მიიღო თითოეულმა ასეთი შედეგი. პასუხი სწორი იქნება, თუკი №1 ქარხანას თავისი ეფექტი მილებული აქვს 100 ათასი ლარის დანახარჯებით, ხოლო №2 ქარხანას – 180 ათასით და აი, რატომ. ამ შემთხვევაში №1 ქარხნის წარმოების ეფექტიანობა ხომ 10 % (10 ათ. : 100 ათ. x 100) იქნება, №2 ქარხნისა კი – 11,1 % (20ათ. : 180 ათ. x 100). მაგრამ პასუხი არასწორი იქნება, თუკი №1 ქარხანას თავისი ეფექტი მიღებული აქვს 100 ათასი ლარის დანახარჯებით, ხოლო №2 ქარხანას – 250 ათასით, რამდენადაც ამ შემთხვევაში №1 ქარხნის ეკონომიკური ეფექტიანობა ულრის 10 % – ს (10ათ. : 100 ათ. x 100), №2 ქარხნისა კი – 8 % – ს (20ათ. : 250 ათ. x 100). იგივე შეიძლება ითქვას ეფექტისა და ეფექტიანობის ურთიერთმიმართებაზე წარმოების დარგების, ადმინისტრაციული ერთეულების, ეკონომიკური რაიონებისა და რეგიონების მიხედვითაც.

აი, რა განსხვავებაა წარმოების ეფექტსა და ეფექტიანობას შორის და რამდენ განსხვავებულია ამ უკანასკნელის, როგორც ხარისხობრივი ეკონომიკური მაჩვენებლის, როლი და მნიშვნელობა ეკონომიკაში.

9.2. საერთო და შედარებითი ეკონომიკური ეფექტიანობა

მეურნეობრივ პრაქტიკაში ერთიმეორისაგან განასხვავებენ საერთო (აბსოლუტურ) და შედარებით ეკონომიკურ ეფექტიანობას.

საერთო (აბსოლუტური) ეკონომიკური ეფექტიანობა გამოითვლება მეურნეობრიობის ყველა დონეზე (როგორც დარგობრივ, ისე ტერიტორიულ ჭრილში) და გამოხატავს წარმოების ეფექტის თანაფარდობას გაწეულ დანახარჯებთან. იგი გაიანგარიშება ძირითადი წარმოებრივი რესურსების მიხედვითაც, რაც თითოეული მათგანის გამოყენების რაციონალურობაზე საკმაოდ სრულ სურათს იძლევა.

სახალხომეურნეობრივ დონეზე წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის განმაზოგადებელ მაჩვენებლად ფართოდ გამოიყენება ეროვნული შემოსავლის წარმოება მოსახლეობის ერთ სულზე და ერთ ლარ (საერთაშორისო მასშტაბით ერთ დოლარ) დანახარჯებზე. ამ მაჩვენებლებით საქართველო ამჟამად ერთ-ერთ უკანასკნელ ადგილზეა მსოფლიოში და ძირითადად ამან განსაზღვრა განვითარებადი ქვეყნებისადმი მისი მიკუთვნება, რაც მეტად რთული ამოცანების წინაშე გვაყენებს.

საწარმოს დონეზე საერთო ეკონომიკური ეფექტიანობის განმაზოგადებელ მაჩვენებლად ფართოდ გამოიყენება მოგება და წმინდა პროდუქცია ფაქტიური დანახარჯებისა და წარმოებრივი ფონდების საშუალო წლიური ღირებულების ერთეულზე (მაგალითად 1 ლარზე), ასევე წარმოებული პროდუქციის ერთეულზე წარმოებრივი რესურსების ეკონომია. წარმოებრივი რესურსების საერთო ეკონომიკური ეფექტიანობის ძირითადი განმაზოგადებელი მაჩვენებლებია: შრომითი რესურსების გამოყენების მაჩვენებლები (შრომის მწარმოებლურობის ამაღლება, შრომის მწარმოებლურობის ზრდის ხარჯზე პროდუქციის მატების წილი, ცოცხალი შრომის ეკონომია); წარმოებრივი ძირითადი ფონდების, საბრუნავი საშუალებებისა და კაპიტალურ დაბანდებათა გამოყენების მაჩვენებლები (ფონდუკუგება, საბრუნავ საშუალებათა ბრუნვადობა, ხვედრი კაპიტალური დაბანდებები); მატერიალური რესურსების გამოყენების მაჩვენებლები (ფონდუკუგება, ფონდტევადობა).

შედარებითი ეკონომიკური ეფექტიანობა ისეთი ხარისხობრივი მაჩვენებელია, რომელიც შესაძლო ვარიანტებიდან ეკონომიკურად ყველაზე უკეთესის შერჩევის რეალურ საფუძველს იძლევა. იგი გაიანგარიშება და გამოიყენება ახალი ტექნიკისა და ტექნოლოგიური პროცესების შემუშავება-დანერგვის, ურთიერთშემცვლელი მასალებისა და პროდუქციის წარმოება-გამოყენების საკითხების გადაწყვეტის, აგრეთვე ახალი საწარმოების აგებისა და მოქმედ საწარმოთა რეკონსტრუქციის ურთიერთშედარების დროს.

შედარებითი ეკონომიკური ეფექტიანობის გამოთვლისას დამატებით კაპიტალურ დაბანდებებს (როგორც დანახარჯებს) უნდა შევუფარდოთ ამ ღონისძიებით მიღებული ეკონომიკური ეფექტი-პროდუქციის თვითღირებულების შემცირებით მიღებული ეკონომია. ამ მაჩვენებლის პრაქტიკული მნიშვნელობა ისაა, რომ იგი შეიძლება გამოყენებულ იქნეს იმის განმსაზღვრელ ორიენტირად, თუ ორი ან მეტი მეურნეობრივი და ტექნიკურ-ეკონომიკური ხასიათის შემოთავაზებული ვარიანტიდან რომელს უნდა მივანიჭოთ უპირატესობა. ცხადია, ეკონომიკურად ხელსაყრელად პირველ რიგში ის ვარიანტი ჩაითვლება, რომელიც ნაკლები (ან იმავე ოდენობის) კაპიტალური დაბანდებებით პროდუქციის გაცილებით დაბალ თვითღირებულებას უზრუნველყოფს.

ვარიანტების ურთიერთშედარებისას შეიძლება წარმოიშვას ასეთი სიტუაციაც: მოცემული ვარიანტი ხასიათდება საგრძნობლად დაბალი მიმდინარე დანახარჯებით, მაგრამ, ამავე დროს, ერთდროული დიდძალი კაპიტალური დაბანდებებით. ასეთ ვითარებაში, მართებული გადაწყვეტილების მისაღებად, აუცილებელია დამატებითი კაპიტალური დაბანდებების თანაშეზომვა პროდუქციის თვითღირებულების შემცირებით მიღებულ მიმდინარე დანახარჯების ეკონომიასთან. ასეთი თანაშეზომვა ხდება დამატებითი კაპიტალური დაბანდებების ამოგების ვადის განსაზღვრის საფუძველზე. ამ მაჩვენებლის გამოსათვლელად შესადარებელი ვარიანტების მიხედვით კაპიტალურ დაბანდებათა სიდიდეების სხვაობა უნდა შევუფარდოთ პროდუქციის თვითღირებულების სიდიდეთა სხვაობას.

როგორც ჩანს, ამოგების ვადა წარმოადგენს დროს, რომელიც სჭირდება პროდუქციის თვითღირებულების შემცირების საფუძველ-

ზე მიღებული ეკონომიით დამატებითი კაპიტალური დაბანდებების ამოგებას.

9.3. მოგების ეკონომიკური შინაარსი და სახეობანი

მასობრივი ინფორმაციის საშუალებებით ვინ იცის, რამდენჯერ წაგიკითხავთ და გსმენიათ ამ მეტად პოპულარული ეკონომიკური კატეგორიის–„მოგების" შესახებ, მაგრამ მისი ეკონომიკური შინაარსის მეცნიერული ახსნა შეიძლება მაინც გაგიჭირდეთ. ეს ნუ დაგაღონებთ. მთავარია, გქონდეთ სურვილი, რომლის ხორცშესხმაში გარკვეულ დახმარებას ეს ნაშრომიც გაგიწევთ.

მაშასადამე, პირველი კითხვა, რომელსაც უნდა გავცეთ პასუხი, ასეთია: რა არის მოგება და როგორია მისი გამოთვლის მექანიზმი?–ძალიან მარტივად თუ ვიტყვით, მოგება მეწარმის ერთობლივ შემოსავალსა (საქონლის რეალიზაციით მიღებულ მთლიან შემოსავალსა) და დანახარჯებს შორის სხვაობაა (ცხადია, როცა პირველი სიდიდე აღემატება მეორეს). დავუშვათ, მეწარმემ თავისი პროდუქცია გაყიდა 20 ათას ლარად. მისი წარმოება და რეალიზაცია (ნედლეულის, მასალების, სათბობის, ენერგიის ღირებულების, ამორტიზაციის, ხელფასის, კრედიტზე სარგებლის, სატრანსპორტო ხარჯების, დამუშავება–შენახვის და სხვა მიმდინარე ხარჯების სახით) დაუჯდა 16 ათასი ლარი. ამ შემთხვევაში მოგება იქნება 4 ათასი ლარი (20 ათ.–16 ათ.).

მოგება, რომელიც შეიძლება გამოითვალოს მეურნეობრიობის ნებისმიერ (საწარმოს, გაერთიანების, დარგის, კომპლექსის, მთელი სახალხო მეურნეობის) დონეზე, წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის უმნიშვნელოვანესი მაჩვენებელია. იგი საბაზრო ეკონომიკის საბოლოო მიზანსა და მამოძრავებელ ჭიტივს წარმოადგენს.

არსებით გადასინჯვას საჭიროებს მოგების ეკონომიკური შინაარსის მარქსისეული ახსნა, რომლის მიხედვითაც იგი რეალიზებული ზედმეტი ღირებულებაა და მის ერთადერთ წყაროს დაქირავებულ (ექსპლუატირებულ) მუშაკთა აუნაზღაურებელი (ზედმეტი)

შრომა წარმოადგენს. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკური აზრის მიხედვით, მოგების (როგორც საქონლის ღირებულების ორგანული შემადგენელი ნაწილის) შექმნაში მეტ-ნაკლები ზომით წარმოების ყველა ფაქტორი (შრომა, მიწა, კაპიტალი, მეწარმეობრივი უნარი) მონაწილეობს.

სახალხო მეურნეობის მასშტაბით მოგების სახეობათა ერთობლიობა ქმნის მოგების ერთიან სისტემას. ფირმის დონეზე განასხვავებენ: **მთლიან (საბალანსო) მოგებას, ძირითადი ფონდებისა და ფირმის სხვა ქონების რეალიზაციით მიღებულ მოგებას, არარეალიზაციური ოპერაციებიდან მიღებულ მოგებას, წმინდა ეკონომიკურ მოგებას.**

მთლიანი (საბალანსო) მოგება მოიცავს ფირმის ყველანაირი საქმიანობიდან მიღებულ და (დაქვითვა-გადარიცხვის გარეშე) მის ბალანსში სრულად ასახულ მოგების მთელ თანხას. სიმბოლოებით იგი შეიძლება ასეთნაირად გამოვსახოთ:

სმ = პრმ+ფრმ+აომ, სადაც

სმ — საბალანსო მოგებაა;

პრმ — პროდუქციის რეალიზაციით მიღებული მოგება;

ფრმ — ძირითადი ფონდების და ფირმის სხვა ქონების რეალიზაციით მიღებული მოგება;

აომ — არარეალიზაციური ოპერაციებიდან მიღებული მოგება.

პროდუქციის რეალიზაციით მიღებული მოგება უდრის ფირმის ნაწარმის გაყიდვით მიღებული მთლიანი შემოსავლის (დამატებულ ღირებულებაზე გადასახადისა და აქციზის გამოკლებით) ნამეტს ამ პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის დანახარჯებზე.

თვალსაჩინოებისათვის იგი შეიძლება ასეთნაირად გამოვხატოთ:

პრმ = პრშ-დღგ-ა-წრხ, სადაც

პრშ — პროდუქციის რეალიზაციიდან მიღებული მთლიანი შემოსავალია;

დღგ — დამატებული ღირებულების გადასახადი;

ა — აქციზი;

წრხ — პროდუქციის წარმოებისა და რეალიზაციის ხარჯები.

ძირითადი ფონდებისა და ფირმის სხვა ქონების რეალიზაციიდან მოგების გამოსათვლელად ერთიმეორეს უდარებენ ამ საგნების

გასაყიდ ფასსა და ნარჩენ ღირებულებას (ინფლაციის ინდექსის გათვალისწინებით). რაც უფრო გადაამეტებს პირველი სიდიდე მეორეს, მით უფრო მეტი იქნება ამ წყაროდან მიღებული მოგება. სიმბოლოების მოშველიებით ეს მექანიზმი ასე გამოიყურება:

ფრმ=ფრშ-ძფღ, სადაც

ფრშ — ძირითადი ფონდებისა და ფირმის სხვა ქონების რეალიზაციით მიღებული შემოსავალია;

ძფღ — ძირითადი ფონდების ღირებულება, რომელიც კორექტირებულია ინფლაციის კოეფიციენტით.

არარეალიზაციურ ოპერაციებს განეკუთვნება: შემოსავალი, რომელსაც ფირმა ღებულობს თავის კუთვნილ ფასიან ქაღალდებზე -აქციებსა და ობლიგაციებზე დივიდენდისა და სარგებლის, სხვა ფირმების საქმიანობაში მონაწილეობისათვის წილის, მეურნეობრივ სუბიექტებს შორის შუამავლობისათვის საზღაურის სახით და ა. შ. აი, ამგვარ შემოსავალს თუ გამოვაკლებთ მისთვის გაწეულ დანახარჯებს, მივიღებთ არარეალიზაციური ოპერაციებიდან მოგებას. იგი სიმბოლურად შეიძლება სრულიად მარტივად ასე გამოვხატოთ:

აომ=აოშ-აოხ, სადაც

აომ — არარეალიზაციური ოპერაციებიდან მოგებაა;

აოშ — არარეალიზაციური ოპერაციებიდან შემოსავალი;

აოხ — არარეალიზაციურ ოპერაციებზე ხარჯები.

ფირმის წმინდა მოგება არის მოლიანი (საბალანსო) მოგება გადასახადებისა და სხვა სავალდებულო გადასახდელების გამოკლებით. იგი ფირმის სრულ განკარგულებაშია და მთლიანად მისი შეხედულებისამებრ გამოიყენება.

აქციონერული საზოგადოების წმინდა მოგება იყოფა სარეზერვო ფონდად, დაგროვების ფონდად და მოხმარების ფონდად.

ამხანაგობის წმინდა მოგება იყოფა სარეზერვო ფონდად, დაგროვების ფონდად და მოგებად, რომელიც ნაწილდება დამფუძნებელთა შორის.

უცხოური ინვესტიციების მონაწილეობით წარმოქმნილი საწარმოს წმინდა მოგება იყოფა სარეზერვო ფონდად, დაგროვების ფონდად, მოხმარების ფონდად და მოგებად, რომელიც ნაწილდება

დამფუძნებელთა შორის.

დამფუძნებელთა შორის გასანაწილებელი მოგება იყოფა ადგილობრივი მონაწილის (საქართველოს მოქალაქის) შემოსავლად (ადგილობრივი მონაწილის წმინდა შემოსავალი+გადასახადი შემოსავალზე) და უცხოელი მონაწილის შემოსავლად (უცხოელი მონაწილის წმინდა შემოსავალი+გადასახადი შემოსავალზე).

სარეზერვო ფონდი იქმნება საქმიანობის შეწყვეტისა და კრედიტორული დავალიანების დაფარვის შემთხვევისათვის.

დაგროვების ფონდში ჩარიცხული თანხები გამოიყენება წარმოების მასშტაბის გასაფართოებლად (დამატებითი წარმოებრივი რესურსების შეძენა).

მოხმარების ფონდი განკუთვნილია სოციალური განვითარებისა და საწარმოს შრომითი კოლექტივის მატერიალური წახალისების ღონისძიებათა რეალიზაციისათვის.

ქვეყნის სახალხო მეურნეობის მასშტაბით განასხვავებენ მოგების ისეთ სახეობებს, როგორიცაა: მრეწველური მოგება (მეწარმის შემოსავალი), სავაჭრო მოგება (მიმოქცევის სფეროში), საბანკო მოგება (საბანკო-საკრედიტო სისტემაში), სადამფუძნებლო მოგება (აქციონერულ საზოგადოებებში), მონოპოლიური მოგება (მონოპოლიურად მაღალი ფასების ბაზაზე), მიწის რენტა (ძირითადად სოფლის მეურნეობაში).

9.4. რენტაბელობის ნორმა

როცა საწარმოში მეურნეობრივი საქმიანობის შედეგად მიღებული შემოსავალი აღემატება მის უზრუნველსაყოფად გაწეულ დანახარჯებს, ვამბობთ, რომ იგი მომგებიანია, რენტაბელურია.

რენტაბელობა ეკონომიკური ეფექტიანობის ერთ-ერთ ძირითად მაჩვენებლად ითვლება და მიგვანიშნებს იმაზე, თუ როგორი გერგილიანობით ხასიათდება საწარმოს ფუნქციონირება.

ზოგადად რენტაბელობა განისაზღვრება მოგების შეფარდებით წარმოების დანახარჯებთან. მიღებულ მაჩვენებელს, პროცენტული გამოხატულებით, **რენტაბელობის ნორმა** (ანუ დონე) ეწოდება.

წარმოების (ფირმის) რენტაბელობა და პროდუქციის რენტაბელობა განსხვავებული სიდიდეებია. თითოეულს თავისი სპეციფიკური დანიშნულება აქვს, თუმცა, საბოლოო ანგარიშით, ისინი ერთიმეორეს ავსებენ.

საწარმოს (ფირმის) რენტაბელობის ნორმა განისაზღვრება მისი წლიური მთლიანი (საბალანსო) მოგების შეფარდებით წარმოებრივი ძირითადი ფონდებისა და საკუთარი საბრუნავი საშუალებების ჯამთან:

სრ' = სმ : (ძფ+სს) x 100, სადაც

სრ — საწარმოს (ფირმის) რენტაბელობის ნორმაა;

სმ — საბალანსო მოგება;

ძფ — წარმოებრივი ძირითადი ფონდების საშუალოწლიური ღირებულება;

სს — საბრუნავი საშუალებები.

ეს მაჩვენებელი საკმაოდ ნათელ წარმოდგენას იძლევა იმაზე, თუ რაოდენ რაციონალურად გამოიყენება წარმოებრივი სიმძლავრეები (წარმოებრივი პოტენციალი), უფრო ზუსტად-ფირმის წარმოებრივი ფონდები. ამის მიხედვით თუ შევადარებთ ამა თუ იმ დარგის საწარმოებს, ადვილად გამოვავლენთ მოწინავეებსა და ჩამორჩენილებს. მაგალითად, თუ „ა" საწარმოს წლიური მთლიანი (საბალანსო)მოგება შეადგენს 120 ათას ლარს, წარმოებრივი ძირითადი ფონდების საშუალო წლიური ღირებულება-700 ათას, ხოლო საკუთარი საბრუნავ საშუალებათა მოცულობა-300 ათას ლარს, მისი რენტაბელობის ნორმა იქნება 12 % (120 ათ. : (300 ათ.+700 ათ.) x 100). ამავე დროს, დავუშვათ, ანალოგიური „ბ" საწარმოს წლიური მთლიანი (საბალანსო) მოგებაა 160 ათასი ლარი, წარმოებრივი ძირითადი ფონდების საშუალო წლიური ღირებულება - 1300 ათასი, ხოლო საკუთარ საბრუნავ საშუალებათა მოცულობა - 700 ათასი ლარი. მისი რენტაბელობის ნორმა იქნება 8 % (160 ათ. : (1300 ათ.+700 ათ.) x 100).

როგორც ჩანს, წარმოების ფაქტორები და მათ შორის წარმოებრივი ფონდები უფრო რაციონალურად, მაღალეფექტიანად „ა" საწარმოში გამოიყენება, თუმცა მან, „ბ" საწარმოსთან შედარებით,

40 ათასი ლარით ნაკლები მოგება მიიღო.

რენტაბელობის ნორმას განსაზღვრავენ სხვა მეთოდითაც. კერძოდ, მოგების შეფარდებით პროდუქციის სრულ თვითღირებულებასთან (მის წარმოებასა და რეალიზაციაზე გაწეული დანახარჯების ჯამთან), რაც გვიჩვენებს მიმდინარე დანახარჯების ეფექტიანობას. ეს არსებითად **პროდუქციის** რენტაბელობაა და გამოიანგარიშება როგორც საწარმოს მიერ გამოშვებული მოლიანი პროდუქციის (ერთობლივად), ისე მის ცალკეულ სახეობათა მიხედვით. ასეთი გზით მიღებული მაჩვენებლების პრაქტიკული მნიშვნელობა იმით გამოიხატება, რომ ფირმას საშუალება ეძლევა, ეფექტიანობის თვალსაზრისით, ერთმანეთს შეადაროს მის მიერ გამოშვებული პროდუქციის სახეობანი და გააკეთოს არჩევანი: რომელია ხელსაყრელი და რომელი – არა, ან კიდევ, გაატაროს ქმედითი ღონისძიებანი, უპირველეს ყოვლისა, იმ ნაწარმის ეფექტიანობის ასამაღლებლად, რომელსაც მეტი გამოუყენებელი რეზერვი აქვს.

განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში ფირმები განსაზღვრავენ აგრეთვე მოგების ნორმას, რომელიც გამოითვლება მოგების შეფარდებით მთელ ავანსირებულ (მეურნეობრივ სუბიექტთა მიერ საერთოდ დაბანდებულ) კაპიტალთან. რით განსხვავდება ეს მაჩვენებელი წარმოების (ფირმის) რენტაბელობის ნორმის ზემოთ განხილული მაჩვენებლისაგან? — იმით, რომ იქ წილადის მნიშვნელი მეწარმის (ფირმის) მთელ ავანსირებულ კაპიტალს არ მოიცავს (მაგალითად, მასში არ შედის: დანახარჯები კვების ბლოკის მოწყობაზე, სამედიცინო მომსახურებაზე, კულტურულ ღონისძიებებზე, საბავშვო ბაგა-ბაღებზე, ქველმოქმედებაზე და ა. შ.). თუ „ა“ და „ბ“ საწარმოებმა ერთნაირი წარმოებრივი დანახარჯებით (1900 ათ. ლარი) თანაბარი ოდენობის (500 ათ. ლარი) მოგება მიიღეს, მაგრამ „ა“ საწარმომ არაწარმოებრივი ხასიათის დანახარჯები გასწია სულ 100 ათასი, ხოლო „ბ“ საწარმომ 300 ათასი ლარის მოცულობით, მოგების ნორმა „ა“ საწარმოში იქნება 25 %, „ბ“ – ში კი – 22,7 %. ე. ი. დაბანდებული კაპიტალის ყოველ ერთეულზე ეფექტიანობის მაჩვენებელი „ბ“ საწარმოში გაცილებით დაბალი იქნება, ვიდრე „ა“ საწარმოში, რაც, ცხადია, მეწარმისათვის სულ ეროი როდია.

მოგების ნორმით ერთმანეთისაგან განსხვავდება არა მარტო ერთი და იმავე დარგის საწარმოები, არამედ (და განსაკუთრებით) წარმოების სხვადასხვა დარგის საწარმოები. კაპიტალი კი, ჩვეულებრივ, მიისწრაფის იქ, სადაც მოგების ნორმა უფრო მაღალია, ე. ი. გადადის დარგიდან დარგში (მეწარმე მიატოვებს საქმიანობას დაბალშემოსავლიან დარგში და თავისი კაპიტალითურო გადაირაცვლებს მაღალმომგებიან დარგში). ამის ლოგიკური შედეგია ის, რომ იზრდება იმ დარგის პროდუქციის წარმოება, რომლისკენაც ინტენსიურად მიიღტვის კაპიტალი, და, შესაბამისად, იკლებს ფასი. საწინააღმდეგო პროცესი შეინიშნება იმ დარგში, რომელსაც ტოვებს კაპიტალი. ამ დარგში მცირდება ბაზრისათვის პროდუქციის მიწოდება (რომელიღაც გარკვეულ ეტაპზე ჩამორჩება კიდეც მოთხოვნას) და მატულობს ფასი. ყოველივე ეს, საბოლოო ანგარიშით, დარგთაშორისი კონკურენციის საფუძველზე, თანაბარი ოდენობის კაპიტალზე მოგების გათანაბრებას და მისი საშუალო ნორმის ჩამოყალიბებას იწვევს. ეს პროცესი ერთჯერადი კი არა, მუდმივგანმეორებადი და მყარია, ამიტომაც კანონ-ტენდენციის ხასიათის ატარებს.

9.3. წარმოების ეკონომიკურ ეფექტიანობის ამაღლების ძირითადი მიმართულებები

როგორც აღვნიშნეთ, წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობა მით უფრო მაღალია, რაც უფრო დიდია სხვაობა (მაგალითად, ფირმის, დარგის, ან სახალხო მეურნეობის მასშტაბით) საერთო დანახარჯებსა და საერთო შემოსავალს შორის (ამ უკანასკნელის სასარგებლოდ). უფრო მარტივად თუ ვიტყვით, რაც უფრო ძვირად გაიყიდება საქონელი და ნაკლები იქნება თითოეული მისი ერთეულის წარმოებისა და რეალიზაციისათვის ხარჯები, მით უფრო მომგებიანი, მაღალეფექტიანი იქნება იგი.

ალბათ ბევრი მტკიცება არ სჭირდება იმას, რომ ამ სხვაობის საქონლის ფასის გაზრდის ხარჯზე სოლიდური ოდენობით გადიდება არარეალურია, რამდენადაც იგი ბაზრის კანონებით შეზღუდულ-შემოფარგლულია და არც საზოგადოების ინტერესებს შეესაბამება.

თითოეული მეურნეობრივი სუბიექტი (მაგალითად, ფირმა) წარმოების ხარჯების ეკონომიის უზრუნველსაყოფად შეიმუშავებს და პრაქტიკულად ახორციელებს ღონისძიებათა კომპლექსს, რომელიც მეტწილად თავადვე საჭიროებს გარკვეულ დამატებით (ცოცხალი და განივთებული შრომის სახით) დანახარჯებს. ამ მიმართულებით გაწეული დანახარჯები ეფექტიანი და გამართლებულია მანამ, სანამ სასარგებლო ეფექტის ზრდა აღემატება ეკონომიის უზრუნველსაყოფად გაწეულ დანახარჯებს. როგორც კი დაიწყება უკუპროცესი, ე. ი. დამატებითი ხარჯების ზრდა გაუსწრებს დამატებით ეფექტს, ფირმამ უნდა შეწყვიტოს ამ საქმიანობის გაფართოება, რამდენადაც იგი ეკონომიკურად უკვე არახელსაყრელია.

ამრიგად, ამგვარი მაქსიმალური ზედა ზღვრის ანუ ოპტიმალური დონის დადგენას ფირმისათვის დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს. იგი მიანიშნებს იმაზე, რომ ამ ზღვრის მიღწევამდე მას ჯერ კიდევ აქვს პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების შემცირებისა და წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების რეზერვები, რომელთა რეალიზაციას შეუძლია ხარისხობრივი ეკონომიკური მაჩვენებლების გაუმჯობესება.

როცა ვლაპარაკობთ წარმოების დანახარჯთა ეკონომიაზე, რა თქმა უნდა, იგულისხმება მისი მიღწევა ნაწარმის ხარისხის გაუმჯობესების თუ არა, შენარჩუნების პირობებში მაინც. ნაწარმის ხარისხობრივი მახასიათებლების გაუარესების ხარჯზე მისი მიღწევა ყოვლად გაუმართლებელია. მაგალითად, თუ 100 კგ კაკლის მურაბის მოხარშვას ნორმით 100 კგ შაქარი სჭირდება, მაგრამ ჩვენ 80 კგ „ვამყოფინეთ“, მართალია, ეკონომიას კი გავწევთ, მაგრამ ამით წარმოების ეფექტიანობა არ გაიზრდება.

წინა თავში ჩვენ საკმაოდ ვრცლად შევეხეთ შრომის მწარმოებლურობის ამაღლების გზებსა და რეზერვებს. მათ არ გავიმეორებთ, მაგრამ ხაზგასმით გვინდა აღვნიშნოთ, რომ ისინი მეტ-ნაკლები ზომით პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების შემცირებასა და წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებას უწყობს ხელს. აქ შევჩერდებით სხვა ძირითად მიმართულებებზე:

* ტექნიკისა და ტექნოლოგიური პროცესების სრულყოფის ბა-

ზაზე წარმოებრივი რესურსების ეკონომია — პროდუქციის გამოსავლიანობის გადიდება, წარმოების ნარჩენების (მეორეული ნედლეულის) კომპლექსური გამოყენება, დანაკარგების შემცირება, თანდათანობით „უნარჩენო წარმოებაზე“ გადასვლა;

* წარმოების პროცესში იაფფასიანი შემცვლელების გამოყენება. მაგალითად, ავტომანქანა „ჟიგულის“ ლითონისაგან დამზადებული ცალკეული ნაწილების პლასტმასისგან დამზადებულით შეცვლამ საგრძნობლად შეამცირა მისი თვითღირებულება და, შესაბამისად, გაზარდა ეკონომიკური ეფექტიანობა;

* წარმოებრივი სიმძლავრეების გამოყენების კოეფიციენტის ამაღლება (მოდერნიზაცია, დანადგარების კომპლექსური გამოყენება, მოცდენების შემცირება, სეზონურობის დაძლევა და ა. შ.);

* წარმოების ფაქტორთა ოპტიმალური კომპლექსის შერჩევა (მათი ოპტიმალური ურთიერთშეთანაწყობა). მაგალითად, საზღვარგარეთული ფირმები მეცხოველეობის კომპლექსებში მნიშვნელოვან ეკონომიას აღწევენ პირუტყვისათვის არაკაპიტალური ნაგებობების (ზოგჯერ უბრალო თავშესაფრების) აგებით, როცა ამის შესაძლებლობას იძლევა ადგილობრივი კლიმატური პირობები;

* ფირმების რაციონალური ტერიტორიული გაადგილება-ნედლეულის წყაროებთან და გასაღების ბაზრებთან მაქსიმალურად მიახლოება, რაც საგრძნობლად ამცირებს გადაზიდვის ხარჯებს.

როგორ ფიქრობთ, პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების გაზრდისას, შეიძლება თუ არა უზრუნველყოფილ იქნეს მოცემული ნაწარმის ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლება? – დიახ, შეიძლება, მაგრამ ყოველთვის არა. იგი მიიღწევა მაშინ, როცა დანახარჯების ზრდა დაკავშირებულია ნაწარმის ხარისხის გაუმჯობესებასთან და, თანაც, ამ უფრო მაღალხარისხოვანი ნაწარმის (სავსებით კანონზომიერად) მომატებულ ფასში გაყიდვით მიღებული ეფექტი აღემატება მის განმსაზღვრელ დანახარჯებს.

ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარებისა და მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლების კვალობაზე ამ მიმართულების როლი და მნიშვნელობა სულ უფრო გაიზრდება.

წარმოების ეფექტიანობა მოიცავს ტექნიკურ, სოციალურ და ეკონომიკურ ეფექტიანობას. ეს უკანასკნელი ნიშნავს რესურსების გამოყენების ეფექტიანობას და რაოდენობრივ პარამეტრებში გამოიხატება.

ეკონომიკური ეფექტიანობა ფარდობითი მაჩვენებელია და გამოხატავს, წარმოების ესა თუ ის შედეგი (ეფექტი) თუ რა ოდენობის რესურსების (დანახარჯების) საფუძველზეა მიღებული. ამიტომ მის გასაანგარიშებლად წარმოების შედეგები უნდა შევუფარდოთ ამ შედეგების მისაღებად გაწეულ დანახარჯებს (წარმოების ყველა ფაქტორის გათვალისწინებით).

განასხვავებენ საერთო და შედარებით ეკონომიკურ ეფექტიანობას.

საერთო (აბსოლუტური) ეკონომიკური ეფექტიანობა გამოითვლება მეურნეობრიობის ყველა დონეზე და გამოხატავს წარმოების ეფექტის თანაფარდობას გაწეულ დანახარჯებთან.

შედარებითი ეკონომიკური ეფექტიანობა ისეთი ხარისხობრივი მაჩვენებელია, რომელიც შესაძლო ვარიანტებიდან ეკონომიკურად ყველაზე უკეთესის შერჩევის რეალურ საფუძველს იძლევა.

მოგება მეწარმის ერთობლივ შემოსავალსა და ერთობლივ დანახარჯებს შორის სხვაობაა. ფირმის დონეზე განასხვავებენ: მთლიან (საბალანსო) მოგებას, ძირითადი ფონდებისა და ფირმის სხვა ქონების რეალიზაციით მიღებულ მოგებას, არარეალიზაციური ოპერაციებიდან მიღებულ მოგებას, წმინდა ეკონომიკურ მოგებას.

წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ერთ-ერთი ძირითადი მაჩვენებელია რენტაბელობა, რომელიც მიგვანიშნებს იმაზე, თუ როგორი გერგილიანობით ხასიათდება საწარმოს ფუნქციონირება. ზოგადად რენტაბელობა განისაზღვრება მოგების შეფარდებით წარმოების დანახარჯებთან. მიღებულ მაჩვენებელს, პროცენტული გამოხატულებით, რენტაბელობის ნორმა (ანუ დონე) ეწოდება.

საწარმოს (ფირმის) რენტაბელობა და პროდუქციის რენტაბელობა განსხვავებული სიდიდეებია.

საწარმოს (ფირმის) რენტაბელობის ნორმა განისაზღვრება მისი წლიური მთლიანი (საბალანსო) მოგების შეფარდებით წარმოებრივი ძირითადი ფონდებისა და საკუთარი საბრუნავი საშუალებების ჯამთან (გამოხატული პროცენტებით). რენტაბელობის ნორმას განსაზღვრავენ სხვა მეთოდითაც, კერძოდ, მოგების შეფარდებით პროდუქციის სრულ თვითღირებულებასთან, რაც გვიჩვენებს მიმდინარე დანახარჯების ეფექტიანობას. ეს არსებითად პროდუქციის რენტაბელობაა და გაიანგარიშება როგორც საწარმოს მიერ გამოშვებული მთელი პროდუქციის, ისე მისი ცალკეულ სახეობათა მიხედვით.

წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების ძირითადი გზაა პროდუქციის წარმოებასა და რეალიზაციაზე გაწეული დანახარჯების შემცირება. თითოეული მეურნეობრივი სუბიექტი (მაგალითად, ფირმა) წარმოების ხარჯების ეკონომიის უზრუნველსაყოფად შეიმუშავებს და პრაქტიკულად ახორციელებს ღონისძიებათა კომპლექსს, რომელიც მეტწილად თავადვე საჭიროებს გარკვეულ დამატებით დანახარჯებს. ამ მიმართულებით გაწეული დანახარჯები ეფექტიანი და გამართლებულია მანამ, სანამ სასარგებლო ეფექტის ზრდა აღემატება ეკონომიის უზრუნველსაყოფად გაწეულ დანახარჯებს. როგორც კი დაიწყება უკუპროცესი, ე. ი. დამატებითი ხარჯების ზრდა გაუსწრებს დამატებით ეფექტს, ფირმამ უნდა შეწყვიტოს ამ საქმიანობის გაფართოება, რამდენადაც იგი ეკონომიკურად უკვე არახელსაყრელია.

ᲙᲘᲗᲮᲕᲔᲑᲘ ᲗᲕᲘᲗᲙᲝᲜᲢᲠᲝᲚᲘᲡᲐᲗᲕᲘᲡ

1. რა განსხვავებაა წარმოების ტექნიკურ, ეკონომიკურ და სოციალურ ეფექტიანობას შორის?

2. რაში მდგომარეობს წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის არსი?

3. რამდეაად იდენტურია ცნებები: „ეკონომიკური ეფექტი“ და „ეკონომიკური ეფექტიანობა“?

4. როგორ განვასხვავოთ ერთიმეორისაგან საერთო და შედარებითი ეკონომიკური ეფექტიანობა?

5. რა კავშირშია წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობა მოგებასთან?

6. რით გამოიხატება მოგების ეკონომიკური ბუნება?

7. რით განსხვავდება ერთმანეთისაგან მოგების სახეობები?

8. რა არის წარმოების რენტაბელობის ნორმა და მისი მაჩვენებლები?

9. რა განსხვავებაა ფირმის რენტაბელობის ნორმასა და მოგების ნორმას შორის?

10. ჩამოთვალეთ წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების ძირითადი მიმართულებები.

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. ეფექტიანობა და მისი სახეები.

2. წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობა.

3. საერთო (აბსოლუტური) და შედარებითი ეკონომიკური ეფექტიანობა.

4. მოგების ეკონომიკური ბუნების თანამედროვე გაგება და მისი განსხვავება მარქსისტულ-ლენინური გაგებისაგან.

5. მოგების სახეობები და მათი გაანგარიშების მეთოდიკა.

6. რენტაბელობის ნორმა და მისი გაანგარიშების მეთოდიკა.

7. წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების გზები.

8. მოგების ნორმის გადიდების რეზერვები.

ლიტერატურა

1. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ 9.

2. სტენლეიკი ჯ.ფ. ეკონომიკის დამწყებთათვის. თარგმანი რ-უსულიდან, თბ., „ფარნავაზი", 1995, თ. 6.

3. **Долан Дж. Эдвин, Линдсей Дейвид Е.** Рынок: микроэкономическая модель. Пер. с англ. С-П., 1992, гл. 6.

4. **Камаев В. Д. и коллектив авторов.** Учебник по основам экономической теории. М., 1995. гл. 6.

5. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н., Киселевой Е. А.** Киров, Изд-во "АСА", 1995, гл. 9.

6. **Липсиц И.** Экономика без тайн. Учебник основ экономических знании. М., "Дело". 1993, гл. 8.

7. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник под общей редакцией **В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой.** М., Промо-Медия. 1995, главы 12, 16.

8. Современная экономика. **Мамедов О. Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на Дону. изд-во "Феникс", 1995, главы 26,29, 30.

9. **Хайман Д. Н.** Современная микроэкономика: анализ и применение. М., "Финансы и статистика", 1992, главы 7,8.

X თავი

მენეჯმენტის ადგილი და როლი ბიზნეს-საქმიანობაში

10.1. მენეჯმენტის არსი

რომ არაფერი ვთქვათ მთლიანად ეკონომიკის, მისი ცალკეული დარგებისა და მსხვილ გაერთიანებათა მეურნეობრივ საქმიანობაზე, თითოეული საწარმოს (ფირმის) საქმიანობაც კომპლექსური ხასიათისაა და მოიცავს მრავალ განშტოებას — წარმოების რესურსებით უზრუნველყოფიდან დაწყებული და მზა ნაწარმის რეალიზაციით დამთავრებული. საწარმოს ფუნქციონირების ამ მრავალფეროვანი პროცესების ოპტიმალური ურთიერთდაკავშირება (კოორდინაცია) ობიექტური აუცილებლობაა, რაც მართვის პრეროგატივას შეადგენს. ისევე როგორც (პროფესიონალებით დაკომპლექტების მიუხედავად) ორკესტრი არ ვარგა უდირიჟოროდ, საწარმოს აწყობილი ფუნქციონირება წარმოუდგენელია მისი კარგად ორგანიზებული მართვის გარეშე.

წარმოების მართვას ისეთივე ხანგრძლივი ისტორია აქვს, როგორიც თვით წარმოების ორგანიზაციას (საერთო მიზნის განსახორციელებლად ორი და მეტი პირის ერთობლივ მეურნეობრივ საქმიანობას). ბუნებრივია, საზოგადოების განვითარების თითოეულ საფეხურზე, მართვის შესაბამისი სპეციფიკური ფორმები, მეთოდები, სისტემები გამოიყენებოდა, მაგრამ საერთო კანონზომიერებისათვის ამას პრინციპული მნიშვნელობა არა აქვს.

„მენეჯმენტი“ ინგლისური სიტყვაა და, პირდაპირი მნიშვნელობით, მართვას, გამგებლობას ნიშნავს. იგი, მეცნიერული გაგებითაც, ჯგუფების მიღების მიზნით წარმოების ფაქტორების ეფექტიან ორგანიზაციას (მართვას) გამოხატავს. მიუხედავად ამისა, მენეჯმენტისა და მართვის გაიგივება (ზოგიერთი ნიშნით განსხვავების გამო) მართებული არაა.

მეურნეობრივ ურთიერთობათა სისტემაში მმართველობითი საქ-

მიანობის მენეჯმენტის სახით ჩამოყალიბებას საუკუნეები დასჭირდა. ეს პროცესი დაიწყო გასული საუკუნის ბოლოს ამშ-ში, რაც განპირობებული იყო ამ ქვეყნის ეკონომიკაში მიმდინარე ობიექტური პროცესებით. მხედველობაში გვაქვს წარმოებისა და კაპიტალის კონცენტრაცია, მონოპოლიურ გაერთიანებათა აღმოცენება, არასრულყოფილი კონკურენციის გამწვავება და საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი სხვა გარეოულებები, რომლებმაც დღის წესრიგში დააყენეს ახალ პირობებში მეურნეობის გაძღოლის შესაბამისი კონცეფციის შემუშავებისა და სპეციალური კადრების – მენეჯერების მომზადების აუცილებლობის საკითხი.

მენეჯმენტის როლი და პრაქტიკული მნიშვნელობა განსაკუთრებით ნათლად გაცნობიერეს მიმდინარე საუკუნის 30-იანი წლების დასასრულსა და 40-იანი წლების დასაწყისში, კიდევ უფრო კონკრეტულად, მეორე მსოფლიო ომის დროს, როცა ინგლისელმა მეცნიერებმა მთავრობისაგან მიიღეს სპეციალური დავალება რთული სამხედრო პრობლემების გადაწყვეტაზე. აი, ამ დროიდან ჩამოყალიბდა იგი ცოდნის სპეციალურ დარგად-დამოუკიდებელ მეცნიერულ დისციპლინად და დღეისათვის ეკონომიკურ მეცნიერებათა სისტემაში მას ერთ-ერთი თვალსაჩინო ადგილი უკავია.

მენეჯმენტი წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით გამოყენებული მართვის თანამედროვე მეთოდების, პრინციპების, საშუალებებისა და ფორმების ერთობლიობაა. მას სხვანაირად „მმართველობით აზროვნებასაც“ უწოდებენ, რომელშიც გაერთიანებულია მართვის მეცნიერება და ხელოვნება.

ზემოთ საკითხი კი დავსვით მართვისა და მენეჯმენტის არაიდენტურობის თაობაზე, მაგრამ პასუხი არ გაგვიცია კითხვაზე, თუ რა ნიშნებით განსხვავდებიან ისინი ერთმანეთისაგან. ეს ნიშნებია:

1. მართვა უფრო ფართო ცნებაა და მოიცავს არა მარტო ეკონომიკას (საერთოდ მეურნეობრივ საქმიანობას), არამედ პოლიტიკასა და სახელმწიფო სტრუქტურებსაც. ზოგადად მმართველია როგორც ქვეყნის პრეზიდენტი და პრემიერ-მინისტრი, ისე საწარმოს დირექტორი და კორპორაციის პრეზიდენტი. მენეჯმენტიც მართვას ნიშნავს, მაგრამ ამ ცნების გავრცელების არეალი რამდენადმე შეკ-

ვეცილია და შემოიფარგლება მხოლოდ ბიზნეს-საქმიანობით. ე. ი. პოლიტიკური და სახელმწიფო აპარატის ხელმძღვანელი მუშაკები მმართველობით საქმიანობას კი ეწევიან, მაგრამ მენეჯმენტის ცნებასა და შინაარსში არ იგულისხმებიან.

ზემოთ, მენეჯმენტთან დაკავშირებით, არაერთხელ ვახსენეთ წარმოების მართვა, წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებისათვის მისი გამოყენება და ძირითადად ეს სწორია, რამდენადაც მენეჯმენტი უმთავრესად, მართლაც, საკუთრივ წარმოების სფეროში გამოიყენება, მაგრამ ზუსტი არ არის და აი რატომ:

1. ბიზნესი, რომლის კატეგორიასაც წარმოადგენს მენეჯმენტი, საქმიანობის მრავალ სფეროს მოიცავს. იგი ფართოდაა შეჭრილი მომსახურების (ჯანმრთელობის დაცვა, განათლება, ხელოვნება, ტურიზმი, საკურორტო მეურნეობა, ინფორმატიკა და ა. შ.) სფეროშიც და აქაც (მეურნეობრივ ურთიერთობათა ნაწილში) თავის სიტყვას ამბობს;

2. თვით ბიზნეს-საქმიანობაშიც ყოველთვის როდია ერთი და იმავე შინაარსის მატარებელი მართვა და მენეჯმენტი. ეს უკანასკნელი ვლინდება მხოლოდ მაშინ, როცა მართვას ახორციელებენ მენეჯმენტში განსწავლული პროფესიონალები-მენეჯერები და ისინი ხელმძღვანელობენ მენეჯმენტის პრინციპებით, მეთოდებითა და მიზნებით. იმ შემთხვევაში კი, როცა, მაგალითად, მართვას ახორციელებენ ჩვეულებრივი ინჟინრები, ეკონომისტები, იურისტები (ან მათი ერთობლივი გუნდი), რომელთაც არა აქვთ სპეციალური მენეჯერული განათლება (მენეჯერის პროფესია) და არ შეუძლიათ შეასრულონ მენეჯმენტის მოთხოვნები, არ შეიძლება ვილაპარაკოთ მენეჯმენტზე, როგორც მართვის სისტემაზე.

ამრიგად, პროფესიული მმართველობითი შრომა თავისი ბუნებით არსებითად განსხვავდება არა მარტო არამმართველობითი, არამედ არაპროფესიული მმართველობითი შრომისაგანაც.

მართვის სისტემაში განასხვავებენ **ქვედა, შუალედურ და ზედა რგოლების მართვას**, რომელთაც სხვანაირად ინსტიტუციონალურ დონეს, მმართველობით დონესა და ტექნოლოგიურ დონეს უწოდებენ.

ქვედა რგოლის მმართველები (ცვლის ოსტატები, საამქროების უფროსები, განყოფილებათა გამგეები და ა. შ.) უშუალოდ აკონტროლებენ მათ დაქვემდებარებაში მყოფი ძირითადი სამუშაოების შემსრულებელთა საქმიანობას. ამ სპეციფიკის გამო მათი შემადგენლობა მრავალრიცხოვანია და გამოირჩევა მოქმედების მრავალფეროვნებით. ისინი ყველაზე მეტ დროს ანდომებენ თავიანთ დაქვემდებარებულებთან ურთიერთობას და ყველაზე ცოტას–თავიანთ უფროსებთან (ზედა რგოლის მმაროველებთან) ურთიერთობას.

ხელმძღვანელ მუშაკთა უმრავლესობა თავის მმართველობით კარიერას, როგორც წესი, ქვედა რგოლიდან იწყებს.

შუალედური რგოლის მმართველები (ფილიალების დირექტორები, სამმართველოთა უფროსები, წარმოების უფროსები და ა. შ.) აკონტროლებენ და კოორდინაციას უწევენ ქვედა რგოლის მმართველოა საქმიანობას. უკანასკნელ ათწლეულებში მმართველობის შუალედური რგოლის წარმომადგენელთა არა მარტო რაოდენობა გაიზარდა საგრძნობლად, არამედ როლი და მნიშვნელობაც ამაღლდა. ისინი ქვედა და ზედა რგოლს შორის დამაკავშირებელ ფუნქციას ასრულებენ, ამზადებენ მასალებს ზედა რგოლის ხელმძღვანელთა მიერ შესაბამისი გადაწყვეტილებების მისაღებად. მათი მმართველობითი ფუნქციები (ქვედა რგოლის ანალოგიურად) ძირითადად ზეპირი ურთიერთობებით შემოიფარგლება.

ამჟამად შეიმჩნევა ამ რგოლის მმართველობითი აპარატის რიცხოვნობის შეკვეცის ტენდენცია.

ზედა რგოლის მმართველობითი აპარატი, სხვებთან შედარებით, გაცილებით მცირერიცხოვანია. ყველაზე მსხვილ ორგანიზაციებშიც კი სულ რამდენიმე კაცისაგან შედგება. ბიზნეს–საქმიანობაში ასეთი მმართველობის ტიპური თანამდებობებია: დირექტორთა საბჭოს თავმჯდომარე, კორპორაციის პრეზიდენტი, ვიცე–პრეზიდენტი და ა. შ ისინი არა მარტო იღებენ გადაწყვეტილებებს, არამედ ხელმძღვანელობენ კიდეც მათ რეალიზაციას. მათი სამუშაო ძლიერ დაძაბული, მრავალფეროვანი და არარეგლამენტირებულია.

ქვემოთ მენეჯმენტის ცალკეულ მხარეებს (ასპექტებს) განვიხილავთ საწარმოს (ფირმის) დონეზე.

სხვადასხვა ასპექტში არაერთხელ ვთქვით, მაგრამ აქაც ხაზგასმით გვინდა აღვნიშნოთ, რომ ის, ვინც უძღვება წარმოების ფაქტორთა ეფექტიან ორგანიზაციას როგორც პროფესიონალი, არის მენეჯერი, ანუ მმართველი. მართვა მენეჯერთა პროფესიული საქმიანობაა. მეწარმე ნოვატორული იდეების თაოსანია, მენეჯერი კი ამ იდეების რეალიზატორი, მეურნეობრივ ცხოვრებაში გამტარებელი.

როგორ ფიქრობთ, ყველა მსურველს შეუძლია თუ არა მენეჯერობა? ალბათ, თქვენც დამეთანხმებით ამ კითხვაზე ზოგადად უარყოფითი პასუხის გაცემაში. მაგრამ უფრო კონკრეტულად თუ ვილაპარაკებთ, საჭირო იქნება იმ თვისებების ჩამოთვლა, რომელთა ფლობა აუცილებელია კარგი მენეჯერისათვის. იმისათვის, რომ მენეჯერმა-სპეციალისტმა მაღალ დონეზე შეასრულოს მენეჯერის მოვალეობა, იგი უნდა იყოს:

* თავისი საქმის მაღალკვალიფიციური სპეციალისტი-პროფესიონალი, ფართოდ ერუდირებული, განსწავლული ეკონომიკის, სამართლისა და ფსიქოლოგიის საკითხებში;

* დაინტერესებული საწარმოს ეფექტიანობის ამაღლებაში;

* ღრმად დარწმუნებული იმაში, რომ მაღალი ეკონომიკური შედეგების მიღება ძალუძს არა დამოუკიდებლად (იზოლირებულად), არამედ იმათთან ერთად, ვინც მასთან მუშაობს;

* კომუნიკაბელური, დახელოვნებული ადამიანებთან ურთიერთობის დამყარებაში მათი ინდივიდუალური თვისებების გათვალისწინებით;

* ზომიერად მკაცრი და მომთხოვნი, მაგრამ ამავე დროს ხელქვეითების მიმართ თბილი (კეთილი) და ყურადღებიანი;

* შრომისმოყვარე, სანიმუშო ყოფაქცევის და მაღალი მორალური თვისებების მქონე;

* წინააღმდეგობების მიმართ შეუპოვარი და მათ გადასალახავად კანონიერი გზებისა და საშუალებების გამომყენებელი;

* ჰუმანური და უანგარო, ქველმოქმედებისა და გულმოწყალების ეროვნული ტრადიციების გამტარებელი;

* თავმდაბალი, მაგრამ საკუთარი ღირსების მქონე, რომელიც დაეხმარება მას, აღმოაჩინოს ღირსება სხვებში, თვით ულირსებშიც კი;

*თანამოსაქმეთა მოსაზრებების მოსმენის, განსჯა-გაანალიზებისა და პრაქტიკული გამოყენების უნარისა და კულტურის მქონე;

* ანალიტიკურად მოაზროვნე, ფირმის საქმიანობის სპეციფიკისა და ბაზრის თავისებურებათა კარგი მცოდნე;

* ადამიანებთან დამოკიდებულებაში სამართლიანი და ობიექტური, თითოეული მათგანის დამსახურების დამფასებელი, თანამიმდევრული გამტარებელი პლატონისეული შეგონებისა: „განათლება ჭკუის საჭოსია, თუმცა ჭკუა შიშველიც მშვენიერია“;

თანამოაზრეთა და თანამოსაქმეთა შორის საქმიანი თვისებებით გამორჩეული, ეროგვარი ლიდერი, რომელიც მის განკარგულებებს მეტ ძალასა და დამაჯერებლობას ანიჭებს.

თითოეული ეს თვისება მოეთხოვება (და დაამშვენებს კიდეც) არა მარტო მენეჯერს, არამედ, მეტ-ნაკლები ზომით, საეროდ, ყველა ხელმძღვანელ მუშაკს.

სოციოლოგიური გამოკვლევებით დადგენილია ხელმძღვანელ მუშაკთა სამსახურებრივი მარცხის ხუთი ძირითადი (ტიპური) მიზეზი:

* პირად გამდიდრებაზე ზრუნვა, ნაცვლად მისადმი დაქვემდებარებული ობიექტის ეკონომიკური წარმატებისათვის პირობების შექმნისა;

* პრესტიჟული გარემოსა და პირადი კომფორტის შექმნა (სამუშაო კაბინეტის მოწყობით გატაცება, უკანასკნელი მოდის ავტომანქანებით მომსახურება და ა. შ.);

* ყველგან და ყოველთვის მხოლოდ საკუთარ თავზე ზრუნვა და თანამშრომელთა ინტერესებისადმი გულგრილი დამოკიდებულება;

* თვითიზოლირება, გარიყვა თანამშრომლებისაგან (განმარტოება, თანამშრომელთა გვერდში არყოფნა ჭირსა და ლხინში), რაც უკარგავს ოპერატიული ინფორმაციის მიღების საშუალებას;

* აზრისა და გრძნობების გასაიდუმლოება, თანამშრომლებისათვის მათი გაზიარებისაგან თავის შეკავება.

ამ მომენტების ჯეროვან დონეზე გათვალისწინების გარეშე ბიზნეს-საქმიანობაში მენეჯერის წარმატებები შემთხვევითობაზე იქნება დამოკიდებული. ეს იმთავითვე კარგად უნდა დაიმახსოვროს ყველამ, ვინც კი ისურვებს მენეჯერის ფრიად რთული და საპასუხისმგებლო მისიის შესრულებას.

მართვის პროცესი იწყება ფირმის მიზნების განსაზღვრით. ნებისმიერი ფირმის ფინანსური მდგომარეობა დამოკიდებულია ბაზრის კონიუნქტურაზე, მოთხოვნა-მიწოდების თანაფარდობასა და ნაწარმის ფასების დონეზე. საწარმო გარე სამყაროსა და თავისი შინაგანი ორგანიზაციის მდგომარეობის გაანალიზების საფუძველზე განსაზღვრავს ბაზარზე თავისი პოზიციების განმტკიცებისა და საქმიანობის პრინციპულად ახალ მიმართულებათა შემუშავების გრძელვადიან მიზნებს, რაც მისი განვითარების კომპლექსური გეგმის ორგანულ შემადგენელ ნაწილად წარმოგვიდგება. გეგმიანობა კი, თავის მხრივ, მენეჯმენტის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ელემენტია.

მენეჯმენტი საერთოდ ოთხი ურთიერთდაკავშირებული ფუნქციისაგან შედგება. ესენია: **დაგეგმვა, ორგანიზაცია, მოტივაცია და კონტროლი.**

დაგეგმვის ფუნქცია გულისხმობს პროგრამის შემუშავებას იმის თაობაზე, თუ როგორია ორგანიზაციის მიზნები და რა უნდა გააკეთონ ფირმის მუშაკებმა ამ მიზნების განსახორციელებლად. დაგეგმვის ფუნქცია არსებითად პასუხს იძლევა სამ მთავარ კითხვაზე:

1. რა დონეზე იმყოფება ფირმა მოცემული მომენტისათვის? – ე. ი. ფირმის მმართველობამ უნდა განსაზღვროს პოტენციური შესაძლებლობანი ისეთ სფეროებში, როგორიცაა ფინანსები, მარკეტინგი, შრომითი რესურსები, წარმოება, რეალიზაცია, მეცნიერული დამუშავებანი და ა. შ. ეს შექმნის წარმოდგენას მომავალში საქმიანობის შესაძლო მასშტაბზე;

2. რის გაკეთებას აპირებს იგი მომავალში? – ფირმის შესაძლებლობათა და მოსალოდნელ საშიშროებათა (კონკურენცია, პოლიტიკური ფაქტორები, ეკონომიკური პირობები, მომარაგების სიძნელეები, სოციალურ-კულტურული ცვლილებები და ა. შ.) გაანალიზებით ხელმძღვანელობა განსაზღვრავს ფირმის კონკრეტულ სამოქმედო პროგრამას;

3. როგორ აპირებს დასახული მიზნების მიღწევას? – ფირმის ხელმძღვანელობა განსაზღვრავს როგორც ზოგადად, ისე კონკრეტულად, თუ რა უნდა გააკეთონ თანამშრომლებმა (ყველამ ერთად

და თითოეულმა ცალ-ცალკე) შემუშავებული პროგრამის განსახორციელებლად.

დაგეგმვა არის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი საშუალება, რომლის მეშვეობითაც ხელმძღვანელობა უზრუნველყოფს ფირმის ბიზნეს-საქმიანობის ყველა მონაწილის ძალისხმევის კოორდინაციას და საერთო მიზნების განსახორციელებლად ერთი მიმართულებით წარმართვას.

დაგეგმვის სისტემიდან გამოყოფენ და განსაკუთრებულ მნიშვნელობას ანიჭებენ სტრატეგიულ დაგეგმვას. იგი არის მარკეტინგული მართვის სისტემის მოქნილი და პოტენციურად მძლავრი ზემოქმედების საშუალება, რომელიც გარემოს მუდმივად ცვლად პირობებში ფირმას უქმნის პროდუქციის რეალიზაციაში მყარ უპირატესობას. სტრატეგიული მართვა ეყრდნობა მარკეტინგული კვლევის შედეგებს, რომელთა ანალიზი ფირმას აძლევს საშუალებას, გარემო პირობების შესაძლო ცვლილებების გრძელვადიანი პროგნოზის დროს (წარმატებისა და წარუმატებლობის მიზეზების გათვალისწინებით) შეუხამოს თავისი შესაძლებლობები ბაზარზე შექმნილ სიტუაციას და შეიმუშაოს შესაბამისი სტრატეგია პროდუქციის წარმოება-გასაღების სფეროში ღონისძიებათა გასატარებლად.

სტრატეგიას მნიშვნელოვანწილად, და უწინარეს ყოვლისა, ზედა რგოლის ხელმძღვანელობა შეიმუშავებს, მაგრამ მისი რეალიზაცია ითვალისწინებს მართვის ყველა რგოლის მონაწილეობას.

როგორც ცნობილია, ამერიკული კორპორაცია „კრაისლერის“ განვითარების ახალი მიმართულება ჩაიფიქრა და დააფუძნა თვით მისმა პრეზიდენტმა ლი იაკოკამ, მაგრამ პრაქტიკულ განხორციელებაში კორპორაციის მთელი შემადგენლობა მონაწილეობდა.

მენეჯმენტის ორგანიზაციული ფუნქცია კონკრეტულად მიანიშნებს იმაზე, თუ ფირმის შემადგენლობიდან ვინ რა უნდა აკეთოს, მათ შორის, მართვის ხაზითაც. მმართველობითი ორგანოს წარმომადგენელი შეარჩევს ადამიანებს ოპერატიული მოქმედებისათვის, უნაწილებს მათ დავალებებს (შესაბამისად, პასუხისმგებლობასაც) და ანიჭებს რწმუნებას ანუ უფლებას, ორგანიზაციის რესურსების გამოყენების შესახებ. დელეგირების (ე. ი. რწმუნების გადაცემის) ეს

სუბიექტები თავიანთ თავზე იღებენ დაკისრებული მოვალეობების წარმატებით შესრულებისათვის პასუხისმგებლობას, რაც ფირმის საერთო ეფექტიანობის ამაღლებას უწყობს ხელს.

მოტივაციის ფუნქცია ამოცანა ისაა, რომ ფირმის თანამშრომლებმა შეასრულონ სამუშაოები მათდამი დელეგირებული მოვალეობებისა და დასახული გეგმების შესაბამისად. მოტივაცია (ადამიანის მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების შინაგანი სურვილის გაძლიერება) შეიძლება განხორციელდეს როგორც მატერიალური, ისე მორალური წახალისებით.

გამოკვლევებით დადგენილია, რომ ამ შემთხვევაში წმინდა ეკონომიკური მიდგომა არ კმარა. ბიზნეს-საქმიანობის ხელმძღვანელი მუშაკები მიხვდნენ იმას, რომ მოტივაცია წარმოადგენს მუდმივად ცვალებად მოთხოვნილებათა რთული ერთობლიობის შედეგს. მუშაკთა ეფექტიანი მოტივირებისათვის ხელმძღვანელმა უნდა განსაზღვროს, თუ როგორია სინამდვილეში ეს მოთხოვნილებები და გამოძებნოს რეალური გზები მათ დასაკმაყოფილებლად.

კონტროლის ფუნქცია უზრუნველყოფს დასახული მიზნების დროულ და ჯეროვან დონეზე მიღწევას. იგი აუცილებელია იმისათვის, რათა წარმოქმნილი პრობლემები გამოაშკარავებულ და გადაჭრილ იქნეს მანამ, სანამ ისინი მეტად სერიოზულ და გამოუსწორებელ ხასიათს მიიღებენ. ფართოდ გამოიყენება აგრეთვე წარმატებული საქმიანობის სტიმულირებისათვის.

წინასწარი კონტროლი ხორციელდება იმის დასადგენად, აქვს თუ არა ფირმას საჭირო ოდენობის შრომითი, მატერიალური და ფინანსური რესურსები. მიმდინარე კონტროლის მიზანია იმის გარკვევა, თუ რამდენად შეუფერხებლად მიმდინარეობს დასახული მიზნების რეალიზაცია (სიძნელეების წარმოქმნისას დგინდება გამომწვევი მიზეზები და მათ აღმოსაფხვრელად მიიღება შესაბამისი ოპერატიული ზომები). დასკვნითი კონტროლი ხორციელდება მუშაობის დამთავრების ან მისთვის განკუთვნილი ვადის ამოწურვის შემდეგ. მისი მიზანია იმ დარღვევების (პროდუქციის ხარისხის გაუარესება, ნაწარმის გამოშვებისა და მიწოდების რიტმის დარღვევა და ა. შ.) დადგენა, რომლებმაც ხელი შეუშალეს ფირმის მაღალ

წარმატებებს. ამას ის მნიშვნელობა აქვს, რომ მომავალში მაინც არ განმეორდეს ანალოგიური დარღვევები.

კომუნიკაციები და გადაწყვეტილებაა მიღება მენეჯმენტის ძირითადი ფუნქციების რეალიზაციის ხელშემწყობი (ურთიერთდაკავშირებული) პროცესებია.

სპეციალური დაკვირვებით დადგენილია, რომ ხელმძღვანელი თავისი სამუშაო დროის 50-დან 90 %-მდე ხარჯავს კომუნიკაციებზე-ინფორმაციის ურთიერთგაცვლაზე (ტელეფონით საუბარი, მიმოწერები, ჩანაწერები, წერილობითი გზავნილებები, ანგარიშგებები და ა. შ.), მის მოპოვებასა და გაანალიზებაზე, რამდენადაც იგი აუცილებელია დასაბუთებულ გადაწყვეტილებათა მიღებისა და კვალიფიციური ხელმძღვანელობის განხორციელებისათვის. თუმცა ბევრი ბიზნესმენი ხშირ შემთხვევაში მას ერთგვარ დამაბრკოლებელ ბარიერადაც კი მიიჩნევს (იგულისხმება არაეფექტური კომუნიკაციები).

გადაწყვეტილება ნიშნავს ალტერნატივის არჩევას. გადაწყვეტილების მიღება არის დამაკავშირებელი პროცესი, რომელიც აუცილებელია ნებისმიერი მმართველობითი ფუნქციის შესრულებისათვის. გადაწყვეტილების მიღება შეიძლება ინტუიციით, განსჯით, ან პრობლემის რაციონალური გადაწყვეტის მეთოდის გამოყენებით. როგორც პრაქტიკა ადასტურებს, უმთავრესად ეს უკანასკნელი უზრუნველყოფს ეფექტური გადაწყვეტილების მიღებას. პრობლემის რაციონალური გადაწყვეტის ეტაპებია: დიაგნოზი, გადაწყვეტილებათა მიღების კრიტერიუმების შემუშავება, ალტერნატივათა გამოვლენა, მათი შეფასება, საბოლოო არჩევანი. გადაწყვეტილებების მიღება აუცილებელია რაც შეიძლება სწრაფად, დროულად, მაგრამ არა აჩქარებით.

10.3. მენეჯმენტის ორგანიზაციაშიდა სტრუქტურა და ავტორიტეტული ურთიერთობა

ერთიმეორისაგან განასხვავებენ საერთო და ფუნქციონალურ მენეჯმენტს. საერთო მენეჯმენტი ორიენტირებულია რაც შეიძლება მეტი მოგების მიღების მიზნით მთლიანად საწარმოს მაროვაზე.

ფუნქციონალური მენეჯმენტი კი დაკავშირებულია საწარმოს ცალკეული ქვესისტემების (ფინანსები, მასალები, შრომითი რესურსები, ინფორმაცია, წარმოებრივი პროცესი და ა. შ.) მართვასთან. საწარმოს (ფირმის) ეფექტიანი საქმიანობისათვის აუცილებელია ამ ქვესისტემების (ნაკადების) ურთიერთშეთანხმებული მოქმედება, რომელიც ფუნქციონალური მართვის პრეროგატივაა.

ქვესისტემების მართვის სისტემაში გამორჩეული ადგილი უკავია **ფინანსურ მენეჯმენტს**. იგი მოიცავს: ფირმის ფინანსური სტრუქტურისა და ფინანსურ საშუალებებზე მოთხოვნილების განსაზღვრას; სახსრების ალტერნატიული წყაროების გამოვლენასა და შეფასებას; ამ წყაროებიდან ფინანსური საშუალებების პრაქტიკულ მიღებას; მიღებული ფინანსური საშუალებების რაციონალურ, მაღალეფექტიან გამოყენებას.

ფირმის ფინანსური მდგომარეობა ფასდება ისეთი კრიტერიუმებით, როგორიცაა: წარმოების მასშტაბის დინამიკა, სტაბილურობა, ლიკვიდურობა (თავისი მოკლევადიანი ვალდებულებების შესრულებაზე ფირმის უნარიანობა), ეფექტიანობა და შემოსავალ-გასავლის თანაფარდობა.

ოპერაციული მენეჯმენტი მოიცავს უშუალოდ წარმოებრივი პროცესების მართვას, პროდუქციის გამოშვების გრაფიკის დაცვას, ნაწარმის ხარისხობრივი მაჩვენებლების უზრუნველყოფას.

მენეჯმენტი ფირმის მარკეტინგული კომპლექსური პროგრამის ორგანული შემადგენელი ნაწილია და ამ უკანასკნელის შედეგიანობას მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს მისი ეფექტიანი ფუნქციონირება.

მენეჯმენტი მოწოდებულია უზრუნველყოს წარმოების ფაქტორთა რაციონალური გამოყენება, რითაც მას თვალსაჩინო წვლილი შეაქვს ფირმის ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებაში.

მართვის სისტემა მყარი, ერთხელ და სამუდამოდ მოცემული, უცვლელი ფენომენი როდია. პირიქით, ცხოვრება, პრაქტიკა მოითხოვს მის სისტემატურ სრულყოფას, მეცნიერების ახალ-ახალი მიღწევების საფუძველზე მართვის ახალი, უფრო მოქნილი და ეფექტიანი ფორმებისა და ქმედითი მეთოდების გამოყენებას, რაც აპირობებს ამ პროცესის რთული, მეცნიერულ საწყისებზე დაფუძნებული,

მაღალი ქმედებაუნარიანი სისტემის სახით ჩამოყალიბებას, მაგრამ ყოველივე ეს მოითხოვს დამატებითი ხარჯების გაწევას. ფირმამ უნდა გაიანგარიშოს ასეთი დანახარჯების ეფექტიანობა, რამდენადაც მისი უსასრულოდ გაზრდა წარმოების ეფექტიანობასაც უსასრულოდ ვერ გაზრდის. პირიქით, გარკვეული დონის მიღწევის შემდეგ შეიძლება უკუპროცესიც კი დაიწყოს, ე. ი. დანახარჯების ზრდის ტემპმა გაუსწროს მის საფუძველზე მიღებული ეფექტის ზრდის ტემპს.

ასეთ შემთხვევაში, მენეჯმენტის ეფექტიანობის ამაღლებისათვის, მიმართავენ მართვის მოძველებული, ყავლგასული მეთოდების სისტემის ახალი, თანამედროვე მსოფლიო სტანდარტების დონის პროგრესული სისტემით შეცვლას. ეს პროცესი, თავის მხრივ, მართვის სისტემის განვითარების მაჩვენებელია.

ფირმის მართვის სტრუქტურა მართვის ორგანოების (წარმოებრივი უბნების, განყოფილებების, სამსახურების, თანამდებობების) ურთიერთდაკავშირებული უჯრედების ერთობლიობაა. მის სრულყოფასა და ეკონომიურობაზე დიდადაა დამოკიდებული მენეჯმენტის ფუნქციების მაღალეფექტიანი რეალიზაცია. ამიტომ მართვის სტრუქტურის გამარტივება, ზედმეტი რგოლების გაუქმება და მართვის ოპერატიულობის მიღწევა ფირმის მმართველობითი აპარატის მუდმივი ზრუნვის საგანს შეადგენს.

10.4. მართვის (მენეჯმენტის) მეთოდები

განასხვავებენ მართვის მეთოდების სამ ჯგუფს: **ეკონომიკურს, ადმინისტრაციულს და მორალურ-ფსიქოლოგიურს.**

ეკონომიკური მეთოდებით მართვა ნიშნავს ბიზნეს-საქმიანობაში მონაწილეთა ქცევის რეგულირებას ეკონომიკური ბერკეტების (მოგებაში მონაწილეობა, შრომის ანაზღაურების სტიმულირება, საგადასახადო შეღავათების დაწესება, პრემია-დახმარებების სისტემის გამოყენება და ა. შ.) მეშვეობით. მართვის მეთოდებს შორის ეს ყველაზე ეფექტურია, რამდენადაც, ყოველგვარი ძალდატანების გარეშე, უზრუნველყოფს ბიზნეს-საქმიანობის სუბიექტთა პოტენციუ-

რი შესაძლებლობების სრულად რეალიზაციას და მაღალეკონომიკურ ეფექტიანობას. ყველაზე უფრო სასურველი შედეგები მიიღება მაშინ, როცა მთლიანად ფირმის და მის თანამშრომელთა ეკონომიკური ინტერესები ოპტიმალურადაა შეხამებული ერთმანეთთან და თითოეული მუშაკის შრომა ჩაზღაურდება მისი რაოდენობისა და ხარისხის მაქსიმალური გათვალისწინებით.

ადმინისტრაციული მეთოდების მართვა დამყარებულია კანონებზე, დირექტივებზე, ბრძანებებზე, დადგენილებებზე და სტიმულირდება არა ინიციატივა (საქმისადმი შემოქმედებითი მოდგომა), არამედ განკარგულებათა შესრულება.

მორალურ-ფსიქოლოგიური მეთოდების მართვა გულისხმობს მორალური წახალისებითა და ფსიქოლოგიური ზემოქმედებით ბიზნეს-საქმიანობის სუბიექტთა ქცევის რეგულირებას.

ფირმის მართვაში თითოეული ამ მეთოდის განცალკევებულად (სხვა ჯგუფებისაგან იზოლირებულად) გამოყენება, ცხადია, ვერ მოგვცემს სასურველ შედეგებს. მიზანშეწონილია მათი კომბინირებული გამოყენება, მაგრამ თითოეულის წილის დოზირება და ოპტიმალური თანაფარდობის მიღწევა ეროგვარი ხელოვნებაა. ხელოვანი კი ყველა ვერ იქნება. ამ მიმართულებით წარმატებები გარანტირებული აქვთ მართვის ხელოვნებას მაქსიმალურად დაუფლებულ ხელმძღვანელებს, იმათ, ვინც დაჯილდოებულია მაღალი რანგის მენეჯერისათვის დამახასიათებელი ზემოთ ჩამოთვლილი თვისებებით.

მართვის მეთოდების რეალიზაცია ხდება მიღებული დიდძალი ინფორმაციისა და რაციონალურ გადაწყვეტათა შერჩევის საფუძველზე. ფირმის მართვისათვის საჭირო და აუცილებელი ინფორმაციული მასალა წარმოგვიდგება ინფორმაციული სისტემის სახით. მისი ძირითადი დანიშნულებაა წარმოების დაგეგმვის, ორგანიზაციისა და მართვის პროცესში გამოყენებული მრავალფეროვანი ინფორმაციის შეგროვება, დაგროვება-შენახვა, გადაცემა და დამუშავება. მმართველობითი ფუნქციების შესრულებისათვის მენეჯერები იყენებენ წარმოების მდგომარეობის შესახებ არსებულ მასალას და მათი დამუშავების პროგრამებს, რომლისთვისაც კომპიუტერული ტექნიკა მუდმივ თანამგზავრად ითვლება. მონაცემების დამუშავების

ტექნიკური საშუალებანი თანამედროვე ეტაპზე ითვლება მენეჯერის ინტელექტის თავისებურ გამაძლიერებლად, რამდენადაც ამის მეშვეობით შეუძლია მას წარმოების რეალური პრობლემების ოაობაზე საკმაოდ სრული ინფორმაციის მიღება და ყოველმხრივ გააზრებულად, მიზანსწრაფულად მოქმედება.

10.3. მეურნეობრივი კომპლექსების ფართობა

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ფუნქციონირებს მეურნეობრივი კომპლექსები: კონცერნები, ასოციაციები, აქციონერული საზოგადოებები, პოლდინგური კომპანიები. თითოეული მათგანის ორგანიზაციული წყობა და მოქმედების მეთოდები რამდენადმე განსხვავებულია. ამ თავისებურებათა გათვალისწინებითაა აგებული მათი მმართველობის ორგანიზაციული სტრუქტურაც.

კონცერნი აერთიანებს მრეწველურ, ფინანსურ, სავაჭრო, სატრანსპორტო და სხვა დარგების საწარმოებს, რომლებიც ფორმალურად ინარჩუნებენ მეურნეობრივ დამოუკიდებლობას, მაგრამ ფაქტიურად ექვემდებარებიან ერთიან ფინანსურ კონტროლს. კონცერნის მართვაში მთავარია მისი ბიზნეს-საქმიანობის ფინანსური მხარე (ინვესტიციების მოზიდვა, განაწილება და გამოყენება, მინიმალური დანახარჯებით მაქსიმალური ეკონომიკური შედეგების მიღწევა). ამიტომ მისი მართვის სტრუქტურაში ყველაზე უფრო გამართლებულად მიჩნეულია დირექტორთა საბჭოს შექმნა, რომლის კომპეტენციაში შედის კონცერნის საერთო ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავება და პრაქტიკული რეალიზაცია. დირექტორთა საბჭო ირჩევს თავმჯდომარეს, რომელიც უშუალოდ უძღვება საბჭოს საქმიანობას.

ასოციაცია არის მსხვილი ტერიტორიულ-დარგობრივი კომპლექსი, რომლის შემადგენლობაში შემავალი საწარმოები ინარჩუნებენ მეურნეობრივ დამოუკიდებლობას და თავიანთ ურთიერთობებს აგებენ პარტნიორობის პრინციპებზე. რამდენადაც ასოციაცია ტერიტორიულ პრინციპზე წარმოქმნილი კომპლექსია, მოცემული ტერიტორიის ფარგლებში ხორციელდება დარგობრივი საწარმოების ბიზ-

ნეს-საქმიანობის კოორდინაცია. აღნიშნულიდან გამომდინარე, ასოციაციის მართვის სტრუქტურას რეგიონულად ორიენტირებული სასიათი აქვს. ცალკეული საწარმოები მუშაობენ ლოკალური ბაზრებისათვის და ასოციაციის ჩარჩოებში განისაზღვრება მათი ურთიერთკავშირი პროდუქციის წარმოებისა და განაწილების პროცესში.

აქციონერთა საზოგადოებაში, როგორც წინა თავებში აღვნიშნეთ, მართვის უმაღლესი ორგანოა აქციონერთა საერთო კრება, რომელიც, ჩვეულებრივ, ტარდება წელიწადში ერთხელ ანგარიშგების მოსასმენად. მიმდინარე საქმიანობას ხელმძღვანელობენ: გამგეობა, სამეთვალყურეო საბჭო, დირექტორთა საბჭო. სპეციალური საკონტროლო ორგანოა სარევიზიო კომისია.

ჰოლდინგური კომპანიის თავისებურებაა ის, რომ იგი ფლობს სხვა ფირმების, კომპანიების აქციების საკონტროლო პაკეტებსა და ამის კვალობაზე მართავს კიდეც მათ ბიზნეს-საქმიანობას. არსებობენ წმინდა ჰოლდინგური კომპანიები, რომელთა დანიშნულებაა მხოლოდ კონტროლი და მართვა, და შერეული ჰოლდინგური კომპანიები, რომლებიც, მართვასთან ერთად, თავადვე ეწევიან მეწარმეობრივ საქმიანობას.

ჰოლდინგური სისტემა მოიცავს დედა კომპანიას, ქალიშვილ კომპანიებსა და შვილიშვილ კომპანიებს. ფინანსური მონაწილეობის ამგვარი სისტემა საშუალებას აძლევს დედა კომპანიას, განახორციელოს კონტროლი ქალიშვილი და შვილიშვილი კომპანიების ფართო მასშტაბის კაპიტალზე და ფაქტიურად მართოს მათი საქმიანობა. ამის ილუსტრირება შეიძლება კონკრეტული პირობითი მაგალითით.

ვთქვათ, არსებობს 1 დედა კომპანია, 5 ქალიშვილი და 10 შვილიშვილი კომპანია. თითოეული შვილიშვილი კომპანიის აქციების მოცულობა შეადგენს 50 ათას ლარს (ე. ი. ყველასი ერთად 500 ათას ლარს), რომელთა საკონტროლო პაკეტი 20 %-ის ოდენობით, ე. ი. თითოეულის 10 ათასი ლარის და ათივესი ერთად – 100 ათასი ლარის აქცია ქალიშვილი კომპანიების ხელშია. დედა კომპანია ფლობს ქალიშვილი კომპანიების აქციების საკონტროლო პაკეტს 30 %-ის ოდენობით, ე. ი. თითოეულის 6 ათასი ლარის, ხოლო ხუთივესი ერთად – 30 ათასი ლარის აქცია დედა კომპანიის ხელშია.

ამრიგად, დედა კომპანია 30 ათასი ლარის ოდენობის აქციით (რომელიც შეადგენს შვილიშვილი კომპანიების აქციების მხოლოდ 15 %-ს, მაგრამ საკონტროლო პაკეტს, რამდენადაც უფრო მეტი ოდენობით მისი მფლობელი არავინაა) აკონტროლებს და მართავს 500 ათასი ლარის ოდენობით აქციების მფლობელი კომპანიების ბიზნეს-საქმიანობას.

რეზიუმე

მენეჯმენტი წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლების მიზნით გამოყენებული მართვის თანამედროვე მეთოდების, პრინციპების, საშუალებებისა და ფორმების ერთობლიობაა. მას, სხვანაირად, „მმართველობით აზროვნებასაც“ უწოდებენ, რომელშიც გაერთიანებულია მეცნიერება და ხელოვნება.

მენეჯმენტი მართვის ისეთი ფორმაა, რომელიც შემოიფარგლება ბიზნეს-საქმიანობით და ხორციელდება მენეჯმენტში განსწავლული პროფესიონალების – მენეჯერების მეშვეობით. ე. ი. პროფესიონალური მმართველობითი შრომა თავისი ბუნებით არსებითად განსხვავდება არა მარტო არამმართველური, არამედ არაპროფესიონალური მმართველობითი შრომისაგანაც.

მართვის სისტემაში განასხვავებენ ქვედა, შუალედური და ზედა რგოლების მართვას, რომელსაც სხვანაირად ინსტიტუციონალურ დონეს, მმართველობით დონესა და ტექნიკურ დონეს უწოდებენ.

მენეჯმენტი ოთხი ურთიერთდაკავშირებული ფუნქციისაგან შედგება. ესენია: **დაგეგმვა, ორგანიზაცია, მოტივაცია** და **კონტროლი.**

დაგეგმვის ფუნქცია უპასუხებს სამ მთავარ კითხვას: 1. რა დონეზე იმყოფება ფირმა მოცემული მომენტისათვის? 2. რის გაკეთებას აპირებს იგი მომავალში? 3. როგორ აპირებს იგი დასახული მიზნების მიღწევა?

ორგანიზაციული ფუნქცია კონკრეტულად მიანიშნებს იმაზე, თუ ფირმის შემადგენლობიდან ვინ რა უნდა აკეთოს, მათ შორის, მართვის საზითაც.

მოტივაციის ფუნქციის ამოცანაა ის, რომ ფირმის თანამშრომ-

ლებმა შეასრულონ სამუშაოები მათდამი დელეგირებული მოვალეობებისა და დასახული გეგმების შესაბამისად. მოტივაცია, ანუ ადამიანის მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების შინაგანი სურვილის გაძლიერება, შეიძლება განხორციელდეს როგორც მატერიალური, ისე მორალური წახალისებით.

კონტროლის ფუნქცია აადვილებს ფირმის მიზნების რეალიზაციის ოპერატიულობას. იგი აუცილებელია იმისათვის, რომ წარმოქმნილი პრობლემები გამოაშკარავდეს და გადაიჭრას მანამ, სანამ ისინი მეტად სერიოზულ და გამოუსწორებელ ხასიათს მიიღებენ.

განასხვავებენ საერთო და **ფუნქციონალურ** მენეჯმენტს. საერთო მენეჯმენტი ორიენტირებულია, რაც შეიძლება მეტი მოგების მილების მიზნით, საწარმოს მართვაზე მთლიანად. **ფუნქციონალური მენეჯმენტი** კი დაკავშირებულია საწარმოს ცალკეული ქვესისტემების მართვასთან. ფირმის ეფექტიანი საქმიანობისათვის აუცილებელია ამ ქვესისტემების ურთიერთშეთანხმებული მოქმედება, რომელიც ფუნქციონალური მართვის პრეროგატივაა.

მართვის სისტემა მყარი, ერთხელ და სამუდამოდ მოცემული, უცვლელი ფენომენი როდია. პირიქით, ცხოვრება, პრაქტიკა მოითხოვს მის სისტემატურ სრულყოფას, მეცნიერების ახალ-ახალი მიღწევების საფუძველზე მართვის ახალი, უფრო მოქნილი და ეფექტიანი ფორმებისა და გაუმჯობესებული მეთოდების გამოყენებას, რაც აპირობებს ამ პროცესის რთული, მეცნიერულ საწყისებზე დაფუძნებული, მაღალი ქმედითუნარიანი სისტემის სახით ჩამოყალიბებას.

განასხვავებენ მართვის მეთოდების სამ ჯგუფს: **ეკონომიკურს, ადმინისტრაციულს და მორალურ-ფსიქოლოგიურს.** მთავარია მათი კომბინირებული გამოყენება თითოეულის ოპტიმალური წილის განსაზღვრითა და დაცვით.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რა არის მენეჯმენტი?
2. ერთი და იგივეა თუ არა მართვა და მენეჯმენტი?
3. შეიძლება თუ არა ყველა მსურველი გახდეს მენეჯერი?
4. ჩამოთვალეთ მსოფლიოში ყველაზე ცნობილი მენეჯერები.

5. რაში მდგომარეობს მენეჯმენტის ძირითადი ფუნქციები?

6. როგორ გაქვთ წარმოდგენილი მენეჯმენტის ორგანიზაციული სტრუქტურა?

7. რა იგულისხმება მენეჯმენტის ეკონომიკური ეფექტიანობის საზღვრებში?

8. დაახასიათეთ მენეჯმენტის მეთოდები.

9. რაში მდგომარეობს ჰოლდინგური კომპანიების მართვის თავისებურებანი?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. მენეჯმენტის არსი და მეცნიერულ დისციპლინად ჩამოყალიბების ეტაპები.

2. მართვის სისტემა და მისი სტრუქტურა.

3. მენეჯერისათვის დამახასიათებელი თვისებები.

4. ბიზნესმენთა სამსახურებრივი მარცხის ძირითადი (ტიპური) მიზეზები.

5. მენეჯმენტის ძირითადი ფუნქციები.

6. მენეჯმენტის ორგანიზაციული სტრუქტურა და ეკონომიკური ეფექტიანობა.

7. მართვის ეკონომიკური, ადმინისტრაციული და მორალურ-ფსიქოლოგიური მეთოდები.

8. მეურნეობრივი კომპლექსების მართვის თავისებურებანი.

ლიტერატურა

1. ასათიანი რ. მენეჯმენტი. ნაწ. I, თბ., 1995.

2. ბარათაშვილი ე., მესტვირიშვილი გ., ჯავახაძე გ. მენეჯმენტის საფუძვლები. თბ., 1993.

3. გოცირიძე მ. მენეჯმენტი (სამრეწველო ფირმის მართვის საფუძვლები). თბ., 1992.

4. შუბლაძე გ. მენეჯმენტისა და მარკეტინგის ცნობარი. თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 1994.

5. **Котлер Ф.** Основы маркетинга. Пер. с англ. В.Б. Боброва. М.,1991.

6. **Мескон М., Альберт М., Хедоури Ф.** Основы менеджмента,М.,1992.

7. Современная экономика. **Мамедов О.Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на-Дону. Изд-во "Феникс", 1995. гл. 33.

XI თავი

მაკროეკონომიკაში მაჩვენებელთა სისტემა

მიკროეკონომიკისაგან განსხვავებით, მაკროეკონომიკა წარმოგვიდგება გამსხვილებულ, ანუ აგრეგირებულ ეკონომიკურ მაჩვენებელთა სისტემად. თქვენ ალბათ გაინტერესებთ, რომელია ეს მაჩვენებლები? მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა შორის ასსანიშნავია: **ეროვნული სიმდიდრე, მთლიანი ეროვნული პროდუქტი, შიგა ეროვნული პროდუქტი, წმინდა ეროვნული პროდუქტი, ეროვნული შემოსავალი, პირადი შემოსავალი, წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობა.***

ამ მაჩვენებელთა შინაარსობრივი დატვირთვის ცოდნის გარეშე ძნელია გაეერკვეთ ამა თუ იმ ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების ტენდენციებსა და კანონზომიერებებში, ასევე მოსახლეობის ცხოვრების დონესა და დინამიკაში. ამიტომ მიზანშეწონილად მიგვაჩნია რამდენადმე მაინც მათ არსში ჩახედვა.

11.1. ეროვნული სიმდიდრე

ეროვნული სიმდიდრე (ეს) ყველაზე ზოგადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებელია. იგი არის მატერიალური დოვლათი, რომელსაც ფლობს ესა თუ ის ქვეყანა განსაზღვრული თარიღისათვის და რომელიც შექმნილია მრავალი თაობის შრომით მთელი განვლილი დროის მანძილზე.

ფართო გაგებით ეროვნულ სიმდიდრეში, ადამიანთა შრომით შექმნილ მატერიალურ დოვლათთან ერთად, შედის ბუნებრივი რესურსებიც. მაგრამ იმის გამო, რომ ჯერ კიდევ არაა დამუშავებული

---

* 80-იანი წლების მეორე ნახევრამდე საქართველოში, ისე როგორც ყოფილ სსრ კავშირში მთლიანად, ძირითად მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებად ითვლებოდა ერთობლივი საზოგადოებრივი პროდუქტი და ეროვნული შემოსავალი. ამიტომ სხვა მაჩვენებელთა მიხედვით ქვეყნებს შორის საქართველოს ადგილის განსაზღვრა შეუძლებელი იყო. დღეისათვის ეს შესაძლებელია, მაგრამ აღრიცხვის სისტემა სერიოზულ სრულყოფას საჭიროებს.

ბუნებრივი რესურსების ღირებულებითი შეფასების მეტ-ნაკლებად რეალური მეთოდიკა, ეროვნული სიმდიდრის გაანგარიშებაში შეაქვთ მხოლოდ ადამიანის შრომით შექმნილი მატერიალური დოვლათი.

როგორც ჩანს, ეს მაჩვენებელი უშუალო კავშირშია საზოგადოებრივი პროდუქტის წარმოებასა და აღწარმოებასთან. იგი მატულობს, უწინარეს ყოვლისა, ყოველი მოცემული წლის განმავლობაში წარმოებული საზოგადოებრივი პროდუქტის მისი მიმდინარე მოხმარებისადმი გადამეტების (ანუ დაგროვების) ხარჯზე. მაშასადამე, ეროვნული სიმდიდრის ძირითადი წყაროა საზოგადოებრივი პროდუქტის გაფართოებული აღწარმოება. თუმცა შეინიშნება უკუკავშირიც. თვით საზოგადოებრივი პროდუქტის ზრდის ტემპები და მატების აბსოლუტური სიდიდე მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია ეროვნული სიმდიდრის მოცულობასა და სტრუქტურაზე. ცხადია, რაც უფრო დიდია ეროვნული სიმდიდრის მოცულობა და ეფექტურია მისი სტრუქტურა, სხვა თანაბარ პირობებში, მით უფრო სწრაფად იზრდება საზოგადოებრივი პროდუქტის ოდენობა.

სტატისტიკური ორგანოების მიერ აღრიცხული ეროვნული სიმდიდრის მთავარი ელემენტებია: წარმოებრივი ძირითადი და საბრუნავი ფონდები, მატერიალური მარაგები და რეზერვები, არაწარმოებრივი ძირითადი ფონდები (სახელმწიფო და კერძო საბინაო ფონდი, სოციალურ-კულტურული დანიშნულების შენობა-ნაგებობები, ხანგრძლივი გამოყენების სამომხმარებლო დანიშნულების საგნები — ავეჯი, მაცივრები, ტელევიზორები, მაგნიტოფონები, კომპიუტერები და სხვ.), მეურნეობრივ ბრუნვაში ჩართული ბუნებრივი რესურსები (ამ უკანასკნელში შეაქვთ დაზვერილი ბუნებრივი რესურსებიც, რომლებიც უახლოეს პერიოდში შეიძლება ჩაროთულ იქნეს მეურნეობრივ ბრუნვაში).

განვითარების დღევანდელ ეტაპზე (წინა საუკუნეებში არსებული მდგომარეობისაგან განსხვავებით) მიზანშეწონილად მიიჩნევენ ეროვნულ სიმდიდრეში ისეთი ახალი ელემენტის შეტანას, როგორიცაა ინფორმაცია და ეს არცაა გასაკვირი. იგი ხომ გადაწყვეტილებათა (იქნება ეს ეკონომიკური თუ პოლიტიკური ხასიათისა) მიღების უმნიშვნელოვანესი წყაროა. მისი ეკონომიკური ფასეულო-

ბა საკმაოდ მრავალფეროვანია. ინფორმაცია ზოგიერთს მილიონები ულირს, ზოგიერთისთვის კი მას საერთოდ არავითარი ფასეულობა და მნიშვნელობა არა აქვს. იგი ეკონომიკაში, პოლიტიკაში, ასევე თითოეულ ფირმაში კონტროლის ინსტრუმენტად გამოიყენება, თანაც, მართვის საფუძველია. კარგად დამუშავებული ინფორმაციის გარეშე წარმოუდგენელია თანამედროვე ეკონომიკის პოტენციალის სრულად რეალიზება. აი, რატომაა გამართლებული ეროვნულ სიმდიდრეში მისი შეტანა. თუმცა, მისი პრაქტიკულად განხორციელებისათვის აუცილებელია ინფორმაციის ფულადი შეფასების მეთოდიკის ჯეროვანი დამუშავება.

როცა ვიხილავთ ეროვნული სიმდიდრის მოცულობას, სტრუქტურას, დინამიკას, ან როცა ამ მაჩვენებლით ვადარებთ ერთიმეორეს რეგიონებსა და ქვეყნებს, რაოდენობრივთან ერთად, მთავარი ყურადღება უნდა მივაქციოთ თვისებრივ (ხარისხობრივ) მხარეს, მაგალითად, იმას, წარმოებრივი ძირითადი ფონდები (იარაღ-მანქანები, მოწყობილობა, ინსტრუმენტები, ტექნოლოგიური ხაზები, ეშმები, კომპიუტერები და სხვა) პასუხობს თანამედროვე მსოფლიო სტანდარტებს, თუ მოძველებული და, როგორც იტყვიან, ყავლგასულია. ამ თვალსაზრისით საქართველო დღეისათვის დიდი დილემის წინაშე დგას. თუ დროულად არ განვაახლებთ წარმოების მატერიალურ-ტექნიკურ ბაზას და არ მივუახლოვებთ მას საერთაშორისო სტანდარტებს, ვერ გამოვუშვებთ მსოფლიო ბაზრის მოთხოვნების შესაბამის კონკურენტუნარიან პროდუქციას და ძალიან გაგვიჭირდება განვითარებული ქვეყნის სტატუსის მიღება.

11.2. მთლიანი ეროვნული პროდუქტი

მთლიანი ეროვნული პროდუქტი (მეპ) არის ერთი ქვეყნის ფარგლებში წლის განმავლობაში წარმოებული საბოლოო საქონლისა და მომსახურების ერთობლივი მოცულობა, გამოხატული ფულით. იგი შეიძლება ფორმულირდეს ასეთნაირადაც: მთლიანი ეროვნული პროდუქტი არის კალენდარული წლის განმავლობაში ერთი ქვეყნის ფარგლებში წარმოებული საბოლოო საზოგადოებრივი პროდუქტისა.

და მომსახურების საბაზრო ღირებულებათა ჯამი.

ამ განსაზღვრებაში შემთხვევით არაა ჩართული „საბოლოო საზოგადოებრივი პროდუქტის“ ცნება, განსხვავებით „ერთობლივი საზოგადოებრივი პროდუქტისაგან“.

ეს უკანასკნელი მოიცავს შუალედურ პროდუქტთა განმეორებით აღრიცხვას, ხელოვნურად გაბერილია და სწორ წარმოდგენას ვერ იძლევა ქვეყანაში ფაქტიურად შექმნილი მატერიალური დოვლათისა და მომსახურების საერთო მოცულობაზე. „საბოლოო საზოგადოებრივი პროდუქტი“ თავისუფალია ამ ნაკლისაგან, რამდენადაც იგი მოიცავს საბოლოო გამოყენებისათვის განკუთვნილი საქონლისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულებათა ჯამს. საილუსტრაციოდ შეიძლება მოვიტანოთ ასეთი მაგალითი: დავუშვათ, საქართველოში ყოველწლიურად იწარმოება 1 ათასი ტონა ჩაი. მისი წარმოება და მომხმარებლისათვის მიწოდება მოიცავს ოთხ სტადიას: 1. ხარისხოვანი ჩაის მწვანე ფოთლის წარმოებას; 2. ამ ნედლეულის პირველად დამუშავებას; 3. პირველადი დამუშავების ჩაის (ნახევარფაბრიკატის) კუპაჟირება-დაფასოება-აწონვას; 4. მზა ნაწარმის რეალიზაციას.

ახლა ვნახოთ წარმოების თითოეულ სტადიაზე შექმნილი ანუ დამატებული ღირებულება. ვთქვათ, იგი შეადგენს, შესაბამისად, 20, 4, 2 და 3 ლარს, ე.ი. სულ 29 ლარს. სოფლის მეურნეები ქმნიან 20 ლარის ღირებულების ნედლეულს, რომელიც საჭიროა ერთი ტონა ჩაის მზა ნაწარმის მისაღებად. ამ ფასით ჩაის ნედლეულს შეიძენს პირველადი დამუშავების ჩაის ფაბრიკა, მას დაემატება 4 ლარის ღირებულება და 24 ლარად ჩაის ნახევარფაბრიკატს შეიძენს ჩაის საწონი ფაბრიკა. მას კუპაჟირება-დაფასოება-აწონვის სამუშაოებზე დაემატება 2 ლარის ღირებულება და სარეალიზაციოდ გამზადებულ ჩაის პროდუქციას 26 ლარად შეიძენს სავაჭრო ორგანიზაცია. ეს უკანასკნელი დაუმატებს რეალიზაციის დანახარჯებსა და სავაჭრო მოგებას 2 ლარის ოდენობით და მზა ნაწარმს მომხმარებელს მიჰყიდის 29 ლარად.

ამ მაგალითის მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ, ქვეყანაში ერთობლივი საზოგადოებრივი პროდუქტის ღირებულებას ჩაის წარმოებამ

შესძინა 99 ლარი (20+24+26+29), ხოლო საბოლოო პროდუქტში იგი აისახა მხოლოდ 29 ლარის (20+4+2+3) მოცულობით. მათ შორის სხვაობის –70 ლარის შუალედურ პროდუქტთა ღირებულების შეტანა მთლიან ეროვნულ პროდუქტში, ცხადია, მის სიდიდეს არარეალურსა და მოჩვენებითს ხდის.*

მთლიან ეროვნულ პროდუქტში არ შეაქვთ როგორც საკარმიდამო ნაკვეთებზე, ისე საოჯახო მეურნეობაში წარმოებული პროდუქციის ღირებულება იმ მოტივით, რომ იგი იქმნება ოჯახის წევრების პირად მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებისათვის და არა ბაზრისათვის. თუმცა სინამდვილეში მისი ნამეტი ნაწილი საქონლურ ხასიათს ღებულობს და ეკვივალენტური გაცვლის მეშვეობით გადადის მომხმარებლის ხელში.

მთლიან ეროვნულ პროდუქტში არ იანგარიშება ე.წ. „ჩრდილოვან ეკონომიკაში" წარმოებული, ანუ არადეკლარირებული, პროდუქციაც იმ უბრალო მიზეზის გამო, რომ იგი ხორციელდება ფარულად და ოფიციალური სტატისტიკა ვერ ფლობს მის თაობაზე შესაბამის ინფორმაციას. ამგვარი პროდუქციის მთავრობისაგან ფარულად წარმოების მიზანიც სწორედ ესაა.

ალბათ ბევრი განმარტება არ სჭირდება იმას, რომ მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ნატურალურ-ნივთობრივი გამოხატულება ვერ გამოდგება ეკონომიკური განვითარების დინამიკის ზუსტ მაჩვენებლად. ქვეყანაში უამრავი სახეობის პროდუქცია (მაგალითად, ხორბალი, ფოლადი, ფეხსაცმელი, ელექტროენერგია, კარაქი, ავტომანქანა, ღვინო და ა.შ.) იწარმოება, რომელთა ერთი საერთო მაჩვენებლის ნატურით გამოხატვა შეუძლებელია. ასეთ შესაძლებლობას მხოლოდ ღირებულებითი ფორმით გამოხატვა იძლევა. იგი შეიძლე-

---

*„ერთობლივი საზოგადოებრივი პროდუქტი" და „საბოლოო საზოგადოებრივი პროდუქტი" მთლიანი ეროვნული პროდუქტის გაანგარიშების კონტექსტში განვიხილეთ, მაგრამ ეს როდი ნიშნავს იმას, რომ მათ დაკარგული აქვთ დამოუკიდებელი მნიშვნელობა. ისინი კვლავაც რჩება მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებად, თუმცა მათი გამოყენების მასშტაბები რამდენადმე შეკვეცილია პრაქტიკაში მთლიანი ეროვნული პროდუქტისა და მისგა ეროვნული პროდუქტის მაჩვენებელთა დამკვიდრებასთან დაკავშირებით.

ბა განხორციელდეს მოცემული წლის განმავლობაში მომხმარებელთა მიერ საბოლოო საქონლისა და მომსახურების შესაძენად გაწეული დანახარჯების, ან საქონლისა და მომსახურების მწარმოებელთა მიერ მიღებული შემოსავლის შეჯამებით. ზუსტი გაანგარიშებისას, ეს მაჩვენებლები, როგორც წესი, ეროიმეორეს უნდა დაემთხვეს.

მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ზრდა ყოველთვის როდი ნიშნავს პროდუქციის ფიზიკური მოცულობის გადიდებას. მაგალითად, თუ საქონლისა და მომსახურების წარმოება უფრო ნელი ტემპით იზრდება, ვინემ მათზე ფასები, მთლიანი ეროვნული პროდუქტი მოიმატებს პროდუქციის ფიზიკური მოცულობის შემცირების პირობებშიც. მოსახლეობისათვის კი მთავარია მთლიანი ეროვნული პროდუქტის არა ღირებულებითი მაჩვენებელი, რომელიც ფულის კურსის დაცემის გამო შეიძლება სწრაფად იზრდებოდეს, არამედ მისი ფიზიკური მოცულობა, ე.ი. საქონლისა და მომსახურების რაოდენობა. ამ მხრივ რეალური სურათის მისაღებად მიმართავენ მთლიანი ეროვნული პროდუქტის გაანგარიშებას რომელიმე საბაზისო წლის (უცვლელი) ფასებით. შეიძლება ეს უკეთ აღვიქვათ რომელიმე კონკრეტულ მაგალითზე. დავუშვათ, 1990 წელს გამოუშვეს 100 ავტომობილი და თითოეულის ღირებულება შეადგენდა 3 ათ. ლარს (თანამედროვე ეროვნულ ვალუტაზე გადაანგარიშებით). ე.ი. იმ წლის მთლიან ეროვნულ პროდუქტში აისახებოდა 300 ათასი ლარის ავტომობილები. 1995 წელს კი გამოუშვეს 200 ცალი ისეთივე ავტომობილი, მაგრამ, ფულის კურსის დაცემის გამო, თითოეულის ღირებულებითმა გამოხატულებამ შეადგინა 6 ათ. ლარი. მაშასადამე, ამ წლის მთლიან ეროვნულ პროდუქტში ავტომობილების ღირებულება აისახება 1,2 მლნ ლარის (200 x 6 ათ.) ოდენობით, რაც მოჩვენებითია. ასეთი მოჩვენებითობის თავიდან ასაცილებლად, თუკი 1990 წლის ფასებს ვიგულისხმებთ უცვლელად (როგორც ეს ხდება პრაქტიკაში) და ორივე წელს გამოშვებულ ავტომანქანებს გავიანგარიშებთ ერთნაირი (მუდმივი) ფასებით, მაშინ 1995 წლის მთლიან ეროვნულ პროდუქტში ავტომობილების ღირებულება აისახება არა 1,2 მლნ ლარის, არამედ 600 ათ. ლარის ოდენობით, რაც

იმავე დროს მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ფიზიკური მოცულობის დინამიკაზე მიგვანიშნებს. ამ მეთოდით გაანგარიშებულ მაჩვენებელს რეალურ მთლიან ეროვნულ პროდუქტს უწოდებენ, მიმდინარე საბაზრო ფასებში გაანგარიშებულს კი –ნომინალურ მთლიან ეროვნულ პროდუქტს.

რეალური მეპ = ნომინალური მეპ : ფასების ინდექსზე*

თუ, მაგალითად, ნომინალური მთლიანი ეროვნული პროდუქტი 1995 წელს შეადგენდა 200 მლნ ლარს, ხოლო ფასების ინდექსი ამ წლისათვის იყო 2,5, მაშინ რეალური მთლიანი ეროვნული პროდუქტი უდრის 80 მლნ ლარს (200 მლნ : 2,5).

არ შეიძლება გვერდი ავუაროთ მთლიანი ეროვნული პროდუქტის გაანგარიშებისას გასათვალისწინებელ კიდევ ერთ მნიშვნელოვან მომენტს. მხედველობაში გვაქვს ის გარემოება, რომ მთლიანი ეროვნული პროდუქტის მოცულობის განსაზღვრისას მოცემული ქვეყნის ტერიტორიაზე ადგილობრივი იურიდიული და ფიზიკური პირების მიერ წარმოებული საბოლოო საქონლისა და მომსახურების ღირებულებას უნდა დაემატოს (ან გამოაკლდეს) საზღვარგარეთის ქვეყნებისათვის გადასახდელ და მათგან მისაღებ თანხებს შორის სხვაობა (სალდო), რომელიც შეიძლება იყოს დადებითი ან უარყოფითი. თუ მოცემულ ქვეყანას საზღვარგარეთის ქვეყნებისათვის, ეკონომიკური კავშირ-ურთიერთობის საფუძველზე, უფრო მეტი თანხა აქვს გადასახდელი, ვინემ მათგან მისაღები, სალდო იქნება უარყოფითი და მისი შესაბამისი თანხა გამოაკლდება მთლიან ეროვნულ პროდუქტს. იმ შემთხვევაში კი, როცა მოცემულ ქვეყანას საზღვარგარეთის ქვეყნებისაგან უფრო მეტი თანხა აქვს მისაღები, ვინემ მათთვის გადასახდელი, სალდო იქნება დადებითი და მისი შესაბამისი თანხა დაემატება მთლიან ეროვნულ პროდუქტს.

ისეთი შემოსავალი, რომელიც არაა დაკავშირებული ახალი საქონლისა და მომსახურების შექმნასთან (წარმოებასთან), მთლიან ეროვნულ პროდუქტში არ შეაქვთ. მხედველობაში გვაქვს, მაგალი-

* ფასების ინდექსი გამოითვლება მიმდინარე წლის ფასების საბაზისო პერიოდის ფასებზე გაყოფით.

ოად, სახელმწიფო ტრანსფერტული გადასახდელები (სოციალური დაზღვევა, დახმარებები უმუშევრებზე, პენსიები), ფასიანი ქაღალდების (აქციები, ობლიგაციები) ყიდვა-გაყიდვით მიღებული შემოსავალი, კერძო ტრანსფერტული გადასახდელები (ყოველთვიური სუბსიდიები, რომლებსაც მოსწავლეები და სტუდენტები ყოველთვიურად ღებულობენ მშობლებისაგან, ან ერჯერადი საჩუქრები მეგობრებისა და ნათესავებისაგან), ნახმარი ნივთების გაყიდვით მიღებული შემოსავალი და სხვა. მთლიან ეროვნულ პროდუქტში ამგვარი შემოსავლების შეტანა მას ზედმეტად გაზრდიდა და ამით ფიქტიურსა და მოჩვენებითს გახდიდა.

მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ერთ-ერთი არსებითი ნაკლია ის, რომ იგი მოიცავს არა მარტო იმ პროდუქციის ღირებულებას, რომელიც გამოიყენება მოსახლეობის ცხოვრების პირობების გაუმჯობესებისათვის, არამედ იმასაც, რომელიც გამოიყენება გაცვეთილი წარმოებრივი ძირითადი ფონდების აღსადგენად. იგი ცნობილია ამორტიზაციის სახელწოდებით. იმისათვის, რომ დავადგინოთ მოსახლეობის კეთილდღეობის ამაღლებისათვის გამოსაყენებელი საბოლოო პროდუქტის ნამდვილი სიდიდე, მთლიან ეროვნულ პროდუქტს უნდა გამოვაკლოთ ამორტიზაცია. ამ გზით მიღებულ მაჩვენებელს **წმინდა ეროვნულ პროდუქტს** უწოდებენ.

11.3. მთლიანი შიგა პროდუქტი

მთლიანი შიგა პროდუქტი (მშპ) ასევე მნიშვნელოვანი მაკროეკონომიკური მაჩვენებელია. იგი შედგება მხოლოდ მოცემული ქვეყნის შიგნით წარმოებული საბოლოო პროდუქტისა და მომსახურების ღირებულებისაგან, იმის მიუხედავად, თუ ვინაა მისი მესაკუთრე-ადგილობრივი თუ უცხოეთის ქვეყნების საწარმოები. ასეთი ე.წ. ტერიტორიული ნიშნის მიხედვით გაანგარიშების გამო ჰქვია ამ მაჩვენებელს შიგა ეროვნული პროდუქტი. ვთქვათ, საზღვარგარეთის ქვეყნებთან ეკონომიკური ურთიერთობის შედეგად, საქართველოს უფრო მეტი თანხა აქვს მისაღები, ვინემ გადასახდელი, მაშინ სალდო იქნება დადებითი, ხოლო მთლიანი ეროვნული პროდუქტი

მეტი შიგა ეროვნულ პროდუქტზე. უარყოფითი სალდოს შემთხვევაში კი (ე.ი. თუ მეტი თანხა გვაქვს გადასახდელი, ვინემ მისაღები) შიგა ეროვნული პროდუქტი იქნება მეტი მთლიან ეროვნულ პროდუქტზე. დავუშვათ, საქართველოში 1995 წელს ყველა საწარმომ (უცხოური ფირმების ჩათვლით) გამოუშვა 5 მლრდ ლარის ღირებულების პროდუქცია. აქედან გადასახდელების სახით საზღვარგარეთის ქვეყნებს გადაეცა 1 მლრდ ლარი, ხოლო მათგან ამავე სახით მიღებულ იქნა 2 მლრდ ლარი. ამ შემთხვევაში შიგა ეროვნული პროდუქტი იქნება 5 მლრდ ლარი, ხოლო მთლიანი ეროვნული პროდუქტი – 6 მლრდ ლარი (5–1+2).

დასაელეთის განვითარებული ქვეყნების ფაქტობრივი მონაცემების მიხედვით თუ ვიმსჯელებთ, მთლიან ეროვნულ პროდუქტსა და შიგა ეროვნულ პროდუქტს შორის სხვაობა უმნიშვნელოა და ±1-ის ფარგლებში მერყეობს.

აღსანიშნავია, რომ შიგა ეროვნული პროდუქტი გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის სტატისტიკური სამსახურის მიერ რეკომენდებულია ძირითად მაჩვენებლად ეროვნული ანგარიშების სისტემაში, რასაც ჯერჯერობით ყველა ქვეყანა როდი იცავს (მაგალითად, აშშ-სა და იაპონიაში ასეთ მაჩვენებლად ითვლება მთლიანი ეროვნული პროდუქტი). ცხადია, ეს გარემოება ართულებს საერთაშორისო მასშტაბით მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა შესადარისობას.

11.4. ეროვნული შემოსავალი

ეროვნულ შემოსავალს (ეშ), შეიძლება ითქვას, მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა შორის გამორჩეული ადგილი უჭირავს. მისი გაანგარიშებისათვის წმინდა ეროვნულ პროდუქტს უნდა გამოვაკლოთ არაპირდაპირი გადასახადები, ანუ წანამატი საქონლისა და მომსახურების ფასებზე (აქციზი, დამატებული ღირებულების გადასახადი, საბაჟო გადასახადი და სხვა). ასეთი მოქმედება გამართლებულია იმით, რომ სწორედ არაპირდაპირი გადასახადები წარმოშობს სხვაობას, ერთი მხრივ, საქონლისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულებასა და, მეორე მხრივ, იმ თანხას შორის, რომელსაც ღებულობენ

წარმოების ფაქტორთა მფლობელები შემოსავლის სახით.

ეროვნული შემოსავალი წარმოების ფაქტორთა მფლობელებს შორის ნაწილდება შემდეგნაირად: სამუშაო ძალის მფლობელები (დაქირავებული მუშაკები) ღებულობენ ხელფასს, კაპიტალის მფლობელები–მოგებასა და სარგებელს, მიწის მფლობელები–მიწის რენტას.

მეურნეობრივ პრაქტიკაში განასხვავებენ წარმოებულ და გამოყენებულ ეროვნულ შემოსავალს. წარმოებული ეროვნული შემოსავალი უდრის წლის განმავლობაში მოცემული ქვეყნის მასშტაბით წარმოებული საქონლისა და მომსახურების ახლად შექმნილ ღირებულებას. თუ წარმოებულ ეროვნულ შემოსავალს გამოვაკლებთ სტიქიური უბედურებებით გამოწვეულ დანაკარგებს, დოლათის შენახვით გამოწვეულ ზარალს და ა.შ., აგრეთვე საგარეო ვაჭრობის სალდოს, მივიღებთ გამოყენებულ ეროვნულ შემოსავალს. როგორც ჩანს, თუ ქვეყანას მეტი შემოაქვს პროდუქცია, ვინემ გააქვს, მაშინ მოხმარებული ეროვნული შემოსავალი მეტი იქნება წარმოებულზე. და პირიქით, თუ მეტი გააქვს, ვინემ შემოაქვს, მაშინ ცხადია, მოხმარებული ეროვნული შემოსავალი ნაკლები იქნება წარმოებულზე.

11.5. პირადი შემოსავალი და ფიზიკა ეკონომიკური კეთილდღეობა

პირადი შემოსავალი (პშ) – არსებობს ასეთი მაკროეკონომიკური მაჩვენებელიც. იგი უდრის ეროვნულ შემოსავალს გამოკლებული სოციალური დაზღვევის ანარიცხები, მოგების გადასახადი, გაუნაწილებელი მოგების ნაშთი და მიმატებული სახელმწიფო ტრანსფერტული გადასახდელები (პენსიები და დახმარებები საზოგადოების გარკვეული ფენებისათვის). თუმცა, როგორც ცნობილია, მოქალაქეთა პირადი შემოსავალიც იბეგრება, რომელთა შორის მთავარია საშემოსავლო გადასახადი. აი, რატომაა, რომ ინდივიდთა სრულ განკარგულებაში გადადის პირადი შემოსავლის მხოლოდ ის ნაწილი, რომელიც რჩება ყველა ინდივიდუალური გადასახადის გადახდის შემდეგ. ასეთ მაჩვენებელს ეკონომიკურ თეორიაში **ინდივიდთა განკარგულებაში არსებულ პირად შემოსავალს უწოდებენ.**

წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობა მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა სისტემის ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი კომპონენტია. იგი უწინარეს ყოვლისა, ემყარება მონაცემებს წლის განმავლობაში ქვეყანაში შექმნილი მთლიანი ეროვნული პროდუქტის შესახებ. მაგრამ, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ეს უკანასკნელი სრულად ვერ ასახავს რეალურ მდგომარეობას. მაგალითად, მასში არაა შესული ისეთი საქმიანობის შედეგები, როგორიცაა: მოხუცების, ავადმყოფებისა და ბავშვების მოვლა ოჯახში; ოჯახის კეთილმოწყობა; რეპეტიტორობა და შემოსავლის სხვა ანალოგიური წყაროები; საკუთარი ძალებით შესრულებული ბინის რემონტი, ელექტრო — რადიოაპარატურისა და საყოფაცხოვრებო დანიშნულების სხვა ხანგრძლივი მოხმარების საგნების შეკეთება, რომელიც აუმჯობესებს ცხოვრების პირობებს; ჩრდილოვანი ეკონომიკის ისეთი ელემენტები, როგორიცაა ცალკეული აზარტული თამაშობები და გართობის სხვა არალეგალური საბეობანი, რეკეტი, ნარკოტიკების წარმოება-გასაღება და ა.შ., რაც უარყოფითად მოქმედებს საზოგადოების კეთილდღეობაზე.

მთლიან ეროვნულ პროდუქტში არაა ასახული წარმოების განვითარება-გაფართოების მრავალი ნეგატიური შედეგიც: რესურსების გამოფიტვა, წარმოების ნარჩენებითა და გამონაბოლქვი აირებით გარემოს გაბინძურება და სხვ., რაც ასევე აუარესებს ადამიანთა ცხოვრების პირობებს. ამ მაჩვენებელში არა მარტო არ არის ასახული, არამედ გაანგარიშების მეთოდიკაც არაა შემუშავებული საზოგადოების კეთილდღეობის ამაღლების ისეთი მნიშვნელოვანი კომპონენტებისა, როგორიცაა საოჯახო პირობებში დასვენება და თავისუფალი დროის გაზრდა.

საზოგადოების კეთილდღეობაზე ამ ფაქტორთა ზეგავლენის გათვალისწინების შესაძლებლობას იძლევა საზოგადოების „წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობის" მაჩვენებელი, რომელიც მეცნიერული ანალიზის საგნად პირველად აქციეს უ. ნორდჰაუსმა და ჯ. ტობინმა. წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობა უდრის მთლიან ეროვნულ პროდუქტს მინუს კეთილდღეობაზე უარყოფითად მოქმედი ფაქტორები, პლუს არასაბაზრო საქმიანობა და თავისუფალი დრო (გამოხატული ფულადი ფორმით).

როგორც მაკრო-, ისე მიკროეკონომიკურ დონეზე გამოიყენება მაჩვენებლები: **ფონდუკუგება, ფონდტევადობა, დაგროვების ნორმა, დაგროვების ეფექტიანობის დონე** და ა.შ.

ფონდუკუგება მნიშვნელოვანი განმაზოგადებელი ეკონომიკური მაჩვენებელია, რომელიც ავლენს წარმოებრივი ფონდების (პირველ რიგში წარმოებრივი ძირითადი ფონდების) გამოყენების ეფექტიანობას.

მაკროეკონომიკურ დონეზე, ე.ი. სახალხო მეურნეობის მასშტაბით ფონდუკუგების გაანგარიშებისას ქვეყნის ერთობლივი საზოგადოებრივი პროდუქტი, საბოლოო საზოგადოებრივი პროდუქტი, ან ეროვნული შემოსავალი უნდა შევუფარდოთ წარმოებრივი ფონდების საშუალოწლიურ ღირებულებას. მიკროეკონომიკურ დონეზე, ე.ი. საწარმოების, გაერთიანებების და სხვა ძირეული რგოლების მასშტაბით ფონდუკუგების გაანგარიშებისას შესაბამისი მთლიანი, საქონლური ან წმინდა პროდუქცია უნდა შევუფარდოთ იმ წარმოებრივი ფონდების საშუალოწლიურ ღირებულებას, რომელთა გამოყენებითაც წარმოებულია ეს პროდუქცია.

ფონდტევადობა ფონდუკუგების შებრუნებული მაჩვენებელია. ამიტომ მისი გაანგარიშებისას მრიცხველში გადაინაცვლებს წარმოებრივი კაპიტალის ღირებულება, ხოლო მნიშვნელში — წარმოებული პროდუქცია (ან ეროვნული შემოსავალი). ამით დავადგენთ პროდუქციის ან ეროვნული შემოსავლის ერთეულზე რა ოდენობის წარმოებრივი კაპიტალი იხარჯება. ეს უკანასკნელი კი მიგვანიშნებს იმაზე, თუ რაოდენ აუცილებელია მისი შემცირების მიმართულებით ქმედით ღონისძიებათა გატარება.

ზემოთ შრომის მწარმოებლურობა დავახასიათეთ როგორც მიკროეკონომიკური მაჩვენებელი, რაც ძირითადად სწორია. მაგრამ მან ცალკეულ შემთხვევაში შეიძლება მიიღოს მაკროეკონომიკური მაჩვენებლის სახეც. მხედველობაში გვაქვს მისი გამოთვლა სახალხო მეურნეობის დონეზე ისეთი კომპონენტების გამოყენებით, როგორიცაა, ერთი მხრივ, მთლიანი ეროვნული პროდუქტი, შიგა ეროვნული

პროდუქტი, ეროვნული შემოსავალი და, მეორე მხრივ, მათ შექმნაში მონაწილე მუშაკთა რიცხვი. თუ პირველი რიგის მაჩვენებლებს შეეუფარდებთ მათ შექმნაში მონაწილე მუშაკთა რიცხვს და გამოვხატავთ პროცენტობით, მივიღებთ შრომის მწარმოებლურობის დონის განმაზოგადებელ, ანუ მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებს.

დაგროვება ნიშნავს მოგების ნაწილის გამოყენებას წარმოების განვითარება-გაფართოებისათვის. **დაგროვების ნორმა** მაკროეკონომიკურ დონეზე გამოითვლება ასეთნაირად: ქვეყნის მასშტაბით დაგროვების ფონდი იყოფა ეროვნულ შემოსავალზე და მრავლდება 100-ზე. მაგალითად, თუ ქვეყნის ეროვნულმა შემოსავალმა შეადგინა 1 მლრდ ლარი, ხოლო აქედან დაგროვებისათვის გამოყენებულ იქნა 200 მლნ ლარი, დაგროვების ნორმა იქნება20% (200 მლნ : 1 მლრდ x 100)

იმავე მაჩვენებლის მიკროეკონომიკურ დონეზე გამოთვლისას საწარმოს (ფირმის) ან ეკონომიკის სხვა ძირეული რგოლის ფარგლებში დაგროვებისათვის განკუთვნილი თანხა გაიყოფა ამ მეურნეობრივი ერთეულის წმინდა პროდუქციის ღირებულების ჯამზე და გამრავლდება 100-ზე.

დაგროვების ნორმასა და მისი ზრდის ტემპებზე მნიშვნელოვან გავლენას ახდენს **დაგროვების ეფექტიანობის** დონე, რომელიც მაკროეკონომიკურ დონეზე განისაზღვრება ქვეყანაში დაგროვების სახით წარმოების გაფართოებისათვის გამოყოფილი თანხით მიღებული ეროვნული შემოსავლის ნამატის ამ თანხის მოცულობასთან შეფარდებით (გამოხატული პროცენტებით). თუ ანალოგიურ გაანგარიშებას მოვახდენთ საწარმოს დონეზე, მივიღებთ დაგროვების ეფექტიანობის დონის მიკროეკონომიკურ მაჩვენებელს.

რეზიუმე

მაკროეკონომიკა წარმოგვიდგება მთლიანად ეკონომიკის ფუნქციონირების ამსახველ აგრეგირებულ ეკონომიკურ მაჩვენებელთა სისტემად. მათ შორის აღსანიშნავია: **ეროვნული სიმდიდრე (ეს), მთლიანი ეროვნული პროდუქტი (მეპ), შიგა ეროვნული პროდუქტი (შეპ), წმინდა ეროვნული პროდუქტი (წეპ), ეროვნული შე-**

მოსავალი (ეშ), პირადი შემოსავალი (პშ), წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობა (წშკ).

ეროვნული სიმდიდრე წარმოადგენს მატერიალურ დოვლათს, რომელსაც ფლობს ესა თუ ის ქვეყანა განსაზღვრული თარიღისათვის და რომელიც შექმნილია მრავალი თაობის შრომით განვითარების მთელი წარსული დროის მანძილზე.

მთლიანი ეროვნული პროდუქტი არის კალენდარული წლის განმავლობაში ერთი ქვეყნის ფარგლებში წარმოებული საბოლოო საზოგადოებრივი პროდუქტისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულებათა ჯამი. თუ იგი გაანგარიშებულია მიმდინარე საბაზრო ფასებით, ნომინალურ მთლიან ეროვნულ პროდუქტად იწოდება, ხოლო მუდმივი (უცვლელი) ფასებით გაანგარიშებისას რეალურ მთლიან ეროვნულ პროდუქტად.

წმინდა ეროვნული პროდუქტი არის მთლიან ეროვნულ პროდუქტს გამოკლებული ამორტიზაციის თანხა.

შიგა ეროვნული პროდუქტი შედგება მხოლოდ მოცემული ქვეყნის შიგნით წარმოებული საბოლოო პროდუქტისა და მომსახურების ღირებულებისაგან, იმის მიუხედავად, თუ ვინაა მისი მესაკუთრე-ადგილობრივი თუ უცხოეთის ქვეყნების საწარმოები.

ეროვნული შემოსავალი გამოითვლება წმინდა ეროვნული პროდუქტისაგან არაპირდაპირი გადასახადების, ანუ საქონლისა და მომსახურების ფასებზე წანამატების (აქციზი, დამატებული ღირებულების გადასახადი, საბაჟო გადასახადი და სხვ.) გამოკლებით.

პირადი შემოსავალი უდრის ეშ-ს გამოკლებული სოციალური დაზღვევის ანარიცხები, მოგების გადასახადი, გაუნაწილებელი მოგების ნაშთი და მიმატებული სახელმწიფო ტრანსფერტული გადასახდელები (ჰენსიები და დახმარებები).

წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობა უდრის მთლიან ეროვნულ პროდუქტს მინუს კეთილდღეობაზე უარყოფითად მოქმედი ფაქტორები, პლუს არასაბაზრო საქმიანობა და თავისუფალი დრო (გამოხატული ფულადი ფორმით).

არსებობს მთელი რიგი მაჩვენებლებისა, რომლებიც შეიძლება გამოითვალოს როგორც მაკრო-, ისე მიკროეკონომიკურ დონეზე.

ასეთებია, მაგალითად, ფონდუკუგება, ფონდტევადობა, დაგროვების ნორმა, დაგროვების ეფექტიანობის დონე, შრომის მწარმოებლურობა და ა.შ.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რა უძევს საფუძვლად მიკრო- და მაკროეკონომიკად დაყოფას?
2. ძირითადად რომელი მაჩვენებლები გამოიყენება მაკროეკონომიკური ანალიზის დროს?
3. რა შინაარსობრივი განსხვავებაა მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებს შორის?
4. რას გულისხმობს ეროვნული სიმდიდრის ხარისხობრივი მახასიათებლები?
5. იდენტური მაჩვენებლებია თუ არა „ერთობლივი საზოგადოებრივი პროდუქტი“ და „საბოლოო საზოგადოებრივი პროდუქტი“?
6. რა განსხვავებაა „ნომინალურ“ და „რეალურ“ მთლიან ეროვნულ პროდუქტებს შორის?
7. რა არის წმინდა ეროვნული პროდუქტი?
8. რით გამოიხატება მთლიანი ეროვნული პროდუქტის, როგორც მაკროეკონომიკური მაჩვენებლის, ნაკლოვანი მხარეები?
9. როგორ ნაწილდება ეროვნული შემოსავალი წარმოების ფაქტორთა მფლობელებს შორის?
10. რომელია ის მაჩვენებლები, რომლებიც გამოიყენება როგორც მიკრო-, ისე მაკროეკონომიკურ დონეზე?
11. რა მნიშვნელობა აქვს მიკრო- და მაკროეკონომიკურ მაჩვენებლებად დაყოფას?
12. რა მნიშვნელობა აქვს მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა უნიფიკაციას საერთაშორისო მასშტაბით?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. ეროვნული სიმდიდრე და მისი ელემენტები.
2. ერთობლივი საზოგადოებრივი პროდუქტი.
3. მთლიანი ეროვნული პროდუქტი და მისი სტრუქტურა.

4. მთლიანი შიგა პროდუქტი და მისი გაანგარიშების მეთოდიკა.

5. ეროვნული შემოსავალი და მისი განაწილება წარმოების ფაქტორთა მფლობელებს შორის.

6. პირადი შემოსავალი და მისი გაანგარიშების მეთოდიკა.

7. წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობა და მისი გაანგარიშების მეთოდიკა.

8. გამჭოლი ეკონომიკური მაჩვენებლები და მათი თავისებურებანი.

ლიტერატურა

1. ახათიანი რ. ეკონომიკსი. განმარტებითი ლექსიკონი. საბაზრო ეკონომიკის 1000 ტერმინი. თბ., თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა; საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996.

2. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის. საფუძვლები. თბ., 1996, თავები 3, 4.

3. კახნიაშვილი ჯ. მაკროეკონომიკა. თბ., თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა; საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996, თ. 8.

4. მაკკონელი კ. პ., ბრიუ ს. ლ. ეკონომიკსი. ნაწ. I, თარგმანი რუსულიდან, თბ., „საქპროფგამი", 1993, თ. 9.

5. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ. 5.

6. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н., Киселевой Е.А.** Киров, Изд-во "АСА", 1995, гл.11.

7. **Мэнкью Н. Грегори.** Макроэкономика. Пер. с англ., М., Изд-во МГУ. 1994, главы 2,3.

8. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ., М., "Дело", 1993, главы 24,25.

XII თავი

ფულად-საკრედიტო სისტემა

ფულად-საკრედიტო ურთიერთობებს უსაფუძვლოდ როდი ანიჭებენ განსაკუთრებულ ადგილს საბაზრო ურთიერთობათა სისტემაში. ფულისა და კრედიტის გარეშე საბაზრო ეკონომიკას არსად და არასდროს უარსებია, არ არსებობს და ვერც მომავალში იარსებებს. ეს უტყუარი ფაქტია, მაგრამ არც იმის დავიწყება შეიძლება, რომ საბაზრო ეკონომიკის ეს სპეციფიკური ინსტრუმენტები მექანიკურად, თავისთავად, ინერციით როდი მოქმედებენ. იქ, სადაც მათი ფუნქციონირება სახელმწიფოს მხრივ სრულ კონტროლს ექვემდებარება და გონივრულად, ყოველმხრივ გააზრებულად, ანუ „თამაშის წესების" სრული დაცვით, წარიმართება, მაღალი ეკონომიკური შედეგები არ აყოვნებს, ხოლო იქ, სადაც თვითდინებაზეა მიშვებული და კონტროლს არ ექვემდებარება, როგორც წესი, ეკონომიკური ქაოსი გარდუვალია.

12.1. ფულის წარმოშობა, არსი და ფუნქციები

ფულს, როგორც საბაზრო ეკონომიკის უნივერსალურ ინსტრუმენტს, კაცობრიობის უგენიალურეს აღმოჩენად მიიჩნევენ და არ შეიძლება არ გავიზიაროთ ეს ჭეშმარიტება. მაგრამ დღევანდელი თვალსაწიერიდან, ალბათ, ძნელი დასაჯერებელია ის, რომ ოდესღაც არსებობდა საზოგადოება, სადაც არავითარი ფული არ გამოიყენებოდა. რას ვიზამთ, თუ არ გვინდა სინამდვილეს თვალებდახუჭული ვუყუროთ, ეს რეალობაც უნდა ვაღიაროთ.

ფული ისტორიული კატეგორიაა. იგი საქონელწარმოებისა და საქონელმიმოქცევის ატრიბუტს წარმოადგენს და საზოგადოების განვითარების ისეთ საფეხურზე წარმოიშვა, როდესაც საქონელგაცვლამ მეტ-ნაკლებად ფართო ხასიათი მიიღო. მანამდე გაცვლის ყველაზე მარტივი ფორმა იყო ბარტერი – ერთი საქონლის მეორეზე უშუალო გაცვლა (მაგალითად, 1 ხბოს გაცვლა 200 კგ ხორბალზე).

ეს პროცესი თითქოს უმტკივნეულოა, რამდენადაც ამ შემთხვევაში ყიდვა-გაყიდვის აქტი დროსა და სივრცეში ერთმანეთს ემთხვევა. ყიდვა იმავე დროს გაყიდვაცაა, და — პირიქით. სინამდვილეში ამ მოჩვენებითი ჰარმონიის მიღმა დიდი წინააღმდეგობა იმალება, კერძოდ, ის, რომ ბარტერული გაცვლის დროს საქონლის მყიდველისა და გამყიდველის სურვილები იშვიათად ემთხვევა ერთმანეთს. ასე მაგალითად, ხბოს პატრონს სურს პალტოს შეძენა, მაგრამ პალტოს პატრონს არა აქვს მოთხოვნა ხბოზე, მას ბავშვის წაღების შეძენა უნდა. თუ ხბოს პატრონს ბედმა გაუღიმა და წაღების მფლობელს მიაგნო, როგორ გგონიათ, ის თავის სურვილს უთუოდ აისრულებს?-შეიძლება ვერ აისრულოს იმ უბრალო მიზეზის გამო, რომ არც წაღების პატრონს სურს ხბოს ყიდვა, მან თავისი ნაწარმი შარვლის შესაძენად გამოიტანა. ხბოს პატრონი ახლა შარვლის გამყიდველის ძებნას უნდა შეუდგეს და ა.შ. ეს პროცესი შეიძლება უსასრულოდ გაგრძელდეს.

საქონლის გაცვლის ამ ურთულესი წინააღმდეგობის გადაჭრას, ანუ თვისებრივ ნახტომს, მოასწავებდა საქონელთა სამყაროდან ისეთი ორიგინალური საქონლის გამოყოფა, რომელიც ადვილად რეალიზებადი და ნებისმიერ სხვა საქონელზე უშუალო გაცვლის უნარის მატარებელი იყო. ესოდენ უნივერსალური თვისებებით დაჯილდოებულმა საქონელმა აბსოლუტური აღიარება და **საყოველთაო ეკვივალენტის სტატუსი** მიიღო.

როგორ მოხდა ყოველივე ეს? საქონელგაცვლის პროცესის გასაადვილებლად, ბაზრის სუბიექტებმა (მყიდველებმა და გამყიდველებმა) ხომ არ მოილაპარაკეს და შეთანხმდნენ იმის თაობაზე, რომ საყოველთაო ეკვივალენტის როლს ერთი რომელიმე საქონელი შეასრულებდა?-არა, ეს ურთულესი პრობლემა ასე იოლად არ გადაჭრილა და არც შეიძლებოდა გადაჭრილიყო. ნებისმიერ საქონელზე უშუალო გაცვლისუნარიანობის მქონე საყოველთაო ეკვივალენტის ჩამოყალიბება განაპირობა თვით საბაზრო ურთიერთობების განვითარებამ. ეს შეიძლება განვიხილოთ ასეთ მარტივ მაგალითზე: დავუშვათ, თქვენ გსურთ ბაბუის მიერ დატოვებული ძველი სტილის მოვერცხლილი ხმლის გაყიდვა და ბაზარში დგახართ მრავალი

სხვა საქონლის გამყიდველთა შორის. ხედავთ, რომ ოითქმის ყველა ყიდის თავის საქონელს, თქვენ კი ფასსაც არ გეკითხებიან (ხმალზე მოთხოვნის არარსებობის გამო). რამდენიმე ხნის შემდეგ მიხვალთ იმ დასკვნამდე, რომ თქვენი ხმალი (თუ ეს შესაძლებელი გახდა) გადაცვალოთ ყველაზე ადვილად სარეალიზაციო საქონელზე, მაგალითად, ელექტროუთოზე, რომელიც თქვენ უშუალოდ არ გჭირდებათ, მაგრამ ადვილად შეგიძლიათ გაყიდოთ.

აი, დაახლოებით ასე მოხდა საყოველთაო ეკვივალენტის ჩამოყალიბებაც. თითოეულ ქვეყანაში, ბარტერული გაცვლით გამოწვეული სიძნელეების გამო, ყველა, უწინარეს ყოვლისა, იმ საქონელს ეტანებოდა, რომელიც სხვაზე უფრო ადვილად და სწრაფად იყიდებოდა, ამიტომ საბოლოოდ სწორედ იგი ხდებოდა საყოველთაო ეკვივალენტი. ამ გარემოებამ განსაზღვრა ის, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში სხვადასხვა საქონელი (ხარი, კვერნის ბეწვი, ჩაი, კაკაო, ალმასი და ა.შ.) ასრულებდა საყოველთაო ეკვივალენტის როლს. საქართველოში უძველეს პერიოდში საყოველთაო ეკვივალენტის როლში ცხვარი გამოდიოდა (როგორც იმ პერიოდისათვის ადვილადრეალიზებადი საქონელი). უკვე ამ ეტაპზე ხბოს პატრონს არ სჭირდებოდა მანიპულაციები იმ შემთხვევაშიც, როცა პალტოს გამყიდველი თავის საქონელს არ გაუცვლიდა ხბოზე, ვინაიდან ხბოს გაცვლიდა ცხვარზე, ამ უკანასკნელით კი ნებისმიერ საქონელს შეიძენდა.

აღნიშნულ უპირატესობათა მიუხედავად, ცხვარი (ისე როგორც სხვა ქვეყნებში სხვა საქონელი) საყოველთაო ეკვივალენტის ანუ ფულის როლში მაინც მოუხერხებელი აღმოჩნდა (პირუტყვის შენახვა ხარჯებს მოითხოვდა, შეიძლება რაიმე სენით მომკვდარიყო კიდეც, დაბალფასიანი საქონლის შეძენისას ანგარიშსწორება ვერ ხერხდებოდა, ცალკეული ნაწილები სხვადასხვა ფასეულობისა იყო, რთულდებოდა ტრანსპორტირება და ა.შ.). ნამდვილი ფულისათვის დამახასიათებელი თვისებები (პორტატულობა, სტაბილურობა, გამძლეობა, ერთგვაროვნება, დაყოფადობა, ცნობადობა, მიმზიდველობა) ყველაზე უფრო უხვად ძვირფას ლითონებს–ოქროსა და ვერცხლს აღმოაჩნდა. ამიტომ ისინი მთელ მსოფლიოში დიდი ხნის მანძილზე

წარმატებით გამოიყენებოდა ფულად საქონლად.

სანამ გადავიდოდეთ თანამედროვე ფულადი სისტემის დახასიათებაზე, განვიხილოთ ფულის ფუნქციები, რადგან სწორედ ამ ფუნქციებში შეიძლება ამოვიკითხოთ მისი ნამდვილი არსი.

ფულს აქვს ოთხი ძირითადი ფუნქცია. ესენია: **ღირებულების საზომი, მიმოქცევის საშუალება, დაგროვების საშუალება და გადახდის საშუალება.**

* **ფული როგორც საქონლის ღირებულების საზომი.** როცა საქონელი თავის საცვლელ ღირებულებას გამოხატავდა ოქროთი, ეს უკანასკნელი საჭიროებდა ფულის ერთეულის დადგენას. ასეთ ერთეულს წარმოადგენდა, სახელმწიფოს მიერ საკანონმდებლო წესით განსაზღვრული ოქროს წონითი რაოდენობა, მაგალითად, აშშ-ში – დოლარი (0,888 გ წმინდა ოქროშეცულობით), ინგლისში-გირვანქა სტერლინგი (2,1334 გ წმინდა ოქროშეცულობით), რომელიც ცნობილია **ფასების მასშტაბის სახელწოდებით.**

ამჟამად საქონლის ღირებულების საზომის ფუნქციას ასრულებს ქაღალდის ფული (დოლარი, მარკა, გირვანქა სტერლინგი, ლარი და ა.შ.) ოქროთი ყოველგვარი უზრუნველყოფის გარეშე. რამდენადაც ქაღალდის ფული საქონლის ფასებს გამოხატავს ეროვნულ ვალუტაში, მეურნეობრივ სუბიექტებს თავისუფლად შეუძლიათ ერთმანეთს შეუდარონ უამრავი სხვადასხვა საქონლის ფასები. მაგალითად, თუ 1 კგ კარაქი ღირს 6 ლარი, ხოლო 1 უთო 8 ლარი, სავსებით ნათელია თითოეული მათგანის ფარდობითი ღირებულება;

* **ფული როგორც მიმოქცევის საშუალება.** ამ ფუნქციის შესრულებისას ფული წარმოგვიდგება საქონელთა (მომსახურებათა) ურთიერთგაცვლის შუამავლად, რისი მეოხებითაც გადაილახება ბარტერისათვის დამახასიათებელი ინდივიდუალური, რაოდენობრივი, სივრცებრივი და დროითი საზღვრები. ამასაც, მნიშვნელოვნად მცირდება მიმოქცევის ხარჯები.

პირველ ხანებში საქონლის მიმოქცევის პროცესში ფული გამოდიოდა უშუალოდ ოქროს (აგრეთვე ვერცხლის) ზოდების სახით. ეს იწვევდა გარკვეულ სიძნელეებს, რაც დაკავშირებული იყო ზოდე-

ბის დაჭრა-დანაწილებასთან, აწონვასთან, ხარისხის შემოწმებასთან და ა.შ. ამიტომ ზოდები თანდათანობით შეცვალა მონეტამ, რომელიც წარმოადგენდა ლითონისაგან (ოქრო, ვერცხლი, ბრინჯაო) დამზადებულ განსაზღვრული ფორმის, წონისა და ღირსების (სახელმწიფო ღერბით დადასტურებულ) ფულის ნიშანს. მისი პირველი ეგზემპლარების მოჭრა დაიწყო ძველ რომში ტაძარ იუნიონ-მონეტის გვერდით. აქედან წარმოდგა თვით ტერმინი „მონეტა“.

მომდევნო პერიოდში, საბაზრო ურთიერთობათა განვითარების კვალობაზე, მიმოქცევიდან ოქროს მონეტები თანდათანობით გამოდევნა ქაღალდის ფულმა, რომლის გამოშვების იდეა თავდაპირველად წარმოშვა გაუფასურებული მონეტების მასობრივმა მიმოქცევამ.

ქაღალდის ფულის გამოშვების პირველი ცდები აღინიშნა ჩინეთში ჯერ კიდევ XII საუკუნეში. იგი საფრანგეთში გამოვიდა 1571 წელს, ამერიკაში – 1690 წელს,. ხოლო რუსეთში ეკატერინე II-ის მეფობის დროს.

ამრიგად, ქაღალდის ფული თავდაპირველად გამოშვებულ იქნა ფულის როგორც მიმოქცევის საშუალების ფუნქციის საფუძველზე სახაზინო ბილეთების სახით, რომელიც არ ხურდავდებოდა ოქროზე, მაგრამ ემსახურებოდა საქონლის ბრუნვის პროცესს.

საქონელგაცვლისაგან განსხვავებით, საქონელმიმოქცევა (ფულის მეშვეობით გაცვლა) საქონლის რეალიზაციის პროცესს ყოფს ორ დამოუკიდებელ აქტად: საქონელი–ფული (გაყიდვა) და ფული–საქონელი (ყიდვა). თუ საქონელგაცვლის პროცესში გამყიდველი ერთდროულად მყიდველიც იყო, ხოლო მყიდველი გამყიდველის როლშიც გვევლინებოდა, აქ არავისთვის არაა სავალდებულო, თავისი საქონლის გაყიდვისთანავე იყიდოს სხვისი საქონელი. ეს მნიშვნელოვანი თავისებურებაა, რომელიც ნათლად წარმოაჩენს ფულის როგორც მიმოქცევის საშუალების პროგრესულობას.

არავითარ კამათს არ იწვევს (და არც ადრე იწვევდა) ის, რომ ქაღალდის ფულს თავისუფლად, ხოლო საკრედიტო ფულს — ნაწილობრივ შეუძლია ამ ფუნქციის შესრულება.

* **ფული როგორც დაგროვების საშუალება.** ფული დაგროვების საშუალების ფუნქციას ასრულებს მაშინ, როცა მისი მფლობელი მილებისთანაე არ ხარჯავს მას და ინახავს საოჯახო სკივრში ან შემნახველ ბანკში.

ადამიანები თავიანთი სიმდიდრის ფულის სახით დაგროვებას უპირატესობას ანიჭებენ მისი აბსოლუტური ლიკვიდურობის (დაუბრკოლებელი გაცვლისუნარიანობის) თვისებით დაჯილდოებულობის გამო. ასეთი თვისება არა აქვს არც ერთ სხვა საქონელს, ამიტომ ისინი არც გამოიყენება დაგროვების საშუალებად.

მარქსისტული ეკონომიკური თეორია შეუძლებლად მიიჩნევდა ქაღალდის ფულის მიერ დაგროვების ფუნქციის შესრულებას, რაც დღეისათვის გადასინჯული და უარყოფილია. მაგრამ ერთი მნიშვნელოვანი მომენტის დავიწყება არც ერთ შემთხვევაში არ შეიძლება. მხედველობაში გვაქვს გაუფასურების (ინფლაციის) საშიშროება, რომელიც ყოველთვის თან სდევს ქაღალდის ფულს. მსყიდველობითუნარიანობადაკარგული ფული, ცხადია, ვერავის მოუტანს სიკეთეს. აი, რატომაა აუცილებელი მაქსიმალური სიფრთხილე ქაღალდის ფულის შენახვა-დაგროვებისას;

* **ფული როგორც გადახდის საშუალება.** საქონელგაცვლიდან საქონელმიმოქცევაზე გადასვლამ და ყიდვისა და გაყიდვის აქტების დროში ერთიმეორისაგან დაცილებამ წარმოშვა ფულის როგორც გადახდის საშუალების ფუნქცია. მხედველობაში გვაქვს საქონლის ყიდვა განვადებით. ვთქვათ, მყიდველს სურს 600 ლარად ღირებული ცხენის ყიდვა, მაგრამ მოცემულ მომენტში ხელთ არა აქვს ნაღდი ფული. მყიდველი და გამყიდველი თანხმდებიან იმაზე, რომ მყიდველი ცხენს ახლავე ჩაიბარებს, მაგრამ გამყიდველს მის საფასურს 660 ლარის ოდენობით (600 ლარი ცხენის ღირებულება პლუს 60 ლარი განვადებით გაყიდვისათვის) გადაუხდის ორი თვის შემდეგ. ყოველივე ეს აისახება დოკუმენტში, რომელსაც თამასუქი ეწოდება. აი, ამ შემთხვევაში (და სხვა ანალოგიურ შემთხვევებში) ფული ასრულებს გადახდის საშუალების ფუნქციას.

თამასუქის გამოყენებას ფართო გასაქანი მისცა კომერციული კრედიტის განვითარებამ. შემდეგ, თავიანთ სასარგებლოდ, თამასუ-

ქების აღრიცხვა-განაღდების საქმეს ხელი მოჰკიდეს ბანკებმა და, ამის პარალელურად, თვითონ დაიწყეს თამასუქ-ბანკნოტების გაცემა. ბანკნოტი წარმოადგენს საბანკო ბილეთს — საკრედიტო ფულის უმაღლეს ფორმას, რომლის წარმომდგენსაც ნებისმიერ დროს შეუძლია ფულის მიღება. ბანკნოტებს თავდაპირველად უშვებდნენ კალკეული ბანკირები და კომერციული ბანკები, ხოლო საკომისიო ბანკების წარმოშობიდან ეს საქმიანობა მთლიანად მათ ხელში გადავიდა.

ამრიგად, მიმოქცევაში თამასუქისა და ბანკნოტების შემოსვლა დაკავშირებული იყო ფულის როგორც გადახდის საშუალების ფუნქციასთან.

12.2. ქაღალდის ფული და მისი მიმოქცევის თავისებურებები

ზემოაღნიშნული ფუნქციების შესრულებით, ფული აჩქარებს ეკონომიკის განვითარებას და ხელს უწყობს მისი ეფექტიანობის ამაღლებას, მაგრამ არა ყოველთვის. ყველაფერი დამოკიდებულია გარემო პირობებზე. არაორდინარულმა გარემო პირობებმა ფულის მიმოქცევა, ეკონომიკის განვითარების ხელშემწყობი ფაქტორის ნაცვლად, შეიძლება მის სერიოზულ მუხრუჭად აქციოს.ასეთ ნეგატიურ როლს შეასრულებს ის მაშინ, როცა დაირღვევა თანაფარდობა მიმოქცევაში მყოფი საქონლის რაოდენობასა და მისი რეალიზაციისათვის საჭირო ფულის მასას შორის ამ უკანასკნელის სასარგებლოდ, ანუ გაუფასურდება ფული, ე.ი. დაიწყება ინფლაცია.

მეცხრამეტე საუკუნის მეორე ნახევარსა და მეოცე საუკუნის დასაწყისში, როცა არსებობდა ოქროს სტანდარტის სისტემა, ე.ი. ნამდვილი ფულის როლში გამოდიოდა ოქრო და ქაღალდის ფული თავისუფლად იცვლებოდა ოქროს მონეტებზე, საერთოდ არ იდგა ეს პრობლემა. ალბათ იკითხავთ, და კანონზომიერიც იქნება, რატომ?- იმიტომ, რომ მხოლოდ ოქროს ფულს აქვს უნიკალური თვისება იმის მაქსიმალურად „შეგრძნებისა“, თუ როდისაა იგი ჭარბად მიმოქცევაში და როდის-არასაკმარისი რაოდენობით. რაც მთავარია, ეს პროცესი თვითრეგულირდება: იმ შემთხვევაში, როცა ჭარბი

ოქროს ფული აღმოჩნდება მიმოქცევაში, იგი ავტომატურად ტოვებს მიმოქცევის სფეროს და გადაინაცვლებს სკივრებში, ხოლო, როცა ფულის დეფიციტი შეიგრძნობა, პირიქით, ასევე „ავტომატურად" ტოვებს სკივრებს და კვლავ ჩაერთვება ფულისა და საქონლის მიმოქცევაში ისე, რომ არავითარი სპეციალური ორგანო არაა საჭირო ამ პროცესის ნორმალიზაციისათვის.

სულ სხვა ვითარება შეიქმნა მეოცე საუკუნის 30-იანი წლების შემდეგ, როცა ქაღალდის ფულმა მტკიცედ დაიმკვიდრა ოქროს ფულის ადგილი და საბოლოოდ შეწყდა ქაღალდის ფულის თავისუფალი გადაცვლა ოქროზე. ოქროს ფულისაგან განსხვავებით, ქაღალდის ფულს არ აღმოაჩნდა საქონლურ და ფულად მასას შორის წარმოშობილ დისპროპორციაზე „ავტომატური" რეაგირების თვისება. იგი უბრალო წარმომადგენელი გახდა სრულფასოვანი ფულისა და ყველა ქვეყანაში ზომიერად მიმოიქცეოდა მანამ, სანამ მისი რაოდენობა შეესაბამებოდა მის მიერ შეცვლილი სრულფასოვანი ფულის (ოქროს) იმ რაოდენობას, რომელიც ნორმალურ ვითარებაში უნდა ყოფილიყო მიმოქცევაში. მაგრამ ასეთი „ზომიერება" დიდხანს არ გაგრძელებულა. ან როგორ გაგრძელდებოდა იმ ვითარებაში, როცა ომებით, სახალხო მეურნეობის მილიტარიზაციით, ეკონომიკური კრიზისებითა და სხვა არასტაბილურობით გამოწვეული მწვავე დეფიციტის დასაფარავად ფულის ნიშნების გაძლიერებულ ემისიას, ხატოვანი სიტყვებით რომ ვთქვათ, ფულის საბეჭდი დაზგის სიმძლავრისა და ქაღალდისა და საღებავის მარაგის მეტი თითქმის არაფერი ზღუდავდა (იხ. თავი .14).

ფულის მიმოქცევის საკითხებზე მსჯელობისას არ უნდა დაგვავიწყდეს ის გარემოებაც, რომ იგი ყველა თქვენთაგანისათვის ცნობილი ნაღდი ქაღალდის ფულით (ბანკნოტებით) და ხურდა ფულით (მონეტებით) კი არ შემოიფარგლება, არამედ მოიცავს აგრეთვე უნაღდო საჩეკო ანაბრებს (დეპოზიტებს), რომლებიც ინახება ბანკებსა და სხვა სპეციალიზებულ საფინანსო დაწესებულებებში. უნაღდო ანგარიშსწორების ეს სპეციფიკური ფული ასპარეზზე მონეტასა და ქაღალდის ფულზე გვიან გამოვიდა, მაგრამ განვითარებული საბაზრო ეკონომიკის ბევრ ქვეყანაში პირველ ადგილზეა.

საჩეკო ანაბრები ფულის ყველა ფუნქციას ასრულებს, ამიტომ მის ერთ-ერთ სახეობად ითვლება. დეპოზიტის დამადასტურებელი ჩეკით (ისე როგორც ჩვეულებრივი ქაღალდის ფულით) შეგიძლიათ შეიძინოთ ნებისმიერი საქონელი. საჩეკო ანაბრების ძირითადი სახეობაა ანაბრები მოკითხვამდე, რომლითაც მფლობელის დასტურით (ჩეკების ან ელექტროგადაცემათა სახით) შეიძლება თანხების გადარიცხვა ვალის დასაფარავად. დასავლეთის ქვეყნებში ფართოდ გავრცელებული ფორმაა საჩეკო დეპოზიტით ნაყიდი საქონლის საფასურის გადახდა. მაგალითად, მყიდველი გამყიდველს გადასცემს ხელმოწერილ 100 დოლარიან ჩეკს, რომელიც არის ბანკისადმი დავალება იმის თაობაზე, რომ ჩამოწეროს მისი ანგარიშიდან (დეპოზიტიდან) 100 დოლარი და ჩაურიცხოს გამყიდველის მის ანგარიშზე (დეპოზიტზე).

საჩეკო ანაბრებსაც იგივე თავისებურება ახასიათებს, რაც ჩვეულებრივ ქაღალდის ფულს. შეიძლება მისმა ფიქტიურმა რაოდენობამ რამდენიმეჯერ გადააჭარბოს ანაბრების რეალურ მოცულობას. აი, როგორ ხდება ეს: ვთქვათ, კომერციულმა ბანკმა (არა აქვს მნიშვნელობა, იქნება ის სახელმწიფო თუ კერძო) ფიზიკურ პირს გაუხსნა ანგარიში 5 ათას ლარზე და მეანაბრეზე გასცა ამ თანხის დამადასტურებელი ჩეკი. მიღებული 5 ათასი ლარი შეუძლია სესხის სახით მისცეს სხვა პირს, რომელიც გამოიყენებს მას თავის შეხედულებისამებრ. მაგრამ ეს არ უშლის ხელს მის პირველ მფლობელს, რომელსაც აქვს 5 ათასი ლარის ჩეკი, ეს თანხა დახარჯოს ასევე თავის შეხედულებისამებრ. გამოდის, რომ ბანკმა 5 ათასი ლარი, თითქმის ერთი ხელის დაკვრით, 10 ათას ლარად აქცია. ეს პროცესი შეიძლება უსასრულოდ გაგრძელდეს და მიმოქცევის არხები გაივსოს საქონლური მასით არაუზრუნველყოფილი საკრედიტო ფულით, რაც გააძლიერებს ფულის ინფლაციას.

უნაღდო ანგარიშსწორებისათვის გამოიყენება აგრეთვე საგზაო ჩეკებიც. მას ყიდიან ბანკები და სამოგზაურო ბიუროები. მყიდველები იხდიან მასში ფიქსირებულ (ჩეკზე აღნიშნულ) თანხას, მომსახურების საფასურის დამატებით. საგზაო ჩეკების მოპარვის ან დაკარგვის შემთხვევაში შესაძლებელია მათი აღდგენა.

გარდა ზემოაღნიშნულისა, არსებობს ისეთი ფულიც, რომელსაც ზოგჯერ „თითქმის ფულს“, ანუ „კვაზი-ფულს“ უწოდებენ. მას განეკუთვნება: უჩეკო შემნახველი ანგარიშები, ვადიანი ანაბრები, ობლიგაციები და აქციების ზოგიერთი სახეობა. მოკითხვამდე ანაბრებისაგან განსხვავებით, უჩეკო შემნახველ ანგარიშებზე რიცხულ თანხებზე მფლობელი იღებს სარგებელს; თანხის გამოტანა შეიძლება ნებისმიერ დროს, მაგრამ მფლობელს არა აქვს ჩეკით სარგებლობის უფლება. რაც შეეხება ვადიან ანაბრებს, მათი მფლობელი იღებს სარგებელს, მაგრამ თანხის გამოტანა შეიძლება უდანაკარგოდ მხოლოდ წინასწარ განსაზღვრული ვადის გასვლის შემდეგ.

უჩეკო შემნახველი ანგარიშებისა და ვადიანი ანაბრების თანხები, მართალია, არ გამოიყენება უშუალოდ როგორც მიმოქცევის საშუალება, მაგრამ წარმატებით ასრულებს დაგროვების (სიმდიდრის შენარჩუნების) ფუნქციას.

12.3. თანამედროვე საკრედიტო და ქაღალდის ფულის ბუნება

მეოცე საუკუნის II ნახევარში ფულის ფუნქციებმა და საქონლის მიმოქცევაში ოქროს როლმა არსებითი ცვლილებები განიცადა:

-ოქრომ შეწყვიტა ფულის ფუნქციების შესრულება;

-საქონლის ღირებულება არც ერთ ქვეყანაში არ იზომება ოქროთი;

-მსოფლიოს არც ერთ ქვეყანაში ოქრო არ მონაწილეობს საქონლურ მიმოქცევაში;

-საერთაშორისო ანგარიშგებები ხორციელდება არა ოქროს, არამედ ეროვნული ვალუტის (დოლარი, გირვანქა სტერლინგი, მარკა, იენი და ა.შ.) მეშვეობით. ოქრომ ამ შემთხვევაში შეიძლება შეასრულოს ლიკვიდური საქონლის როლი. მაგალითად, თუ ვიყიდით აშშ-ისგან ხორბალს, ოქრო (ისე როგორც ნებისმიერი სხვა საქონელი, თუმცა ისინი ნაკლები ლიკვიდურობით ხასიათდებიან) ჯერ უნდა გადავცვალოთ დოლარებზე და ამ უკანასკნელით უნდა მოვახდინოთ ანგარიშსწორება.

ვალუტა ამა თუ იმ ქვეყნის ფულის ეროვნულია. ამჟამად საქართველოს ვალუტას ლარი წარმოადგენს.

ოქროს გამოსვლას მიმოქცევის სფეროდან და მის მიერ ფულის ფუნქციების შესრულების შეწყვეტას დემონეტიზაციას უწოდებენ. ეს არსებითად ოქროსგან ფულის როლის მოხსნას ნიშნავს.

ახლა შევეხოთ მთავარ საკითხს–თანამედროვე ფულის ბუნებას. თანამედროვე ფული ხომ ქაღალდის ფულია. რით განისაზღვრება მისი ფასეულობა? აქვს თუ არა მას ღირებულება? რაზეა დამოკიდებული ქაღალდის ფულის სიმტკიცე? აი, წვრე საკითხებისა, რომლებიც საჭიროებს პასუხის გაცემას.

საქმის ინტერესები მოითხოვს კიდევ ერთხელ შევეხოთ ფულის ლიკვიდურობის (დაუბრკოლებელი გაცვლისუნარიანობის) საკითხს. სპეციალისტთა მტკიცებით, ამა თუ იმ ქონების ლიკვიდობა უშუალო კავშირშია სხვა სახეობის ქონებაზე მისი გაცვლის ხარჯების სიდიდესთან. ქონება (ფასეულობა), რომლის ნებისმიერ სხვა ქონებაზე გაცვლის ხარჯები ნულის ტოლია, აბსოლუტური ლიკვიდურობით ხასიათდება.

სწორედ ასეთია თანამედროვე ქაღალდის ფული (მისი გამომშვები ქვეყნის მასშტაბით; კონვერტირებადი კი — მის ფარგლებს გარეთაც). დღეისათვის ქაღალდის ფული ქვეყნებში არსებული ნაღდი ფულის დაახლოებით 95 %-ს შეადგენს (დანარჩენი 5 %-მდე ლითონის ხურდა ფულია). თუ გადაწყვიტეთ, მაგალითად, პერსონალური კომპიუტერის ყიდვა და გირდათ ეს განახორციელოთ თქვენი საოჯახო ნივთების (ხალიჩის, ჭაღის, ტელევიზორის ან ვიდეოკამერის) ხარჯზე, ჯერ ეს ნივთები, ან მათი ნაწილი, უნდა გაყიდოთ (რაც გარკვეულ დროსა და ხარჯებს მოითხოვს) და მხოლოდ ამის შემდეგ შესძლებთ კომპიუტერის ყიდვას. მაგრამ თუ ფული გაქვთ, ყოველგვარი თანხებისა და დროის დახარჯვის გარეშე, დაუყოვნებლივ, შეგიძლიათ განახორციელოთ ეს ოპერაცია და შეისრულოთ მიზანი. აი, ესაა მისი აბსოლუტური ლიკვიდურობა.

ისმის კითხვა: მაინც რით აიხსნება თანამედროვე ქაღალდის ფულის ესოდენ გამორჩეული თვისება? — იგი აიხსნება მისი ორიგინალური ბუნებით, კერძოდ, იმით, რომ ფული მიმოქცევის საყო-

ველთაოდ აღიარებული საშუალებაა. მის ფასეულობასა და აღიარებას კი მნიშვნელოვნად იმ მთავრობისადმი (ხელისუფლებისადმი) ნდობა განსაზღვრავს, რომელიც აკონტროლებს ფულის მასის მოცულობას ქვეყანაში. ეს არცაა გასაკვირი, რამდენადაც ქაღალდის ფულის გარანტი თვით მისი გამომშვები სახელმწიფოა.

თანამედროვე ქაღალდის ფულის სიმტკიცეს (მსყიდველობითუნარიანობის უცვლელობას) ქვეყანაში ოქროს მარაგის სიდიდეს კი არ უკავშირებენ, როგორც ეს ადრე ხდებოდა, არამედ ცენტრალური (ეროვნული) ბანკის საქმიანობით განსაზღვრავენ. ამ უკანასკნელმა უნდა დაარეგულიროს ფულის მიმოქცევა, მან შესაძლებელ (ოპტიმალურ) მინიმუმამდე უნდა შეზღუდოს ფულის ნიშნების როგორც მიწოდება, ისე მოთხოვნა. სხვანაირად იგი შეიძლება მთლიანად გაუფასურდეს. ყოველივე ეს იმაზე მეტყველებს, რომ ქაღალდის ფულის ღირებულება (მისი მსყიდველობითი უნარი ანუ საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობა, რომელიც შეიძლება გაიცვალოს ფულის ერთ ერთეულზე) უშუალო კავშირშია მიმოქცევისათვის საჭირო ქაღალდის ფულის რაოდენობასთან. რაც უფრო გადააჭარბებს ქაღალდის ფულის ფაქტიური რაოდენობა მიმოქცევისათვის საჭირო ფულის რაოდენობას, მით უფრო დაეცემა მისი მსყიდველობითი უნარი და, მაშასადამე, ღირებულებაც.

12.4. ფულადი სისტემის ტიპები

ფულადი სისტემა არის სახელმწიფოს მიერ დადგენილი ფულადი მიმოქცევის ორგანიზაციის ფორმა. ფულადი სისტემის უმნიშვნელოვანესი კომპონენტებია:

* ეროვნული ფულადი ერთეული (დოლარი, მარკა, ლარი, რუსული რუბლი და ა.შ.), რომლითაც გამოიხატება საქონლის (მომსახურების) ფასები;

* საკრედიტო და ქაღალდის ფულის, აგრეთვე ხურდა მონეტების სისტემა, რომლებიც ნაღდ ბრუნვაში წარმოგვიდგება კანონიერ საგადასახდელო საშუალებებად;

* ფულის ემისიის სისტემა ანუ ფულის ნიშნების მოჭრის კა-

ნორმდებლობით დადგენილი წესი;

* ეროვნული ვალუტის კურსი, რომელიც განისაზღვრება სახელმწიფოს მიერ;

* სახელმწიფო ორგანოები, რომლებიც არეგულირებენ ფულის მიმოქცევას;

მიმოქცევაში მყოფი ფულის სახეობათა მიხედვით გამოიყოფა ფულის მიმოქცევის სისტემის ორი ძირითადი ტიპი:

* ლითონური ფულის მიმოქცევის სისტემები, როცა მიმოქცევაშია სრულფასოვანი ოქროსა და ვერცხლის (ერთად ან ცალ-ცალკე) მონეტები, რომლებიც ასრულებენ ფულის ყველა ფუნქციას, ხოლო საკრედიტო ფული თავისუფლად იცვლება ფულად ლითონზე;

* საკრედიტო და ქაღალდის ფულის მიმოქცევის სისტემები, რომლებიც არ იცვლება ოქროზე, ხოლო თვითონ ოქრო გამოდევნილია მიმოქცევიდან.

ისტორიულად ცნობილია ლითონური ფულის მიმოქცევის ორი ნაირსახეობა: **ბიმეტალიზმი** და **მონომეტალიზმი**. ბიმეტალიზმი, რომელიც ემყარებოდა ფულის როლში ერთდროულად ორი ლითონის (ოქროსა და ვერცხლის) გამოყენებას, არსებობდა დასავლეთ ევროპის ქვეყნებში XVI-XIX საუკუნეებში. მეცხრამეტე საუკუნის დასასრულს იგი შეიცვალა ოქროს მონომეტალიზმით, რომლის დროსაც ქაღალდის და საკრედიტო ფული თავისუფლად იცვლებოდა ოქროზე.

მონომეტალიზმმა განვლო სამი საფეხური: ოქრომონეტური სტანდარტის (პირველ მსოფლიო ომამდე), ოქროზოდური სტანდარტის (პირველი მსოფლიო ომის პერიოდში) და ოქროდევიზური სტანდარტის (20-იანი წლებიდან), როდესაც ნებადართულ იქნა ბანკნოტების გადაცვლა უცხოურ ვალუტაზე, რომელიც, თავის მხრივ, ჯერ კიდევ იცვლებოდა ოქროზე. 1929-1933 წწ. მსოფლიო ეკონომიკურმა კრიზისმა საბოლოოდ დაუსვა წერტილი მონომეტალიზმს.

მეოცე საუკუნის 30-იანი წლებიდან თანდათანობით ჩამოყალიბდა გადაუხურდავებადი საკრედიტო ფულის სისტემა. მის დამახასიათებელ ნიშნებს განეკუთვნება:

-ოქროს დემონეტიზაცია;

-ბანკნოტების ოქროზე გადაცვლის შეწყვეტა და მათი ოქროშეცულობის გაუქმება;

-დეფიციტის დასაფარავად ფულის ემისიის გაძლიერება;

-უნაღდო ანგარიშსწორების ბრუნვის გაფართოება;

-ფულის მიმოქცევის სახელმწიფოებრივი რეგულირება.

ახლა განვიხილოთ ფრიად მნიშვნელოვანი საკითხი-ქვეყანაში არსებული ფულის მთლიანი მასა. ფულის მთლიან მასას უწოდებენ ნაღდ და უნაღდო სარეალიზაციო და საგადასახდელო საშუალებათა ერთობლიობას, რომელიც უზრუნველყოფს საქონლისა და მომსახურების ბრუნვას მთელი ქვეყნის მასშტაბით. ფულის მასის სტრუქტურაში გამოყოფენ აქტიურ და პასიურ ნაწილს. აქტიურს განეკუთვნება ფულადი საშუალებები, რომლებიც რეალურად ემსახურება მიმოქცევის სფეროს, ხოლო პასიურს-ფულის დაგროვება და ნაშთები ანგარიშებზე, რაც წარმოადგენს პოტენციურ საანგარიშსწორებო საშუალებებს.

თითოეული ჩვენთაგანის წარმოდგენაში ფული ხომ, უწინარეს ყოვლისა, ქაღალდის ფულთან (საქართველოში-ლართან) და ლითონის წვრილ ხურდა ფულთან (საქართველოში-თეთრთან) ასოცირდება. სინამდვილეში ფულის ერთობლივი მასა ფრიად რთული ფენომენია. ფულის ერთობლივი მასის დასადგენად საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნებში გამოიყენება ფულის სხვადასხვა დაჯგუფება, რომელთაც ფულად აგრეგატებს (პარამეტრებს) უწოდებენ. ცნობილია შემდეგი ფულადი აგრეგატები:

M1-ამ ფულად აგრეგატში, რომელსაც სხვანაირად ეწოდება აგრეთვე „ფული ვიწრო გაგებით", ანუ „ფული გარიგებებისათვის", შედის ნაღდი ფული, რომელიც მიმოიქცევა ბანკების გარეთ, ანაბრები მოკითხვამდე, სხვა საჩეკო ანაბრები, საგზაო ჩეკები, ზოგჯერ-საკრედიტო ბარათებიც. ესაა ფულის ის ერთობლივი რაოდენობა, რომელიც გამოიყენება მიმოქცევის საშუალებად და მომსახურებას უწევს მიმდინარე საგადასახდელო ბრუნვას;

M2-ფულადი აგრეგატი, რომელშიც შედის M1-ს პლუს მცირე მოცულობის ვადიანი ანაბრები (არასაჩეკო შემნახველი და წვრილი ვადიანი დეპოზიტები) და სხვა ადვილად ლიკვიდური დანაზოგები

(ე.ი. დანაზოგები, რომლებიც ადვილად შეიძლება იქცეს ნაღდ ფულად);

M3-ამ ფულად აგრეგატში, რომელსაც სხვანაირად ეწოდება „ფული ფართო გაგებით", შედის M2-ს პლუს მსხვილი ვადიანი ანაბრები, აგრეთვე ლიკვიდური ფასიანი ქაღალდები (ობლიგაციები, სახაზინო ვალდებულებები, სერთიფიკატები) და საბიუჯეტო, საზოგადოებრივი ორგანიზაციების ანგარიშებზე არსებული თანხები, ბიუჯეტის (სახელმწიფო და ადგილობრივი) სახსრები, კაპიტალდაბანდებათა დაფინანსებისათვის გამოყოფილი სახსრები.

ეს მესამე აგრეგატი წინა ორისგან იმით განსხვავდება, რომ მასში ჩართულია „კვაზი-ფულიც", რომელიც რთული დასახურდავებელია ნაღდ ფულზე და ძნელი გამოსაყენებელია გარიგებებისათვის;

M4-ამ ფულად აგრეგატში შედის ერთობლივ ფულად მასას (M3) პლუს ბანკებში შენახული არაფულადი ლიკვიდური სახსრები (სახაზინო თამასუქები, 18-თვიანი დაფარვის ვადის მქონე ფასიანი ქაღალდების დიდი ნაწილი და სხვ.). ე.ი. ეს მოიცავს ყველა ლიკვიდურ საშუალებას და ამიტომ იგი ითვლება ყველაზე ფართო მასშტაბის ფულად აგრეგატად. მეოთხე ფულადი აგრეგატი გამოიყენება მხოლოდ ზოგიერთ ქვეყანაში (მაგალითად, აშშ-ში).

ფულადი აგრეგატების გამოთვლა-გამოყენებას დიდი მნიშვნელობა აქვს სახელმწიფოს ფულადი პოლიტიკის ორიენტაციისათვის. ამიტომ მას საქართველოშიც მეტი ყურადღება უნდა მიექცეს.

12.5. კრედიტის არსი და ფორმები

თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკა წარმოუდგენელია კარგად განვითარებული, მოქნილი და მრავალწახნაგოვანი საკრედიტო ურთიერთობათა სისტემის გარეშე. სხვა ფაქტორებთან ერთად, საკრედიტო სისტემის რაციონალური ფუნქციონირება მნიშვნელოვანწილად უწყობს ხელს წარმოების მასშტაბების გაფართოებას, მისი კონკურენტუნარიანობისა და ეფექტიანობის ამაღლებას.

კრედიტი, რომელიც ლათინური სიტყვაა და პირდაპირი გაგებით სესხს, ვალს ნიშნავს, ისტორიული კატეგორიაა. უძველეს

დროში იგი მევახშეობის ფორმით არსებობდა და სამომხმარებლო ხასიათს ატარებდა. ვთქვათ, პიროვნებას რაღაც სამომხმარებლო ნივთი უნდა შეეძინა, მაგრამ საამისო თანხა იმ მომენტში არ ჰქონდა. მას შეეძლო, სესხი აელო მევახშისაგან, მაგრამ ეს უკანასკნელი ასეთი მომსახურებისათვის სათანადო გასამრჯელოს ითხოვდა (მაგალითად, მოქალაქე თუ ისესხებდა 100 ერთეულს, ერთი თვის შემდეგ გამსესხებლისათვის უნდა დაებრუნებინა 110 ერთეული). ამ სისტემამ, უკვე სასესხო კაპიტალისა და კრედიტის სახით, განვითარების უმაღლეს დონეს კაპიტალიზმის პირობებში მიაღწია და დღეისათვის იგი თითოეული ქვეყნის ეკონომიკური სისტემის აუცილებელ ელემენტად ითვლება.

კრედიტი არის ფულადი კაპიტალის ან საქონლის (ქონების) გაცემა ვალად განსაზღვრული ვადითა და მატერიალური უზრუნველყოფით ფიქსირებული სარგებლის (პროცენტის) საფასურად. იგი გამოხატავს აღწარმოებრივი პროცესის მონაწილეთა შორის განსაზღვრულ (ეკონომიკურ და ნივთიერ) ურთიერთობებს. საკრედიტო ურთიერთობათა წარმოშობის აუცილებლობა განაპირობა, ერთი მხრივ, დროებით თავისუფალი სახსრების სოლიდური ოდენობით თავმოყრამ, ხოლო, მეორე მხრივ, მათზე მოთხოვნილების არსებობამ. კრედიტის უმნიშვნელოვანესი წყაროებია ბანკებსა და სხვა საკრედიტო დაწესებულებებში აკუმულირებული დროებით თავისუფალი ფულადი საშუალებები:

* წარმოებრივი ძირითადი ფონდების (დაზგა-დანადგარები, მოწყობილობა, ხელსაწყოები, ფაბრიკა-ქარხნების შენობა-ნაგებობანი და ა.შ.) თანდათანობითი ცვეთის კვალობაზე ამორტიზაციის სახით დაგროვილი და ამ ფონდების აღდგენისათვის განკუთვნილი დროებით თავისუფალი ფულადი სახსრები;

* საქონლის (მომსახურების) რეალიზაციისა და წარმოებრივი რესურსების (ნედლეული, სათბობი, ენერგია, სამუშაო ძალა და ა.შ.) შეძენის დროში დაუმთხვეველობისა და სეზონური წარმოების მეოხებით დროებით გამოთავისუფლებული ფულადი სახსრები (საბრუნავი კაპიტალის ნაწილი);

* წარმოების განვითარება-გაფართოებისათვის (დაგროვებისათ-

ვის! განკუთვნილი მოგების ნაწილი პირდაპირი დანიშნულებით მის გამოყენებამდე;

*სახელმწიფო ბიუჯეტის, სხვადასხვა მიზნობრივი ფონდისა და რეზერვის დროებით თავისუფალი სახსრები;

*მოსახლეობის დანაზოგები და ფულადი შემოსავალი.

ასეთი დროებით თავისუფალი ფულადი საშუალებების დაგროვებასა და მეურნეობრივი აგენტების მხრივ დამატებით ფულად საშუალებებზე სულ უფრო მზარდ მოთხოვნილებას შორის არსებული წინაალმდეგობის დაძლევა შესაძლებელი გახდა საბაზრო ეკონომიკის სპეციალიზებული ინფრასტრუქტურის–საკრედიტო სისტემის მეშვეობით.

რა თავისებურებანი ახასიათებს დაკრედიტებას?–დაკრედიტების ძირითადი პრინციპებია:

* დაბრუნებადობა. ფულის გამსესხებელსა და მსესხებელს შორის კონტრაქტი იდება იმის თაობაზე, რომ გამსესხებლის კუთვნილი დროებით თავისუფალი ფულადი კაპიტალით ასევე დროებით ისარგებლოს მსესხებელმა (დააბანდოს რაიმე სარფიან საქმეში) და, ეკონომიკური თვალსაზრისით მისი სახმარი ღირებულების რეალიზაციის შემდეგ, დაუბრუნოს თავის კანონიერ პატრონს. გაყიდვის ან გასაჩუქრების შემთხვევაში დაბრუნების საჭიროება არ იქნებოდა.სესხება გულისხმობს ვალის, ადრე თუ გვიან, მევალისათვის დაბრუნებას. გასესხებული თანხის დაბრუნებადობა ობიექტური პროცესია და მისი გაუქმება ცალკეული სუბიექტის ნებით (გარიგების ეკონომიკური ბუნების შეუცვლელად) შეუძლებელია;

* ვადიანობა. რამდენადაც გამსესხებელი გასესხებულ ფასეულობაზე ინარჩუნებს საკუთრების უფლებას, ხოლო მსესხებელი დროებით იყენებს მას საკუთარი შეხედულებისამებრ, არ შეიძლება მათ შორის გარიგება იყოს უვადო. პირიქით, კონტრაქტში სესხით სარგებლობის ვადა მკაცრად რეგლამენტებულია, რომლის გასვლის შემდეგ (თუ ხელახალი ვადით არ დაიდო კონტრაქტი) თანხა. უნდა დაუბრუნდეს მის კანონიერ მესაკუთრეს;

*უზრუნველყოფადობა. იმისათვის, რომ გარანტირებული იყოს გასესხებული თანხის უდანაკარგოდ დაბრუნება, გამსესხებელი, რო-

გორც წესი, მსესხებლისაგან მოითხოვს სათანადო გარანტიას-მატერიალურ უზრუნველყოფას. ამისათვის იყენებენ ნივთიერ ფასეულობას. უპირატესობა ენიჭება მაღალი ლიკვიდურობის უნარის მქონე ფასეულობებს. საგარანტიო საქონლის ღირებულება საგრძნობლად უნდა აღემატებოდეს სესხის თანხას, რათა მისი ფასდაკლებით რეალიზაციის შემთხვევაშიც შეძლოს გამსესხებელმა თავისი კუთვნილი თანხის დაბრუნება;

*ანაზღაურებადობა. გამსესხებელი თავისი თანხის დროებით სარგებლობისათვის მსესხებლისაგან მოითხოვს სათანადო საზღაურს-სასესხო სარგებელს (პროცენტს). ეს კანონზომიერიცაა, რამდენადაც მსესხებელი ამ თანხას დებს საქმეში და იღებს მოგებას. **სასესხო სარგებელი** არის მოგების ნაწილი, რომელსაც მსესხებელი (მეწარმე) უხდის სასესხო კაპიტალის მესაკუთრეს. იგი შეიძლება განისაზღვროს აგრეთვე როგორც კრედიტის სახმარი ღირებულების ეკვივალენტის გამოხატულება, რომელიც გარანტირებულს ხდის სასესხო ფონდის მოძრაობას გაფართოებულ საწყისებზე.

გასესხებული თანხის ხელსაყრელობას გამოხატავენ **სარგებლის ნორმით**, რომელიც გამოითვლება სასესხო კაპიტალის სიდიდესთან სარგებლის თანხის შეფარდებით.მაგალითად, კრედიტით აღებული თანხის სიდიდე თუ შეადგენს 1000 ლარს, ხოლო სარგებლის თანხა – 100 ლარს, სარგებლის ნორმა იქნება 10 % (100 : 1000 x 100).

სარგებლის ნორმა ცვალებადი სიდიდეა. მასზე გავლენას ახდენს სასესხო კაპიტალის მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის თანაფარდობა. როცა მოთხოვნას ჩამორჩება მიწოდება, სარგებლის ნორმა აიწევს და, პირიქით, როცა მოთხოვნა ჩამორჩება მიწოდებას, სარგებლის ნორმა დაეცემა და რაც უფრო ჩამორჩება, მით უფრო დაეცემა.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში კრედიტი ასრულებს მეტად მნიშვნელოვან ფუნქციებს:

*ხელს უწყობს მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარებას, წარმოების მასშტაბების გაფართოებას და ეკონომიკის მაღალეფექტიან ფუნქციონირებას;

*უზრუნველყოფს სახსრების აკუმულაციას და გადანაწილებას. როგორც სახელმწიფოს შემოსავალი, ისე ფირმების მოგება და მო-

სახლეობის დანაზოგები თავს იყრის საკრედიტო დაწესებულებებში, გადაიქცევა სასესხო კაპიტალად და წარიმართება ეკონომიკის მომგებიან სფეროებში;

* ზრდის საქონლისა და მომსახურების (მათ შორის, წარმოებრივი რესურსების) რეალიზაციის მასშტაბებს, რამდენადაც (საჭიროების შემთხვევაში) შესაძლებელს ხდის მათ განვადებით გაყიდვას;

* ამცირებს მიმოქცევის ხარჯებს, რამდენადაც ფართოდ ნერგავს უნაღდო ანგარიშსწორების სისტემას;

* აჩქარებს კაპიტალის კონცენტრაციისა და ცენტრალიზაციის პროცესს. მხედველობაში გვაქვს როგორც მოგების ნაწილის კაპიტალად უკუგადაქცევის საფუძველზე წარმოების გამსხვილება, ისე კრედიტის გამოყენებით არსებული ფირმების შერწყმის პროცესის გაფართოება;

* ქმნის ხელსაყრელ პირობებს სეზონური დარგების განვითარებისათვის. ასეთი დარგების (მაგალითად, ჩაის, ღვინის, კონსერვის მრეწველობა, ეთეროვანი ზეთების წარმოება და ა.შ.) მოთხოვნილება კრედიტზე განსაკუთრებით დიდია სეზონის პერიოდში, სეზონთაშორის პერიოდში კი მკვეთრად მცირდება.

კრედიტის ფუნქციონირება გამოხატულებას პოულობს მის ფორმებში. კრედიტის ფორმებია: **კომერციული, საბანკო, მეურნეობათაშორისი, სამომხმარებლო, სოფლისმეურნეობრივი, იპოთეკური, სახელმწიფო და საერთაშორისო**. რას ნიშნავს თითოეული მათგანი?

***კომერციული კრედიტი** ნიშნავს კრედიტს, რომელსაც გამყიდველი აძლევს მყიდველს საქონლური ფორმით იმ პირობით, რომ ეს უკანასკნელი ნაყიდი საქონლის საფასურს განვადებით გადაიხდის. ამ შემთხვევაში, როგორც წესი, ფორმდება თამასუქი ანუ ფასიანი ქაღალდი, რომელშიც დაფიქსირებულია ვალის გადახდის ვალდებულება გადახდის ვადის, ადგილისა და გადასახდელი თანხის ოდენობის მითითებით, რომელსაც ხელს აწერ[illegible] თამასუქის გამცემი პირი.

კომერციულ კრედიტს, ჩვეულებრივ, წარმოების საშუალებების მწარმოებელი საწარმოები აძლევენ ამ ნაწარმის მომხმარებელ საწარმოებს, და არა პირიქით. მის მასშტაბებს ზღუდავს კრედიტორი საწარმოების სარეზერვო ფონდის მოცულობის შეზღუდულობა. ე.ი.

ისინი თავიანთ პროდუქციას მთლიანად (ან ძირითადად) განვადებით ოუ გაყიდიან, შეექმნებათ ფინანსური სიძნელეები (დროულად ვერ გასცემენ ხელფასს, ვერ შეიძენენ ნედლეულს და ა.შ.). თუმცა ამ სიძნელის გადალახვის საშუალებაა საბანკო კრედიტი;

* **საბანკო კრედიტი** გაიცემა ბანკებისა და სპეციალური ფინანსურ-საკრედიტო დაწესებულებების მიერ ფუნქციონირებად საწარმოებსა და სხვა მეურნეობრივ კლიენტებზე ფულადი სესხის სახით (როგორც აკუმულირებული თავისუფალი ფულადი სახსრების, ისე საკუთარი კაპიტალის ხარჯზე). თანამედროვე პირობებში სწორედ საბანკო კრედიტია კრედიტის ძირითადი და ყველაზე უფრო მოქნილი ფორმა. აქ მოხსნილია კომერციული კრედიტის ფუნქციონირების დროს არსებული შეზღუდვები. მისი მოქმედების არეალი უფრო ფართოა და ემსახურება მეურნეობრივი საქმიანობის ყველა სფეროს;

* **მეურნეობათაშორისი კრედიტი** ნიშნავს კრედიტს, რომელსაც მეურნეობრივი სუბიექტები (საწარმოები და ორგანიზაციები) აწვდიან ერთმანეთს მათ მიერ გამოშვებული აქციების, ობლიგაციების, მონაწილეობის საკრედიტო ბილეთებისა და სხვა სახეობის ფასიანი ქაღალდების სახით. ამ ოპერაციებიდან აქციების გამოშვებას, სხვანაირად, საწარმოთა დეცენტრალიზებულ დაფინანსებას, ხოლო ობლიგაციებისა და სხვა ანალოგიური ფასიანი ქაღალდების გამოშვებას დაკრედიტებას უწოდებენ;

* **სამომხმარებლო კრედიტი** ეძლევა კერძო პირებს 3 წლამდე ვადით ძირითადად ხანგრძლივი გამოყენების სამომხმარებლო საქონლის (ავტომობილი, როიალი, კომპიუტერი, ტელევიზორი, მაცივარი და ა.შ.) შეძენის დროს. კრედიტი შეიძლება გაიცეს საცალო ვაჭრობის მაღაზიებიდან განვადებით საქონლის გაყიდვის ან სამომხმარებლო მიზნით საბანკო სესხის გამოყოფის სახით. ასეთი მომსახურება საკმაოდ ძვირი ჯდება, წლიური გადასახდელი 30%-მდე აღწევს;

* **სოფლისმეურნეობრივი კრედიტი** გაიცემა ბანკების მიერ ხანგრძლივი ვადით სოფლისმეურნეობრივ წარმოებაში დიდძალი კაპიტალური დაბანდებების დასაფარავად. კრედიტის გაცემის მატერიალური უზრუნველყოფისათვის გამოიყენება უძრავი ქონების დაგირავება;

* **ბანკთაშორისი კრედიტი** კრედიტის ერთ-ერთი ყველაზე ადრე-

ული ფორმაა. იგი გაიცემა გრძელვადიანი სესხის სახით (10-დან 15 წლამდე ვადით), რასაც საფუძვლად ედება უძრავი ქონების (მიწა, წარმოებრივი და საცხოვრებელი შენობა-ნაგებობანი) გირაოდ დატოვება. ასეთი სესხის გაცემის ინსტრუმენტად გამოიყენება ბანკებისა და საწარმოების (ფირმების) მიერ გამოშვებული იპოთეკური ობლიგაციები. იპოთეკური კრედიტი მეტწილად სოფლისმეურნეობრივი დანიშნულების ძირითადი წარმოებრივი ფონდების განახლებისათვის გამოიყენება და ხელს უწყობს ამ დარგის განვითარებას;

* **სახელმწიფო კრედიტი** არის ისეთ საკრედიტო ურთიერთობათა სისტემა, რომელშიც სახელმწიფო, როგორც წესი, გამოდის მსესხებლის, ხოლო მოსახლეობა და კერძო ბიზნესი-კრედიტორის როლში (არაა გამორიცხული პირიქითაც). ამ შემთხვევაში კრედიტის წყაროდ გვევლინება სახელმწიფო სესხის ობლიგაციები, რომელიც ხელისუფლების ცენტრალურ ორგანოებთან ერთად, შეიძლება ადგილობრივმა ორგანოებმაც გამოსცენ.

კრედიტის ეს ფორმა ძირითადად სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფარავად გამოიყენება. სახელმწიფო სესხის ობლიგაციების ემისიისა და ფართოდ გავრცელების შედეგად მრავალ ქვეყანას უზარმაზარი სახელმწიფო ვალი დაუგროვდა (მაგალითად, აშშ-ში 3 ტრილიონ დოლარს გადააჭარბა).

სახელმწიფო კრედიტის თავისებურ ნაირსახეობად ითვლება სახელმწიფო გარანტიები კერძო კრედიტებზე;

* **საერთაშორისო კრედიტი** ნიშნავს სასესხო კაპიტალის მოძრაობას საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა სფეროში. იგი გაიცემა როგორც საქონლური, ისე ფულადი ფორმით. გამსესხებლებისა და მსესხებლების როლში გამოდიან სახელმწიფოები, ბანკები, კერძო ფირმები, საერთაშორისო და რეგიონული ორგანიზაციები. დაკრედიტების ყველა ზემოთ ჩამოთვლილი პრინციპი ამ შემთხვევაშიც ძალაში რჩება.

12.6. თანამედროვე საკრედიტო სისტემის სტრუქტურა

საკრედიტო სისტემა ფინანსურ-საკრედიტო დაწესებულებათა კომპლექსია, რომელსაც სახელმწიფო იყენებს ქვეყნის ეკონომიკის

განვითარებისათვის. იგი საზოგადოებრივი აღწარმოების ყველა რგოლის ფუნქციონირებაში აქტიურად მონაწილეობს, რამდენადაც უზრუნველყოფს დროებით თავისუფალი ფულადი საშუალებების მობილიზაციას და მათ პრაქტიკულ გამოყენებას მეურნეობრივ საქმიანობაში.

თანამედროვე საკრედიტო სისტემა მოიცავს ფინანსურ-საკრედიტო ინსტიტუტების სამ ძირითად ჯგუფს. ესენია:

-ცენტრალური ბანკი;

-კომერციული ბანკები;

-სპეციალიზებული ფინანსურ-საკრედიტო დაწესებულებები, ე.წ. არასაბანკო ბანკები.

ცენტრალურ ბანკს გამორჩეული ადგილი უკავია საკრედიტო სისტემაში. იგი, როგორც წესი, სახელმწიფოს ხელშია და გამოიყენება ქვეყნის ეკონომიკის მაკროეკონომიკური რეგულირების მნიშვნელოვან ინსტრუმენტად. ცენტრალურ ბანკს კონსტიტუციითა და საკანონმდებლო აქტებით მინიჭებული აქვს საგანგებო ფუნქციების შესრულება, რომელთა შორის აღსანიშნავია:

-ბანკნოტების ემისია;

-ქვეყნის ფულად-საკრედიტო სისტემის რეგულირება;

-სხვა საკრედიტო დაწესებულებების საკასო რეზერვების აკუმულაცია და შენახვა;

-სახელმწიფოს ოქრო-სავალუტო რეზერვების შენახვა;

-კომერციული ბანკების დაკრედიტება;

-საანგარიშსწორებო ოპერაციების განხორციელება;

-საკრედიტო დაწესებულებათა საქმიანობის კონტროლი.

კომერციული ბანკები უნივერსალური ხასიათის საკრედიტო დაწესებულებებია. ამიტომ მათ ხშირად „ფინანსურ უნივერმაღებსა“ და „კრედიტების სუპერმარკეტებსაც“ უწოდებენ. კომერციული ბანკი არა მარტო იღებს მოსახლეობისა და საწარმოებისაგან ანაბრებს და გასცემს მათზე კრედიტს, არამედ ეწევა კლიენტების ფინანსურ მომსახურებასაც. მაგალითად, კლიენტების დავალებით საკომისიო საწყისებზე ასრულებს საშუამავლო ოპერაციებს, ანგარიშსწორებებს, აგრეთვე ნდობით ოპერაციებს (ქონებისა და ფასიანი ქაღალ-

დების მართვას).

* **სპეციალიზებული ფინანსურ-საკრედიტო დაწესებულებები** აკრედიტებენ მეურნეობრივი საქმიანობის განსაზღვრულ დარგებსა და სფეროებს. მათ საქმიანობაში დომინირებს ერთი ან ორი ძირითადი ოპერაცია, ამიტომ სპეციფიკური კლიენტურა ჰყავთ. თანამედროვე საკრედიტო სისტემის ამ მესამე ჯგუფს განეკუთვნება: საინვესტიციო ბანკები, შემნახველი დაწესებულებები, სადაზღვეო კომპანიები, საპენსიო ფონდები და საინვესტიციო კომპანიები.

* **საინვესტიციო ბანკები** განაგებენ საემისიო-სადამფუძნებლო საქმიანობას (იგულისხმება ფასიანი ქაღალდების გამოშვება და მათი რეალიზაციის საფუძველზე კაპიტალის მოზიდვა). თავიანთ კაპიტალს ზრდიან აგრეთვე კომერციული ბანკებიდან მიღებული კრედიტის ხარჯზე.

* **შემნახველი დაწესებულებები**, რომლებიც წარმოდგენილნი არიან ურთიერთშემნახველი ბანკების, სასესხო-შემნახველი ასოციაციების, საკრედიტო კავშირების სახით, თავს უყრიან მოსახლეობის დანაზოგებს და აბანდებენ ძირითადად კომერციული საქმიანობისა და ბინათმშენებლობის დაფინანსებისათვის.

* **სადაზღვეო კომპანიებს** ძირითად ფუნქციას შეადგენს სიცოცხლისა და ქონების დაზღვევა. მათ ხელში მოქცეული დიდძალი კაპიტალი მნიშვნელოვანწილად წარიმართება მრეწველობის, ტრანსპორტისა და ვაჭრობის უმსხვილესი კორპორაციების დასაკრედიტებლად.

* **საპენსიო ფონდები** მათ ხელში თავმოყრილ ფულად საშუალებებს აბანდებენ ძირითადად კერძო კომპანიების აქციებსა და ობლიგაციებში, ასევე სახელმწიფოს ფასიან ქაღალდებში და იყენებენ გრძელვადიანი კრედიტების გასაცემად.

* **საინვესტიციო კომპანიები** ასრულებენ შუალედური რგოლის როლს ინდივიდუალურ ფულად კაპიტალსა და არაფინანსურ სფეროში ფუნქციონირებად კორპორაციებს შორის. შემნახველი დაწესებულებებისაგან განსხვავებით, მათი დანაზოგები განიცდის ცვლილებებს ფასიანი ქაღალდების კურსის მერყეობის შესაბამისად. კერძოდ, კომპანიის ხელში არსებული აქციების ფასის გაზრდა იწვევს

მისი საკუთარი აქციების კურსის ამაღლებას. საინვესტიციო კომპანიების კაპიტალის დაბანდების ძირითადი ობიექტია კორპორაციათა აქციები.

თანამედროვე ეტაპზე, მართალია, სპეციალიზებულმა ფინანსურ-საკრედიტო დაწესებულებებმა ფართოდ გაშალეს თავიანთი საქმიანობა და ფულის ბაზარზე რამდენადმე შეავიწროვეს კიდეც კომერციული ბანკები, მაგრამ ეს სრულებით არ ნიშნავს ეკონომიკაში ამ უკანასკნელთა როლის დაკნინებას. კომერციული ბანკები დღესაც წარმატებით განაგრძობენ საბანკო სისტემის მუშა-ორგანოს რთულ და ფრიად საპასუხისმგებლო მისიას.

12.7. კომერციული ბანკების ძირითადი ოპერაციები და როლი საბაზრო ეკონომიკაში

კომერციული ბანკების ძირითადი ოპერაციები შეიძლება დავყოთ სამ ჯგუფად. ესენია: 1. **პასიური ოპერაციები,** რაც დაკავშირებულია სახსრების მოზიდვასთან; 2. **აქტიური ოპერაციები,** რაც დაკავშირებულია სახსრების განთავსებასთან; 3. **საკომისიო-საშუამავლო და ნდობითი ოპერაციები,** რაც დაკავშირებულია საშუამავლო და ნდობით საქმიანობასთან.

ბანკების რესურსები შედგება საკუთარი, მოზიდული და ემიტირებული (ფასიანი ქაღალდების ფორმით ბანკების მიერ გამოშვებული) საშუალებებისაგან. საკუთარია აქციონერული და სარეზერვო კაპიტალი, აგრეთვე გაუნაწილებელი მოგება, რომელთა წილი თანამედროვე ბანკის რესურსებში დაახლოებით 10%-ს შეადგენს. ე.ი. ძირითადი ნაწილი დეპოზიტების (ბანკის კლიენტების ვადიანი და უვადო ანაბრების) სახით მოზიდული და კრედიტის ფორმით მილებული სახსრებია, რომლებიც პასიურ ოპერაციებს განეკუთვნება.

ბანკის აქტიური ოპერაციები სახსრების განთავსებას (სესხის გაცემას, ფასიანი ქაღალდების შეძენას და ა.შ.) გვიჩვენებს. თავიანთ კლიენტურაზე სესხების გაცემით კომერციული ბანკები ზრდიან ფულის მიწოდებას, ხოლო ბანკის მიერ იმავე სახსრების უკან დაბრუნებით მცირდება ფულის მასა მიმოქცევაში.

ბანკი, უწინარეს ყოვლისა, კომერციული დაწესებულებაა და ყოველმხრივ ცდილობს შემოსავლის გაზრდას. ამ თვალსაზრისით თითქოს სავსებით გამართლებულია ბანკის მიერ მის ხელში არსებული სახსრების მთლიანად კრედიტის სახით გაცემა ან სხვა სარფიან საქმეში დაბანდება. მაგრამ ამ უაზრო მოქმედებამ ბანკი შეიძლება გადახდისუუნაროდ აქციოს, რამდენადაც იგი ვერ შეძლებს თავისი კლიენტებისათვის (თუნდაც მათი ნაწილისათვის) საჭიროების შემთხვევაში მათივე ანაბრის დაბრუნებას. აი, ამ გარემოებამ-ბანკის მიერ საკუთარი უშიშროების უზრუნველყოფისათვის (ანუ გადახდისუნარიანობის შენარჩუნებისათვის) ზრუნვამ აუცილებელი გახადა საგანგებულო საბანკო რეზერვის შექმნა. საბანკო აქტივის ამ ნაწილის შენახვა შეიძლება კომერციული ბანკის სპეციალურ სეიფებში ან დეპოზიტის ფორმით ცენტრალური ბანკის ანგარიშებზე. როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, ამჟამად მეტწილად ეს მეორე ფორმა გამოიყენება.

საბანკო რეზერვის თანხის დეპოზიტების ერთობლივ სიდიდესთან შეფარდებით ანგარიშობენ საბანკო რეზერვის ნორმას. თუ ბანკში დევს 1 მლნ ლარის დეპოზიტი და რეზერვის ნორმა 10%-ს შეადგენს, ბანკმა რეზერვის სახით უნდა შეინახოს 100 ათ. ლარი, დანარჩენი 900 ათ. ლარი შეუძლია გასცეს კრედიტის სახით.

ამ მაორიენტირებელი მაჩვენებლის გამოთვლას გარკვეული პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს. ბანკის ნორმალური ფუნქციონირებისათვის (გადახდისუნარიანობის შენარჩუნებისათვის) საბანკო რეზერვის წინასწარგანსაზღვრული ნორმა, როგორც აღვნიშნეთ, თუ 10%-ია, მაგრამ ფაქტიურად 7%-ს არ აღემატება, ბანკმა ქმედითი ზომები უნდა მიიღოს აუცილებელ დონემდე მის ასამაღლებლად.

ვფიქრობთ, ინტერესსმოკლებული არ იქნება, თუ ცოტა უფრო ღრმად ჩავიხედავთ დეპოზიტური ოპერაციების შინაარსში. დეპოზიტური ოპერაციები გულისხმობს ბანკის კლიენტების ვადიან და უვადო (ანუ მოკითხვამდე) ანაბრებს. ამ უკანასკნელი ანგარიშიდან ბანკი ახორციელებს მიმდინარე გადახდებს ჩეკების, საკრედიტო ბარათების ან აკრედიტივების მეშვეობით; იხდის ძალიან დაბალ სარგებელს, ან საერთოდ არ იხდის მას. ეს იმით აიხსნება, რომ

მოცემულ შემთხვევაში ბანკი ოპერატიულად ემსახურება კლიენტს, ამ უკანასკნელისათვის სასურველ დროს და, თანაც, საშუალება არ ეძლევა სახსრების გრძელვადიანი დაბანდებისათვის (რამდენადაც არ იცის, რა მომენტში მოითხოვს მის გატანას კლიენტი).

რაც შეეხება ვადიან (დაფარვის განსაზღვრული ვადის მქონე) ანაბრებს, დამოკიდებულება მის მიმართ განსხვავებულია. ამგვარ ანაბარზე ბანკი, როგორც წესი, უფრო მაღალ სარგებელს იხდის. თანაც, იგი დიფერენცირებულია ვადის ხანგრძლივობის შესაბამისად, ე.ი., რაც უფრო ხანგრძლივი ვადით იქნება შეტანილი, მით უფრო მაღალი იქნება სარგებლის განაკვეთი. ეს იმით აიხსნება, რომ ამ შემთხვევაში ბანკს ანაბრის თანხის უფრო ხანგრძლივი დროით დაბანდების საშუალება ეძლევა, რაც მეტ შემოსავალს მოუტანს.

როგორც აღვნიშნეთ, ბანკის აქტიურ ოპერაციებში, უწინარეს ყოვლისა, კრედიტის გაცემა იგულისხმება. არსებობს კრედიტის სახეობები:

–ვადის მიხედვით: მოკლევადიანი, საშუალოვადიანი და გრძელვადიანი. მოკლევადიანი კრედიტი გაიცემა 1 წელზე ნაკლები ვადით და პირობად წაეყენება კლიენტის საკმარისი ლიკვიდურობა, ანუ მსესხებლის აქტივების ნაღდ ფულად სწრაფი გადაქცევის შესაძლებლობა. საშუალოვადიანი კრედიტი გაიცემა 1–დან 5 წლამდე (ზოგიერთ ქვეყანაში 1–დან 6–8 წლამდე) ვადით და მეტწილად გირაოს საფუძველზე. გრძელვადიანი კრედიტი გაიცემა 5 (ზოგან 6–8) წელზე მეტი ხნის ვადით და აუცილებლად გირაოს საფუძველზე (გირაოს როლს ასრულებს უძრავი ქონება). იგი ძირითადად მეცნიერულ–ტექნიკური პროგრესის დაჩქარებისა და წარმოების მასშტაბების გაფართოებისათვის გამოიყენება;

–უზრუნველყოფის სახეობათა მიხედვით: უზრუნველყოფილი (გარანტირებული) და არაუზრუნველყოფილი. არაუზრუნველყოფილია კრედიტი, რომელსაც ბანკი გასცემს რაიმე გირაოს მოთხოვნის გარეშე, ხოლო უზრუნველყოფილი, რომელიც გაიცემა სათანადო გირაოს საფუძველზე. გირაოდ გამოიყენება: უძრავი ქონება, აქციების საკონტროლო პაკეტები, ანაბრები ბანკში (შემნახველ სალაროში), ხანგრძლივი გამოყენების მოხმარების საგნები, ხანგრძლივი

შენახვის საქონლური მარაგი, რომელიც ხასიათდება სწრაფი ლიკვიდურობით და სხვ.;

–**მსესხებელთა საჭიროების მიხედვით**: კრედიტები გაცემული კერძო პირზე, მრეწველურ ფირმაზე, სხვა ბანკზე (მათ შორის, უცხოურ ბანკზე), სახელმწიფოზე, ფერმერულ მეურნეობაზე და ა.შ.;

–**გამოყენების მიმართულების მიხედვით**: საინვესტიციო, სამომხმარებლო, დროებითი ფინანსური სიძნელეების ღაძლევასთან დაკავშირებული, საექსპორტო და საიმპორტო.

საკრედიტო ოპერაციების პარალელურად, ბანკები ახორციელებენ **მომსახურებრივ ოპერაციებს**. უკანასკნელ პერიოდში ფართოდ გავრცელდა საბანკო მომსახურების ისეთი არატრადიციული ოპერაციები, როგორიცაა **ლიზინგი** და **ფაქტორინგი**.

* **ლიზინგი** ეწოდება საარენდო ოპერაციებთან დაკავშირებულ სპეციფიკურ კომერციულ საქმიანობას. უფრო კონკრეტულად: ბანკი (ან მეტწილად ბანკის მიერ დაფუძნებული სპეციალური სალიზინგო ფირმა) ყიდულობს წარმოებრივი დანიშნულების შენობა-ნაგებობებს, წარმოების იარაღებს, სატრანსპორტო საშუალებებს და ა.შ. სპეციალურად იმისათვის, რომ ხანგრძლივი ვადით (5–8 წლით, ზოგჯერ მეტი ხნითაც) არენდით გადასცეს არენდატორებს, ცხადია, სათანადო საზღაურით. სალიზინგო კონტრაქტის ვადის გასვლის შემდეგ არენდატორს შეუძლია შეიძინოს ქონება დარჩენილი ღირებულების მიხედვით, დადოს ახალი შეთანხმება ან მატერიალური ფასეულობები დაუბრუნოს მის კანონიერ მესაკუთრეს.

* **ფაქტორინგი** ნიშნავს ბანკის მიერ (სპეციალიზებული ფაქტორ-კომპანიების ანალოგიურად) კლიენტის (ფირმის) დებიტორული დავალიანების შეძენას (დაფარვას) და კლიენტის მეშვეობით მისი ყველა ფინანსური ვალდებულების შესრულებას. იგი უნივერსალური სისტემაა და მოიცავს ბუღალტრულ, ინფორმაციულ, სარეკლამო, გასაღებით, სადაზღვევო, საკრედიტო, იურიდიულ მომსახურებას. ფაქტორინგული მომსახურება საკმაოდ ძვირი ჯდება. მისი ღირებულება დამოკიდებულია მომსახურების სახეობებზე, ოპერაციათა მოცულობაზე, საგადასახადო ვალდებულებათა სიდიდეზე და ა.შ. (კლიენტი მიღებულ კრედიტზე, გარდა პროცენტისა, იხდის

საკომისიოს წლიური საბრუნავი თანხის 0,75–4%-ის ოდენობით). ფაქტორინგი მნიშვნელოვნად აჩქარებს კლიენტის კაპიტალის ბრუნვას და საბანკო კრედიტის მოზიდვის შესაძლებლობებს.

მომსახურების ზემოაღნიშნულ ოპერაციებთან ერთად, ბანკები ახორციელებს მრავალ ბალანსგარეშე ოპერაციას, რომელთა შორის აღსანიშნავია:

*ვალუტის გაანალიზება. ურთიერთშეთანხმების საფუძველზე ბანკი ახორციელებს კერძო ფირმის ბუღალტრული აღრიცხვის რევიზიას და ფინანსური მდგომარეობის ანალიზს;

*ტრასტები. ეს არის ნდობაზე დამყარებული შეთანხმება, რომლის მიხედვითაც ბანკი კისრულობს კერძო პირთა სახსრების, სხვა ფასეულობებისა და საპენსიო ფონდების შენახვა-მართვას. დადებული კონტრაქტით, ბანკი კისრულობს მისთვის მინდობილი თანხების გონივრულ მართვას ისე, რომ ამ საქმიანობამ მისთვის მინდობილი თანხების მფლობელს მოუტანოს გარკვეული სარგებელი, ხოლო თავად ბანკს-მოგება;

*ვალუტის გაცვლა. ბანკები ვაჭრობენ უცხოური ვალუტით როგორც საკუთარი ინიციატივით, ისე თავიანთი კლიენტების შეკვეთებით. ბანკის ამგვარი საქმიანობით ყველანი სარგებლობენ, განსაკუთრებით იმპორტიორები, ექსპორტიორები და მოგზაურები (ძირითადად ტურისტები);

*ფასეულობათა შენახვა. ბევრ ბანკს აქვს სპეციალური სეიფები (ძირითადად სარდაფებში), სადაც ინახავენ თავიანთი კლიენტების ფასეულობებს (მეტწილად განძეულობას);

*კონსალტინგი. გულისხმობს სხვა კომერციული საწარმოებისათვის კონსულტაციების გაწევას. მომსახურების ეს ფორმა განსაკუთრებით ფართო ხასიათს ღებულობს უკანასკნელ პერიოდში;

*საბროკერო საქმე. ზოგიერთი ბანკი (თუმცა შედარებით მოკრძალებული მასშტაბებით) ეწევა საბროკერო საქმიანობას. ბროკერების ანალოგიურად, ბანკები ყიდულობენ და ყიდიან ფასიან ქაღალდებს თავიანთი კლიენტებისათვის;

*აკრედიტივი. საკრედიტო წერილების (აკრედიტივების) გამოშვებით ბანკები ხელს უწყობენ მეწარმეობის განვითარებას. ამ

დოკუმენტით ბანკი გარანტიას აძლევს გამყიდველს, რომ ანაზღაურება მოხდება მის მიერ საქონლის მიწოდების პირობის შესრულებისას. აკრედიტივი ფართოდ გამოიყენება საგარეო ვაჭრობის ოპერაციებშიც. ამგვარი მომსახურებისათვის ბანკი ღებულობს შესაბამის საზღაურს;

* **სახსრების განთავსების გარანტირება.** როცა კომპანიები ახდენენ სახსრების აკუმულაციას აქციების გამოშვების ან ფასიანი ქაღალდების გაყიდვის მეშვეობით, ისინი ხშირად მიმართავენ შესაბამის ფინანსისტ-სპეციალისტთა მომსახურებას. ამაში საბროკერო კომპანიების ანალოგიურად, დახმარებას უწევს ზოგიერთი უმსხვილესი ბანკი.

ბანკი წმინდა კომერციული საწარმოა, ამიტომ მის მიზანს მოგების მაქსიმიზაცია შეადგენს. ეკონომიკური დაინტერესების მიზნით, ბანკი შეტანილ ანაბარზე დეპონენტს (ანაბრის მფლობელს) უხდის განსაზღვრულ სარგებელს (პროცენტს), კრედიტის გაცემისას კი დებიტორს (კრედიტის მიმღებს) გაცილებით მაღალ პროცენტს ახდევინებს. მათ შორის სხვაობა შეადგენს საბანკო მოგებას. გარდა ამისა, ბანკის მთლიან მოგებაში შედის: საკუთარი და დივიდენდი მიღებული ფასიან ქაღალდებში ინვესტირებული სახსრებიდან, საკომისიო-საშუამავლო ოპერაციებიდან, შემოსავალი-საგარეო ოპერაციებიდან, მოგება-საბირჟო გარიგებებიდან და სადამფუძნებლო მოგება.

ბანკის წმინდა მოგება უდრის მის მთლიან მოგებას გამოკლებული საბანკო ოპერაციების განხორციელებასთან დაკავშირებული ყველა ხარჯი. **საბანკო მოგების ნორმა** გამოითვლება წმინდა მოგების შეფარდებით ბანკის საკუთარ კაპიტალთან. იგი ბანკის მომავალი საქმიანობის ორიენტირია.

ამრიგად, კომერციული ბანკებისა და, საერთოდ, ფულად-საკრედიტო სისტემის ნორმალურ ფუნქციონირებაზე მნიშვნელოვანწილადაა დამოკიდებული საბაზრო ეკონომიკის განვითარება, რაც ამ უმნიშვნელოვანესი სფეროსადმი მუდმივი ზრუნვის აუცილებლობაზე მიგვანიშნებს.

ფული არის საყოველთაო ეკვივალენტი და სასიათდება აბსოლუტური ლიკვიდურობით (ნებისმიერ საქონელზე დაუბრკოლებელი გაცვლისუნარიანობით). მისი ძირითადი ფუნქციებია: **საქონლის ღირებულების საზომი, მიმოქცევის საშუალება, დაგროვების საშუალება და გადახდის საშუალება.**

ფულის მიმოქცევა, ნაღდ ქაღალდის ფულთან (ბანკნოტებთან და მონეტებთან) ერთად, მოიცავს საჩეკო ანაბრებს (დეპოზიტებს), საგზაო ჩეკებსა და ეგრეთწოდებულ „კვაზი-ფულს" (არასაჩეკო შემნახველ ანგარიშებს, ვადიან ანაბრებს, ობლიგაციებსა და აქციების ზოგიერთ სახეობას).

ქაღალდის ფულის ღირებულება (მისი მსყიდველობითი უნარი, ანუ საქონლისა და მომსახურების ის რაოდენობა, რომელიც შეიძლება გაიცვალოს ფულის ერთეულზე) უშუალო კავშირშია მიმოქცევისათვის საჭირო ქაღალდის ფულის რაოდენობასთან. რაც უფრო გადააჭარბებს ქაღალდის ფულის ფაქტიური რაოდენობა მიმოქცევისათვის საჭირო ფულის რაოდენობას, მით უფრო დაეცემა მისი მსყიდველობითი უნარი და, მაშასადამე, ღირებულებაც.

ფულადი სისტემა არის სახელმწიფოს მიერ დადგენილი ქვეყნის ფულადი მიმოქცევის ორგანიზაციის ფორმა. მიმოქცევაში მყოფი ფულის სახეობათა მიხედვით გამოიყოფა ფულის მიმოქცევის სისტემის ორი ძირითადი ტიპი: **ლითონური ფულის მიმოქცევის სისტემები და საკრედიტო და ქაღალდის ფულის მიმოქცევის სისტემები.**

ფულის მასის სტრუქტურაში გამოყოფენ **აქტიურ** და **პასიურ** ნაწილს. აქტიურს განეკუთვნება ფულადი საშუალებანი, რომლებიც რეალურად ემსახურება მიმოქცევის სფეროს, ხოლო პასიურს–ფულის დაგროვება და ნაშთები ანგარიშებზე, რომლებიც წარმოადგენენ პოტენციურ საანგარიშსწორებო საშუალებებს.

კრედიტი არის ფულადი კაპიტალის ან საქონლის (ქონების) გაცემა ვალად განსაზღვრული ვადითა და უზრუნველყოფით ფიქსირებული სარგებლის საფასურად. დაკრედიტების ძირითადი პრინცი-

პებია: დაბრუნებადობა, ვადიანობა, უზრუნველყოფადობა, ანაზღაურებადობა. არსებობს კომერციული, საბანკო, მეურნეობათაშორისი, საინვესტიციო, სოფლისმეურნეობრივი, ფეთეკური, სახელმწიფო და საერთაშორისო კრედიტი. მათ შორის ძირითადია პირველი ორი.

თანამედროვე საკრედიტო სისტემა მოიცავს ფინანსურ-საკრედიტო ინსტიტუტების სამ ძირითად ჯგუფს: ესენია: ცენტრალური ბანკი, კომერციული ბანკები და სპეციალიზებული ფინანსურ-საკრედიტო დაწესებულებები, ე.წ. არაბანკო ბანკები (საინვესტიციო ბანკები, შემნახველი დაწესებულებები, სადაზღვევო კომპანიები, საპენსიო ფონდები, საინვესტიციო კომპანიები).

კომერციული ბანკები ასრულებენ პასიურ, აქტიურ და საკომისიო-საშუამავლო, აგრეთვე ნდობით ოპერაციებს.

ბანკი წმინდა კომერციული საწარმოა, ამიტომ მის მიზანს მოგების მაქსიმიზაცია შეადგენს. ბანკის წმინდა მოგება უდრის მის მთლიან მოგებას გამოკლებული საბანკო ოპერაციების განხორციელებასთან დაკავშირებული ყველა ხარჯი. საბანკო მოგების ნორმა გამოითვლება წმინდა მოგების შეფარდებით ბანკის საკუთარ კაპიტალთან. იგი ბანკის მომავალი საქმიანობის ორიენტირია.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. როგორ წარმოიშვა ფული და რით გამოიხატება მისი არსი?
2. რა ძირითად ფუნქციებს ასრულებს ფული?
3. რით გამოიხატება ქაღალდის ფულის მიმოქცევის თავისებურებები?
4. მიმოქცევაში თამასუქისა და ბანკნოტის შესვლა ფულის რომელ ფუნქციასთანაა დაკავშირებული?
5. დაახასიათეთ თანამედროვე საკრედიტო და ქაღალდის ფულის ბუნება.
6. რა იგულისხმება ფულადი სისტემის ტიპებში?
7. რას ეწოდება მონეტა?
8. რა არის დემონეტიზაცია?

9. რას ნიშნავს ფულადი აგრეგატები ანუ პარამეტრები?
10. ჩამოთვალეთ კრედიტის ძირითადი ფორმები.
11. დახასიათეთ თანამედროვე საკრედიტო სისტემის სტრუქტურა.
12. რა შედის კომერციული ბანკების ძირითად ოპერაციებში?
13. რა არის ლიზინგი და ფაქტორინგი?
14. როგორ გამოითვლება საბანკო მოგების ნორმა?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. ფულის წარმოშობა და არსი.
2. ფულის ძირითადი ფუნქციები.
3. ქაღალდის ფული და მისი მიმოქცევის თავისებურებანი.
4. თანამედროვე საკრედიტო და ქაღალდის ფული.
5. ფულადი სისტემის ტიპები.
6. კრედიტის არსი და ფორმები.
7. დაკრედიტების ძირითადი პრინციპები.
8. თანამედროვე საკრედიტო სისტემა და მისი სტრუქტურა.
9. ცენტრალური ეროვნული ბანკის ფუნქციები.
10. კომერციული ბანკების ძირითადი ოპერაციები და როლი საბაზრო ეკონომიკაში.
11. საბანკო მოგება და მისი წყაროები.

ლიტერატურა

1. ასათიანი რ. ფული და ფულადი სისტემები. მეორე, გადამუშავებული გამოცემა. თბ., საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996.
2. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. თბ., 1996, თ. 10.
3. კაკულია რ., ხაბურზანია ლ. ფული და ფულად-საკრედიტო პოლიტიკა საბაზრო ეკონომიკის პირობებში. ნაწ. I, თბ., 1993.
4. კახნიაშვილი ჯ. მაკროეკონომიკა. თბ., საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996, თ. 8.
5. სამუელსონი პ., ნორდჰაუსი ვ. ეკონომიკსი (სახელმძღვანე-

ლო). თბ., 1992, თავები 14, 16.

6. სტენლეიკი ჯ.ფ. ეკონომიკსი დამწყებთათვის. თარგმანი რუსულიდან. თბ., „ფარნავაზი", 1995, თ. 14.

7. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ. 11.

8. ქისტაური შ. ფულის, კრედიტისა და სარგებლის (პროცენტის) თეორიები. თბ., 1992.

9. ხელაია გ. ფული, ბანკები და ბირჟები. თბ., „სამთავისი", 1996, თავები 1, 2, 3, 4, 5.

10. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов, Учебник по основам экономической теории. М., 1995, гл. 12.

11. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н., Киселевой Е. А., Киров,** Изд-во "АСА", 1995, гл. 15.

12. **Липсиц И.** Экономика без тайн. Учебник основ экономических знании. М., "Дело", 1993, главы 5, 6.

13. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник под редакцией **В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой.** М., Промо-Медия, 1995, главы 33, 34.

14. Основы экономической теории. Под редакцией **В. Д. Камаева.** М., изд-во МТГУ им. Н. Э. Баумана, 1996, главы 10, 11.

15. Современная экономика. **Мамедов О. Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на Дону. изд-во "Феникс", 1995, гл. 20.

16. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ. М., "Дело", 1993, главы 26, 27, 29.

XIII თავი

ფინანსები და საგადასახადო სისტემა

ფინანსური სისტემა ფინანსური ურთიერთობებისა და მათი მარეგულირებელი ინსტიტუტების ერთობლიობაა. სახელმწიფო სწორედ ფინანსური მექანიზმის მეშვეობით ქმნის და იყენებს პოლიტიკურ, ეკონომიკურ და სოციალურ სფეროში თავისი მრავალფეროვანი ფუნქციების შესრულებისათვის აუცილებელ ფულად საშუალებებს. ქვეყნის ფინანსური სისტემის ძირითადი რგოლებია: **სახელმწიფო ბიუჯეტი, ადგილობრივი ფინანსები, სახელმწიფო საწარმოთა ფინანსები და სპეციალური საშთავრობო ფონდები.**

13.1. სახელმწიფო ბიუჯეტი: მისი შორმირება და გამოყენება

ქვეყნის ფინანსური სისტემის ცენტრალურ რგოლს **სახელმწიფო ბიუჯეტი** წარმოადგენს. მის გამორჩეულ ადგილსა და როლს განსაზღვრავს ის გარემოება, რომ მასში ცენტრალიზებული წესით თავს იყრის დიდძალი ფულადი საშუალებები, რომლებიც გამოიყენება სახელმწიფოს მრავალწახნაგოვანი საქმიანობის დაფინანსებისათვის.

სახელმწიფო ბიუჯეტის მექანიზმი საკმაოდ რთულია. მასში აისახება ქვეყნის სოციალურ-ეკონომიკური წყობილებისა და სახელმწიფოებრივი მოწყობის თავისებურებები. ამიტომ განსხვავდება უნიტარული მოწყობის ქვეყნების ბიუჯეტური სისტემა ფედერაციული მოწყობის ქვეყნებში არსებულისაგან. ბიუჯეტის სტრუქტურა, ქვეყნის ეკონომიკურ პოტენციალთან, სახელმწიფოს ეკონომიკურ როლთან, მისი გადასაჭრელი ამოცანების მასშტაბთან, საერთაშორისო ურთიერთობებთან და სხვა მრავალ ფაქტორთან ერთად, გარკვეული ზომით ეროვნულ თავისებურებებსაც გამოხატავს.

სახელმწიფო ბიუჯეტს მოკლედ ასე განსაზღვრავენ: ეს არის სახელმწიფოს შემოსავალ-გასავლის ბალანსი. მართლაც, იგი შედგება ორი მჭიდროდ ურთიერთდაკავშირებული ნაწილისაგან: შემოსავლისა და გასავლისაგან. პირველი გვიჩვენებს შემოსავლის

წყაროებს, მათ სტრუქტურას, თავისებურებებს, ტენდენციებს (დინამიკაში), მეორე კი – გამოყენების ხასიათსა და კონკრეტულ მიმართულებებს, განვითარების თითოეულ ეტაპზე მისთვის დამახასიათებელ სტრუქტურასა და თავისებურებებს.

ფულადი სა'შუალებების გამოყენებასთან დაკავშირებულ თავის მრავალფეროვან საქმიანობას სახელმწიფო იმიტომ კი არ ახორციელებს, რომ ფულადი შემოსავალი ავტომატურად შემოსდის და იძულებულია ასე მოიქცეს, არამედ, პირიქით, დაფინანსების წყაროებს გულმოდგინედ ეძებს იმის გამო, რომ უიმისოდ ვერ შესძლებს თავისი ვერცეროი სოციალურ-ეკონომიკური თუ პოლიტიკური და სამხედრო ხასიათის ფუნქციის შესრულებას. ამ თვალსაზრისით, გამართლებულად მიგვაჩნია თავდაპირველად სახელმწიფო ხარჯების განხილვა, უფრო ზუსტად, იმ ღონისძიებათა დახასიათება, რომელთა დაფინანსება, უწინარეს ყოვლისა, სახელმწიფოს პრეროგატივაა, ხოლო შემდეგ – ფინანსურ საშუალებათა წყაროების გარკვევა.

სახელმწიფო ბიუჯეტის გასავლის ძირითადი ელემენტებია:

*** სამხედრო ხარჯების დაფარვა.** სახელმწიფოს წმიდათაწმიდა ვალია მტრული ძალების ხელყოფისაგან ქვეყნის ტერიტორიული მთლიანობის დაცვა. ამისათვის აუცილებელია არმია, სასაზღვრო ჯარები, მათი აღჭურვა თანამედროვე საომარი ტექნიკით, სამხედრო მოსამსახურეთა ჩაცმა-დახურვა, კვება, ნორმალური საყოფაცხოვრებო პირობები, შესაბამისი ინფრასტრუქტურა, სამხედრო მრეწველობა, სამხედრო სასწავლებლები, სამხედრო მეცნიერული კვლევა-ძიება და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოები და ა.შ., რაც დიდძალ ხარჯებს მოითხოვს და ფრიად სოლიდურ ადგილს იკავებს სახელმწიფო ბიუჯეტის გასავალში. ეს განსაკუთრებით ნათლად იგრძნობა დღევანდელ საქართველოში, რომელიც ამჟამად ქმნის ქვეყნის თავდაცვისუნარიანობის უზრუნველყოფასთან დაკავშირებულ ყველა აუცილებელ კომპონენტს.

პირდაპირ სამხედრო ხარჯებთან ერთად, მხედველობაშია მისაღები არაპირდაპირი ხარჯებიც (ომებით გამოწვეული ზარალის ანაზღაურება, დახმარებები ომის ინვალიდებისა და ვეტერანებისადმი, სამხედრო-კოსმოსური ხარჯები და სხვ.);

* **ეკონომიკურ ღონისძიებათა დაფინანსება.** მართალია, პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში დიდძალი სახელმწიფო ქონების პრივატიზებამ, ეკონომიკაში კერძო სექტორის მომძლავრებამ და, საერთოდ, საბაზრო ურთიერთობათა განვითარებისათვის დიდი იმპულსის მიცემამ მნიშვნელოვნად შეკვეცა სახელმწიფოს მეურნეობრივი ფუნქციის მასშტაბები, მაგრამ იგი თავის სოლიდურობას მაინც ინარჩუნებს და, როგორც დასავლეთის ქვეყნების გამოცდილება გვიჩვენებს, მომავალშიც შეინარჩუნებს. მხედველობაში გვაქვს, ეკონომიკის სახელმწიფო სექტორის განვითარებასთან ერთად, მეურნეობის სახელმწიფოებრივი რეგულირება.

თანამედროვე პირობებში ბიუჯეტს სახელმწიფო ფართოდ იყენებს ისეთი მაკროეკონომიკური ამოცანების გადასაჭრელად, როგორიცაა დაგროვების ნორმის ამაღლება, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარება, წარმოების ზრდის მაღალი ტემპების სტაბილურობის უზრუნველყოფა, პრიორიტეტულობის თვალსაზრისით გამორჩეული დარგების ხვედრითი წონის გადიდება, საზოგადოებრივი წარმოების სოციალურ-ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლება. მსოფლიო ბაზარზე კონკურენციაში, როგორც წესი, ის ქვეყნები იმარჯვებენ, რომელთა ეკონომიკა მძლავრად ეყრდნობა სახელმწიფოს მხრივ მხარდაჭერას. ცხადია, ყოველივე ეს სათანადო ფინანსური უზრუნველყოფის გარეშე ვერ განხორციელდება;

* **სოციალურ ღონისძიებათა დაფინანსება.** მხედველობაში გვაქვს, უწინარეს ყოვლისა, ისეთი უმნიშვნელოვანესი დარგებისა და სფეროების განვითარება, როგორიცაა მეცნიერება, კულტურა, ხელოვნება, ჯანმრთელობის დაცვა, განათლება, ფიზიკური კულტურა და სპორტი, ტურიზმი, მასობრივი ინფორმაციის საშუალებები, ეკოლოგია. თანამედროვე მეცნიერულ-ტექნიკური რევოლუცია გაზრდილ ამოცანებს უყენებს მათ და მოითხოვს მაღალინტელექტუალური, ყოველმხრივ განვითარებული, ჯანსაღი თაობის აღზრდას. სახელმწიფოს კომპეტენციაში შედის თაობათა ცვლის პროცესის ნორმალიზება, საჭიროების მიხედვით შობადობის მატერიალური სტიმულირება, ახალშობილთა (ჩვილ ბავშვთა) მოვლა-პატრონობა.

არანაკლებ მნიშვნელოვანია საზოგადოების მცირეშემოსავლია-

ნი ფენების (პენსიონერების, ინვალიდების, მარტოხელა მოხუცების, უპატრონო ბავშვების, უკურნებელი სენით დაავადებულების, ინვალიდების, მრავალშვილიანი ოჯახების და ა.შ.) სოციალური დაცვა შემოსავლების გადანაწილების მოქნილი სისტემის გამოყენების საფუძველზე.

აღსანიშნავია, რომ დასავლეთის განვითარებულ ქვეყნებში სოციალური მიზნებისათვის იხარჯება ბიუჯეტის სახსრების დაახლოებით 30 %-მდე. ასევე, სახელმწიფო ბიუჯეტის წილად მოდის მეცნიერული კვლევისა და საცდელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა დაფინანსების 40-დან 60 %-მდე (90-იანი წლების დასაწყისის მონაცემებით);

*** საგარეო-ეკონომიკური და პოლიტიკური საქმიანობის დაფინანსება.** განვითარების თანამედროვე ეტაპზე არცერთ სახელმწიფოს არ შეუძლია გარესამყაროსაგან მოწყვეტილად არსებობა. ეს გაუმართლებელი იქნებოდა როგორც ეკონომიკური, ისე პოლიტიკური თვალსაზრისით. მეტიც, დღეისათვის საგარეო ეკონომიკური და საგარეო პოლიტიკური კავშირების განვითარება ობიექტურ აუცილებლობას წარმოადგენს. მას, მეტ-ნაკლები ზომით, სარგებლობა მოაქვს ყველა ქვეყნისათვის, მაგრამ დიდძალ ხარჯებსაც მოითხოვს.

მხედველობაში გვაქვს საზღვარგარეთის ქვეყნებში გახსნილი საელჩოების, საკონსულოების, სავაჭრო წარმომადგენლობების, დიპლომატიური კორპუსების და სხვა ოფიციალური სტრუქტურების შენახვა, საერთაშორისო სიმპოზიუმების, კონგრესების, კონფერენციების, შეხვედრების მოწყობა, ურთიერთთანამშრომლობის შესახებ ხელშეკრულებების დადება, სამთავრობო დელეგაციების საქმიანი მივლინებები, ინფორმაციების ურთიერთგაცვლა, სპორტული ოლიმპიადებისა და ჩემპიონატების ჩატარება და ა.შ.

ძირითადად ბიუჯეტის სახსრების სიმწირით აიხსნება ის გარემოება, რომ საქართველოს ბევრ ქვეყანაში ჯერ კიდევ არა აქვს გახსნილი საელჩოები და სხვა ოფიციალური დაწესებულებები და სადაც გახსნილი აქვს, იქაც (მცირე გამონაკლისის გარდა) ჯეროვან დონეზე არაა მოწყობილი ოფისები;

*** მართვის აპარატისა და სამართალდამცავი ორგანოების შენახვა.** სახელმწიფო ცდილობს (თანამედროვე სრულყოფილი ტექ-

ნიკური საშუალებების გამოყენებით) მართვის აპარატის გამარტივებას და მასში დასაქმებულთა რიცხოვნობის შემცირებას, მაგრამ, შეიძლება იოქვას (თუნდაც საქართველოს მაგალითზე), რომ იგი ჯერ კიდევ ბევრგან ზომაზე მეტად გაბერილია და დიდძალ სახსრებს შთანოქავს; თუმცა, ოპტიმალურ დონემდე დაყვანის შემთხვევაშიც სახელმწიფო ბიუჯეტის გასაველის ერთ-ერთ სოლიდურ მუხლად მაინც დარჩება.

რაც შეეხება სამართალდამცველ ორგანოებს (შინაგან საქმეთა სამინისტრო — პოლიცია, უშიშროების სამსახური, პროკურატურა, სასამართლო, სასჯელის მოხდის დაწესებულებები და ა.შ.), მათში დასაქმებულთა ოდენობა ყველა ქვეყანაში მეტ-ნაკლებად დიდია, განსაკუთრებით პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში, კერძოდ საქართველოშიც, სადაც სუბიექტური და ობიექტური მიზეზებით კრიმინოგენული ვითარება გამწვავებულია;

*** ავტონომიური რესპუბლიკებისა და ადგილობრივი ბიუჯეტების შევსება.** მართალია, ავტონომიური რესპუბლიკებისა და ადგილობრივი ტერიტორიული ერთეულების ხელისუფლების ორგანოები ღონისძიებებს მათი კომპეტენციის ფარგლებში თვითონვე აფინანსებენ, მაგრამ როცა სახსრები არ ყოფნით, ხოლო ამა თუ იმ ღონისძიებების დაფინანსების აუცილებლობა დასაბუთებულია, სახელმწიფო ბიუჯეტი ცენტრალიზებული წესით გამოყოფს საბიუჯეტო სესხებსა და მიზნობრივი ტრანსფერტების მოცულობებს;

*** მიზნობრივი საბიუჯეტო ფონდებისა და რეზერვების შექმნა.** მხედველობაშია გვაქვს პრეზიდენტის ფონდი, სახელმწიფო სარეზერვო ფონდი და ა.შ.

„საბიუჯეტო სისტემისა და საბიუჯეტო უფლებამოსილებათა შესახებ“ კანონით, რომელიც საქართველოს პარლამენტმა მიიღო 1996 წლის 29 მაისს, საქართველოს ცენტრალური ბიუჯეტის ხარჯები ასეთნაირადაა ჩამოყალიბებული:

„საქართველოს ცენტრალური ბიუჯეტის შემოსავლით ფინანსდება:

ინვესტიციები საერთო სახელმწიფო მნიშვნელობის ობიექტებზე; გარემოს დაცვის, გეოლოგიურ-სადაზვერვო და გეოლოგიურ-

საძიებო, ტყეების მოვლისა და აღდგენის, სასოფლო-სამეურნეო და ჰიდრომელიორაციული საერთო სახელმწიფოებრივი პროგრამები;

მოსახლეობის სოციალური დაცვის საეროო სახელმწიფოებრივი პროგრამები;

სხვა საეროო სახელმწიფოებრივი მიზნობრივი პროგრამები;

საგარეო-ეკონომიკურ საქმიანობასთან დაკავშირებული ხარჯები;

განათლების, მეცნიერების, კულტურის, ინფორმაციის მასობრივი საშუალებების, ჯანმრთელობის დაცვის სახელმწიფო პროგრამების, ფიზიკური კულტურისა და სოციალური დაცვის საეროო სახელმწიფოებრივი მნიშვნელობის დაწესებულებები, ორგანიზაციები და ღონისძიებები;

სახელმწიფო რეზერვებისა და სამობილიზაციო რეზერვების შექმნისა და შენახვის ხარჯები;

საკანონმდებლო და აღმასრულებელი ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოების, სამართალდამცავი ცენტრალური ორგანოების, სახელმწიფო უშიშროების ორგანოების და კონტროლის პალატის შენახვა;

თავდაცვისა და სასაზღვრო ჯარები;

ბიუჯეტური ხარჯების დაფინანსების წყაროდ გამოყენებული ბანკის კრედიტებისა და სახელმწიფო ვალის დაფარვა, აგრეთვე მისი მომსახურება;

საქართველოს პრეზიდენტის ფონდის, სახელმწიფო სარეზერვო ფონდის, აგრეთვე სხვა მიზნობრივი საბიუჯეტო ფონდისა და რეზერვების შექმნა;

აფხაზეთისა და აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკებისა და საქართველოს სხვა ტერიტორიული ერთეულების ბიუჯეტებისათვის საბიუჯეტო სესხების და მიზნობრივი ტრანსფერტების გადაცემა;

საქართველოს ცენტრალური ბიუჯეტიდან საქართველოს კანონმდებლობის შესაბამისად განხორციელებული სხვა ღონისძიებები".

რა წყაროებით იფარება სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯები? – მისი დაფარვის წყაროებია:

– **გადასახადები.** მათზე მოდის განვითარებული ქვეყნების სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლის 80–დან 90 %–მდე;

– **სახელმწიფო სესხები**. მხედველობაში გვაქვს სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების (ობლიგაციებისა და სახაზინო თამასუქების) გამოშვება და რეალიზაცია. ბევრი ქვეყნის სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავალში მათი ხვედრითი წონა 10-დან 20 %-მდეა;

– **სახსრები მიზნობრივი ფონდებისათვის**. მათი აკუმულაციისა და სპეციალური დანიშნულებით გამოყენების მიზანშეწონილობა განაპირობა, ჯერ ერთი, თვით ამგვარი სახსრების სოლიდური ოდენობით თავმოყრის შესაძლებლობათა არსებობამ და, მეორე, რაც მთავარია, სპეციალური სამთავრობო ფონდების შექმნის აუცილებლობამ;

– **ქაღალდისა და საკრედიტო ფულის ემისია (გამოშვება)**. ამ წყაროს მთავრობები, ჩვეულებრივ, მიმართავენ მაშინ, როცა ბიუჯეტის ფაქტობრივი (რეალური) შემოსავალი ვერ ფარავს ხარჯებს და წარმოიშობა დეფიციტი.

სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტს ბევრი მიზეზი განსაზღვრავს, მათ შორის მთავარია: საზოგადოებრივი წარმოების დაცემა (ეკონომიკური კრიზისი), ომებით გამოწვეული გაუთვალისწინებელი დიდძალი ხარჯები, ფინანსურ შესაძლებლობასთან შედარებით, გაცილებით მეტი ფართომასშტაბიანი ღონისძიებების წამოწყება, ეკონომიკის ჩრდილოვანი სექტორის ზრდა. როცა ეკონომიკა კრიზისულ მდგომარეობაშია და საწარმოები ძირითადად გაჩერებულია, მით უმეტეს, თუ მას ჩრდილოვანი ეკონომიკის მასშტაბების გაფართოებაც თან ერთვის, ბიუჯეტში სახსრების შემოსვლა მკვეთრად მცირდება და შემოსავალი გასავალს ძლიერ ჩამორჩება. ეს გარემოება აიძულებს მთავრობებს, მიმართონ ფულის დამატებით ემისიას და ამით დაფარონ დეფიციტი, რომლის გარდაუვალი შედეგია ინფლაცია (იხ. XIV თავი).

სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი ყველგან და ყოველთვის არ შეიძლება მივიჩნიოთ დიდ უბედურებად ან ქვეყნის ეკონომიკის უმწეობის მაჩვენებლად (სხვათა შორის, თვით განვითარებულ ქვეყნებსაც ხშირად აქვთ დეფიციტური ბიუჯეტები). მაგალითად, შემოსავალთან შედარებით, მეტი სახსრების ხარჯვა თუ ეკონომიკის უახლესი ტექნიკისა და ტექნოლოგიური მოწყობილობებით აღჭურვისათვის, აგრეთვე წარმოების პრიორიტეტული დარგების განვითა-

რებისათვის არის მიმართული, მომავალში ყოველივე ეს უხვად დაუბრუნდება საზოგადოებას და ასეთი „დეფიციტის“ შედეგად, საბოლოო ანგარიშით, იგი კი არ იზარალებს, არამედ მოიგებს კიდეც.

სახელმწიფო ბიუჯეტის ყველა შემოსავლის საერთო საფუძველია ქვეყნის მასშტაბით წლის მანძილზე ახლად შექმნილი ღირებულების (ეროვნული შემოსავლის) გადანაწილება. ამჟამად ეროვნული შემოსავლის 40 % -მდე, ზოგიერთ ქვეყანაში უფრო მეტსაც, სახელმწიფო ბიუჯეტები გადაანაწილებენ.

საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლის წყაროები, საბიუჯეტო სისტემისა და საბიუჯეტო უფლებამოსილებათა შესახებ ზემოხსენებულ კანონში, ასეთნაირადაა ჩამოყალიბებული:

„საქართველოს ცენტრალური ბიუჯეტის შემოსავალში მთლიანად ჩაირიცხება შემდეგი სახელმწიფო გადასახადები:

დამატებული ღირებულების გადასახადი;

აქციზი;

საბაჟო გადასახადი;

ბუნებრივი რესურსებით სარგებლობისათვის გადასახადი;

ფასიანი ქაღალდებით ოპერაციების გადასახადი.

გარდა ამისა, საქართველოს ცენტრალურ ბიუჯეტში ჩაირიცხება საქართველოს პარლამენტის მიერ დამტკიცებული გრძელვადიანი ეკონომიკური ნორმატივების მიხედვით სხვა ბიუჯეტებში გადასაცემი ანარიცხების გამოკლების შემდეგ დარჩენილი მოგების (შემოსავლის) გადასახადისა და ფიზიკურ პირთა საშემოსავლო გადასახადის ნაწილი.

საქართველოს ცენტრალურ ბიუჯეტში ჩაირიცხება აგრეთვე საქართველოს საკანონმდებლო აქტებით გათვალისწინებული სხვა საგადასახადო შემოსავალიც.

საქართველოს ცენტრალური ბიუჯეტის არასაგადასახადო შემოსავლის ძირითად სახეებს მიეკუთვნება:

სახელმწიფო ქონებისა და ფასიანი ქაღალდების რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი;

სახელმწიფო მატერიალური რეზერვების რეალიზაციიდან მიღებული შემოსავალი;

სახელმწიფოს მიერ მოლიანად ან მისი წილობრივი მონაწილეობით შექმნილი იურიდიული პირების მოგებიდან შემოსავალი;

საქართველოს საკანონმდებლო და კანონქვემდებარე აქტებით დაწესებული სხვადასხვა მოსაკრებლები და გადასახდელები;

გრანტები და ტრანსფერტები;

სხვა შემოსავალი".

პარლამენტის მიერ მიღებული კანონის თანახმად, საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის შედგენის, განხილვისა და დამტკიცების წესი ასეთია:

პროექტის შესადგენ სამუშაოთა ორგანიზაციას, ქვეყნის პრეზიდენტის დავალებით, ახორციელებს ფინანსთა სამინისტრო წლის დადგომამდე 10 თვით ადრე. პირველ ეტაპზე მუშავდება სახელმწიფო ბიუჯეტის პროექტის ძირითადი მონაცემები და მიმართულებები.

ახალი საბიუჯეტო წლის დაწყებამდე შვიდნახევარი თვით ადრე საქართველოს პრეზიდენტს წარედგინება:

– რესპუბლიკის სოციალურ-ეკონომიკური განვითარების ძირითადი მაჩვენებლები;

– ქვეყნის ტერიტორიის მიხედვით ფინანსური რესურსების ნაერთი ბალანსი;

– საგადასახადო-საბიუჯეტო პოლიტიკის ძირითადი მიმართულებები;

– სახელმწიფო ბიუჯეტის პროექტის ძირითადი მონაცემები და მიმართულებები.

საქართველოს პრეზიდენტი ბიუჯეტის პროექტის ძირითად მონაცემებსა და მიმართულებებს პარლამენტს, კომიტეტებთან შესათანხმებლად, წარუდგენს მიმდინარე საბიუჯეტო წლის 1 იანვრამდე. კომიტეტები განხილვის საფუძველზე ამზადებენ თავიანთ დასკვნებს, რომლებიც თავს იყრის პარლამენტის საფინანსო-საბიუჯეტო კომიტეტში. ეს უკანასკნელი, განხილვისა და შესაბამის ორგანოებთან შეთანხმების შემდეგ, პროექტს (სათანადო წინადადებებთან და შენიშვნებთან ერთად) წარუდგენს ქვეყნის პრეზიდენტს მიმდინარე საბიუჯეტო წლის 1 ივლისამდე.

ფინანსთა სამინისტრო, პარლამენტის კომიტეტებთან შეთან-

ხმებული ძირითადი მონაცემებისა და მიმართულებების გათვალისწინებით, ამზადებს კანონის პროექტს სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ, რომელიც პრეზიდენტს განსახილველად წარედგინება მიმდინარე საბიუჯეტო წლის 15 სექტემბრამდე. პრეზიდენტი კი ამ პროექტს პარლამენტს წარუდგენს მომავალი საბიუჯეტო წლის დაწყებამდე 3 თვით ადრე (როგორც კონსტიტუციითაა გათვალისწინებული).

ახალი საბიუჯეტო წლის სახელმწიფო ბიუჯეტის კანონპროექტი განიხილება პარლამენტის პლენარულ სხდომებზე პარლამენტის კომიტეტში წინასწარი განხილვის შემდეგ. პარლამენტი ახალი საბიუჯეტო წლის დაწყებამდე იღებს კანონს სახელმწიფო ბიუჯეტის შესახებ, რომლის ფარგლებში მტკიცდება:

– საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტი ცენტრალური ბიუჯეტისა და სპეციალური სახელმწიფო ფონდების შემოსავლისა და ხარჯების მიხედვით;

– აფხაზეთისა და აჭარის ავტონომიური რესპუბლიკების, საქართველოს სხვა ტერიტორიული ერთეულების ბიუჯეტებისათვის საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან გამოსაყოფი მიზნობრივი ტრანსფერტების მოცულობები;

– საქართველოს პრეზიდენტის სარეზერვო ფონდი;

– საქართველოს სახელმწიფო სარეზერვო ფონდი;

– საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტიდან საერთაშორისო ვალდებულებების მიხედვით გადასახდელი თანხების მოცულობა;

– სახელმწიფო ვალის სიდიდე;

– საქართველოს ცენტრალური ბიუჯეტისათვის გამოსაყოფი საბანკო კრედიტის სიდიდე;

– სახელმწიფო ვალის პროცენტების გადახდისათვის და წინა წლებში წარმოქმნილი სახელმწიფო დავალიანებების დაფარვისათვის საჭირო ასიგნებების მოცულობა;

– საქართველოს სახელმწიფო ბიუჯეტის დაუბალანსებლობის ზღვარი (მეტობა ან დეფიციტი აბსოლუტური მნიშვნელობით და პროცენტულად პროგნოზირებული შემოსავლების მოცულობის მიხედვით).

ფინანსური სისტემის მეორე მნიშვნელოვანი რგოლია ადგილობრივი ფინანსების სისტემა. როგორც ცნობილია, მხარეების, ოლქების, ქალაქების, რაიონების დონეზე მოქმედებენ ადგილობრივი ხელისუფლების ორგანოები, რომელთა საქმიანობის დაფინანსება ხდება ადგილობრივი ბიუჯეტების ხარჯზე. ისინი შედარებით დამოუკიდებელნი არიან და, როგორც წესი, ცენტრალური სახელმწიფო ბიუჯეტის ორგანულ შემადგენელ ნაწილებად არ ითვლებიან.

მართვის დემოკრატიული პრინციპებიდან გამომდინარე, ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების ფუნქციები ფართოვდება და უფლებები იზრდება, რაც აძლიერებს აგრეთვე ადგილობრივი ფინანსების მნიშვნელობას. ამით აიხსნება ის გარემოება, რომ ადგილობრივი ფინანსების წილად მოდის საერთოსახელმწიფოებრივი ფინანსური სისტემის ყველა რესურსის 40%-დან 50 %-მდე ფედერაციულ სახელმწიფოებში (აშშ, გფრ, კანადა) და დაახლოებით 30 %-მდე – უნიტარულ სახელმწიფოებში.

ადგილობრივი ფინანსების შემადგენელი ელემენტებია: ადგილობრივი ბიუჯეტები, სპეციალური დანიშნულების ადგილობრივი ფონდები და მუნიციპალურ საწარმოთა ფინანსები.

ადგილობრივი ბიუჯეტიც შემოსავლისა და გასაელის ნაწილებისაგან შედგება და მოქმედებს მოცემული ტერიტორიული ერთეულის ფარგლებში. მისი შემოსავლის წყაროებია ადგილობრივი მნიშვნელობის გადასახადები, მუნიციპალურ საწარმოთა მოგების ნაწილი, ცენტრალური ბიუჯეტიდან მილებული სუბსიდიები და დოტაციები, მუნიციპალური სესხები.

ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები ხშირად იმდენად მრავალფეროვანი ხასიათის საქმიანობას ეწევიან, რომ არ ყოფნით ადგილობრივი შემოსავალი. ასეთ შემთხვევაში ქვეყნის მთავრობა ფინანსურ დახმარებას უწევს მათ ცენტრალური სახელმწიფო ბიუჯეტიდან სუბსიდიებისა და სუბვენციების სახით. ყრიველ ადგილობრივი ბიუჯეტისადმი სახელმწიფო დოტაციას ნიშნავს, მაგრამ ზოგიერთი ნიშნით მაინც განსხვავდებიან ერთიმეორისაგან. **სუბსიდია**

ნიშნავს სახელმწიფოს მხრივ საერთო დანიშნულების უსასყიდლო დახმარებას, ე.ი. ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანოებს შეუძლიათ თავიანთი შეხედულებისამებრ მისი გამოყენება. სუბვენცია კი მიზანდასახული ტრანსფერია და მისი გამოყენება შეიძლება მხოლოდ სპეციალური დანიშნულებისათვის (ხიდის, სკოლის, საავადმყოფოს, გზის მშენებლობა და ა.შ.). სუბსიდიების წილი ადგილობრივი ბიუჯეტების შემოსავალში 30-დან 40 %-მდე აღწევს.

13.3. სახელმწიფო საწარმოთა ფინანსები

ფინანსური სისტემის ერთ-ერთ როლს სახელმწიფო საწარმოთა ფინანსები შეადგენს. როგორც აღვნიშნეთ, საბაზრო ეკონომიკაზე გადასვლასთან დაკავშირებით, სახელმწიფო საწარმოთა მნიშვნელოვანი ნაწილი კერძო პირთა ხელში გადადის, მაგრამ (დასავლეთის განვითარებული ქვეყნების მაგალითზე თუ განვიხილავთ) მრავალ დარგში (მეტალურგია, ელექტროენერგეტიკა, სამხედრო მრეწველობა, რკინიგზის ტრანსპორტი, კავშირგაბმულობა და სხვ.) სახელმწიფო სექტორის ხვედრითი წონა სოლიდურად გამოიყურება.

თავიანთი საქმიანობის ნორმალურად წარმართვის მიზნით სახელმწიფო საწარმოები ადგენენ თავიანთ ბიუჯეტს, ე.ი. ახდენენ შემოსავალ-გასავლის დაბალანსებას. მათი ბიუჯეტები ყალიბდება სახელმწიფოსთან კავშირ-ურთიერთობის საფუძველზე. ისინი, ერთი მხრივ, ვალდებულნი არიან გადაიხადონ გადასახადები სახელმწიფო და ადგილობრივი ბიუჯეტების სასარგებლოდ, მეორე მხრივ, ცენტრალური ბიუჯეტიდან ღებულობენ სუბსიდიებს თავიანთი საქმიანობის დაფინანსებისათვის. ამ თავისებურებათა გამო, ბევრ ქვეყანაში სახელმწიფო საწარმოებს კანონმდებლობით წინასწარვე უმცირებენ გადასახადებს (ან მთლიანად ათავისუფლებენ მისგან). მაგალითად, აშშ-ში სახელმწიფო საწარმოები მთლიანად განთავისუფლებულნი არიან გადასახადებისაგან, ცალკეულ ქვეყნებში კი – იხდიან მას მხოლოდ ადგილობრივი ბიუჯეტის სასარგებლოდ.

ყველა სახელმწიფო საწარმო როდი ხასიათდება ერთნაირი ეფექტიანობით. ზოგიერთი მათგანი (რკინიგზა, მეტალურგიული სა-

წარმოები, ტელეგრაფი, ფოსტა და ა.შ.) არა მარტო ფარავს თავის დანახარჯებს, არამედ მოგებასაც ღებულობს, ე.ი. რენტაბელურია, ზოგიერთებს კი (სამხედრო დანიშნულების საწარმოები, ატომური მრეწველობა, გამომცემლობები და სხვ.), თავისი სპეციფიკური საქმიანობიდან გამომდინარე, დანახარჯების დაფარვაც უჭირს. აი, ამ გარემოებათა გამო პირველი ჯგუფის საწარმოები ადგენენ დამოუკიდებელ (ავტონომიურ) ბიუჯეტს, ხოლო მეორე ჯგუფის საწარმოები სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ფინანსდება – სახელმწიფო ბიუჯეტშია ჩართული მათი როგორც შემოსავალი, ისე ხარჯები.

რამდენადმე განსხვავებულია შერეული (სახელმწიფო და კერძო კაპიტალის ბაზაზე შექმნილი) საწარმოების დაფინანსება. მათი ნაწილის ეფექტიანობა არ ჩამოუვარდება (ზოგჯერ აღემატება კიდეც) კერძო საწარმოთა ეფექტიანობას. ისინი, კერძო საწარმოების ანალოგიურად, იხდიან მოგების გადასახადს, ასევე ფასიან ქაღალდებზე – დივიდენდსა და პროცენტს და იმყოფებიან თვითდაფინანსებაზე. ამით არსებითად განირჩევიან „წმინდა" სახელმწიფო საწარმოებისაგან, რომელთაც ძალიან უჭირთ თვითდაფინანსება. შერეულ საწარმოებს საჭიროების მიხედვით შეუძლიათ დამატებითი წყაროს მოშველიება – ფასიანი ქაღალდების გამოშვება და რეალიზაცია, აგრეთვე კრედიტების აღება.

შერეულ საწარმოთა მეორე ჯგუფი სახელმწიფო ბიუჯეტიდან ფინანსდება. მათ საქმიანობას (პროდუქციის წარმოება და რეალიზაცია, ფასების დაწესება, მოგების განაწილება და ა.შ.) მთლიანად სახელმწიფო განსაზღვრავს და ამ მხრივ დაბალრენტაბელური (ან ზარალიანი) წმინდა სახელმწიფო საწარმოებისაგან თითქმის არ განსხვავდება.

13.4. სპეციალური საშთავრობო ფონდები

ქვეყნის ერთიანი ფინანსური სისტემის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი რგოლია სპეციალური სამთავრობო ფონდები. ისინი გამოყოფილია სახელმწიფო ბიუჯეტისაგან, ხასიათდება ავტონომიით და იმართება უშუალოდ ხელისუფლების ცენტრალური ორგანოების მიერ.

სპეციალური სამთავრობო ფონდები ერომანეთისაგან განსხვავდება მოქმედების ვადის, გამოყენების მიზნისა და უფლებრივი მდგომარეობის მიხედვით.

მოქმედების ვადის მიხედვით განასხვავებენ დროებით და მუდმივ ფონდებს. დროებითს განეკუთვნებიან ისინი, რომელთა საჭიროება ქრება კონკრეტული მიზნის შესრულების შემდეგ (მაგალითად, გვირაბის გაჭრის ფონდი, რკინიგზის მშენებლობის ფონდი და სხვ.). ფონდები, რომლებიც ხანგრძლივად მოქმედებენ, მუდმივ ფონდებად იწოდება (მაგალითად, სოციალური დაზღვევის ფონდი და სხვ.)

გამოყენების მიზნის მიხედვით არსებობს სამთავრობო ფონდები:

– **მეცნიერულ–კვლევითი**. იქმნება და გამოიყენება ძირითადად ფუნდამენტური (გლობალური ხასიათის) პრობლემების კვლევის, სახელმწიფო მეცნიერული კვლევის ცენტრების დასაფინანსებლად;

– **ეკონომიკური**. მიმართულია ეკონომიკის ანტიინფლაციური რეგულირებისათვის, ზარალიანი სახელმწიფო საწარმოების დასახმარებლად, ელექტროენერგეტიკული პრობლემების გადასაჭრელად და ა.შ.;

– **სოციალური**. იხარჯება პენსიების, უმუშევართა დახმარების, მარტოხელა და მრავალშვილიანი დედების დახმარების გასაცემად;

– **სიცოცხლისა და ქონების დაზღვევის**. ქონების დაზღვევის ფონდებიდან ყველაზე უფრო გავრცელებულია დაზღვევა წყალდიდობისაგან, მიწისძვრისაგან, გვალვისაგან, ხანძრისაგან. სიცოცხლის (პირადი) დაზღვევის დროს დაზღვევის საფუძვლად მიიღება განსაზღვრულ ასაკამდე მიღწევა, შრომისუნარიანობის დაკარგვა, სიკვდილი;

– **სამხედრო**. იმყოფება მთავრობის ან სახელმწიფოს მეთაურის განკარგულებაში და იქმნება სპეციალური სამხედრო დანიშნულების ღონისძიებების დასაფინანსებლად;

– **საინვესტიციო**. გამოიყენება მეტწილად ახალი კომპანიების შექმნის დასაფინანსებლად ისეთ დარგებში, რომელთა განვითარების დაჩქარებით დაინტერესებულია მთავრობა.

სპეციალური ფონდების ძირითადი ნაწილი იქმნება სახელმწიფო ბიუჯეტის ან ადგილობრივი ბიუჯეტის ხარჯზე (ადგილობრივი

სპეციალური ფონდები). დაფინანსების წყაროდ გამოიყენება პირდაპირი სახელმწიფოებრივი სუბსიდიები ან გადასახადების სახით შემოსული სახსრებიდან ანარიცხები. ცალკეული ფონდები (მაგალითად, სიცოცხლისა და ქონების დაზღვევის ფონდი) თვით ფიზიკური და იურიდიული პირების ნებაყოფლობით შეტანილი სახსრების საფუძველზე იქმნება.

სპეციალური სამთავრობო ფონდების თავდაპირველ ამოცანას ცალკეული მიზნობრივი ღონისძიებების დაფინანსება შეადგენდა, მაგრამ შემდეგ მათი ფუნქციები გაფართოვდა და დღეისათვის ერთგვარი რეზერვის სახით გამოიყენება, რომელთაც სახელმწიფო მიმართავს ფინანსური სიძნელეების დროს. ამჟამად ისინი არსებითად საერთოსახელმწიფოებრივი ფინანსური სისტემის მანევრირების ამაღლების საშუალებას წარმოადგენს.

13.5. გადასახადების არსი, ფუნქციები და კლასიფიკაცია

როგორც აღვნიშნეთ, სახელმწიფო ბიუჯეტის მთავარი წყარო გადასახადებია. ბევრჯერ ვახსენეთ ეს ტერმინი, მაგრამ მისი არსი ჯერ არ განგვისაზღვრავს. აი, დადგა ეს მომენტიც: **გადასახადი** არის მოსაკრებელი, რომელსაც მოცემული ქვეყნის ფიზიკური და იურიდიული პირები (საწარმოები, ორგანიზაციები, მოქალაქეები) სავალდებულო წესით უხდიან სახელმწიფოს კანონმდებლობით დადგენილი საგადასახადო განაკვეთის შესაბამისად.

გადასახადებს არა მარტო სავალდებულო, არამედ იძულებითი ხასიათიც აქვს. მიუხედავად ამისა, მათი არსებობა აუცილებელია და მხოლოდ გადასახადების საფუძველზე დიდძალი ფულადი საშუალებების აკუმულირებით არ ამოიწურება. მათი მეშვეობით სახელმწიფო, ერთი მხრივ, ასტიმულირებს პრიორიტეტული და ახალი პერსპექტიული დარგების განვითარებას, ხოლო, მეორე მხრივ, ამუხრუჭებს საზოგადოებისათვის მავნე და საზიანო ნაწარმის მწარმოებელ დარგთა ფუნქციონირებას; საგადასახადო პოლიტიკა წარმატებით გამოიყენება არა მარტო მოთხოვნისა და მიწოდების, აგრეთვე ბიუჯეტის შემოსავლისა და გასავლის დასაბალანსებლად, არა-

მედ საერთოდ ეკონომიკის განვითარების დასარეგულირებლად. მართალია, გადასახადები მათ გადამხდელთა შორის ხშირად უკმაყოფილებას უფრო იწვევს, ვინემ მოწონებას, მაგრამ თითოეულ ჩვენთაგანს, ალბათ, ნაკლებად გვიფიქრია იმაზე, თუ რაოდენ გამოუვალ მდგომარეობაში შეიძლება აღმოჩნდეს ქვეყანა გადასახადების აბსოლუტური გაუქმებით.

გადასახადების საზოგადოებრივი დანიშნულება ვლინდება მათ ძირითად ფუნქციებში. ესენია: ფისკალური და ეკონომიკური.

ფისკალური ფუნქცია მდგომარეობს სახელმწიფოს ფულადი შემოსავლის ფორმირებაში. ამით იქმნება მატერიალური ბაზა სახელმწიფოს კომპლექსური ფუნქციონირებისათვის, იმ რიგული ამოცანების გადაწყვეტისათვის, რომელიც საზოგადოების მრავალწახნაგოვან მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების სახით დგას მის წინაშე.

ეკონომიკური ფუნქცია მდგომარეობს გადასახადების მეშვეობით საზოგადოებრივ აღწარმოებაზე ზემოქმედებაში, განვითარების თითოეულ ეტაპზე ქვეყნის წინაშე მდგარი გლობალური პრობლემების შესაბამისად მის წარმართვაში, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარებასა და წარმოების ყველა დარგის უახლესი ტექნიკით თანამედროვე მსოფლიო სტანდარტების დონეზე აღჭურვაში, შრომის პროცესების მექანიზაციისა და ავტომატიზაციის დონის ამაღლებაში, კონკურენტუნარიანი პროდუქციის ხვედრითი წონის გაზრდაში, საზოგადოებრივი წარმოების სოციალურ-ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებაში.

გადასახადების ეს ფუნქციები მჭიდრო ურთიერთკავშირშია და ერთიმეორეს განაპირობებენ. ფისკალური ფუნქციის რეალიზაცია (ანუ ფულადი საშუალებების აკუმულირება სახელმწიფოს ხელში) მატერიალურ პირობებს ქმნის მისი ეკონომიკური როლის (გადასახადების ეკონომიკური ფუნქციის) განხორციელებისათვის. და, პირიქით, საგადასახადო სისტემის მოშველიებით წარმოების განვითარების დაჩქარება და შემოსავლიანობის გაზრდა ხელს უწყობს სახელმწიფოს ხელში სახსრების მეტი მოცულობით გადასვლას. ეს იმაზე მიგვანიშნებს, რომ გადასახადების ეკონომიკური ფუნქცია, თავის მხრივ, კეთილმყოფელ გავლენას ახდენს მის ფისკალურ

ფუნქციაზე.

თითოეული გადასახადი შეიცავს აუცილებელ ელემენტს, რომელშიც აღინიშნება:

– ვინ (ფირმა, მოქალაქე, ორგანიზაცია და ა.შ.) წარმოადგენს მოცემული გადასახადის გადამხდელს, ანუ სუბიექტს;

– რა (მემკვიდრეობა, ნაწარმი, ქონება და ა.შ.) გვეცლინება დაბეგვრის ობიექტად;

– **რომელი წყაროდან** (მოგება, სარგებელი, ხელფასი, დივიდენდი და ა.შ.) გადაიხდება გადასახადი;

– **როგორ ერთეულებში** (ფულადი შემოსავალი ლარებში, მიწა – ჰექტარებში, ელექტროენერგია – კილოვატსაათებში და ა.შ.) იზომება დაბეგვრის ობიექტი;

– **გადასახადის განაკვეთის სიდიდე** გამოხატავს დასაბეგრი ობიექტის ერთეულზე გადასახდელი თანხის ოდენობას.

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების პრაქტიკაში, ჩვეულებრივ, გამოიყენება გადასახადების აკრეფის სამი წესი: **კადასტრული, გადასახადი „წყაროსთან“ და დეკლარაციის მიხედვით.**

კადასტრული გამოიყენება მიწაზე, წყალზე, საბადოზე და ა.შ. გადასახადის განსაზღვრისას. დაბეგვრის საფუძვლად იღებენ, მაგალითად, მიწის კადასტრს, რომელშიც მოცემულია მისი მოსავლიანობა, მდებარეობა, კონტურიანობა და სხვა აუცილებელი მონაცემები;

გადასახადი „წყაროსთან“ ნიშნავს გადასახადის ამოღებას წინასწარ — გადასახადის გადამხდელის მიერ შემოსავლის მიღებამდე (ამ წესით ვიხდით მუშა-მოსამსახურეები გადასახადებს. ბუღალტერია დაქვითავს ხელფასიდან წინასწარ – ხელფასის თანხის ბანკიდან გამოტანამდე);

დეკლარაციის მიხედვით გადახდა ნიშნავს იმას, რომ გადასახადის გადამხდელი ავსებს დეკლარაციას მისი წლიური ერთობლივი შემოსავლის შესახებ და ადგენს საგადასახადო ინსპექციაში. ეს უკანასკნელი გაიანგარიშებს გადასახადის თანხას და გადამხდელს წარუდგენს სათანადო მოთხოვნას (ქვითარს). ეს წესი ფართოდ ინერგება ჩვენს მეურნეობრივ პრაქტიკაშიც.

გადასახადების ძირითადი სახეობებია: **პირდაპირი და არაპირ-**

დაპირა.

* **პირდაპირი** ეწოდება იმ გადასახადებს, რომლითაც უშუალოდ იბეგრება გადამხდელის შემოსავალი და ქონება (მოგება, სარგებელი, ხელფასი, ავტომანქანა, აგარაკი და ა.შ.);

* **არაპირდაპირი** გადასახადები წესდება საქონლის ფასსა და მომსახურების ტარიფზე წანამატის სახით. მისი ნამდვილი გადამხდელი მომხმარებელია, მაგრამ სახელმწიფო ბიუჯეტში გამყიდველის მეშვეობით გადადის.

რაკი პირდაპირი გადასახადებით უშუალოდ გადამხდელი იბეგრება და მის შემოსავალზეა დამოკიდებული გადასახდელი თანხის სიდიდე, შესაბამისმა სახელმწიფო ორგანოებმა კარგად უნდა დახვეწონ დაბეგვრის სისტემა. იგი უნდა იყოს მარტივი, სპეციალური მომზადების გარეშე, თვით გადამხდელმაც უნდა შეძლოს (განაკვეთის გამოყენებით) გადასახდელი თანხის გაანგარიშება და ანგარიშსწორება.

პირდაპირისაგან განსხვავებით, არაპირდაპირი გადასახადები უშუალოდ არაა დაკავშირებული გადამხდელთა შემოსავლის სიდიდესთან და ქონების ღირებულებასთან. არაპირდაპირი გადასახადები სამი სახეობისაა: **აქციზი, ფისკალური მონოპოლიური გადასახადი და საბაჟო გადასახადი.**

* **აქციზი** – წესდება ისეთ საქონელზე, რომელსაც ახასიათებს ორი ძირითადი თავისებურება:

ჯერ ერთი, იწარმოება მასობრივად და, ფასისაგან დამოუკიდებლად, იყიდება განუსაზღვრელი რაოდენობით და, მეორე, არის შეუცვლელი სამომხმარებლო საქონელი. იგი შედის შესაბამისი საქონლის (თამბაქოს, მარილის, ბენზინის, შაქრის, ჩაის, ასანთის და ა.შ.) ფასში, აგრეთვე ტელეფონით სარგებლობის, სატრანზიტო გადაზიდვების, თვითმფრინავის, მატარებლის, კინოთეატრის ბილეთების ტარიფში (ფასში). ბევრ განვითარებულ ქვეყანაში ბიუჯეტში შემოსული სახსრების 25 %-მდე ამ წყაროზე მოდის.

აქციზის მეშვეობით სახელმწიფო არა მარტო საბიუჯეტო შემოსავლის გაზრდას უზრუნველყოფს, არამედ, ამასთან ერთად, არეგულირებს ფასებსა და ტარიფებს, ზღუდავს ზოგიერთი საქონლის მოხმარებას.

აქციზი შეიძლება იყოს ინდივიდუალური და უნივერსალური. ინდივიდუალური წესდება საქონლის ერეულზე მტკიცე განაკვეთებით, უნივერსალური კი – პროცენტობით საწარმოს მთლიანი ამონაგები თანხიდან. ასეთი იყო, მაგალითად, ჩვენთან დიდი ხნის მანძილზე გამოყენებული „ბრუნვის გადასახადი". მისი ერთ-ერთი მთავარი ნაკლი იყო განმეორებითი (ტექნოლოგიური პროცესის ყველა სტადიაზე) დაბეგვრა. ამიტომ გაუქმდა იგი და შეიცვალა გადასახადის სხვა ფორმით – დამატებული ღირებულების გადასახადით, რომელსაც ქვემოთ განვიხილავთ;

* **ფისკალური მონოპოლიური გადასახადი** – წესდება მასობრივი მოთხოვნის საქონელზე, რომლის წარმოება და რეალიზაცია მონოპოლიზებულია სახელმწიფოს მიერ. ასეთ საქონელთა რიცხვს, ჩვეულებრივ, განეკუთვნება: სპირტიანი სასმელები, ოქრო, ბეწვეული და ა.შ., რომლებზეც დიდი მოთხოვნაა როგორც საშინაო, ისე საგარეო ბაზარზე;

* **საბაჟო გადასახადი** – წესდება საექსპორტო, საიმპორტო და სატრანზიტო საქონელზე, ე.ი. ნაწარმზე, რომელსაც უწევს ქვეყნის საზღვრების გადალახვა. მას იხდის ყველა, ვინც კი ახორციელებს საგარეო საქონლბრუნვასთან დაკავშირებულ ოპერაციებს (იხ. XV თავი).

სახელმწიფო მიზნებიდან გამომდინარე, ბაჟი შეიძლება იყოს: ფისკალური, პროტექციული, ანტიდემპინგური და პრეფერენციული.

* **ფისკალური საბაჟო გადასახადის** მიზანია სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლის შევსება. მისი ამგვარი შინაარსი სახელწოდებიდანაც ნათელია;

* **პროტექციული საბაჟო გადასახადი** წესდება იმგვარად (მაღალი განაკვეთით), რომ იგი იცავს სამამულო ნაწარმს უცხოეთიდან შემოტანილი საქონლის კონკურენციისაგან. ასეთი პოლიტიკის გარეშე შეიძლება ზოგიერთი სამამულო ნაწარმის გამოშვება საერთოდ შეწყდეს. ამაშიც ზომიერების დაცვაა საჭირო, წინააღმდეგ შემთხვევაში სამამულო წარმოება დიდად ჩამორჩება მსოფლიო სტანდარტებს. თანაც, მწარმოებელთა ინტერესების დაცვის პარალელურად, მას თან სდევს ადგილობრივ მომხმარებელთა ინტერესების შელახვა, რამდენადაც მომხმარებელს ბაზარი ძალიან უძვირდება.

მას უწევს მაღალ ფასებში ყიდვა არა მარტო იმპორტული საქონლის, არამედ ადგილობრივი ნაწარმისაც, რადგან მისი ფასები ასეთ შემოხვევაში, ბაზრის კანონების შესაბამისად, ავტომატურად იზრდება;

* **ანტიდემპინგური** ბაჟების მიზანია ხელისშეშლა დემპინგურ ფასებში საქონლის გაყიდვისათვის. დემპინგი ნიშნავს უცხოურ ბაზარზე საქონლის ხელოვნურად დაბალ ფასებში გაყიდვას იმ მიზნით, რომ კონკურენტები გააკოტროს და შემდეგ გაზრდილ ფასებში საქონლის რეალიზაციით მეტი მოგება მიიღოს. აი, ამგვარი ქმედების წინასწარ გამომრიცხველ საშუალებად იყენებენ ანტიდემპინგურ ბაჟებს;

* **პრეფერენციული** ბაჟები ნიშნავს შეღავათიანი საბაჟო განაკვეთების დაწესებას იმ საქონელზე, რომლის შემოტანით დაინტერესებულია ქვეყანა. ეს პირველ რიგში შეეხება უახლეს ტექნიკასა და ტექნოლოგიას, ან ისეთ პროდუქციას, რომელიც საერთოდ არ იწარმოება ქვეყნის შიგნით. პრეფერენციული დაბეგვრა შეიძლება დაკავშირებული იყოს პოლიტიკურ მიზნებთან– რომელიმე ქვეყანასთან კავშირ-ურთიერთობის გაფართოებასთან.

იმის მიხედვით, თუ ვინ ახდეინებს გადასახადებს და ვინ განკარგავს ამ გზით მიღებულ თანხებს, განასხვავებენ **სახელმწიფო** და **ადგილობრივ გადასახადებს**.

* **სახელმწიფო გადასახადების** ამოღება ხდება ცენტრალური საგადამხდელო ორგანოების მიერ სახელმწიფოებრივი კანონმდებლობის საფუძველზე და ჩაირიცხება სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავალში. მათ განეკუთვნება: გადასახადი კორპორაციის მოგებიდან, საშემოსავლო გადასახადი მოსახლეობიდან, საბაჟო გადასახადი, გადასახადი ფულადი კაპიტალის შემოსავლიდან და ა.შ.

* **ადგილობრივი გადასახადების** ამოღება ხდება ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების მიერ შესაბამისი ტერიტორიის ფარგლებში და შემოსული თანხები ავსებს ადგილობრივი ბიუჯეტის შემოსავლო ნაწილს. გადასახადების ამ ჯგუფს განეკუთვნება: ფიზიკური პირების ქონების გადასახადი, მიწის გადასახადი, საკურორტო მოსაკრებელი, მოსაკრებელი ვაჭრობის უფლებების მიღებისათვის, გადასახადი ავტომანქანაზე და სხვა.

გამოყენების ხასიათის მიხედვით მსოფლიო პრაქტიკაში გადასახადებს ყოფენ ორ ძირითად ჯგუფად. ესენია: **საერთო და სპეციალური გადასახადები.**

* **საერთო გადასახადები** თავს იყრის სახელმწიფოს ერთიან სალაროში და ამ სახსრების ხარჯვა შეიძლება ნებისმიერი ღონისძიების დასაფინანსებლად (ეს ეხება როგორც ცენტრალური, ისე ადგილობრივი ბიუჯეტების სახსრებს);

* **სპეციალური გადასახადების** სახით შემოსული თანხები მიზნობრივია და მათი გამოყენება შეიძლება მხოლოდ სპეციალური დანიშნულებით (ასეთია, მაგალითად, სოციალური დაზღვევის თანხები, ანარიცხები საგზაო ფონდში და სხვ.).

დაბეგვრის ხარისხის მიხედვით გადასახადებს ყოფენ ორ ჯგუფად. ესენია: **მყარი, პროპორციული, პროგრესული და რეგრესული.**

* **მყარი გადასახადი.** იგი ასე იწოდება იმიტომ, რომ შემოსავლის სიდიდისაგან დამოუკიდებლად, დაბეგვრის ერთეულზე წესდება მყარი განაკვეთი აბსოლუტურ თანხებში (მაგალითად, ავტომანქანაზე, მიუხედავად მისი ღირებულებისა);

* **პროპორციული გადასახადი** წესდება გადასახადის ობიექტის მიმართ ერთნაირი (უცვლელი) პროპორციით. მნიშვნელობა არა აქვს დასაბეგრი ობიექტის მოცულობას;

* **პროგრესული გადასახადი.** როგორც თვით სახელწოდებიდან ჩანს, პროგრესული გადასახადი ნიშნავს იმას, რომ დაბეგვრის საშუალო განაკვეთი იზრდება პროგრესულად შემოსავლის (დასაბეგრი ობიექტის) მოცულობის ზრდის შესაბამისად (დავუშვათ, თუ 30 ლარამდე ოდენობის ხელფასზე დაწესებულია 8 % გადასახადი, 30-დან 50 ლარამდე შეიძლება იყოს 10 %, 50-დან 100 ლარამდე 12 % და ა.შ.);

* **რეგრესული გადასახადი.** პროგრესული გადასახადისაგან განსხვავებით, ამ შემთხვევაში ყოველ დამატებით შემოსავალზე კი არ იზრდება, არამედ, პირიქით, მცირდება გადასახადი და ამიტომაც ეწოდება რეგრესული (მაგალითად, 2000 ლარამდე შემოსავალზე 25 %, 2000-დან 3000-მდე – 20 %, 3000-დან 4000-მდე – 15 % და ა.შ.).

ეს მეტწილად არაპირდაპირი გადასახადების მიმართ გამოიყენე-

პა, ოუმცა ცალკეულ შემთხვევაში პირდაპირი დაბეგვრის დროსაც შეუძლია სარგებლობის მოტანა (არა მარტო გამორიცხავს გადასახადის გადამხდელთა მხრივ შემოსავლის დამალვას, არამედ წაახალისებს კიდეც მის რეალურ ზრდას და დეკლარაციაში სრულად აღნიშვნას).

13.6. ძირითადი გადასახადები

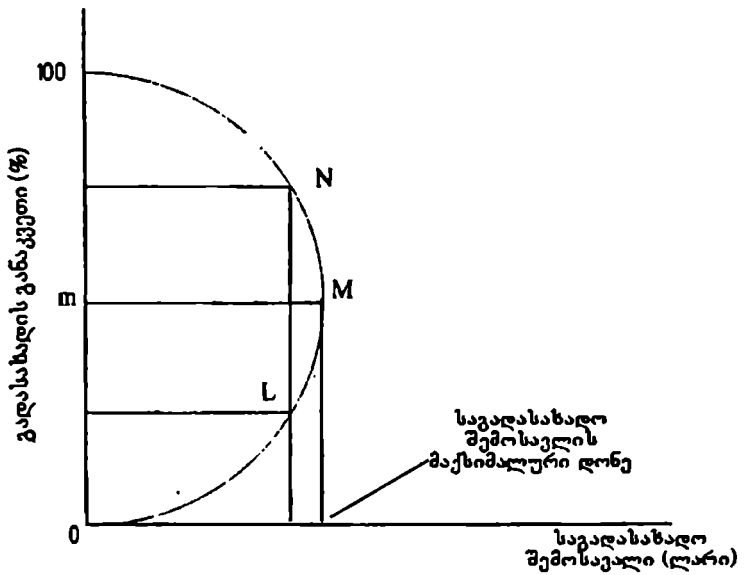
დასავლეთის განვითარებული ქვეყნების საგადასახადო სისტემის ანალიზი გვიჩვენებს, რომ ამჟამად თითქმის ყველგან დომინირებს ისეთი გადასახადები, როგორიცაა: **საშემოსავლო გადასახადი, დამატებული ღირებულების გადასახადი და ანარიცხები სოციალურ დაზღვევაზე.**

* **საშემოსავლო გადასახადი.** მის გასაანგარიშებლად აუცილებელია ორი კომპონენტი: დასაბეგრი შემოსავლის მოცულობა და გადასახადის განაკვეთი. დასაბეგრი შემოსავალი უდრის მთლიან შემოსავალს გამოკლებული გამოქვითვები. მთლიანი შემოსავალი ყველა წყაროდან მიღებული შემოსავლის ჯამია. გამოქვითვებში კი იგულისხმება წარმოებრივი, სატრანსპორტო, სამივლინებო, სარეკლამო ხარჯები, აგრეთვე დაუბეგრავი მინიმუმი, საქველმოქმედო თანხები, ინვალიდთა და პენსიონერთა შეღავათები და ა.შ.

უდიდესი მნიშვნელობა აქვს გადასახადის ოპტიმალური განაკვეთის დადგენას. მისი ხელოვნური გაზრდა აფერხებს მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესს, სტიმულს უკარგავს წარმოებას და მეწარმეთა უმრავლესობა „ჩრდილოვან ეკონომიკაში" გადადის. პროფესორ ა. ლაფერის ხელმძღვანელობით, ამერიკელი ექსპერტების მიერ დადგენილ იქნა, რომ საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთის 50 %-ზე ზემოთ გაზრდისას მკვეთრად მცირდება ფირმების და, საერთოდ, მოსახლეობის საქმიანი აქტივობა. ასეთ დასკვნას საფუძვლად დაედო ლაფერის ეფექტი, რომლის თანახმად, გადასახადის განაკვეთის შემცირება, მართალია, დროებით ამცირებს სახელმწიფოს შემოსავალს, მაგრამ გრძელვადიან პერსპექტივაში ზრდის მას. ეს აიხსნება, ჯერ ერთი, მეწარმეთა საქმიანობის აქტივობის ამაღლებითა და

შემოსავლის ზრდით და, მეორე, დასაბეგრი სუბიექტების რიცხოვნობის გადიდებით (ბევრი ჩაებმება მეურნეობრივ საქმიანობაში). ეს მოვლენა აღმოაჩინა ა. ლაფერმა, ამიტომ ეკონომიკურ ლიტერატურაში ცნობილია ლაფერის ეფექტის სახელწოდებით.

გადასახადის განაკვეთებსა და გადასახადის შენატანების მოცულობას შორის კავშირს გამოხატავს **ლაფერის მრუდი**. მისი იდეა ისაა, რომ გადასახადის განაკვეთის ნულიდან 100 %-მდე ზრდისას გადასახადების სახით შენატანები იზრდება ნულიდან რაღაც მაქსიმალურ (N) დონემდე, შემდეგ კი იწყებს დაცემას (და თეორიულად შეიძლება ნულამდეც დავიდეს), ვინაიდან გადასახადების ხელოვნურად გაზრდილი განაკვეთი აფერხებს მეწარმეთა საქმიან აქტიურობას და საგადასახადო ბაზის შეკვეცას (იხ. ნახ. 13.1)[1]



ნახ. 13.1. ლაფერის მრუდი

1 იხ. კახნაშვილი ჯ. მაკროეკონომიკა. საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", თბ., 1996, გვ. 436.

საგადასახადო პრობლემისადმი ასეთი მიდგომა საფუძვლად დაუდვეს თავიანთ ეკონომიკურ პოლიტიკას რ. რეიგანისა (აშშ) და მ. ტეტჩერის (ინგლისი) მთავრობებმა და გარკვეულ დადებით შედეგებსაც მიაღწიეს. თუმცა ვერ ვიტყვით, რომ ეს ერთადერთი და იდეალური მიდგომაა, თანაც გადასახადის განაკვეთის დონე, რაც საკმაოდ მისაღებია ერთი ქვეყნისათვის, შეიძლება სრულიად მიუღებელი აღმოჩნდეს მეორე ქვეყნისათვის. მაგალითად, ამერიკელები თვლიან, რომ გადასახადის ისეთი განაკვეთის პირობებში, როგორიც შვედეთშია (75 %), ამერიკის შეერთებულ შტატებში არცერთი მეწარმე არ დარჩებოდა ლეგალურ ეკონომიკაში. როგორც ჩანს, მრავალ სხვა ფაქტორთან ერთად, ეროვნულ, კულტურულ და ფსიქოლოგიურ ფაქტორებსაც დიდი მნიშვნელობა აქვს.

განასხვავებენ საშემოსავლო გადასახადს ფიზიკური პირებისაგან და იურიდიული პირებისაგან. იგი ორივე შემთხვევაში წარმოადგენს პირდაპირ გადასახადს დაბეგვრის პროგრესული განაკვეთით, რაც ხელს უწყობს შემოსავლებში უთანაბრობის ერთგვარ გაწონასწორებას. დასავლეთის ქვეყნებში საშემოსავლო გადასახადის ადგილსა და როლზე წარმოდგენას იძლევა უკანასკნელი პერიოდის ასეთი მონაცემები: საშემოსავლო გადასახადის ხვედრითი წონა მთლიან ეროვნულ პროდუქტში შეადგენს: საფრანგეთში 6 %-ს იაპონიაში – 7%-ს, ინგლისსა და აშშ-ში – 10 %-ს, გფრ-ში – 11 %-ს.

* **დამატებული ღირებულების გადასახადი.** დაბეგვრის პრაქტიკაში იგი პირველად გამოიყენეს 1958 წელს საფრანგეთში. დღეისათვის ფართოდ გამოიყენება საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების უმრავლესობაში. 1992 წლიდან დაინერგა საქართველოშიც (1995 წელს მასზე მოდიოდა მთელი საგადასახადო შემოსულობების 30,4 %).

დამატებული ღირებულება მოიცავს ხელფასს, კრედიტზე სარგებელს, მოგებას და ა.შ. დამატებული ღირებულების გადასახადი განეკუთვნება არაპირდაპირი გადასახადების ჯგუფს. მისი განაკვეთები მეტწილ ქვეყნებში მერყეობს 20–30 %-ის ფარგლებში. იგი შეადგენს, მაგალითად, აშშ-ში 11 %-ს, ინგლისში – 15 %-ს, გფრ-ში – დაახლოებით 6 %-ს, შვედეთში – 7 %-ს, საფრანგეთში – 8 %-ს, საქართველოში თავიდან 28 %-ს შეადგენდა, შემდეგ 14 %-მდე

დაიწია, ამჟამად 20 %-ია.

როგორც ჩანს, დასავლეთის განვითარებულ ქვეყნებში დამატებული ღირებულების გადასახადის განაკვეთები მოკრძალებულია, მაგრამ სახელმწიფოს შემოსავლის წარმოქმნაში, სხვა გადასახადებთან შედარებით, უფრო სოლიდურად გამოიყურება იმდენად, რამდენადაც იგი მოიცავს პრაქტიკულად ყველა სახეობის საქონელსა და მომსახურებას, ე.ი. იგებს მასშტაბურობით. საქართველოში რატომღაც საწინააღმდეგო კურსია აღებული: ეს გადასახადი მწარმოებელთა მცირე ჯგუფს მძიმე ტვირთად აწევს, „ჩრდილოვანი ეკონომიკისაკენ" უბიძგებს, საქონლისა და მომსახურების დიდი ნაწილი კი (მათ შორის, შემოტანილი ბენზინიც) მისი გადასახადისაგან საერთოდ თავისუფალია.

დამატებული ღირებულების გადასახადი იძლევა ფასების ლიბერალიზაციის, მათი ინფლაციური ზრდის (იხ.თავი 14) პირობებში ბიუჯეტის შემოსავლისა და გასავლის დაბალანსების საშუალებას. ამ გადასახადის საბოლოო გადამხდელი მომხმარებელია (მოსახლეობაა), ამიტომ მისი ოპტიმალური განაკვეთების დადგენას, თითოეულ გადამხდელამდე მათ სწორად დაყვანას და გადახდის ობიექტის მართებულ განსაზღვრას დიდი პრაქტიკული მნიშვნელობა ენიჭება.

* **ანარიცხები სოციალურ დაზღვევაზე.** დასავლეთის განვითარებული ქვეყნების მონაცემებით თუ ვიმსჯელებთ, თანამედროვე ეტაპზე განსაკუთრებით სწრაფად (როგორც პირდაპირ, ისე არაპირდაპირ გადასახადებთან შედარებით, წინმსწრები ტემპებით) იზრდება ანარიცხები სოციალურ დაზღვევაზე, რაც ამ ფონდის სპეციფიკური დანიშნულებითა და მაღალი ჰუმანური მნიშვნელობით აიხსნება. ამჟამად ამ ფონდის ხვედრითი წონა მთლიან ეროვნულ პროდუქტში შეადგენს: აშშ-ში 8 %-ს, ინგლისსა და იაპონიაში – 7 %-ს, გფრ-ში – 13 %-ს, ხოლო საფრანგეთში – 19 %-ს, მაშინ როცა აქციზის ხვედრითი წონა 2-5 %-ის ფარგლებში მერყეობს.

---

1 იხ. Камаев В.Д. и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории. М., 1995, с. 265.

13.7 სამამულასახლო სტრუქტურა და მისი ცვლილებები

გადასახადების სახით სახელმწიფოს სალაროში შემოსულ თანხებს შორის თანაფარდობა საზოგადოების განვითარების ქვეყნა საფეხურზე ერთნაირი არაა. მეცხრამეტე საუკუნესა და მეოცე საუკუნის დასაწყისში მთავარ როლს არაპირდაპირი გადასახადები ასრულებდა, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ კი მკვეთრად გაიზარდა პირდაპირი გადასახადების ხვედრითი წონა. განსაკუთრებით გამორჩეული ადგილი, როგორც აღვნიშნეთ, სოციალური დაზღვევის ფონდმა დაიკავა.

დღეისათვის დასავლეთის განვითარებული ქვეყნების საგადასახადო სტრუქტურა მთლიანობაში ასე გამოიყურება: 37,4 % მოდის მოგებიდან და შემოსავლიდან გადასახადებზე, 31,3 % – არაპირდაპირ გადასახადებზე, 22,2 % – სოციალური დაზღვევის ფონდში შენატანებზე და 9,1 % –დანარჩენ გადასახადებზე.[1]

70–80–იანი წლების მიჯნაზე დასავლეთის ქვეყნების ეკონომიკაში მომხდარმა ძირეულმა ძვრებმა – აღწარმოებრივი პროცესების გართულება–გაუარესებამ, ფირმების ეკონომიკური ეფექტიანობის (მომგებიანობის) შემცირებამ, უმუშევრობისა და ინფლაციის ქრონიკულმა ხასიათმა და სხვა მძიმე მაკროეკონომიკურმა მოვლენებმა მკვეთრად გაამწვავა კონკურენციული ბრძოლა მსოფლიო ბაზარზე. საგადასახადო სისტემის მანამდე მოქმედი მოდელი აშკარად ჩამორჩა დროის მოთხოვნებს. საჭირო გახდა რადიკალური საგადასახადო რეფორმები და ამ პროცესმაც არ დააყოვნა. ასეთი რეფორმები განახორციელეს აშშ–მა, ინგლისმა, გფრ–მ, მეტ–ნაკლები ინტენსიობით, სხვა ქვეყნებმაც. ამ რეფორმების მთავარი ლაიტმოტივია გადამხდელთა ინტერესების კვალობაზე გადასახადების ქმედითუნარიანობის ამაღლება, რაც პუნქტობრივად ასეთნაირად შეიძლება ჩამოვაყალიბოთ:

---

1 იხ. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. М., Промо-Медия. 1995. с. 302.

1. მკვეთრად შეირდება საშემოსავლო გადასახადით დაბეგვრის პროგრესულობა. მაღალი პროგრესულსკალიანი საშემოსავლო გადასახადები იცვლება შემცირებული მაქსიმალურსკალიანი გადასახადებით, რომლებიც უახლოვდება მინიმალურს. აშშ-ში, მაგალითად, 14 თანრიგიანი სკალის ფედერალური საშემოსავლო გადასახადი (11-დან 50 %-მდე განაკვეთებით) შეიცვალა ახალი (ორგანაკვეთიანი – 15-დან 25 %-მდე) საშემოსავლო გადასახადით. თანაც, აღსანიშნავია, რომ გადამხდელთა 80 %-მა გადასახადები უნდა იხადოს 15 %-იანი განაკვეთით. ინგლისში გადასახადების განაკვეთების ოდენობა ასევე შემცირდა ორამდე, რომელთა დონეა 25 და 40 %, ნაცვლად 70-იანი წლების 33 და 83 %-ისა;

2. შეირდება კორპორაციების მოგების გადასახადის განაკვეთები. ისინი შემცირდა აშშ-ში 46-დან 34 %-მდე, იაპონიაში – 52-დან 42 %-მდე, გფრ-ში – 56-დან 50 %-მდე, საფრანგეთში – 45-დან 42 %-მდე, ინგლისში – 50-დან 35 %-მდე;

3. ფართოვდება საგადასახადო ბაზა. ეს ხდება მანამდე გადასახადების გადახდისაგან განთავისუფლებული შემოსავლის წყაროთა მთელი რიგის ამ სისტემაში მოქცევის საფუძველზე (უქმდება მათთვის მანამდე მოქმედი შეღავათები);

4. იზრდება არაპირდაპირი დაბეგვრა. ეს ეხება, პირველ რიგში, აქციზებს, კერძოდ: დამატებული ღირებულების გადასახადს, აგრეთვე გადასახადებს თამბაქოზე, ბენზინზე, ალკოჰოლურ სასმელებზე. ამით კომპენსირდება საშემოსავლო გადასახადისა და მოგების გადასახადის შემცირებით გამოწვეული დანაკარგები.

ასეთი პროგრესული ტენდენციები უნდა დაედოს საფუძვლად საგადასახადო სისტემის ფორმირებას საქართველოში, ცხადია, ჩვენი ეკონომიკის განვითარების თანამედროვე ეტაპის სპეციფიკისა და ქართველ მეწარმეთა მენტალიტეტის – მათი ეროვნული, კულტურული და ფსიქოლოგიური თავისებურებების მაქსიმალური გათვალისწინებით.

ფინანსური სისტემა ფინანსური ურთიერთობებისა და მათი მარეგულირებელი ინსტიტუტების ერთობლიობაა. ქვეყნის ფინანსური სისტემის ძირითადი რგოლებია: სახელმწიფო ბიუჯეტი, ადგილობრივი ფინანსები, სახელმწიფო საწარმოთა ფინანსები და სპეციალური სამთავრობო ფონდები.

ქვეყნის ფინანსური სისტემის ცენტრალურ რგოლს სახელმწიფო ბიუჯეტი წარმოადგენს. მისი გასავლის ძირითადი ელემენტებია: სამხედრო ხარჯების დაფარვა, ეკონომიკურ ღონისძიებათა დაფინანსება, სოციალურ ღონისძიებათა დაფინანსება, საგარეო ეკონომიკური და პოლიტიკური საქმიანობის დაფინანსება, მართვის აპარატისა და სამართალდამცავი ორგანოების შენახვა, ადგილობრივი ბიუჯეტების შენახვა, მიზნობრივი საბიუჯეტო ფონდებისა და რეზერვების შექმნა.

სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯების დაფარვის წყაროებია: გადასახადები, სახელმწიფო ხესხები და ქაღალდისა და საკრედიტო ფულის ემისია.

გადასახადი არის მოსაკრებელი, რომელსაც მოცემული ქვეყნის ფიზიკური და იურიდიული პირები საკანონმდებლობით დადგენილი საგადასახადო განაკვეთის შესაბამისად. გადასახადებს აქვს ფისკალური და ეკონომიკური ფუნქციები.

არსებობს გადასახადები: სახელმწიფო (ცენტრალური) და ადგილობრივი; საერთო და სპეციალური; პირდაპირი და არაპირდაპირი.

პირდაპირი ეწოდება იმ გადასახადებს, რომლითაც უშუალოდ იბეგრება გადამხდელის შემოსავალი და ქონება. არაპირდაპირი გადასახადები წესდება საქონლის ფასსა და მომსახურების ტარიფებზე წანამატის სახით. არაპირდაპირი გადასახადებია: აქციზი, ფისკალური მონოპოლიური გადასახადები და საბაჟო გადასახადი. ბაჟი შეიძლება იყოს: ფისკალური, პროტექციული, ანტიდემპინგური და პრეფერენციული.

დაბეგვრის ხასიათის მიხედვით გადასახადებს ყოფენ ოთხ ჯგუფად. ესენია: მყარი, პროპორციული, პროგრესული და რეგრესული.

ლაფერის მრუდის არსი იმით გამოიხატება, რომ გადასახადის განაკვეთის ნულიდან 100%-მდე ზრდისას გადასახადების შენატანები იზრდება ნულიდან რაღაც გარკვეულ (N) დონემდე, შემდეგ კი იწყებს დაცემას და შეიძლება ნულამდეც დავიდეს, ვინაიდან გადასახადების ხელოვნურად გაზრდილი განაკვეთი აფერხებს მეწარმეთა საქმიან აქტიურობას და იწვევს საგადასახადო ბაზის შეკვეცას.

ძირითადი გადასახადებია: **საშემოსავლო გადასახადი, დამატებული ღირებულების გადასახადი და ანარიცხები სოციალურ დაზღვევაზე.**

საგადასახადო სტრუქტურამ ძირეული ძვრები განიცადა დასავლეთის ქვეყნებში, რაც ნათლად ვლინდება იმით, რომ: მკვეთრად მცირდება საშემოსავლო გადასახადით დაბეგვრის პროგრესულობა, მცირდება კორპორაციების მოგების გადასახადის განაკვეთები, ფართოვდება საგადასახადო ბაზა და იზრდება არაპირდაპირი დაბეგვრა.

ასეთი პროგრესული ტენდენციები უნდა დაედოს საფუძვლად საგადასახადო სისტემის ფორმირებას საქართველოში. ცხადია, ჩვენი ეკონომიკის განვითარების თანამედროვე ეტაპის სპეციფიკისა და ქართველ მეწარმეთა მენტალიტეტის მაქსიმალური გათვალისწინებით.

ᲙᲘᲗᲮᲕᲔᲑᲘ ᲗᲕᲘᲗᲙᲝᲜᲢᲠᲝᲚᲘᲡᲗᲕᲘᲡ

1. რა არის სახელმწიფო ბიუჯეტი და რისგან შედგება მისი შემოსავალი და გასავალი?
2. დაახასიათეთ ადგილობრივი ფინანსების სტრუქტურა.
3. რა შედის სახელმწიფო საწარმოთა ფინანსებში?
4. რას ნიშნავს სპეციალური სამთავრობო ფონდები?
5. რა იგულისხმება ბიუჯეტის დეფიციტში? რომელია მისი დაფარვის წყაროები?
6. რა არის სუბსიდია და სუბვენცია?
7. რით გამოიხატება გადასახადთა ფუნქციები?
8. როგორია გადასახადებით დაბეგვრის პრინციპები?
9. რას ეწოდება პირდაპირი და არაპირდაპირი გადასახადები?

10. რით გამოიხატება ლაფერის მრუდის არსი?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. სახელმწიფო ბიუჯეტი და მისი ფორმირება.
2. სახელმწიფო ბიუჯეტის შემოსავლის წყაროები.
3. სახელმწიფო ბიუჯეტის ხარჯების ძირითადი ელემენტები.
4. ადგილობრივი ფინანსების არსი და სტრუქტურა.
5. სახელმწიფო საწარმოების ფინანსების თავისებურებანი.
6. სპეციალური სამოავრობო ფონდების წყაროები, სახეობები და დანიშნულება.
7. გადასახადების არსი და ფუნქციები.
8. გადასახადების კლასიფიკაცია.
9. გადასახადების დაბეგვრის ძირითადი პრინციპები.
10. დამატებული ღირებულების გადასახადი.
11. საშემოსავლო გადასახადი და ანარიცხები სოციალურ დაზღვევაზე.
12. თანამედროვე საგადასახადო სისტემის სტრუქტურა.

ლიტერატურა

1. ასათიანი რ. ეკონომიკსი. განმარტებითი ლექსიკონი. საბაზრო ეკონომიკის 1000 ტერმინი. თბ., „სიახლე", 1996.
2. კაკულია რ. ფინანსების საფუძვლები საბაზრო ეკონომიკის პირობებში. ნაწ. 1, 2, თბ., 1993.
3. სტენლეიკი ჯ. ფ. ეკონომიკსი დამწყებთათვის. თარგმანი რუსულიდან. თბ., „ფარნავაზი", 1995, თ. 17.
4. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ. 11.
5. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории. М., 1995, гл. 14.
6. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.** Киров, Изд-во "АСА", гл. 17.
7. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник.

Под общей редакцией **В.И. Видяпина, Г. П. Журавлевой.** М., Промо-Медия, 1995, гл.36.

8. Основы экономической теории. Под редакцией **В. Д. Камаева,** М., Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 1996, гл.12.

9. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ., М., "Дело", 1993, главы 21,28.

XIV თავი

მაკროეკონომიკური არასტაბილურობა: უმუშევრობა და ინფლაცია

14.1. უმუშევრობის არსი და ფორმები

უმუშევრობა — შრომისუნარიანი მოსახლეობის ნაწილის დროებითი დაუსაქმებლობა საბაზრო ეკონომიკის განუყრელი თანამგზავრია. ამასთან, ყველა დაუსაქმებელი როდი ითვლება უმუშევრად. ოფიციალური სახელმწიფო სტატისტიკით, უმუშევრებს განეკუთვნებიან შრომისუნარიანი ასაკის დროებით დაუსაქმებელი მოქალაქეები, რომელთაც სურთ ჰქონდეთ სამუშაო, ეძებენ მას, რეგისტრირებულნი არიან შესაბამის სახელმწიფო უწყებებში და, როგორც წესი, ღებულობენ გარკვეულ კომპენსაციას (უმუშევრობის დახმარებას).

უმუშევრობის გამომწვევ მიზეზებს შორის აღსანიშნავია: წარმოების ციკლური განვითარება, რომელსაც თან სდევს კრიზისული მოვლენები — წარმოების ფუნქციონირების შეკვეცა-შეწყვეტა; მომუშავეთა მიერ სამუშაოს შეცვლა და ხშირი გადაადგილება როგორც დარგობრივ, ისე ტერიტორიულ ჭრილში; სტრუქტურული ცვლილებები ეკონომიკაში; წარმოების სეზონური ხასიათი; ქვეყნის სპეციფიკური დემოგრაფიული განვითარება და ა.შ.

არსებითად უმუშევრობის მიზეზები განსაზღვრავს მისი ძირითადი ფორმების არსს და თავისებურებებს. რომელია ეს ფორმები? იქნებ გეცადათ დამოუკიდებლად მათი ჩამოთვლა და დახასიათება? — ძნელია? გეთანხმებით, რომ არც ისე ადვილია. ამიტომ, მოდით, ერთად ვუპასუხოთ დასმულ კითხვას.

საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი უმუშევრობის ფორმებია: ფრიქციული, სტრუქტურული, ციკლური, სეზონური, რეგიონული, ფარული, დემოგრაფიული, ინსტიტუციონალური, ნებაყოფლობითი, შეჩერებული და ა.შ. განვიხილოთ თითოეული მათგანი, რომელთა შორისაც მთავარია პირველი სამი.

* **ფრიქციული უმუშევრობა.** ფრიქციული უმუშევრობა ეწოდება შრომისუნარიანობა დროებით დაუსაქმებლობას, რაც დაკავშირებულია ერთი სამუშაოდან მეორეზე გადასელასთან ან საცხოვრებელი ადგილის გამოცვლასთან.

თვით ტერმინი — „ფრიქციული უმუშევრობა" გამოხატავს სამუშაოს ძებნას, სამუშაოს მოლოდინს და გამოიყენება იმათ მიმართ, ვინც სამუშაოს ეძებს, ან ახლო მომავალში მის მიღებას ელოდება. განსაზღვრება „ფრიქციული" ზუსტად ასახავს მოვლენის არსს: შრომის ბაზარი ფუნქციონირებს მოუქნელად და თანაფარდობაში ვერ მოჰყავს სამუშაო ადგილებისა და შრომითი რესურსების რაოდენობა.

ფრიქციული უმუშევრობა კიდევ უფრო მარტივად შეიძლება ასეთნაირად ავხსნათ. მის კონტინგენტს წარმოქმნიან, ჯერ ერთი, პირები, რომლებმაც სამუშაოს ნებაყოფლობით დაანებეს თავი, რათა უკეთეს სამუშაოზე გადავიდნენ. თვით ამ გადასვლას ხომ გარკვეული დრო სჭირდება (მაშინაც, როცა ახალი სამუშაო წინასწარვე ნაპოვნია და, მით უმეტეს, თუ ის მოსაძებნია); მეორე, შრომისუნარიანთა დიდი ნაწილი სამუშაოს თავს ანებებს საცხოვრებელი ადგილის გამოცვლის გამო, ამიტომ, სანამ მისთვის სასურველ ადგილას იპოვის შესაფერის სამუშაოს, ეს ნაწილიც დაუსაქმებელია; მესამე, ახალგაზრდები, რომლებმაც დაამთავრეს სასწავლებელი და ეძებენ სპეციალობის მიხედვით სამუშაოს, გარკვეული ხნის განმავლობაში რჩებიან დაუსაქმებლებად.

ეს ერთჯერადი პროცესი არაა. მართალია, მოცემული მომენტისათვის არსებულ უმუშევართა ზემოხსენებული კონტინგენტი ბოლოს და ბოლოს იპოვის სამუშაოს და დასაქმდება, მაგრამ იმავე მდგომარეობაში ახლა სხვა შრომისუნარიანი პირები აღმოჩნდებიან და უმუშევრობის ეს ფორმა მუდმივად არსებობს;

* **სტრუქტურული უმუშევრობა.** ეს არსებითად ფრიქციული უმუშევრობის შემდგომ გაღრმავებად და გაგრძელებად შეიძლება მივიჩნიოთ. როგორც ცნობილია, მეცნიერულ-ტექნიკურ პროგრესს თან სდევს წარმოების სტრუქტურული ცვლილებები, რამდენადაც ხდება ძირეული ძვრები მანამდე გამოყენებულ მანქანათა სისტემა-

ში, ტექნოლოგიურ პროცესებში და ამის შედეგად ირღვევა შესაბამისობა სამუშაო ძალის არსებულ კვალიფიციურ სტრუქტურასა და ამ მხრივ წარმოების ახალ მოთხოვნებს შორის. აუცილებელი ხდება არსებულ მუშაკთა შეცვლა ახალი (მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის თანამედროვე მიღწევებს დაუფლებული) მაღალკვალიფიციური კადრებით. ბუნებრივია, ძველი (მორალურად გაცვეთილი კვალიფიკაციის მქონე) მუშაკები კარგავენ სამუშაოს და ავსებენ უმუშევართა სარეზერვო არმიას. რამდენიმე ათეული წლის წინათ სწორედ ასეთი პროცესი აღინიშნა საქაროველოს ჩაის მრეწველობაში. აქ დიდი ხნის მანძილზე ჩაის აწონვა-დაფასება ხელით სრულდებოდა, რაც ძლიერ შრომატევადი სამუშაო იყო. შემდეგ დაინერგა უცხოური წარმოების ჩაის საწონ-დამფასებელი მანქანა-ავტომატები, რომელთაგან თითოეულმა ასეულობით მუშა გამოათავისუფლა და, როგორც იტყვიან, უმუშევარი დატოვა.

დაახლოებით იმავე შედეგებს იწვევს სამომხმარებლო მოთხოვნის შესაბამისად ძირეული ცვლილებები წარმოების სტრუქტურაში. ვთქვათ, ფირმის ტრადიციულ პროდუქციაზე მკვეთრად დაეცა მოთხოვნა (ფაქტიურად არ იყიდება). იგი იძულებულია, გადავიდეს სრულიად განსხვავებული ნაწარმის გამოშვებაზე, რომელიც განსხვავებული ტექნოლოგიის გამო, საჭიროებს სპეციფიკური მომზადების მქონე კადრებს. ასეთი კადრებით დაკომპლექტება და ძველი კადრების სამუშაოდან განთავისუფლება თითქმის ერთდროული აქტია.

აი, ამ ზემოაღნიშნულ საფუძვლებზე წარმოშობილ უმუშევრობას უწოდებენ სტრუქტურულ, ანუ ტექნოლოგიურ უმუშევრობას, რომელიც მეტ-ნაკლები ზომით ყველა ქვეყანაში და განვითარების ყველა ეტაპზე შეინიშნება.

სტრუქტურული უმუშევრობა ფრიქციულისაგან განსხვავდება, ჯერ ერთი, იმით, რომ „სტრუქტურულ" უმუშევრებს, როგორც წესი, არ შეუძლიათ სამუშაოზე მოწყობა დაუყოვნებლივ (სათანადო გადამზადებისა და დამატებითი სწავლა-განათლების გარეშე). „ფრიქციულ" უმუშევრებს თითქმის არაფერი არ უშლით ხელს, მოავარია

მონახონ შესაფერისი სამუშაო; მეორე, სტრუქტურული უმუშევრობა უფრო ხანგრძლივი და სერიოზულია, ვინემ ფრიქციული, ამიტომ მისი თუნდაც შერბილება დიდ ძალისხმევას საჭიროებს;

*ციკლური უმუშევრობა. წარმოების ციკლური განვითარების გამო, დგება გარკვეული ფაზები (ეკონომიკური კრიზისის, დეპრესიის), როდესაც მკვეთრად მცირდება ერთობლივი მოთხოვნა საქონელსა და მომსახურებაზე, ნაწარმი არ იყიდება, წარმოება ჩერდება და ყოველივე ამის შედეგად უმუშევრობა მასობრივ ხასიათს ღებულობს (მაგალითად, დიდი დეპრესიის დროს–1933 წელს აშშ–ში ციკლურმა უმუშევრობამ დაახლოებით 25%–ს მიაღწია). ამ მიზეზით ციკლურ უმუშევრობას ზოგჯერ მოთხოვნის დეფიციტთან დაკავშირებულ უმუშევრობასაც უწოდებენ.

ფრიქციული და სტრუქტურული უმუშევრობის ანალოგიურად, საბოლოოდ არც ციკლური უმუშევრობის თავიდან აცილებაა შესაძლებელი. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში იგი ისევე გარდაუვალია, როგორც მისი გამომწვევი მიზეზი–წარმოების ციკლური განვითარება. თუმცა, ანტიკრიზისული ღონისძიებების გატარებით შეიძლება ეკონომიკური დაცემის ერთგვარი შერბილების მიღწევა და, შესაბამისად, დროებით გამოთავისუფლებულ მუშაკთა რიცხვის შემცირება;

*სეზონური უმუშევრობა. მრავალ დარგში (სოფლის მეურნეობა, კვების მრეწველობა, მშენებლობა და ა.შ.), თქვენთვის ცნობილი მიზეზების გამო, წარმოება სეზონურია. არის თვეები (გაზაფხულზე, ზაფხულობით, შემოდგომაზე), როცა ინტენსიური მუშაობაა და მუშახელი (საჭიროების მიხედვით) სრულადაა დასაქმებული. სეზონთაშორის პერიოდში კი (ძირითადად ზამთარში) წარმოება (მაგალითად, პირველადი დამუშავების ჩაის ფაბრიკებში, პირველადი მელვინეობის ქარხნებში, ეთეროვანი ზეთების წარმოებაში) მთლიანად გაჩერებულია, ან დატვირთულია ნაწილობრივ და მუშახელი (ყოველ შემთხვევაში, მისი დიდი ნაწილი) გამოთავისუფლებულია, უმუშევარია.

სეზონურობის დაძლევისათვის მიმართულ ღონისძიებათა განხორციელებით ერთგვარად ამცირებენ უმუშევრობის ამ ფორმის

მასშტაბებსა და ზანგრძლიეობას, მაგრამ მისი მთლიანად დაძლევა პრაქტიკულად შეუძლებელია;

* **რეგიონული უმუშევრობა.** არცთუ იშვიათად, უმუშევრობას ადგილი აქვს ქვეყნის მხოლოდ ცალკეულ რეგიონებში და არა ყველგან. ამის მიზეზია ამ რეგიონების სპეციფიკური ბუნებრივ-ეკონომიკური პირობები (მცირემიწიანობა, სამუშაო ადგილების უკმარისობა და ა.შ.).

საქართველოში ასეთ რეგიონებს ტრადიციულად განეკუთვნებიან: რაჭა-ლეჩხუმი, სვანეთი, მთიანი აჭარა და სხვ.

ქმედითი ღონისძიებების გატარებით შესაძლებელია რეგიონული უმუშევრობის მინიმუმამდე დაყვანა;

* **ფარული უმუშევრობა.** მისი არსი ისაა, რომ ეკონომიკური კრიზისის შედეგად, ნაწილობრივი დატვირთვით ფუნქციონირების პირობებში, საწარმოები თანამშრომლებს კი არ ათავისუფლებენ სამუშაოდან, არამედ გადაჰყავთ ისინი მუშაობის შეკვეცილ რეჟიმზე (არასრული სამუშაო კვირა ან არასრული სამუშაო დღე), ან კიდევ, უშვებენ უხელფასო შვებულებაში განუსაზღვრელი ვადით. ამ გარემოებათა გამო, ისინი ოფიციალურად არ აღირიცხებიან უმუშევართა რიგებში, მეტიც, ითვლებიან დასაქმებულებად, მაშინ როცა არსებითად უმუშევრები არიან. ამიტომაც უწოდებენ მას ფარულ უმუშევრობას. ამის ტიპური მაგალითია საქართველოს დღევანდელი მდგომარეობა, სადაც მრეწველურ საწარმოთა უმრავლესობის დატვირთვის კოეფიციენტი 25-30%-ს არ აღემატება;

* **დემოგრაფიული უმუშევრობა.** აზიისა და აფრიკის კონტინენტებზე არის ქვეყნები, სადაც მოსახლეობის ბუნებრივი მატების ტემპები ძალიან მაღალია და შრომითი რესურსების რაოდენობა მკვეთრად აღემატება არსებულ (და შესაძლებელ) სამუშაო ადგილების რაოდენობას. ამ სიდიდეების დაუბალანსებლობა და ე.წ. დემოგრაფიული უმუშევრობის არსებობა ღრმა სიძნელეებს ქმნის, უწინარეს ყოვლისა, სოციალურ სფეროში. სამუშაოს მიღების მიზნით, ამ ქვეყნებიდან სამუშაო ძალის მასობრივი მიგრაცია ევროპისა და ამერიკის კონტინენტებზე არ შეიძლება ჩაითვალოს პრობლემის გადაწყვეტად: ამიტომ მას ზღუდავენ ადმინისტრაციული და ეკონო-

მიკური მეთოდების მეშვეობითაც;

* **ინსტიტუციონალური უმუშევრობა**. იგი დაკავშირებულია თვით სამუშაო ძალის ბაზრის მოუქნელ ფუნქციონირებასთან. მაგალითად, არის შემთხვევები, როცა არსებობს არცთუ ცოტა ოდენობის ვაკანტური სამუშაო ადგილი, მაგრამ, მოსახლეობისათვის შესაბამისი ინფორმაციის მიუწოდებლობის გამო, ისინი აუთვისებელი რჩება, მაშინ როცა მუშაკთა გარკვეული ნაწილი უმუშევარია. ინფორმირების სისტემის ჯეროვან დონეზე დაყენება მნიშვნელოვნად შეუწყობდა ხელს მათ დასაქმებას;

* **ნებაყოფლობითი უმუშევრობა**. ნებისმიერ საზოგადოებაში არსებობს ადამიანთა გარკვეული ფენა, რომელსაც, თავისი ფიზიკური წყობის თუ სხვა გარემოებათა (მაგალითად,არაშრომითი შემოსავლით ცხოვრება) გამო, არ სურს ჰქონდეს რეგულარული სამუშაო. სახელმწიფო კანონებზე დაყრდნობით იძულების მეთოდის გამოყენება სასურველ შედეგებს არ იძლევა. უფრო მიზანშეწონილია არაშრომითი შემოსავლის წყაროების ლიკვიდაცია და მაფიოზურ კლანებზე მორალური ზემოქმედება;

* **შეჩერებული უმუშევრობა**. ამ კატეგორიას განეკუთვნებიან შრომისუნარიანთა ის ჯგუფები, რომელთაც დაკარგული აქვთ მუდმივი სამუშაო, შეგუებულნი არიან ამ მდგომარეობას, ასრულებენ მეტწილად არარეგულარულ სამუშაოს და სჯერდებიან დაბალ საზღაურს.

ამრიგად, უმუშევრობა, თავის მრავალფეროვნებით, საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი ნიშანია. სრული დასაქმება შეუთავსებელია საბაზრო მეურნეობის განვითარების იდეასთან. მიუხედავად ამისა, როგორც თეორიული მსჯელობის დროს, ისე პრაქტიკული საკითხების განხილვისას, ხშირად ლაპარაკობენ მოსახლეობის სრულ დასაქმებაზე, მაგრამ ამაში არ გულისხმობენ აბსოლუტურად ყველა შრომისუნარიანის სრულად დასაქმებას. ეს საკითხი ცოტა უფრო მეტ ჩაღრმავებულ განხილვას საჭიროებს.

„სრული დასაქმება“ შედარებითი ცნებაა და იგი აბსოლუტური მნიშვნელობით არ უნდა გავიგოთ, რამდენადაც მასში ნაგულისხმევი არაა უმუშევართა ის ნაწილი (ფრიქციული და სტრუქტურული უმუშევრობა), რომლის არსებობა გარდაუვალია (რამდენიც უნდა ვეცადოთ, მაინც ვერ ავიცილებთ თავიდან).

„სრული დასაქმება“ განისაზღვრება როგორც დასაქმება, რომელიც შრომითი რესურსების 100%-ზე ნაკლებია. უფრო ზუსტად, სრული დასაქმების პირობებში უმუშევრობის დონე ფრიქციულ და სტრუქტურულ უმუშევრობათა ჯამის ტოლია და მას უმუშევრობის **ბუნებრივ** დონეს უწოდებენ. ასე, მაგალითად, თუ შრომითი რესურსების საერთო რიცხოვნობა ქვეყანაში შეადგენს 2 მლნ კაცს, აქედან ფრიქციული უმუშევარია 75 ათასი კაცი, ხოლო სტრუქტურული უმუშევარი – 25 ათასი კაცი (უმუშევრობის სხვა ფორმებს ადგილი არა აქვს), მაშინ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე უდრის 5%-ს (75 ათ.+25 ათ.) : 2 მლნ x 100.

მთლიანი ეროვნული პროდუქტის წარმოების პოტენციური შესაძლებლობის განსაზღვრისას მხედველობაში უნდა მივიღოთ ქვეყანაში არსებული შრომითი რესურსების არა საერთო რიცხოვნობა, არამედ მისგან ფრიქციულ და სტრუქტურულ უმუშევართა გამოკლებით მიღებული სიდიდე (ცხადია, უმუშევრობის სხვა ფორმები არ ვლინდება). ამ მაჩვენებელს ეკონომიკის წარმოებრივ პოტენციალსაც უწოდებენ. ეს პროდუქციის რეალური მოცულობაა, რომლის წარმოებაც შეუძლია ეკონომიკას რესურსების „სრული გამოყენების“ პირობებში.

მხოლოდ ფრიქციული და სტრუქტურული უმუშევრობის დროსაც უმუშევრობის ფაქტიური დონე შეიძლება იყოს ბუნებრივზე მაღალი ან დაბალი. მაღალი იქნება, თუ სამუშაოს მძებნელთა რიცხვი საგრძნობლად აღემატება არსებულ ვაკანსიებს, ანუ სამუშაო ძალის ბაზარი დაუბალანსებელია იმის გამო, რომ მ.წოდება სჭარბობს მოთხოვნას, და პირიქით, დაბალი იქნება, თუ თავისუფალი სამუშაო ადგილების რაოდენობა აღემატება სამუშაოს მძებნელ

მუშაკთა რაოდენობას, ანუ სამუშაო ძალის ბაზარი დაუბალანსებელია იმის გამო, რომ მოთხოვნა სჭარბობს მიწოდებას. პრაქტიკაში ასეთი რამ იშვიათად, მაგრამ მაინც გვხვდება. მაგალითად, მეორე მსოფლიო ომის პერიოდში, როცა აშშ-ში უმუშევრობის ბუნებრივი დონე 3-4%-ს შეადგენდა, სამხედრო წარმოების საჭიროებამ მოთხოვნა სამუშაო ძალაზე თითქმის განუსაზღვრელად გაზარდა. ჩვეულებრივი მოვლენა გახდა შემთავსებლობა და ზეგანაკვეთური მუშაობა. მთავრობა კრძალავდა მრეწველობის მრავალი სტრატეგიული დარგიდან მომუშავეთა განთავისუფლებას და ამით ხელოვნურად მცირდებოდა ფრიქციული უმუშევრობა. აი, ამან განაპირობა უმუშევრობის ფაქტიური დონის, ბუნებრივ დონესთან შედარებით, მკვეთრად დაცემა. .. _ .

უმუშევრობის ბუნებრივი დონე უცვლელი სიდიდე როდია. მისი ცვალებადობა დამოკიდებულია იმ ფაქტორებზე, რომლებიც გავლენას ახდენენ ფრიქციულ და სტრუქტურულ ცვლილებებზე. ამ მომენტის გათვალისწინებით, აშშ-ში, თუ 60-იან წლებში უმუშევრობის ნორმალურ დონედ ითვლებოდა 4% (ანუ სამუშაო ძალის 96%-ის დასაქმება), თანამედროვე ეტაპზე ასეთ დონედ მიიჩნევენ დაახლოებით 5-6%-ს (ე.ი. სამუშაო ძალის 94-95%-ის დასაქმებას). ეს დაკავშირებულია, ჯერ ერთი, მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის დაჩქარებასთან და მუშაკთა მნიშვნელოვანი ნაწილის ძირეულ პროფესიულ გადამზადებასთან, რაც შედარებით ხანგრძლივ დროს საჭიროებს; მეორე, შრომით რესურსებში უმუშევრების შედარებით გამორჩეული ნაწილის (ქალებისა და ახალგაზრდების) ხვედრითი წონის ამაღლებასთან; მესამე, როგორც უმუშევართა რიცხოვნობის, ისე დახმარების სიდიდის თვალსაზრისით, უმუშევრობის კომპენსაციის პროგრამის გაფართოებასთან და დაუსაქმებელთა შეღავათიან დაბეგვრასთან. ეს მნიშვნელოვანი მომენტია, რამდენადაც კომპენსაციების გაზრდა და შეღავათები დაბეგვრაში უმუშევრებს საშუალებას აძლევს, უფრო მშვიდად და ხანგრძლივად ეძებონ სამუშაო.

ზემოთ, „უმუშევრობის ბუნებრივ დონესთან“ ერთად, არაერთხელ ვახსენეთ „უმუშევრობის ფაქტიური დონე“. მაგრამ მისთვის

საოჯახო ახსნა არ მიგვიცია. უმუშევრობის ფაქტიური დონის გასაანგარიშებლად, მოსახლეობას ყოფენ სამ დიდ ჯგუფად: პირველ ჯგუფში შეჰყავთ 16 წლამდე ასაკის პირები, აგრეთვე შრომისუნარიანი ასაკის პირები, რომლებიც სპეციალურ დაწესებულებებში (ფსიქიატრიული საავადმყოფოები, ციხეები) იმყოფებიან. ისინი სამუშაო ძალის პოტენციურ კომპონენტებად ითვლებიან; მეორე ჯგუფს აკუთვნებენ სრულწლოვან ადამიანებს (შინ მომუშავეებს, მოსწავლეებს, სამხედრო მოსამსახურეებს, პენსიონერებს), რომელთაც მუშაობის სრული ან ნაწილობრივ პოტენციური შესაძლებლობანი აქვთ, მაგრამ ობიექტური თუ სუბიექტური მიზეზების გამო არ მუშაობენ და არც ეძებენ სამუშაოს. მათ მნიშვნელოვან ნაწილს სხვანაირად „სამუშაო ძალის შემადგენლობიდან გასულებსაც“ უწოდებენ; მესამე ჯგუფში წარმოდგენილია ნამდვილი სამუშაო ძალა-პირები, რომელთაც შეუძლიათ და სურთ კიდეც მუშაობა.

ამრიგად, საყოველთაოდ მიღებული მეთოდიკით, სამუშაო ძალა შედგება შრომისუნარიანი მომუშავეებისა და უმუშევრებისაგან, რომლებიც აქტიურად ეძებენ სამუშაოს. უმუშევრობის ფაქტიური დონე სამუშაო ძალის უმუშევარი (დაუსაქმებელი) ნაწილის პროცენტული გამოხატულებაა.

უმუშევრობის ფაქტიური დონე = უმუშევართა ფაქტიური რაოდენობა : სამუშაო ძალის საერთო რაოდენობაზე x 100.

თუ უმუშევარია 120 ათ. შრომისუნარიანი, ხოლო სამუშაო ძალის საერთო რაოდენობა ქვეყანაში შეადგენს 3 მლნ კაცს, უმუშევრობის ფაქტიური დონე იქნება 4% (120 ათ. : 3 მლნ x 100).

ამ მაჩვენებლის სიზუსტეს მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს ის, თუ რამდენად სწორად იქნება დადგენილი სამუშაო ძალის საერთო რიცხოვნობა და ფაქტიური უმუშევრობა. შრომისუნარიანი მოსახლეობის რაოდენობისა და, მათ შორის, უმუშევართა რიცხოვნობის გასაანგარიშებლად იყენებენ მოსახლეობის აღწერის, შერჩევითი გამოკითხვის (მაგალითად აშშ-ში) და შრომითი დასაქმების ბიუროების მონაცემებს, მაგრამ საქმისადმი დიდი გულმოდგინების გამოჩენის შემთხვევაშიც ვერ ხერხდება უტყუარი შედეგების მიღება. ტიპურ ცდომილებათა მაგალითებად შეიძლება დავასახელოთ:

– ოფიციალური სტატისტიკის მიხედვით, არასრული სამუშაო დღით დასაქმებულები მთლიანად დასაქმებულთა კატეგორიაში შედიან. ეს მეტ-ნაკლებად გამართლებულად შეიძლება ჩაითვალოს იმ პირების მიმართ, რომლებიც არასრული დატვირთვით მუშაობენ თავიანთი ნება-სურვილით. მაგრამ გაუმართლებელია იმ პირთა მიმართ, რომელთაც სურთ სრული დატვირთვით მუშაობა, მაგრამ ამას ვერ ახერხებენ და იძულებულნი არიან, დასჯერდნენ არასრული სამუშაო დღით მუშაობას. ასეთი პირების სრულ დასაქმებულებად აღიარებით, ოფიციალური სტატისტიკა, ცხადია, ხელოვნურად ამცირებს უმუშევრობის დონის მაჩვენებელს.

– ოფიციალურად, უმუშევრად ითვლება ის დაუსაქმებელი, რომელიც აქტიურად ეძებს სამუშაოს. სხვა სიტყვებით, უმუშევარი, რომელიც აქტიურად არ იღვწის სამუშაოს მოსაპოვებლად, „სამუშაო ძალის შემადგენლობიდან გამოსულად" ითვლება. არადა, არცთუ ცოტაა ისეთი უმუშევრები, რომელთაც მობეზრდათ სამუშაოს საპოვნელად უშედეგო სანგრძლივი ხეტიალი და უკვე იმედდაკარგულნი ეთმობიან სამუშაოს აქტიურად მაძებართა კატეგორიას. ამ ნაწილის უმუშევარია კატეგორიაში შეუტანლობით, ოფიციალური სტატისტიკა ასევე ამცირებს უმუშევრობის დონის მაჩვენებელს.

– უმუშევრობის დონე ხელოვნურად იზრდება იმის გამო, რომ ზოგიერთი რესპონდენტი (გამოსაკითხი პირი) იძლევა ცრუ ინფორმაციას–თითქოს ის მოწადინებით ეძებს სამუშაოს, თუმცა ეს სინამდვილეს არ შეეფერება. ასეთი ქცევის მიზანია ის, რომ მიიღოს უმუშევრობის კომპენსაცია ან სოციალური უზრუნველყოფის დახმარება.

– უმუშევრობის ოფიციალურ დონეს ხელოვნურად ზრდის ჩრდილოვანი ეკონომიკის არსებობა. ამგვარ საქმიანობაში ჩაბმული პირები სრული დატვირთვით მუშაობენ, მაგრამ ფორმალურად უმუშევართა კატეგორიას გარეკუთვნებიან — თავიანთ თავს უმუშევარს უწოდებენ.

ზემოალნიშნულიდან შეიძლება იმ დასკვნის გამოტანა, რომ, მართალია, უმუშევრობა ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის ერთ-

ერთი უმნიშვნელოვანესი მაჩვენებელია, მაგრამ იგი ყოველთვის როდი შეიძლება ჩაითვალოს ეკონომიკის სიჯანსაღის უშეცდომო ბარომეტრად.

როგორ ფიქრობთ, შეიძლება თუ არა ერთსა და იმავე ქვეყანაში, ერთსა და იმავე დროს, მასობრივად იყოს ვაკანტური სამუშაო ადგილები და პარალელურად ასევე მასობრივი ხასიათი ჰქონდეს უმუშევრობას? — თქვენ წარმოიდგინეთ, შეიძლება. მაგალითად, აშშ-ში ყოველწლიურად რამდენიმე მილიონი უმუშევარია, მაშინ როცა დაახლოებით ამდენივე ვაკანტური ადგილი აქვთ და კანდიდატურებს ეძებენ. რით აიხსნება ეს პარადოქსი? – იმ უბრალო მიზეზით, რომ უმუშევარი ვერ პოულობს თავისი პროფესიული მომზადების შესაფერის სამუშაოს, არაპროფილით კი, ძალიანაც რომ შეეცადოს, როგორც წესი, არავინ მიიღებს სამუშაოზე, ვინაიდან იგი მაქსიმალური მოწადინების პირობებშიც ვერ უზრუნველყოფს შრომის მაღალ მწარმოებლურობას.

14.3. უმუშევრობის სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები

უმუშევრობით გამოწვეულ ნეგატიურ შედეგებს შორის აღსანიშნავია:

* **ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალის არასრული გამოყენება.** უმუშევრობის ერთ-ერთი შედეგი უწარმოებელი პროდუქციაა. იგი კი მაშინ არის, როცა ეკონომიკას არ ძალუძს საკმარისი სამუშაო ადგილების შექმნა იმათთვის, ვისაც მუშაობა სურს და შეუძლია. როგორც ჩანს, უმუშევრობა ხელს უშლის საზოგადოების წინსვლას, მის პოტენციურ შესაძლებლობათა სრულად გამოყენებას. ეკონომისტები ამ უწარმოებელ პროდუქციას გამოხატავენ როგორც მთლიანი ეროვნული პროდუქტის დანაკარგს. ეს დანაკარგი ის მოცულობაა, რომლითაც ფაქტიური მოლიანი ეროვნული პროდუქტი ნაკლებია პოტენციურზე. პოტენციური მოლიანი ეროვნული პროდუქტი განისაზღვრება ეკონომიკური ზრდის ნორმალური ტემპების საფუძველზე, უმუშევრობის ბუნებრივი დონის გათვალისწინებით.

მონაცემების ურთიერთშედარებითი ანალიზი ცხადყოფს, რომ რაც უფრო მაღალია უმუშევრობის დონე, მით უფრო მეტია მთლიანი ეროვნული პროდუქტის (ისე როგორც სხვა მაკროეკონომიკური მაჩვენებლების–ეროვნული სიმდიდრის, საბოლოო საზოგადოებრივი პროდუქტის, ეროვნული შემოსავლის და ა.შ.) დანაკარგი. მაკროეკონომიკის ალიარებულმა სპეციალისტმა არტურ ოუკენმა მათემატიკურად გამოხატა თანაფარდობა უმუშევრობის დონესა და მთლიანი ეროვნული პროდუქტის დანაკარგს შორის. ეს თანაფარდობა ცნობილია ოუკენის კანონის სახელწოდებით და გვიჩვენებს: თუ უმუშევრობის ფაქტიური დონე ბუნებრივ დონეზე ერთი პროცენტით მეტია, მთლიანი ეროვნული პროდუქტის დანაკარგი 2,5 %–ს შეადგენს, მაშასადამე, უმუშევრობის ფაქტიური დონე ისე შეეფარდება მთლიანი ეროვნული პროდუქტის დანაკარგს, როგორც 1: 2,5–ს, ანუ 2: 5–ს.

ამ თანაფარდობის მიხედვით, შეიძლება გამოვთვალოთ მთლიანი ეროვნული პროდუქტის აბსოლუტური დანაკარგები, რომელიც უმუშევრობის ნებისმიერ დონესთანაა დაკავშირებული. ვთქვათ, 1996 წელს უმუშევრობის ფაქტიურმა დონემ 8 %–ს მიაღწია, ნაცვლად ნავარაუდევი ბუნებრივი 5 %–ისა. ამ ნამეტის (3 %–ის) ოუენის კოეფიციენტზე (2,5) გამრავლებით მივიღებთ 7,5 %–ს, რომელიც გვიჩვენებს მთლიანი ეროვნული პროდუქტის მოცულობის ჩამორჩენას (დანაკარგს) მისი წარმოების პოტენციურ შესაძლებლობასთან შედარებით. სხვანაირად რომ ვთქვათ, 1996 წელს უმუშევრობა თუ არ გადააჭარბებდა მის ბუნებრივ დონეს, ქვეყანაში 7,5 %–ით მეტი მთლიანი ეროვნული პროდუქტი შეიქმნებოდა, ვინემ ფაქტიურად შეიქმნა;

* **შემოსავლის შემცირება.** უმუშევრობა მკვეთრად ამცირებს არა მარტო თვით უმუშევრის შემოსავალს (რამდენადაც უმუშევრობისათვის დახმარება გაცილებით ნაკლებია ხელფასზე), არამედ სახელმწიფოს შემოსავალსაც (რამდენადაც სახელმწიფოს მიერ იბეგრება მომუშავის შემოსავალი და არა უმუშევრის მიერ მიზერული ოდენობით მიღებული დახმარება);

* **მუშაკთა დისკვალიფიკაცია.** უმუშევრობის გამო თავის პრო-

ფესიულ საქმიანობას თუნდაც რამდენიმე თვით (მით უმეტეს, წლობით) მოწყვეტილ ადამიანს საკმაოდ დიდი დრო სჭირდება ადაპტირებისათვის, რათა შრომის მწარმოებლურობის მისთვის ტრადიციულ დონეს მიაღწიოს. გამოდის, რომ დანაკარგები უნდა ვიანგარიშოთ არა მარტო უმუშევრობის პერიოდის მიხედვით, არამედ (ნაწილობრივ) ადაპტირებისათვის საჭირო პერიოდის მიხედვითაც. ეს იმ შემთხვევაში, როცა წარმოების ტექნოლოგიური პროცესები უცვლელია. თუ წარმოებაში მეცნიერულ-ტექნიკური პროგრესის სიახლეთა დანერგვასაც გავითვალისწინებთ, მისი კვალიფიკაცია აშკარად ჩამორჩენილი აღმოჩნდება წარმოების ახალ მოთხოვნებთან შედარებით და მან ხანგრძლივი გადამზადება უნდა გაიაროს;

* **ადამიანის ფსიქიკის შერყევა.** უმუშევრობა, მედიკოსთა დასკვნით, სარგებლობლად არყევს ადამიანის ფსიქიკას. უმუშევარი (მით უმეტეს, თუ ოჯახის მარჩენალია) მძიმე სტრესულ მდგომარეობაშია. მას, მატერიალურ სიდუხჭირესთან ერთად, მორალური მხარეც აფორიაქებს, დღედაღამ ამ მდგომარეობიდან თავის დაღწევაზე ფიქრობს, ნერვიულობს და, თუ დიდხანს გაგრძელდა ეს პროცესი, ფსიქიური ტრავმის გარდა, საერთოდ ეთიშება მოქმედი სამუშაო ძალის შემადგენლობას. უმუშევრობა ოჯახში კონფლიქტების წარმოშობის წყაროცაა;

* **დაავნაშაულობის ზრდა.** უმუშევრობა (მით უმეტეს, თუ მას ქრონიკული ხასიათი აქვს) ფრიად ხელსაყრელ ნიადაგს ქმნის დამნაშავეობისათვის. როგორც სტატისტიკა გვიჩვენებს, დამნაშავეთა უდიდესი უმრავლესობა უმუშევართა რიგებიდანაა და ბევრს მრუდე გზისკენ, ალბათ, სწორედ ამ ფაქტორმა უბიძგა.

ასეთი დასკვნის სისწორეს დღეისათვის საქართველოში არსებული მდგომარეობაც ადასტურებს. აი, რატომაა ხელისუფლების საზრუნავთა შორის ერთ-ერთი უმთავრესი შრომისუნარიანთა დასაქმება;

* **იძულებითი მიგრაციის დონის ამაღლება.** უმუშევრობა შრომისუნარიანი მოსახლეობის მიგრაციისა და სამშობლოდან შორს გადახვეწის დიდად ხელშემწყობი ფაქტორია. მნიშვნელოვანწილად ამან განაპირობა ის, რომ 90-იან წლებში საქართველოდან მოსახლეობის (ძირითადად ქართველების) მიგრაციამ ნახევარ მილიონ კაცს გადა-

აჭარია და ადვილი მოსალოდნელია, რომ მისი გარკვეული ნაწილი უკან საცხოვრებლად არც მობრუნდება. და ეს მაშინ, როცა ქართველი ერი თავის სამშობლოდან ყველაზე ნაკლებად მიგრირებად ერადაა ცნობილი მთელს მსოფლიოში;

* **რესურსების სოლიდური დანაკარგები.** უმუშევრობით გამოწვეულ დანაკარგებზე მსჯელობისას არ შეიძლება არ მოვიხსენიოთ ისეთი მნიშვნელოვანი მომენტებიც, როგორიცაა: კაპიტალი და „ტვინის“ (მეცნიერთა და მაღალკვალიფიციურ სპეციალისტთა კადრების! „გადინება“, დანაზოგების და მსყიდველობითუნარიანი მოთხოვნილების შემცირება, ინვესტიციური მოთხოვნის შემცირება, მიწოდების შეკვეცა, წარმოების დაცემა და ა.შ.

უმუშევრობა, როგორც მაკროეკონომიკური არასტაბილურობის გამოვლინება, საბოლოო ანგარიშით, რა თქმა უნდა, ნეგატიური მოვლენაა, მაგრამ ცალკეული დადებითი მომენტები მის შედეგებშიც შეინიშნება. მხედველობაში გვაქვს ის, რომ:

* უმუშევრობა ნიშნავს დაუსაქმებელი (თანაც, ძირითადად კვალიფიციური და გამოცდილი) სამუშაო ძალის რეზერვის არსებობას, რომელიც, სხვა ფაქტორებთან ერთად, წარმოების ზრდის (მაო შორის აღწარმოების უზრუნველყოფის) გარანტს წარმოადგენს.

საბჭოთა პერიოდში ინტენსიური განვითარების რელსებზე გადაყვანის სიძნელეები მნიშვნელოვანწილად დაკავშირებული იყო ეგრეთ წოდებულ სრულ დასაქმებასთან. ახალი რაიონების ათვისებას, წარმოების ახალი მიმართულებების განვითარებას სერიოზულად აფერხებდა კვალიფიციურ მუშაკთა თავისუფალი, სარეზერვო არმიის არარსებობა. დასაქმებული მუშაკები, ცხადია, ირჩევდნენ მუშაობის გაგრძელებას ძველ, ტრადიციულ, წლების განმავლობაში შეჩვეულ ადგილებზე;

* ფრიქციული უმუშევრობა, არა მარტო გარდაუვალად, არამედ რაღაც ზომით სასურველადაც ითვლება. იმიტომ, რომ მრავალი მომუშავე დაბალანაზღაურებადი, ნაკლებპროდუქტიული სამუშაოდან გადადის უფრო მაღალანაზღაურებად და პროდუქტიულ სამუშაოზე. ამის შედეგად, ერთი მხრივ, იზრდება მათი შემოსავალი და კეთილდღეობა, ხოლო, მეორე მხრივ, ფართოვდება მაღალპროდუქ-

ტიული, პრიორიტეტული პროდუქციის წარმოების მასშტაბები;

* უმუშევრობის არსებობა ზრდის პროფკავშირების აქტიურობას უმუშევართა ინტერესების დასაცავად, რომელსაც მომდევნო ეტაპზე, დასაქმებასთან ერთად, ხშირად თან სდევს ხელფასების მომატება და მეწარმეობრივი საქმიანობის სტიმულების გაძლიერება;

* სამუშაოს დაკარგვისა და უმუშევართა სარეზერვო არმიის რიგებში გადასვლის შიში შრომის დისციპლინის განმტკიცების საკმაოდ ძლიერ ორგანიზატორად გვევლინება;

* უმუშევრები ერთიმეორის კონკურენტები არიან, ამიტომ ცდილობენ დამქირავებლებს უფრო სრულყოფილი სამუშაო ძალა შესთავაზონ და ინტენსიურად იმაღლებენ პროფესიონალიზმს, ხოლო სამუშაოს მიღების შემდეგ კეთილსინდისიერად ასრულებენ დაკისრებულ მოვალეობას.

აღნიშნული მიზეზების გამო, ზომიერ (შრომისუნარიანთა დაახლოებით 3-დან 6 %-მდე ოდენობით) უმუშევრობას საბაზრო ეკონომიკის განვითარების აუცილებელ თანამგზავრად მიიჩნევენ.

14.4. ინფლაციის არსი და მიზეზები

მაკროეკონომიკური არასტაბილურობის მეორე მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია ინფლაცია. ტერმინი „ინფლაცია" ლათინური წარმოშობისაა და პირდაპირი გაგებით გაბერვას ნიშნავს. იგი მეცნიერულ სიტყვათხმარებაში შემოვიდა XIX საუკუნიდან ჯერ აშშ-ში, შემდეგ-ინგლისსა და საფრანგეთში. ეკონომიკურ ლიტერატურაში ეს ტერმინი ფართოდ დამკვიდრდა პირველი მსოფლიო ომის შემდეგ. მისი განსაზღვრება ასეთია: ინფლაცია არის მიმოქცევის არხებში ჭარბი ქაღალდის ფულისა და დაუხურდავებელი ბანკნოტების (საბანკო ბილეთების) დაგროვება, რაც იწვევს მათ გაუფასურებასა და ფასების საერთო დონის ზრდას. ამ უკანასკნელს ხაზს ვუსვამთ იმიტომ, რომ ინფლაციის პერიოდში ყველა საქონელსა და მომსახურებაზე ერთდროულად როდი იზრდება ფასები. ინფლაციის საკმაოდ სწრაფი ზრდის დროსაც კი ზოგიერთ საქონელზე (მომსახურებაზე) ფასი შეიძლება სტაბილური დარჩეს, ხოლო ზოგიერთზე

შემცირდეს კიდეც. ან კიდევ, როგორც წესი, ფასები იზრდება არათანაბარზომიერად: საქონლისა და მომსახურების ერთ ნაწილზე მატულობს ნახტომისებურად, მეორეზე–თანაბარი ტემპებით, ხოლო მესამე ნაწილზე საერთოდ არ მატულობს.

თვით ფასების ზრდაც ყოველთვის როდი გამოხატავს ინფლაციურ პროცესს. როგორც ვიცით, ფასების ზრდა დაკავშირებულია სამომხმარებლო საქონლის მოთხოვნის მიწოდებაზე გადამეტებასთან. მაგრამ ცალკეულ საქონლურ ბაზარზე ასეთი დისპროპორციით გაპირობებული მაღალი ფასები ჯერ კიდევ არაა ინფლაცია. ინფლაციურ ხასიათს იგი ღებულობს მაშინ, როცა დისპროპორცია მოთხოვნის სასარგებლოდ ხანგრძლივი და საყოველთაო ხასიათის მატარებელია და მთელი ქვეყნის მასშტაბით მატულობს ფასების საერთო დონე. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ინფლაციური პროცესი იწყება მაშინ, როცა ერთობლივ მოთხოვნასა და ერთობლივ მიწოდებას შორის ნათლად გამოიკვეთება დისბალანსი.

ინფლაცია მართლაც ფულის მიმოქცევის არხებში გაუფასურებელი ქაღალდის ფულის ჭარბი რაოდენობით დაგროვებას ნიშნავს, მაგრამ მისი არსი ამით არ ამოიწურება. ინფლაციის პირწმინდად ფულის გაუფასურებამდე დაყვანა მართებული არ იქნება და აი რატომ: იგი უაღრესად რთული სოციალურ–ეკონომიკური მოვლენაა და მჭიდროდაა დაკავშირებული საზოგადოებრივი პროდუქტის აღწარმოებასთან. ამ უკანასკნელის დისპროპორციებმა, აღწარმოების სისტემის სტრუქტურულმა ძვრებმა, ცალკეულ შემთხვევებში, ფასების სტაბილურობის პირობებშიც შეიძლება გამოიწვიოს ინფლაცია.

ინფლაციის დონეს ადგენენ ფასების ინდექსის მეშვეობით. ფასების ინდექსი, მაგალითად, სამომხმარებლო საქონლის მიმართ, უნდა გავიანგარიშოთ ასეთნაირად: საქონლის გარკვეული კომპლექტის ფასების ჯამი თუ 1990 წელს შეადგენდა 5 ათას ლარს, ხოლო 1995 წელს მიაღწია 18 ათას ლარს, ეს იმას ნიშნავს, რომ ფასების ინდექსი 1995 წელს შეადგენდა 360 %–ს, ანუ ფასები 1995 წელს 260 %–ით მაღალი იყო, ვიდრე 1990 წელს. დავუშვათ, ასეთი ინდექსი იმავე ჯგუფზე 1990 წელს უდრიდა 120 .%–ს. აღნიშნული წლების ფასების ინდექსთა შორის სხვაობის (360–120 = 240) 1990 წლის ინდექ-

სზე გაყოფითა და 100-ზე გამრავლებით დავადგენთ ინფლაციის დონეს 1995 წლისათვის:

ინფლაციის დონე = 360-120 : 120 x 100=200 %.

ინფლაციის საშუალო წლიური დონე იქნება 40 % (200 : 5).

ქვეყნის მასშტაბით ინფლაციის საერთო დონის დასადგენად იღებენ მთლიან ეროვნულ პროდუქტს და ერთიმეორეს უდარებენ წლების მიხედვით უცვლელ ფასებში გაანგარიშებულ მაჩვენებლებს.

რა იწვევს ინფლაციას? -ინფლაციის განმსაზღვრელი ძირითადი მიზეზებია:

* სახელმწიფოს შემოსავალსა და ხარჯებს შორის დისპროპორცია, ანუ დაუბალანსებლობა, რომელიც გამოიხატება სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტში. ამ დეფიციტის დასაფარავად სახელმწიფო მიმართავს ფულის გაძლიერებულ ემისიას, რაც საჭიროებასთან შედარებით მის მკვეთრად გაზრდასა და გაუფასურებას (მსყიდველობითუნარიანობის დაცემას) იწვევს;

* ეკონომიკის მილიტარიზაციასთან დაკავშირებით უზარმაზარი ინვესტიციების დაფარვა ფულის დაზგის ბრუნვის დაჩქარებით. სამხედრო ასიგნებების გადიდება ქმნის დამატებით მსყიდველობითუნარიან მოთხოვნას, რაც აპირობებს ფულადი მასის ზრდას შესაბამისი საქონლური მასით დაფარვის გარეშე. ეს პირველი მიზეზის გაღრმავებული და სპეციფიკური ვარიანტია, რამდენადაც, საბოლოო ანგარიშით, სახელმწიფო ბიუჯეტის მწვავე დეფიციტურობაში პოულობს გამოხატულებას;

*დისპროპორცია ფულად და საქონლურ მასას შორის, ფულადი მასის დაუსაქონლება. მეორე მსოფლიო ომის პერიოდში ეს პროცესი ძალიან გააძლიერა, ერთი მხრივ, გერმანელების მიერ ყალბად მოჭრილი საბჭოთა ფულის (მანეთის) მიმოქცევაში დიდი რაოდენობით გაშვებამ და, მეორე მხრივ, ოკუპირებულ რაიონებში საბჭოთა კავშირის მიერ დიდძალი მატერიალური სიმდიდრის დაკარგვამ.

ფულად და საქონლურ მასას შორის დისბალანსი შეიძლება გამოიწვიოს, გადახდისუნარიან მოთხოვნილებასთან შედარებით, მოხმარების საგნების წარმოების ჩამორჩენამაც;

* ბაზრის სტრუქტურის შეცვლა მეოცე საუკუნეში. მხედველო-

ბაში გვაქვს სრულყოფილი კონკურენციის ბაზრის შეცვლა ძირითადად ოლიგოპოლიური ბაზრით, რომელიც უზრუნველყოფს ხელოვნურად მაღალი (მონოპოლიური) ფასების დაწესებას და ხანგრძლივი დროით შენარჩუნებას. კონკურენტები ცდილობენ საქონელზე მაღალი ფასის შენარჩუნებას და დაინტერესებულნი არიან ხელოვნურად შექმნან დეფიციტი – შეამცირონ საქონლის წარმოება და მიწოდება;

* „იმპორტული" ინფლაცია. იგულისხმება ისეთი საქონლის იმპორტი, რომელზეც ძალიან მაღალი ფასებია დაწესებული (შემოტანის აუცილებლობას აპირობებს ქვეყნის შიგნით მოცემული საქონლის მწვავე დეფიციტი). ცხადია, ეს პროცესი გავლენას ახდენს სხვა სახეობის საქონლის ფასების ზრდაზეც. ამ მოვლენის წინააღმდეგ გატარებული ღონისძიებები სასურველ შედეგებს ვერ იძლევა;

* ინფლაციის მოლოდინი. ეს შეიძლება წარმოვიდგინოთ შემდეგნაირად: ჯერ ერთი, მომხმარებლები ყიდულობენ ხანგრძლივი დროის განმავლობაში საქონელსა და მომსახურებას მაღალ ფასებში და ვინაიდან კარგავენ იმედს მათ შემცირებაზე, იძენენ საქონელს მიმდინარე მოთხოვნებთან შედარებით მეტი ოდენობით; მეორე, პარალელურად იბრძვიან ხელფასის მომატებისათვის, რაც განხორციელების შემთხვევაში ხელს შეუწყობს მიმდინარე სამომხმარებლო მოთხოვნის გაფართოებას; მესამე, მწარმოებლები თავიანთ პროდუქციაზე აწესებენ სულ უფრო მაღალ ფასებს იმ მოტივით, რომ უახლოეს ხანში მოსალოდნელია ნედლეულის, მასალებისა და მაკომპლექტებელი ნაწარმის კიდევ უფრო გაძვირება. ამავე მიზნით ისინი აფართოებენ წარმოების რესურსების შეძენას. ყოველივე ამის შედეგად ფასები იზრდება არა მარტო ადრე დაუკმაყოფილებელი მსყიდველობითუნარიანი მოთხოვნის დონემდე, არამედ მოსალოდნელ ოფიციალურ სიდიდემდეც;

* ბაზარზე ისეთი საქონლის მნიშვნელოვანი ოდენობით მიწოდება, რომელზეც მოთხოვნა არ არის. ეს გარემოება ფარულად იწვევს ფულის გაუფასურებას.

ინფლაციური პროცესების დაჩქარებაში მნიშვნელოვან როლს ასრულებს: სავალუტო, ენერგეტიკული და სანედლეულო კრიზისი,

სასურსათო პრობლემის მკვეთრად გამწვავება და სხვ.

ინფლაციის მიზეზების უმრავლესობა პრაქტიკულად ყველა ქვეყანაში შეინიშნება. თუმცა ამ პროცესის სხვადასხვა ფაქტორთა კომბინაცია დამოკიდებულია ამა თუ იმ პერიოდში არსებულ კონკრეტულ ეკონომიკურ პირობებზე. მაგალითად, მეორე მსოფლიო ომის დამთავრებისთანავე დასავლეთი ევროპის ქვეყნებში ინფლაცია დაკავშირებული იყო მრავალი საბეობის საქონლის მწვავე დეფიციტთან. მომდევნო პერიოდში ინფლაციის პროცესის გაღრმავების უმთავრეს ფაქტორებად იქცა: სახელმწიფოს ხარჯების ზრდა, ფასებსა და ხელფასს შორის ახალი თანაფარდობა, ინფლაციის იმპორტი და სხვ. პოსტსოციალისტურ ქვეყნებში, და მათ შორის საქართველოშიც, 90-იანი წლებიდან მოყოლებული ინფლაციის ერთერთ უმნიშვნელოვანეს მიზეზად მოგვეელინა ფასების ლიბერალიზაცია საქონლის მწვავე დეფიციტის პირობებში.

დასავლელი ეკონომისტები ხაზს უსვამენ თვით ბაზრის დეფორმაციით გამოწვეულ ინფლაციის ტიპებს: მოთხოვნის, დანახარჯთა და სტრუქტურულ ინფლაციას.

მოთხოვნის ინფლაცია ნიშნავს ერთობლივ მოთხოვნასა და ერთობლივ მიწოდებას შორის წონასწორობის დარღვევას, რომელიც განპირობებულია, საქონლისა და მომსახურების რეალურ მოცულობასთან შედარებით, მოსახლეობისა და საწარმოთა ფულადი შემოსავლის უფრო სწრაფი ტემპებით ზრდით. ტრადიციულად, ცვლილებები ფასების დონეში ჭარბი ერთობლივი მოთხოვნით აიხსნება. ამ უკანასკნელს კი, თავის მხრივ, საფუძვლად უდევს სახელმწიფოს (სამხედრო და სოციალური) შეკვეთების გაფართოება, წარმოების საშუალებებზე მოთხოვნის გადიდება, შემოსავლის ზრდის კვალობაზე მოსახლეობის მსყიდველობითუნარიანობის ამაღლება და ა.შ. ბევრ შემთხვევაში სახელმწიფოს არ ძალუძს უპასუხოს ამ ჭარბ მოთხოვნას პროდუქციის შესაბამისი მოცულობის გადიდებით, იმიტომ, რომ ყველა არსებული რესურსი მთლიანად გამოყენებულია. ასეთ ვითარებაში ეს ჭარბი მოთხოვნა აპირობებს საქონლის ფასების ზრდას და მოთხოვნის (ანუ მოთხოვნით გამოწვეულ) ინფლაციას. მოთხოვნის ინფლაციის არსს ზოგჯერ ერთი ფრაზით ასე

გამოხატავენ: „ძალზე ბევრ ფულს სურს ერთობ მცირე რაოდენობის საქონელი“. ინფლაციის ეს ტიპი, ჩვეულებრივ, წარმოიშობა სრული დასაქმების და წარმოებრივ სიმძლავრეთა სრული დატვირთვის დროს.

ამრიგად, მოთხოვნის ინფლაციას იწვევს ისეთი ფაქტორები, როგორიცაა: ეკონომიკის მილიტარიზაცია და სამხედრო ხარჯების ზრდა; სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტი და შიგა ვალის ზრდა; ბანკების საკრედიტო ექსპანსია; იმპორტირებული ინფლაცია (აქტიური საგადასახდელო ბალანსის მქონე ქვეყნების მიერ უცხოური ვალუტის ყიდვისას საქონელბრუნვის მოთხოვნის ზევით ეროვნული ვალუტის ემისია); მძიმე მრეწველობაში ზღვარგადასული ინვესტიციები და სხვ.

დანახარჯთა ანუ მიწოდების ინფლაცია ნიშნავს წარმოების ხარჯების გადიდების ან ერთობლივი მიწოდების შემცირების შედეგად ფასების ზრდას. დასავლეთის ქვეყნებში იყო პერიოდი, როცა ერთობლივი მოთხოვნის სტაბილურობის (ზოგჯერ შემცირებისაც კი) პირობებში ხდებოდა საქონელზე ფასების დონის ამაღლება. ამ პროცესს განსაზღვრავდა წარმოების ფაქტორთა ღირებულების გადიდება.

აღნიშნული თეორია ფასების გადიდებას ხსნის ისეთი ფაქტორებით, რომლებიც იწვევენ დანახარჯთა ზრდას პროდუქციის ერთეულზე. პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები საშუალო დანახარჯებია წარმოების მოცემული მოცულობის პირობებში. იგი შეიძლება მივიღოთ წარმოების ხარჯების ჯამის შეფარდებით წარმოებული პროდუქციის მოცულობასთან. დანახარჯები პროდუქციის ერთეულზე = წარმოების ხარჯების ჯამი : პროდუქციის ერთეულთა რაოდენობაზე.

პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯთა გადიდება ამცირებს არა მარტო მოგებას, არამედ ფასების არსებული დონის პირობებში ბაზრისათვის ფირმების მიერ მისაწოდებელი პროდუქციის მოცულობასაც. ამის შედეგად მცირდება საქონლისა და მომსახურების მიწოდება მთელი ეკონომიკის მასშტაბით და შესაბამისად მატულობს მათი საბაზრო ფასი. როგორც ჩანს, ამ სქემით ფასებს

ადიდებს დანახარჯები და არა მოთხოვნა.

უკანასკნელ დროს მსოფლიო პრაქტიკაში ხშირად გვხვდება ინფლაციის ისეთი ტიპი, რომლის დროსაც ფასები იზრდება ერთობლივი მოთხოვნის შემცირების პარალელურად.

როგორც პრაქტიკა გვიჩვენებს, დანახარჯთა ზრდით განპირობებული ინფლაციის ქვედაზე მნიშვნელოვანი წყაროებია ნომინალური ხელფასის ზრდა და ნედლეულსა და ენერგიაზე ფასების გადიდება.

ხელფასის მომატებით გამოწვეული ინფლაცია წარმოების ხარჯების გადიდებით განპირობებული ინფლაციის ორგანული შემადგენელი ნაწილია. პროფკავშირების მეშვეობით მუშაკები იბრძვიან ხელფასების მომატებისათვის და ბევრ შემთხვევაში აღწევენ კიდეც შედეგს. ხელფასის მომატება ქვეყნის მასშტაბით თუ არ გაწონასწორდება რაიმე საწინააღმდეგო ფაქტორებით (მაგალითად, ერთ საათში გამოშვებული პროდუქციის მოცულობის გადიდებით), გაიზრდება დანახარჯები პროდუქციის ერთეულზე. ამის შედეგად მწარმოებლები გარკვეული ზომით შეამცირებენ საქონლის წარმოებასა და მომსახურებას. მოთხოვნის სტაბილურობის პირობებში, მიწოდების ეს შემცირება გამოიწვევს ფასების დონის გადიდებას. რამდენადაც აღნიშნული მოვლენის მიზეზი ნომინალური ხელფასის საგრძნობი ამაღლებაა, ინფლაციის ამ ტიპს ხელფასის მომატებით გამოწვეული ინფლაცია ეწოდება.

დანახარჯთა ინფლაციის მეორე მნიშვნელოვანი კომპონენტია მიწოდების მექანიზმის მოშლით გამოწვეული ინფლაცია. იგი შედეგია წარმოების ხარჯების ზრდისა, რომელიც დაკავშირებულია ნედლეულსა და ენერგიაზე ფასებისა და დანახარჯთა გაუთვალისწინებელ გადიდებასთან.

ინფლაციის ტიპები ერთიმეორისაგან ძნელი განსასხვავებელია, რამდენადაც ისინი მჭიდროდ ურთიერთზემოქმედებენ. მაგალითად, ხელფასი შეიძლება წარმოგვიდგეს, ერთი მხრივ, მოთხოვნის ინფლაციის და, მეორე მხრივ, დანახარჯთა ინფლაციის წყაროდ.

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების პრაქტიკა მოწმობს, რომ ხშირად ერთდროულად შეინიშნება მოთხოვნისა და დანახარჯთა ინ-

ფლაცია. შემოსავლისა და დანახარჯების ზრდის განმსაზღვრელ სუბიექტებად გვევლინებიან: პროფკავშირები, სახელმწიფო და ფირმები. აი როგორ ხდება ეს: სახელმწიფო მაღალ ფასებს უხდის მისი შეკვეთების შემსრულებლებს. მეწარმეებს საშუალება ეძლევათ, შეიძინონ ძვირფასი ნედლეული და მასალები, მუშაკებს გადაუხადონ მაღალი ხელფასი; ამავე დროს, საჭიროების მიხედვით სახელმწიფო აძლიერებს ფულის ემისიას, ზრდის საკრედიტო სარგებელს. ყოველივე ამით ხელშემწყობი პირობები იქმნება ინფლაციისათვის.

რაც შეეხება პროფკავშირებს, ისინი იბრძვიან მუშაკთა ხელფასის გადიდებისათვის, რომლის რეალიზაცია აძლიერებს როგორც მოთხოვნის, ისე მიწოდების ინფლაციას. არალოგიური შედეგები მოსდევს მონოპოლიების მიერ თავიანთ პროდუქციაზე მონოპოლიური ფასების დაწესებას.

არსებობს აგრეთვე **სტრუქტურული ინფლაცია**, რომელიც გამოწვეულია მაკროეკონომიკური დარგთაშორისი დაუბალანსებლობით. ასეთ პირობებში ცალკეული დარგები ვერ ახერხებენ თავიანთი ნაწარმით ბაზრის გაჯერებას, რაც იწვევს ფასების ინფლაციურ ზრდას დეფიციტად ქცეულ პროდუქციაზე.

სტრუქტურული ინფლაცია ძალიან ძნელი დასაძლევია, რამდენადაც იგი საჭიროებს დიდძალ ინვესტიციებს, ხოლო მისგან უკუგების მიღება მოკლე პერიოდში ვერ ხერხდება. ინფლაციის ეს ფორმა შედარებით იშვიათად გვხვდება. იგი თავს იჩენს ძირითადად ტექნიკური პროგრესით გამოწვეული ძირეული ძვრების პერიოდში, სამხედრო წარმოების კონვერსიის განხორციელებისას და სხვა ანალოგიურ ექსტრემალურ სიტუაციებში.

აღსანიშნავია, რომ მეოცე საუკუნის მეორე ნახევარში ხანგრძლივი დროის მანძილზე ეკონომიკურად განვითარებულ არც ერთ ქვეყანაში ერთდროულად არ შეინიშნებოდა სრული დასაქმება, თავისუფალი ბაზარი და ფასების სტაბილურობა. ფასები იზრდებოდა მუდმივად, 60-იანი წლების დასასრულიდან — თვით ეკონომიკური დაცემისა და უმრაობის პერიოდებშიც, რაც უჩვეულო იყო განვითარების ადრეულ ეტაპებზე. ამ მოვლენამ **სტაგფლაციის** (სტაგნაცია პლუს ინფლაცია) სახელწოდება მიიღო, რაც გამოხატავს ფასების

ინფლაციურ ზრდას წარმოების უძრაობის, სტაგნაციისა და ეკონომიკური კრიზისის პირობებში.

14.3. ინფლაციის სახეობები

ინფლაციის სახეობათა განსაზღვრისას, ჩვეულებრივ, ხელმძღვანელობენ სამი კრიტერიუმით: პირველია ფასების (ფასების ინდექსის) ზრდის ტემპი; მეორე–სხვადასხვა ჯგუფის საქონლის ფასების ზრდის დაბალანსებულობის ხარისხი; მესამე–ინფლაციის მოსალოდნელობა და წინასწარმეტყველება.

პირველი კრიტერიუმის მიხედვით ინფლაციის სახეობებია: ზომიერი, ჭეშებადი და ჰიპერინფლაცია.

* **ზომიერი ინფლაცია.** ზომიერია ისეთი ინფლაცია, რომლის დროსაც გაუფასურება შედარებით შეუმჩნეველად მიმდინარეობს. ამ დროს ფასების ზრდის ტემპი წლის მანძილზე 10 %-ს არ აღემატება, ფულის კურსი უცვლელია, ნომინალურ ფასებში კონტრაქტებზე ხელის მოწერის რისკი არ არსებობს.

ეკონომიკური თეორია, საბედნიეროდ, ნეოკეინზიანელობა, ინფლაციის ამ სახეობას მიიჩნევს ეკონომიკურ განვითარებაზე კეთილმყოფელ ფაქტორად. იგი იძლევა მოთხოვნა-მიწოდების ცვალებადი პირობების შესაბამისად ფასების კორექტირების საშუალებას. განვითარებული ქვეყნების ეკონომიკისათვის მეტწილად ინფლაციის სწორედ ეს სახეობაა დამახასიათებელი;

* **ჭეშებადი ინფლაცია.** ჭეშებადია ინფლაცია, როცა ქაღალდის ფული სწრაფად უფასურდება. ამ დროს ფასები ქაოსურია და იზრდება წელიწადში 200 %-მდე. წარმოება დეზორგანიზებულია, ყველა ცდილობს, მოიმარაგოს საქონელი და თავიდან მოიშოროს გაუფასურებული ქაღალდის ფული. ამის გამო იწყება ფულის ინტენსიური მატერიალიზაცია საქონელში. ინფლაციის ეს სახეობა იშვიათი როდია თვით განვითარებულ ქვეყნებშიც;

* **ჰიპერინფლაცია.** ეს ინფლაციის ძალიან მაღალი დონეა. წლის მანძილზე მისი ზრდის ტემპი, ჩვეულებრივ, 200 %-ს აღემატება. ჰიპერინფლაციის დროს მიმოქცევაში გაშვებული ფულის რაოდენო-

ბა და საქონლის ფასები ასტრონომიული ტემპებით მატულობს. ფასები და ხელფასი კატასტროფულად სცილდება ერთიმეორეს. ასეთ პირობებში, შეიძლება ითქვას, ნადგურდება ეროვნული მეურნეობა და ცხოვრების დონის დაცემას ყველაზე უზრუნველყოფილი ფენებიც კი გრძნობენ.

თქვენ, ალბათ, კარგად გახსოვთ ჰიპერინფლაციის გამანადგურებელი შედეგები თუ რაოდენ მტკივნეულად განიცადა საქართველოს მოსახლეობამ მიმოქცევაში კუპონის არსებობის წლებში (იყო პერიოდი, როცა პროფესორის თვიური ხელფასი კუპონებში, ამერიკულ ვალუტაზე გადაყვანით, 0,5 დოლარს არ აღემატებოდა).

ჰიპერინფლაცია უკანასკნელ წლებში მეტ-ნაკლები ზომით დამახასიათებელი იყო აგრეთვე ბევრი სხვა პოსტსოციალისტური ქვეყნის ეკონომიკისათვის, თუმცა საერთოდ იგი ძალიან დიდ იშვიათობას წარმოადგენს.

როგორც ზომიერი, ისე ჭარბებადი და ჰიპერინფლაცია განეკუთვნება ე.წ. **ღია ინფლაციას** და თავს იჩენს ბაზრებზე, სადაც მოქმედებს თავისუფალი ფასები. მისგან განსხვავებით, **ფარული (ჩახშობილი) ინფლაციის** დროს, რომელიც წარმოიქმნება მკაცრად რეგულირებადი ან ფიქსირებული ფასების მქონე ეკონომიკაში, ფასების ზრდა შეიძლება არც კი იყოს შესამჩნევი. ამ დროს ფულის გაუფასურება გამოხატულებას პოულობს მწვავე დეფიციტსა და გრძელ რიგებში. საქონლის იშვიათობის გამო, დიდი ძალისხმევის გარეშე ვერ ხერხდება ფულით მისი შეძენა.

ფასების არათანაბარზომიერი ზრდის პირობებში ღია ინფლაცია, მართალია, იწვევს საბაზრო მექანიზმის დეფორმირებას, მაგრამ არ სპობს მას. სულ სხვა ვითარება იქმნება ჩახშობილი ინფლაციის არსებობისას. ფასების ზრდით შეწუხებული სახელმწიფო ებმება მასთან ბრძოლაში და აწესებს მკაცრ ადმინისტრაციულ კონტროლს ფასებსა და შემოსავალზე, ე.ი. ყინავს მათ განსაზღვრულ დონეზე. დიდი ცდის მიუხედავად, ასეთი ღონისძიებები რადიკალურ შედეგებს ვერ უზრუნველყოფს.

სხვადასხვა ჯგუფის საქონლის ფასების ზრდის დაბალანსებულობის მიხედვით გამოყოფენ ინფლაციის ორ სახეობას: დაბალან-

სებულ და დაუბალანსებელ ინფლაციას.

* **დაბალანსებული ინფლაციის** დროს ფასების ზრდა საქონლისა და მომსახურების უმრავლესობაზე ზომიერი და ერთდროულია, ამიტომ სხვადასხვა ჯგუფის საქონლის ფასების დონეთა ურთიერთანაფარდობა უცვლელი რჩება. ასეთ შემთხვევებში ფასების ყოველწლიური ზრდის პროპორციულად მატულობს სარგებლის (პროცენტის) განაკვეთი, რაც სტაბილურფასებიანი ეკონომიკური სიტუაციის ტოლფასია;

* **დაუბალანსებელი ინფლაციის** დროს სხვადასხვა ჯგუფის საქონელზე ფასები იზრდება განსხვავებული ტემპებით, ამიტომ ფასების დონის მიხედვით მათ შორის თანაფარდობა სისტემატურად იცვლება.

მესამე ჯგუფის კრიტერიუმის (ინფლაციის მოსალოდნელობა და წინასწარმეტყველება) თვალსაზრისით გამოყოფენ **მოსალოდნელ** და **მოულოდნელ ინფლაციას.**

* **მოსალოდნელი ინფლაციის** გარდაუვალობა წინასწარვე ცნობილია და შეიძლება მისი პროგნოზირება რომელიღაც პერიოდისათვის. არცთუ იშვიათად „იგეგმება" იგი ქვეყნის მთავრობის მიერ, ამიტომ შედარებით ორგანიზებულ ხასიათს ატარებს;

* **მოულოდნელი ინფლაცია** ხასიათდება ფასების უეცარი (მოულოდნელი) ნახტომისებური აწევით, რაც ფრიად უარყოფით გავლენას ახდენს ფულის მიმოქცევასა და გადასახადებით დაბეგვრის სისტემაზე. ასეთ ვითარებაში მოსახლეობა (თუკი აქვს ადრინდელი პერიოდის ოდნავი გამოცდილება მაინც), მისი შემოსავლის შემდგომი გაუფასურების თავიდან აცილების მიზნით, ინტენსიურად იძენს საქონელსა და მომსახურებას (ხშირად მისთვის არააუცილებელსაც კი), რაც, თავის მხრივ, სიძნელეებს უქმნის ეკონომიკას, არასწორ წარმოდგენას იძლევა საზოგადოებაში არსებულ მოთხოვნაზე და ართულებს მეურნეობის პროპორციული განვითარების უზრუნველყოფას.

გამორიცხული არაა ასეთი სიტუაციაც, თუ ფასების უეცარი ნახტომისებური აწევა დაიწყო მოსალოდნელ ინფლაციაზე მოსახლეობის სრულიად შეუმზადებლად, მომხმარებლები მას მიიჩნევენ

დროებით (შემოხვევით) მოულენად და თავს შეიკავებენ საქონლის შეძენაზე. ეს შეამცირებს მოთხოვნას და გავლენას მოახდენს ფასების დაწევაზე, რაც წონასწორობის აღდგენას შეუწყობს ხელს.

ფასების აწევა და ჭარბი ფულის დაგროვება ინფლაციის მხოლოდ გარეგანი გამოვლინებებია. მისი სიღრმისეული მიზეზია ეროვნული მეურნეობის პროპორციების დარღვევა (დისბალანსი), რომლის მიაკვლევა განმსაზღვრელად (საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების გამოცდილებით) მიიჩნევენ ისეთ ძალებს, როგორიცაა:

* სახელმწიფო მონოპოლია ქაღალდის ფულის ემისიაზე, საგარეო ვაჭრობაზე, ეკონომიკის მილიტარიზაციაზე და სხვა სპეციფიკური ფუნქციების შესრულებაზე;

* პროფკავშირული მონოპოლია, რომელზეც მნიშვნელოვანწილადაა დამოკიდებული ქვეყანაში ხელფასების დონე და მისი სტაბილურობა;

* უმსხვილესი ფირმების მონოპოლია დანახარჯებისა და ფასების განსაზღვრაზე.

ეს მიზეზები მჭიდროდაა დაკავშირებული და თითოეული მათგანი თავისებურად განსაზღვრავს მოთხოვნისა და მიწოდების ზრდას ან შემცირებას, რითაც ქმნის საფუძველს დისბალანსის წარმოშობისათვის.

14.6. ინფლაციის სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები

ზომიერ ინფლაციას მძიმე ეკონომიკური შედეგები არ მოსდევს, მაშინ როცა ჭენებადი და, განსაკუთრებით, ჰიპერინფლაცია იწვევს მთელი ეროვნული მეურნეობის ქაოსს, აღწარმოებრივ დისპროპორციებს, მიკრო- და მაკროეკონომიკურ რყევებს. ინფლაციის ნეგატიური გავლენა ყველაზე ნათლად სოციალურ სფეროში აისახება.

ინფლაციის სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები შეიძლება ასეთნაირად ჩამოვაყალიბოთ:

* **ფულადი შემოსავლის გაუფასურება.** მხედველობაში გვაქვს მსყიდველობითუნარიანობის შემცირება, რაც რეალური შემოსავლის დაცემას იწვევს. თუ ოჯახის ნომინალური ფულადი შემოსავა-

ლი შეადგენდა, ვთქვათ, 100 ლარს და ამით შეეძლო ოჯახს 200 კგ შაქრის შეძენა, ორჯერ გაუფასურების შემდეგ, იმავე თანხით მხოლოდ 100 კგ შაქრის შეძენა შეუძლია, ე.ი. რეალური შემოსავალი ორჯერ შემცირდება. ასეთი პროცესი წარმოიქმნება მაშინ, როცა ნომინალური შემოსავალი სტაბილურია ან, ინფლაციის ტემპთან შედარებით, უფრო ნელა იზრდება.

ინფლაციის შედეგად აი, რატომ ზარალობს ყველაზე უფრო მეტად ფიქსირებული ნომინალური შემოსავლის მქონე და სოციალურად დაუცველი ნაწილი საზოგადოებისა (მეცნიერები, მასწავლებლები, ექიმები, ხელოვნებისა და კულტურის მუშაკები, პენსიონერები და ა.შ.);

* **შემოსავლისა და სიმდიდრის გადანაწილება.** აი, როგორ ხდება ეს: ვთქვათ, ერთმა მოქალაქემ მეორეს ერთი წლის განვადებით მიჰყიდა 1000 ლარის საქონელი, რომლითაც მოცემულ მომენტში შეეძლო 1000 ლიტრი ღვინის ყიდვა. ერთი წლის შემდეგ, ინფლაციის შედეგად, ორჯერ გაუფასურდა ფული და ვალში დაბრუნებული 1000 ლარით მხოლოდ 500 ლიტრი ღვინის ყიდვა შეძლო. წააგო მევალემ და მოიგო მოვალემ, რადგანაც ვალი გაუფასურებული ფულით გადაიხადა. ასე ხდება მთელი ქვეყნის მასშტაბით ყველა სხვა ანგარისწორების დროსაც, თუ ხელშეკრულებაში წინასწარ არაა გათვალისწინებული ინფლაციის შედეგად ფულის მოსალოდნელი გაუფასურება.

ამრიგად, რაც უფრო მოულოდნელად, სწრაფად და ერთიმეორის მიმართ დაუბალანსებლად გაიზრდება ფასები, მით უფრო სასარგებლოა ცალკეული მეურნეობრივი აგენტებისათვის და საზარალო — სხვებისათვის. ამის კვალობაზე ხდება შემოსავლისა და სიმდიდრის გადანაწილება იმათგან, ვინც ხანგრძლივი ვადით იძლევა კრედიტს, იმათ ხელში, ვინც ღებულობს ამ კრედიტს და განსაზღვრული ვადის გასვლის შემდეგ გაუფასურებული სახით უბრუნებს კრედიტორს (თუ ასეთი შემთხვევისათვის კომპენსაციის თაობაზე წინასწარ რაიმე პირობა არ იყო დაფიქსირებული ხელშეკრულებით).

ინფლაციის დროს დიდი უპირატესობა ენიჭება უძრავ ქონებას,

განსაკუთრებით ძვირფასეულობას. ამიტომ ყველა ცდილობს ფულის მატერიალიზაციას, უძრავ ქონებაზე (პირველ რიგში, კეთილშობილ ლითონებზე-ოქროსა და ვერცხლზე) გადაცვლას და ასეთი ქონების მფლობელები ესოდენ ხელსაყრელი მომენტის გამოყენებით იოლად მდიდრდებიან;

*გრძელვადიანი გარიგებებისადმი ინტერესის შენელება. ბუნებრივია, საბაზრო ეკონომიკის სუბიექტთა შორის გარიგება რაც უფრო ხანგრძლივია, მით უფრო მეტია რისკი და ინფლაციის საშიშროება, ამიტომ ინვესტორები ცდილობენ მისგან თავის დაღწევას და ხელშეკრულების მოკლე ვადით შემოფარგვლას. თუმცა ეს, ბევრი სხვა თვალსაზრისით, შეიძლება ხელს არ აძლევდეს ინვესტორს. ასეთ შემთხვევაში ცდილობენ განახორციელონ ისეთი ინვესტიციები (დაბანდებები), რომელთა რენტაბელობის დონე უზრუნველყოფს არა მარტო ნორმალური მოგების მიღებას, არამედ მოსალოდნელი ინფლაციით გამოწვეული ზარალის კომპენსირებასაც;

* ფულადი დანაზოგების გაუფასურება. ინფლაცია აუფასურებს ფულად დანაზოგებს, მიუხედავად იმისა, იქნება იგი ბანკებში მოთავსებული თუ სკივრებში შენახული, ან კიდევ, იქნება ფირმების ოუ კერძო პირების საკუთრება. ვთქვათ, მეანაბრემ კომერციულ ბანკში დააბანდა 1000 ლარი, ანუ იყიდა 1000 ლარიანი ობლიგაცია წლიური 10 %-იანი განაკვეთით. წლის ბოლოს იგი მიიღებს 1100 ლარს, მაგრამ, ინფლაციის დონის 20 %-მდე გაზრდის გამო, დაბანდებული 1000 ლარის ღირებულება, ანუ მსყიდველობითი უნარი, დაეცემა 917 ლარამდე (1100:1,20) და მეანაბრე, საბოლოო ანგარიშით, მოგების ნაცვლად, იზარალებს.

მაშასადამე, ფულადი დანაზოგების მსყიდველობითუნარიანობა უკუპროპორციულ დამოკიდებულებაშია ინფლაციის ღონესთან, ამიტომ ამ უკანასკნელის მოსალოდნელობა ზღუდავს ფულის დაზოგვას, ზრდის მიმდინარე მოხმარებას და აფერხებს მსხვილმასშტაბური ინვესტიციების განხორციელებას, წარმოების დაჩქარებულ განვითარებას;

* ფულადი სახსრების ფარული კონფისკაცია. ინფლაცია ფირმებისა და მოსახლეობის ხელში არსებული ფულადი სახსრების

ფარულ კონფისკაციას ახდენს გადასახადების მეშვეობით. აი, როგორ ხდება ეს: ინფლაციის ბაზაზე ნომინალური შემოსავლის ზრდის შედეგად, ფიზიკური და იურიდიული პირები ექცევიან გადასახადის გადამხდელთა უფრო მაღალ ჯგუფში, რითაც სახელმწიფოს ხელში გადანაწილდება მათი არა მარტო მოგება, არამედ მიმდინარე მოხმარებისათვის განკუთვნილი შემოსავლის ნაწილიც.

ამ ნეგატიური მოვლენის თავიდან ასაცილებლად დასავლეთის განვითარებულ ქვეყნებში მიმართავენ საგადასახადო განაკვეთების ინდექსაციას ინფლაციის ტემპის გათვალისწინებით. მაგრამ იგი არ იძლევა სასურველ შედეგს, რამდენადაც ფასების დაუბალანსებელი ზრდის კვალობაზე ხდება სიმდიდრის გადანაწილება, ღრმავდება ნომინალურ და რეალურ შემოსავალს შორის სხვაობა, თანაც, ადამიანთა სხვადასხვა ჯგუფში სხვადასხვანაირად, სხვადასხვა დროს და სხვადასხვა სისწრაფით. ერთიან ინდექსაციას არ ძალუძს ასეთი ნიუანსების „დაჭერა", იგი ყველა შემოსავალს აფასებს ფორმალურად. ინფლაციისაგან ზარალობს თვით სახელმწიფოც, რამდენადაც გადასახადები სახელმწიფო ხაზინაში შემოსვლამდე სოლიდური რაოდენობით უფასურდება;

* **ეროვნული მეურნეობის მართვის გაუარესება.** ამის ერთერთი ძირითადი მიზეზია, ფასების სწრაფი კლებადობის გამო, ინფორმაციის არასტაბილურობა და რეალური განვითარების სრულყოფილი ანალიზის შეუძლებლობა. ასეთ პირობებში მმართველობის ორგანოებს უჭირთ სწორი პროგნოზირება და მეურნეობის დაბალანსებული განვითარების უზრუნველსაყოფად ქმედითი ღონისძიებების განხორციელება.

ყოველივე ეს აქვეითებს მეწარმეობრივი საქმიანობისადმი სტიმულებს და ანელებს ეკონომიკურ აქტივობას.

შედარებით უფრო მძიმეა და დამანგრეველი ეკონომიკური შედეგები, რაც თან სდევს ფარულ (ჩახშობილ) ინფლაციას. იგი საშინელი სოციალური სენია, იმიტომ, რომ:

*ანგრევს თვითრეგულირების საბაზრო მექანიზმს. ბაზრის მეშვეობით ვერ ხერხდება დარგთა შორის წონასწორობის დამყარება

და ამ ფუნქციას სახელმწიფო კისრულობს, მაგრამ იგი აწყდება თითქმის გადაუჭრელ სიძნელეებს. ინვესტირების პროცესი ჭიანურდება და ეცემა ეკონომიკის ეფექტიანობა;

*გაყინული ფასები არახელსაყრელს ხდის კაპიტალის დაბანდებას იმ დარგებში, სადაც მაღალია წარმოების ხარჯები. ეს იწვევს წარმოების კიდევ უფრო მეტად დაცემას და დეფიციტის გაღრმავებას. დეფიციტი ქრონიკულ ხასიათს ღებულობს;

*დეფიციტის პირობებში მოთხოვნა სრულად ვერ რეალიზდება და მოსახლეობას უგროვდება იძულებითი დანაზოგები;

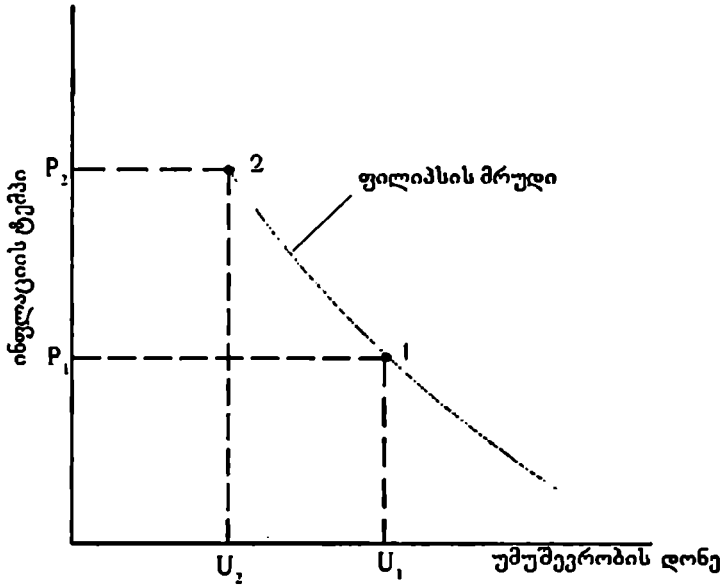
საქონლის მწვავე დეფიციტი და დიდძალი იძულებითი დანაზოგები აპირობებს უზარმაზარ რიგებსა და დიდ გასაქანს აძლევს სპეკულაციას შავ ბაზარზე, რომელიც ამდიდრებს კრიმინალურ სტრუქტურებს, დათრგუნვილი ინფლაციის გარდაუვალ თანამგზავრად იქცევა.

ამრიგად, ფარული ინფლაციის პირობებში წარმოება გაჩერებულია ან იზრდება უმნიშვნელოდ, ამიტომ ძლიერ შენელებულია მოსახლეობის კეთილდღეობის ამაღლების პროცესიც. აი, რატომაა მისი თავიდან აცილებისათვის ზრუნვა სახელმწიფოს ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი ამოცანა.

14.7. ფილიპსის მრუდი

დიდი ხანია, რაც ცნობილია უმუშევრობასა და ინფლაციას შორის არსებული უკუპროპორციული დამოკიდებულება. ეს პროცესი საფუძვლიანად შეისწავლა და მეცნიერულად განაზოგადა ინგლისელმა ეკონომისტმა **ო. ფილიპსმა**. მან 50-იანი წლების მეორე ნახევარში შეიმუშავა ორიგინალური მოდელი, რომელიც ცნობილია **ფილიპსის მრუდის** სახელწოდებით. მან ყოველმხრივ გააანალიზა ინგლისის ეკონომიკის 95 წლიანი (1861 – 1956 წწ.) განვითარების მონაცემები და მივიდა ასეთ დასკვნამდე: უმუშევრობის დონის გადიდება 2,5-3 %-ს ზევით იწვევს ფასებისა და ხელფასის ზრდის მკვეთრად შენელებას და, პირიქით, უმუშევრობის შემცირებას თან სდევს ფასებისა და ხელფასის გადიდება, რასაც, საბოლოო ანგარი-

შით, ინფლაციამდე მივყავართ (იხ. ნახ. 14.1). გამოდის, რომ საზოგადოებამ უმუშევრობის დონის შემცირება უნდა უზრუნველყოს ინფლაციის ტემპების დაჩქარების ხარჯზე, რაც წინააღმდეგობრივი ხასიათის მატარებელია.



ნახ. 14.1 ფილიპსის მრუდი

ამერიკელი ეკონომისტების პ. სამუელსონისა და რ. სოლოუს მიერ ერთგვარი მოდიფიცირების (კერძოდ, ხელფასის განაკვეთების საქონლური ფასების ზრდის ტემპებით შენაცვლების) შემდეგ, მიმდინარე საუკუნის 60-იანი წლებიდან, სხვადასხვა ქვეყნის მთავრობებმა ფილიპსის მრუდი საფუძვლად დაუდეს თავიანთ ეკონომიკურ პოლიტიკას და სცადეს დასაქმებასა და ინფლაციას შორის ოპტიმალური თანაფარდობის დამყარება. ამგვარი ეკონომიკური რეგულირების პრაქტიკამ ცხადყო, რომ ფილიპსის მრუდის გამოყენება მიზანშეწონილია მხოლოდ მოკლე პერიოდის ეკონომიკურ სიტუაციებში, რამდენადაც გრძელვადიან (5-10 წელი) პერიოდში, უმუშევ-

რობის მაღალი დონის მიუხედავად, ინფლაცია განაგრძობს ზრდას, რაც აიხსნება გარემოებათა მთელი კომპლექსით.

ამ ხარვეზის გამო ფილიპსის მრუდი შეცვალა უმუშევრობის ბუნებრივი დონის თეორიამ, რომელიც 70-იანი წლების დასასრულსა და 80-იანი წლების პირველ ნახევარში ეკონომიკური ანალიზისათვის ფართოდ გამოიყენებოდა აშშ-სა და ინგლისში. მისი არსი ისაა, რომ გრძელვადიან პერსპექტივაში ინფლაციის ზომიერ ანუ საზოგადოებისათვის ხელსაყრელ დონედ შეიძლება მიჩნეული იქნეს უმუშევრობის მხოლოდ ბუნებრივი დონე (ფრიქციული და სტრუქტურული უმუშევრობის ჯამი, გამოხატული პროცენტობით).

მნიშვნელოვანი უპირატესობის მიუხედავად, ვერც ეს ჩაითვლება პრობლემის საბოლოო და წარმატებულ გადაჭრად, რამდენადაც უმუშევრობის ბუნებრივი დონის პირობებშიც ინფლაცია რაღაც დროის განმავლობაში ინერციით განაგრძობს განვითარებას და ვერ ხერხდება მისი ტემპების მკვეთრად შემცირება. ამასთან ერთად, უმუშევრობის თვით ბუნებრივი დონეც უკანასკნელ ოცწლეულში პრაქტიკულად დასავლეთის ყველა ქვეყანაში იზრდებოდა და დღეისათვის, 60-იანი წლების დონესთან შედარებით, თითქმის გაორკეცებულია.

14.8. ანტიინფლაციური ეკონომიკური პოლიტიკა

თანამედროვე საბაზრო ეკონომიკა ინფლაციურია თავისი ხასიათით, რამდენადაც მისი განმსაზღვრელი ფაქტორები ქრონიკულ ხასიათს ატარებს და დამატებით თუნდაც მინიმალური ხელშემწყობი პირობების წარმოქმნაც საკმარისია იმისათვის, რომ მან მთელი სიმწვავით გამოავლინოს თავისი დამანგრეველი ძალა. ეს გარემოება იმაზე მიგვანიშნებს, რომ ინფლაციის მთლიანად ლიკვიდირების ამოცანის დასმა არარეალურია. მაქსიმუმი, რაც ამ მიმართულებით ღონისძიებათა კომპლექსის გონივრულმა განხორციელებამ შეიძლება მოგვცეს, ესაა მისი ზომიერ ფარგლებში მოქცევა, გამანადგურებელი გავლენის თავიდან აცილება.

საბაზრო ეკონომიკის ქვეყნების გამოცდილებით, ცნობილია ან-

ტიინფლაციური პოლიტიკის ორი ვარიანტი: ინფლაციური პროცესებისადმი ადაპტირება (შეგუება) და აშკარა ანტიინფლაციურ ღონისძიებათა განხორციელება.

*ადაპტაციური პოლიტიკა. მისი არსი ისაა, რომ საბაზრო ეკონომიკის სუბიექტები (საოჯახო მეურნეობები, ფირმები, სახელმწიფო) თავიანთ მოქმედებაში წინასწარვე ითვალისწინებენ ინფლაციის ნეგატიურ შედეგებს. მსოფლიო პრაქტიკაში ცნობილია ინფლაციით გამოწვეული დანაკარგების კომპენსაციის ორი მეთოდი: სარგებლის განაკვეთის სისტემატური ინდექსაცია, ანუ კორექტირება, ინფლაციის ტემპების გათვალისწინებით და ინვესტიციის პირველი საწყისი თანხის ინდექსაცია, რომლის კოეფიციენტიც ასევე ინფლაციის ტემპებით განისაზღვრება.

საოჯახო მეურნეობები ინფლაციისადმი ადაპტირებას ცდილობენ შემოსავლის დამატებითი წყაროების გამოძებნით, ფულადი სახსრების საქონლურ ფასეულობებში სწრაფი მატერიალიზაციით, კონტრაქტების დადებისას ხელფასების ინფლაციური კორექტირებით და ა.შ.

ინფლაციის პირობებში ფირმებიც ცვლიან თავიანთ ეკონომიკურ პოლიტიკას. ეს გამოიხატება, მაგალითად, იმაში, რომ ისინი ხელს ჰკიდებენ მხოლოდ მოკლევადიანი პროექტების რეალიზაციას, რათა სწრაფად დაიბრუნონ დაბანდებული თანხები. გარდა ამისა, ცდილობენ საკუთარი საბრუნავი საშუალებების ნაკლებობა შეივსონ აქციებისა და ობლიგაციების გამოშვების საფუძველზე, გარეშე წყაროების გამოყენებით, ბანკში ანგარიშებზე შეინახონ რაც შეიძლება მცირე ოდენობის თანხები, მოგების დიდი ნაწილი მოახმარონ წარმოების განვითარება-გაფართოებას და ა.შ.

* აშკარა ანტიინფლაციური პოლიტიკა. იგი მოიცავს სახელმწიფოს მიერ შემუშავებულ და გატარებულ გრძელვადიან და მოკლევადიან ღონისძიებათა კომპლექსს. გრძელვადიანი ანტიინფლაციური პოლიტიკა მოიცავს ისეთ ღონისძიებებს, როგორიცაა:

-სახელმწიფო ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირება, არა ფულის ემისიის გაძლიერებით, არამედ გადასახადების გადიდებით და სახელმწიფო ხარჯების შემცირებით;

-ფულის მიმოქცევის რეგულირება, კერძოდ, ფულის მასის ყოველწლიურ მატებაზე მკაცრი ლიმიტების დაწესება, რაც ხელს შეუწყობს ინფლაციის დონის კონტროლს;

-ინფლაციაზე გარე ფაქტორების გავლენის შესუსტება. იგულისხმება, ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფარავად, მთავრობის მიერ უცხოური კრედიტებისა და სესხების აღებისადმი ფრთხილი დამოკიდებულება.

მოკლევადიანი ანტიინფლაციური პოლიტიკა მიმართულია ძირითადად ინფლაციის ტემპების დროებით შემცირებისაკენ. მაგალითად, სოლიდურ შედეგს იძლევა, ერთობლივი მოთხოვნის გაუდიდებლად, ერთობლივი მიწოდების გაფართოება. ამ მიზნით სახელმწიფო:

-შეღავათებს უწესებს იმ ფირმებს, რომლებიც თავიანთ ძირითად ნაწარმთან ერთად, უშვებენ თანამდევ პროდუქციას;

-ახდენს თავისი საკუთრების ნაწილის პრივატიზებას, რათა შემოვიდეს სახსრები ბიუჯეტის დეფიციტის დასაფარავად;

-ახორციელებს ქმედით ღონისძიებებს სამომხმარებლო საქონლის დიდი რაოდენობით იმპორტირებისათვის;

-ახორციელებს ძლიერ შეტევას მონოპოლიზმის წინააღმდეგ ეკონომიკაში;

-უქმნის ხელსაყრელ პირობებს მცირე და საშუალო ბიზნესს;

-იძლევა რეკომენდაციას, გაიყიდოს ყველაფერი (რესურსები, ნაწარმი, ინფორმაცია და ა.შ.), რისი გაყიდვაც შეიძლება.

ანტიინფლაციური ეკონომიკური პოლიტიკის განხორციელებისას ღრმად უნდა გავაანალიზოთ და გავითვალისწინოთ მისი უკუშედეგებიც, ვინაიდან არაა გამორიცხული, ნეგატიურმა შედეგებმა გადააჭარბოს პოზიტიურს და მნიშვნელოვანი ზიანი მიაყენოს საზოგადოებას. დასავლელ სპეციალისტთა გათვლით, ინფლაციის 1 %-ით შემცირებისათვის აუცილებელია, წლის განმავლობაში უმუშევრობის ფაქტიურმა დონემ 2 %-ით მაინც გადააჭარბოს მის ბუნებრივ დონეს, რაც, უკენის კანონის თანახმად, რეალურ მთლიან ეროვნულ პროდუქტს, პოტენციურ შესაძლებლობასთან შედარებით, 4 %-ით შეამცირებს.

თუკი ინფლაციის 1 %-ით შემცირება არა მარტო დაფარავს უმუშევრობის დონის 2 %-ით გაზრდისა და რეალური მთლიანი ეროვნული პროდუქტის, პოტენციურ შესაძლებლობასთან შედარებით, 4 %-ით შემცირების შედეგად გამოწვეულ დანაკარგებს, არამედ გარკვეულ მოგებასაც მოუტანს ქვეყანას, იგი გამართლებულ ღონისძიებად შეიძლება მივიჩნიოთ. წინააღმდეგ შემთხვევაში თავი უნდა შევიკავოთ მისგან და უნდა დავადგეთ უფრო რეალურ გზას.

აშშ-სა და ზოგ სხვა ქვეყანაში საკმაოდ დიდი პოპულარობით სარგებლობს მონეტარული ანტიინფლაციური კონცეფცია, რომლის მთავარი შემოქმედია მილტონ ფრიდმენი (იგი იყო რ. რეიგანის მრჩეველი ამ უკანასკნელის მიერ სტაბილიზაციის პროგრამის გატარებისას). ამ კონცეფციის თანახმად, ანტიინფლაციურმა პოლიტიკამ აუცილებლად უნდა მოიცვას ორი ბლოკი: ერთობლივი მოთხოვნის რეგულირება და ერთობლივი მიწოდების რეგულირება.

ერთობლივი მიწოდების რეგულირება ფრიად სასარგებლო ღონისძიებაა, მაგრამ სასურველ ეფექტს მხოლოდ ხანგრძლივი დროის შემდეგ იძლევა და გრძელვადიან ანტიინფლაციურ სტრატეგიას განეკუთვნება. ამ მიმართულებით სწრაფ და რადიკალურ შედეგებს ერთობლივი მოთხოვნის შეზღუდვა იძლევა. მონეტარისტთა მტკიცებით, მისი რეალიზაცია იყოფა სამ ეტაპად:

-პირველ ეტაპზე ტარდება კონფისკაციური ხასიათის ფულის რეფორმა. მოსახლეობის ხელთ არსებული ფულის მასის სწრაფი და მკვეთრი შემცირება, ცხადია, უცებ აქვეითებს მოთხოვნას;

-მეორე ეტაპზე ხდება ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირება და კრედიტის გაძვირება. ეს უკანასკნელი მიუწვდომელია დაბალეფექტიანი ფირმებისათვის (ისინი კოტრდებიან) და სარბიელზე გამოდიან ყველაზე მძლავრი მწარმოებლები;

-მესამე ეტაპზე მცირდება საგადასახადო განაკვეთები და მსხვილი კომპანიების მიერ გამოშვებული ნაწარმით ბაზრის გაჯერებას თან სდევს ფასების შემცირება.

ამრიგად, პირველ და მეორე ეტაპებზე გამოიყენება ბერკეტები, რომლებიც დაბლა სწევენ ერთობლივ მოთხოვნას, მესამეზე-ბერკეტები, რომლებიც ასტიმულირებენ საქონლის მასის ზრდას და ერთობლივი მიწოდების დონის ამაღლებას.

უმუშევრობა საბაზრო ეკონომიკის განუყრელი თანამგზავრია. ოფიციალური სტატისტიკით უმუშევრებს განეკუთვნებიან· შრომისუნარიანი ასაკის დროებით დაუსაქმებელი მოქალაქეები, რომელთაც სურთ ჰქონდეთ სამუშაო, ეძებენ მას, რეგისტრირებულნი არიან შესაბამის სახელმწიფო უწყებებში და, როგორც წესი, იღებენ გარკვეულ კომპენსაციას (უმუშევრობის დახმარებას).

საბაზრო ეკონომიკისათვის დამახასიათებელი· უმუშევრობის ფორმებია: **ფრიქციული, სტრუქტურული, ციკლური, სეზონური, რეგიონული, ფარული, დემოგრაფიული, ინსტიტუციონალური, ნებაყოფლობითი, შეჩერებული** და ა.შ.

სრული დასაქმების პირობებში უმუშევრობის დონე ფრიქციული და სტრუქტურული უმუშევრობით შემოიფარგლება და მას **უმუშევრობის ბუნებრივ დონეს** უწოდებენ. უმუშევართა რიცხოვნობის სამუშაო ძალის საერთო რაოდენობაზე გაყოფით ადგენენ **უმუშევრობის ფაქტიურ დონეს.**

უმუშევრობით გამოწვეულ ნეგატიურ შედეგებს შორის აღსანიშნავია: **ქვეყნის ეკონომიკური პოტენციალის არასრული გამოყენება, შემოსავლის შემცირება, მუშაკთა დისკვალიფიკაცია, ადამიანთა ფსიქიკის შერყევა, დამნაშავეობის ზრდა, მიგრაციის დონის ამაღლება, რესურსების სოლიდური დანაკარგები.**

ზომიერ უმუშევრობას საბაზრო ეკონომიკის განვითარების აუცილებელ თანამგზავრად მიიჩნევენ.

მაკროეკონომიკური არასტაბილურობის მეორე მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია ინფლაცია. ინფლაცია არის მიმოქცევის არხებში ჭარბი ქაღალდის ფულისა და დაუბურდავებელი ბანკნოტების დაგროვება, რაც იწვევს მათ გაუფასურებასა და ფასების საერთო დონის ზრდას.

საბაზისო და საანგარიშო პერიოდის ფასების ინდექსთა შორის სხვაობის საბაზისო პერიოდის ფასების ინდექსზე გაყოფით და 100-ზე გამრავლებით ანგარიშობენ **ინფლაციის დონეს.** ქვეყნის მასშტაბით ინფლაციის საერთო დონის დასადგენად იღებენ მთლიან ეროვ-

ნულ პროდუქტს და ერთმანეთს უდარებენ წლების მიხედვით უცვლელ ფასებში გაანგარიშებულ მაჩვენებლებს.

ინფლაციის ალტერნატიული წყაროებია: მოთხოვნის, დანახარჯთა (ანუ მიწოდების) და სტრუქტურული ინფლაცია.

განასხვავებენ:

ფასების ზრდის ტემპების მიხედვით-ზომიერ, ჭენებად და ჰიპერინფლაციას;

სხვადასხვა ჯგუფის საქონლის ფასების ზრდის დაბალანსებულობის ხარისხის მიხედვით-დაბალანსებულ და დაუბალანსებელ ინფლაციას;

მოსალოდნელობისა და წინასწარმეტყველების მიხედვით-მოსალოდნელ და მოულოდნელ ინფლაციას.

ინფლაციის სოციალურ-ეკონომიკური შედეგებია: ფულადი შემოსავლის გაუფასურება, შემოსავლისა და სიმდიდრის გადანაწილება, გრძელვადიანი გარიგებებისადმი ინტერესის დაკარგვა, ფულადი დანაზოგების გაუფასურება, ფულადი სახსრების ფარული კონფისკაცია, ეროვნული მეურნეობის მმართველობის გაუარესება.

ფილიპსის მრუდის თანახმად, უმუშევრობის დონის გადიდება 2,5-3 %-ის ზემოთ იწვევს ფასებისა და ხელფასის ზრდის მკვეთრად შენელებას, და, პირიქით, უმუშევრობის შემცირებას თან სდევს ფასებისა და ხელფასის გადიდება, რასაც, საბოლოო ანგარიშით, ინფლაციამდე მიეყავართ.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რა იწვევს უმუშევრობას და რით გამოიხატება მისი არსი?
2. ჩამოთვალეთ უმუშევრობის ძირითადი ფორმები.
3. რით განსხვავდება უმუშევრობის ფაქტიური დონე ბუნებრივი დონისაგან?
4. უმუშევრობას აქვს თუ არა რაიმე დადებითი მხარე?
5. რას ეწოდება ოუკენის კანონი?
6. რა არის ინფლაცია და რა იწვევს მას?
7. რით გამოიხატება ინფლაციის ალტერნატიული წყაროები?

8. რა განსხვავებაა ზომიერ, ჭენებად და ჰიპერინფლაციას შორის?

9. როგორ გავლენას ახდენს ინფლაცია მოსახლეობის ცხოვრების დონეზე?

10. შეიძლება თუ არა ინფლაციის თავიდან აცილება?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. მაკროეკონომიკური არასტაბილურობის ძირითალი მახასიათებლები.
2. უმუშევრობის არსი და მიზეზები.
3. უმუშევრობის ძირითადი ფორმები.
4. უმუშევრობის მაჩვენებლები.
5. უმუშევრობის სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები.
6. ინფლაციის არსი და მიზეზები.
7. ინფლაციის სახეობები.
8. ინფლაციის სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები.
9. ფილიპსის მრუდი.
10. ანტიინფლაციური ეკონომიკური პოლიტიკა.

ლიტერატურა

1. ასათიანი რ. ფული და ფულადი სისტემები. თბ., საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996.

2. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. თბ., 1996, თ. 9.

3. კახნიაშვილი ჯ. მაკროეკონომიკა. თბ., „სიახლე", 1996, თავები 7, 8.

4. ლივშიცი ა. ი. საბაზრო ეკონომიკის შესავალი. ლექციების კურსი. თარგმანი რუსულიდან. თბ., თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა; საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996, თავები 7, 8, 9.

5. მაკკონელი კ. პ., ბრიუ ს. ლ. ეკონომიკსი. თარგმანი რუსულიდან. თბ., „საქპროფგამი", 1993, ნაწ. I, თ. 10, ნაწ. II, თ. 19.

6. სტენლეიკი ჯ. ფ. ეკონომიკსი დამწყებთათვის. თარგმანი რუსუ-

ლიდან. თბ., „ფარნავაზი", 1995, თავები 21, 22.

7. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории. М., 1995. главы 15,16.

8. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н., Киселевой Е. А.** Киров, Изд-во "АСА", 1995, гл. 18.

9. **Липсиц И.** Экономика без тайн. Учебник основ экономических знании. М., "Дело", 1993, гл. 7.

10. **Менкью Н. Грегори.** Макроэкономика. Пер. с англ.М., Изд-во МГУ, 1994, главы 5,6.

11. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник под редакцией **В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой.** М., Промо-Медия, 1995, главы 31, 32.

12. Основы экономической теории. Под редакцией **В. Д. Камаева,** М., изд-во МТГУ им. Н. Э. Баумана, 1996, гл. 13.

13. Современная экономика. **Мамедов О. Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на Дону, изд-во "Феникс", 1995, главы 11,16.

14. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ. М., "Дело", 1993, главы 23, 32, 33.

XV თავი

საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები

სახელმწიფოებს შორის ეკონომიკური კავშირ-ურთიერთობების განვითარება-გაღრმავება და მეურნეობრივი ცხოვრების ინტეგრაცია დროის მოთხოვნაა. რომელიმე ქვეყნის მიერ ამ ობიექტური პროცესის შეუფასებლობა, მისთვის ზურგის შექცევა და ეროვნული ეკონომიკური თვითუზრუნველყოფის ავტარკიული კურსის გატარება, როგორც სრულიად უპერსპექტივო და ყოველგვარ ლოგიკურ დასაბუთებას მოკლებული ქცევა, თვითმკვლელობის ტოლფასად შეიძლება მივიჩნიოთ.

რა გვაძლევს ასეთი კატეგორიული დასკვნის საფუძველს?- ამის საფუძველია პრაქტიკა, ცხოვრება. განვითარების დღევანდელ ეტაპზე სწორედ ის ქვეყნები აღწევენ მაღალ ეკონომიკურ შედეგებს და იმარჯვებენ ძლიერ კონკურენტებთან მეტოქეობაში, რომლებიც აქტიურად არიან ჩართული მსოფლიო ეკონომიკურ ინტეგრაციულ პროცესებში და საერთაშორისო „თამაშის წესების" სრული დაცვით მოქმედებენ.

დღევანდელი თვალსაწიერიდან, საერთაშორისო ეკონომიკური თანამშრომლობა უაღრესად რთული ფენომენია არა მარტო მონაწილე სუბიექტების, არამედ კავშირ-ურთიერთობათა ფორმების მრავალფეროვნების თავალსაზრისითაც. ამჟამად მსოფლიო მეურნეობის აქტიურ სუბიექტებს წარმოადგენენ: სახელმწიფოები თავიანთი სახალხომეურნეობრივი კომპლექსებით, ტრანსეროვნული კორპორაციები, საერთაშორისო ორგანიზაციები და ინსტიტუტები. ეკონომიკური თანამშრომლობის ძირითადი ფორმები კი ასეთია: **საგარეო ვაჭრობა, მეწარმეობრივი კაპიტალის მიგრაცია, სასესხო კაპიტალის საერთაშორისო ბაზარი, შრომითი რესურსების მიგრაცია, სავალუტო-საკრედიტო ურთიერთობები.**

განვიხილოთ ეს ფორმები.

ქვეყნებს შორის საგაჭრო კავშირ-ურთიერთობების განვითარება-გაფართოებისა და მსოფლიო ბაზრის ჩამოყალიბების ეკონომიკურ საფუძველს შრომის საერთაშორისო ტერიტორიული დანაწილება შეადგენს. შრომის საერთაშორისო ტერიტორიული დანაწილება შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების უმაღლესი საფეხურია და ნიშნავს თითოეული ქვეყნის სპეციალიზაციას ცალკეულ სახეობათა პროდუქციის (მომსახურების) წარმოებაზე, რომლის სიღრმესა და მასშტაბებს თვით მწარმოებლურ ძალთა განვითარების დონე განსაზღვრავს.

მსოფლიო ბაზარი, როგორც მთლიანი ორგანიზმი და ერთიანი სისტემა, მეცხრამეტე საუკუნის დასასრულსა და მეოცე საუკუნის დასაწყისისათვის ჩამოყალიბდა. მანქანური წარმოების განვითარებამდე შრომის საერთაშორისო დანაწილება და წარმოებრივი სპეციალიზაცია თითქმის მთლიანად მის ბუნებრივ საფუძველს-ბუნებრივ-კლიმატური პირობების (წიაღისეული სიმდიდრეები, ნიადაგი, ჰავა, გეოგრაფიული მდებარეობა და ა.შ.) თვალსაზრისით ქვეყნებს შორის არსებულ განსხვავებას ემყარებოდა. მაგალითად, საქართველოსათვის საერთაშორისო სპეციალიზაციის პროფილის განმსაზღვრელ დარგებად იმოაყითვე იქცა მანგანუმის, ღვინის, კონიაკის, თამბაქოს, ჩაის მრეწველობა, რამდენადაც ისინი დამყარებული იყო გავრცელების არეალშეზღუდული ნედლეულის წყაროებზე. ამ დარგთა პროდუქცია, ადგილობრივ მოთხოვნილებასთან შედარებით, გაცილებით მეტი რაოდენობით იწარმოებოდა და ნამეტი ნაწარმი სარეალიზაციოდ გაჰქონდათ საგარეო ბაზარზე — იქ, სადაც ასეთი პროდუქცია საერთოდ არ იწარმოებოდა, ან იწარმოებოდა არასაკმარისი რაოდენობით. სამაგიეროდ შემოჰქონდათ ის, რაც საქართველოში არ იწარმოებოდა (ცალკეული სახეობის დაზგა-დანადგარები, მოწყობილობა, ნავთობი, ბამბა, შაქარი, ყავა, კაკაო და ა.შ.).

მსხვილი მანქანური წარმოების დამკვიდრების კვალობაზე წარმოების სპეციალიზაციისა და კოოპერირების კავშირი მის ბუნებრივ საფუძველთან მნიშვნელოვნად მცირდება და სულ უფრო დამო-

კიდებული ხდება საკუთრივ ტექნოლოგიური ფაქტორის განვითარებაზე. ეს ცნობილია **ფარდობითი დანახარჯების თეორიის**, ანუ ფარდობითი უპირატესობის კანონის, სახით, რომლის ავტორია თქვენთვის უკვე საკმაოდ კარგად ცნობილი ეკონომისტი დ. რიკარდო. ამ თეორიის თანახმად, სავაჭრო კავშირ-ურთიერთობა შეიძლება ჰქონდეთ ერთმანეთთან არა მარტო ბანანის მწარმოებელ ქვეყნებსა და იმ სახელმწიფოებს, რომელთა ტერიტორიაზე ბანანი საერთოდ არ იწარმოება, არამედ მრეწველურად განვითარებულ ქვეყნებსაც. თანაც, ისეთი საგნებით, რომელთა წარმოება შესაძლებელია ორივე პარტნიორი ქვეყნის ფარგლებში, მაგრამ მათ შორის ერთი უფრო დახელოვნებულია (სპეციალიზებულია) მის წარმოებაზე (აქვს დიდი ტრადიციები, ჰყავს მაღალკვალიფიციური კადრები, აღჭურვილია ექსტრაკლასის უახლესი ტექნოლოგიური მოწყობილობით და ა.შ.), ამიტომ დასაქმებულთა შრომის მწარმოებლურობა გაცილებით უფრო მაღალია, ხოლო წარმოების ხარჯები-შედარებით დაბალი (ამაში გარკვეული წვლილი შეაქვს წარმოების მსხვილ მასშტაბებთან დაკავშირებულ ეკონომიასაც). ყოველივე ეს საშუალებას აძლევს მოცემულ ქვეყანას გაიტანოს თავისი ნაწარმი პარტნიორი ქვეყნის ბაზარზე, გაყიდოს შედარებით იაფად, ამით მიიზიდოს ბევრი მყიდველი და მოგებაც მიიღოს მეტი ოდენობით, ვინემ შიგა ბაზარზე რეალიზებით მიიღებდა.

მოვიტანოთ ასეთი მაგალითი. ვთქვათ, იაპონიას მსუბუქი ავტომანქანა დაუჯდა (წარმოებისა და რეალიზაციის ხარჯები პლუს გადასახადები) 3 ათასი დოლარი, ხოლო აშშ-ს (ანალოგიური მარკისა და ხარისხის)-4 ათასი დოლარი. ამერიკის ბაზარზე თითოეული მანქანის 5 ათას დოლარად გაყიდვისას, ამერიკელი მეწარმე მოიგებს 1 ათას დოლარს, ხოლო-იაპონელი 2 ათას დოლარს. მაგრამ საქონლის რეალიზაციის დაჩქარებისა და კონკურენტებთან მეტ ქონაში გამარჯვების უზრუნველყოფის მიზნით, იაპონელს ხელს აძლევს თავისი მანქანის ამერიკის ბაზარზე 4,5 ათას დოლარად გაყიდვა, ვინაიდან იაპონიის შიგა ბაზარზე 3,8 ათას დოლარზე ძვირად ვერ გაყიდდა. აი, რატომ იყიდება იაპონური ავტომობილები ფორდის, ჯენერალ-მოტორსისა და კრაისლერის კომფორტული ავ-

ტომანქანებით განებივრებულ ქვეყანაში (სხვათა შორის, ჩვენ მიერ მოტანილ მაგალითში ციფრობრივი მონაცემებია პირობითი, თორემ შინაარსობრივი მხარე სინამდვილეს შეეფერება).

თუ ყოველივე ზემოაღნიშნულს განვაზოგადებთ, შეგვიძლია დავასკვნათ: ექსპორტით (საგარეო ბაზარზე საქონლის რეალიზაციით) გამოწვეული ეფექტის სიდიდე დამოკიდებულია მოცემული საქონლის ეროვნული და მსოფლიო ბაზრების ფასების თანაფარდობაზე. რაც უფრო დიდია მათ შორის სხვაობა, მით უფრო მეტია მოცემული საქონლის ექსპორტით მიღებული ეფექტი და, პირიქით.

ფარდობითი დანახარჯების თეორიის თანამედროვე მოდიფიკაციას წარმოადგენს წარმოების ფაქტორთა (შრომა, კაპიტალი, მიწა) თეორია. ამ ფაქტორებისა და მათი პრაქტიკული გამოყენების თვალსაზრისით ქვეყნები და რეგიონები საგრძნობლად განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან, რაც აიხსნება მათ მიერ წარმოებული პროდუქციის დანახარჯების დონით. ეს უკანასკნელი კი საფუძვლად ედება საგარეო ვაჭრობის განვითარებას.

მსოფლიო საქონელბრუნვაში ცალკეული ქვეყნების (მათი წარმოების დარგთა) მონაწილეობის პოტენციური შესაძლებლობების დასადგენად გამოიყენება წარმოების დარგთა (მათი ნაწარმის) საერთაშორისო სპეციალიზაციის დონე. მისი კონკრეტული მაჩვენებლებია: **პროდუქციის ფარდობითი საექსპორტო სპეციალიზაციის კოეფიციენტი** და **საექსპორტო კვოტა.**

პროდუქციის ფარდობითი საექსპორტო სპეციალიზაციის კოეფიციენტი უდრის მოცემული საქონლის (ან საქონელთა ერთობლიობის) ქვეყნის ექსპორტში ხვედრითი წონის მსოფლიო ექსპორტში საქონელთა (საქონელ-ანალოგთა) ხვედრით წონასთან შეფარდებას. ამ კოეფიციენტით შეიძლება დაახლოებით განვსაზღვროთ მოცემული ქვეყნის საერთაშორისო სპეციალიზაციის დარგთა და, შესაბამისად, საქონლისა და მომსახურების წრე. შეფარდების შედეგად მიღებული მონაცემი თუ აღემატება 1-ს, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ მოცემული დარგი (საქონელი, მომსახურება) სპეციალიზებულია საერთაშორისო მასშტაბით, ხოლო თუ 1-ზე ნაკლებია, პირიქით, ასეთ დარგად ვერ ჩაითვლება.

საექსპორტო კოეფიციენტი უდრის ექსპორტის ღირებულების მთლიანი შიგა პროდუქტის ღირებულებასთან შეფარდებას. ამ მაჩვენებლის გადიდება მოწმობს ქვეყნის როგორც შრომის საერთაშორისო ტერიტორიულ დანაწილებაში ჩრდილ მონაწილეობას, ისე პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის დონის ამაღლებას.

მოსახლეობის ერთ სულზე ექსპორტის მოცულობა გვიჩვენებს მოცემული ქვეყნის „კარგასსინილობის" დონეს, ე.ი. იმას, თუ რაოდენ აქტიურად მონაწილეობს იგი საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში.

ჩვენ ასე თუ ისე გავარკვიეთ ექსპორტის განმსაზღვრელი მოტივაციები, მაგრამ ძალიან ცოტა ვთქვით **იმპორტის** (უცხოეთიდან საქონლის შემოტანის) მამოძრავებელ მოტივებზე. ამა თუ იმ ქვეყანას (ან მის ცალკეულ კორპორაციას) უცხოეთიდან რეალიზაციოდ შემოაქვს არა მარტო ის საქონელი, რომელიც საეროდ არ იწარმოება ადგილობრივად, არამედ ისიც, რომელიც, ადგილობრივ ნაწარმთან შედარებით, უფრო იაფი, ხარისხიანი, მოდური, ჰიგიენური და ესთეტიკურადაც მიმზიდველია. საგარეო ვაჭრობის ეფექტიანობის გაანგარიშებისას, სხვა გარემოებებთან ერთად, მხედველობაში მიიღება ის ეკონომიკური სიკეთე, რომელსაც მოცემული ქვეყანა იმპორტის შედეგად ღებულობს ცალკეულ საქონელზე თავისი მოთხოვნილებების სწრაფად დაკმაყოფილებითა და იმ რესურსების ეკონომიით, რომელიც ანალოგიური საქონლის ქვეყნის შიგნით წარმოებას დასჭირდებოდა.

ექსპორტისა და იმპორტის საერთო ჯამი შეადგენს საზღვარგარეთის ქვეყნებთან საგარეო ვაჭრობის საქონელბრუნვას. მისი სტრუქტურისა და დინამიკური ცვლილებების მიხედვით შეიძლება ვიმსჯელოთ მოცემული ქვეყნის ეკონომიკური განვითარების დონესა და სტაბილურობაზე, საერთაშორისო ეკონომიკურ კავშირებში მონაწილეობის აქტიურობასა და მასშტაბებზე, მისი ნაწარმის საერთაშორისო კონკურენტუნარიანობაზე და ა.შ.

მსოფლიო ვაჭრობის დინამიკასა და სტრუქტურას მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს ქვეყნებს, რეგიონებს შორის წარმოების ძირითად ფაქტორთა განთავსება, საერთოდ, წარმოების სტრუქტუ-

რა მსოფლიო მასშტაბით. მაგალითად, თუ წინა საუკუნეებში მსოფლიო ვაჭრობის ძირითად საგნებს ნედლეული, სასურსათო პროდუქტები და მსუბუქი მრეწველობის ნაწარმი შეადგენდა, ამჟამად გადამწყვეტი მნიშვნელობა მრეწველურ საქონელს, უწინარეს ყოვლისა, იარაღ-მანქანებსა და თანამედროვე ტექნოლოგიურ მოწყობილობას ენიჭება. ამის დასტურია ის, რომ ომის შემდგომ პერიოდში ნედლეულის ხვედრითი წონა საერთაშორისო ექსპორტის ღირებულებაში 75-დან 33,3 %-მდე შემცირდა, ხოლო მზა მრეწველური ნაწარმისა 25-დან ⅔,7 %-მდე გაიზარდა. გამორჩეულად მზარდი ტემპებით ექცევა მსოფლიო საქონელბრუნვაში მაკომპლექტებელი ნაწარმი და სათადარიგო ნაწილები.

თანამედროვე ეტაპზე მსოფლიო ვაჭრობის ბრუნვაში სულ უფრო ფართოდ ექცევა აგრეთვე მეცნიერულ-ტექნიკური აზრის მიღწევები — ვაჭრობა ლიცენზიებითა და ნოუ-ჰაუთი (წარმოების საიდუმლოებათა შემცველი დაუპატენტებელი ლიცენზიებით). მათზე მოდის საერთო ბრუნვის 10 %-მდე. ლიცენზიების მსოფლიო ექსპორტის მოცულობა თუ 1970 წელს შეადგენდა სულ 2,4-2,7 მლრდ დოლარს, 80-იანი წლების მეორე ნახევრისათვის წელიწადში 17 მლრდ დოლარს გადააჭარბა.

დღეისათვის ჩვეულებრივ მოვლენად იქცა მსოფლიო ვაჭრობაში საქმიანობის ისეთ ორიგინალურ სახეობათა ჩართვა, როგორიცაა **ლიზინგი** (მოწყობილობის გრძელვადიანი არენდა) და **ინჟინირინგი** (საინჟინრო-სამშენებლო სამუშაოთა შესრულებაზე სუბსაიჯარო კონტრაქტები).

ყურადღებას იქცევს მსოფლიო ვაჭრობის გეოგრაფიულ სტრუქტურაში მომხდარი ცვლილებებიც. მაგალითად, ასპარეზზე გამოჩნდნენ ახალგაზრდა ინდუსტრიული სახელმწიფოები (ჰონგკონგი, სინგაპური, ტაივანი, სამხრეთი კორეა), რომლებიც თავიანთი მრეწველური ნაწარმით მტკიცედ იმკვიდრებენ ადგილს მსოფლიო საქონელბრუნვაში. 1960-1985 წწ. მათი ხვედრითი წონა მსოფლიო ექსპორტში ორჯერ და მეტად გაიზარდა.

თავისუფალი საერთაშორისო ვაჭრობა, საერთოდ, პროგრესული მოვლენაა და მას სარგებლობა მოაქვს საზოგადოებისათვის,

მაგრამ არა ყოველთვის და ყველგან, თანაც, არა ყველასათვის ერთდროულად. აქ ხშირად ეჯახება ერთმანეთს ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყნების ინტერესები, რომლებიც ცალკეულ შემთხვევებში ძლიერ მწვავდება და „ეკონომიკურ ომებამდეც“ კი მიდის. მაინც რა წინააღმდეგობებზეა საუბარი? — მხედველობაში გვაქვს ის გარემოება, რომ, საერთოდ დადებით მხარეებთან ერთად, მთელი რიგი ნეგატიური შედეგებისა თან სდევს როგორც ექსპორტს, ისე (და განსაკუთრებით) იმპორტს. მაგალითად, ამა თუ იმ საქონლის იმპორტი და ადგილობრივ ბაზარზე რეალიზაცია (მით უმეტეს, დაკლებულ ფასებში), არცთუ იშვიათად, ამუხრუჭებს ამ საქონლის (ან მისი ალტერნატიული საქონლის) მწარმოებელ დარგთა განვითარებას ქვეყანაში. თუ ამას მასობრივი ხასიათი აქვს და ვრცელდება საქონლის უმრავლეს სახეობაზე — მაკროეკონომიკური დესტაბილიზაცია გარდაუვალია. აი, რამ წარმოშვა უცხოური საქონლის შემოტანით გამოწვეული კონკურენციისაგან სამამულო წარმოების დაცვის მექანიზმის შემუშავების აუცილებლობა. იგი ცნობილია **საყაჭრო პროტექციონიზმის** სახელწოდებით.

პროტექციონიზმის საგარეო ეკონომიკურ პოლიტიკას საფუძველი ჩაუყარეს მერკანტილისტებმა. მათი იდეები მთელი სამი საუკუნის (XVI-XVIII) მანძილზე დომინირებდა და პრაქტიკულადაც გამოიყენებოდა ქვეყნების ხელისუფალთა მიერ, რომელმაც თავისი დადებითი მისია შეასრულა.

ამ პოლიტიკის მთავარი ნაკლი ისაა, რომ იგი კვეცს საგარეო ვაჭრობის ბრუნვას და ქმნის პირობებს ცალკეული სახელმწიფოების თვითიზოლაციისათვის. ამ მოტივებით იხელმძღვანელეს კლასიკური სკოლის წარმომადგენლებმა, როცა დაასაბუთეს თავისუფალი ვაჭრობის პოლიტიკის გატარების მიზანშეწონილობა, რომელიც ცნობილია **ფრიტრედერობის** სახელწოდებით. მას საფუძვლად დაედო დ.რიკარდოს ზემოხსენებული ფარდობითი დანახარჯების (ფარდობითი უპირატესობის) თეორია.

ინგლისმა, შემდეგ ბევრმა სხვა სახელმწიფომაც, საერთაშორისო ვაჭრობის ლიბერალიზაციის პოლიტიკაზე დაყრდნობით, რომელიც გულისხმობს უცხოური საქონლის, კაპიტალისა და სამუშაო

ძალისათვის შიგა ბაზრის შეთავაზებასა და ამით კონკურენტული მეტოქეობის გაძლიერებას, მტკიცედ დაიმკვიდრეს ადგილი მსოფლიო ბაზარზე და მოწინავე პოზიციებზე გავიდნენ. მაგრამ მეოცე საუკუნეში მსოფლიო ეკონომიკურ სისტემაში მომხდარმა გლობალურმა ძვრებმა, უწინარეს ყოვლისა, მაკროეკონომიკურმა დესტაბილიზაციამ, კვლავ წარმოშვა პირობები სავაჭრო პროტექციონიზმის ნეოკლასიკური (თანამედროვე) ვარიანტით აღორძინებისათვის. მისი მიზანი იგივეა, რაც თავის დროზე იყო: ხელსაყრელი პირობების შექმნა საკუთარი წარმოების შეუფერხებელი ფუნქციონირებისათვის და მისი დაცვა იმპორტიორთა მხრივ კონკურენციისაგან.

იმპორტული საქონლის გადაჭარბებული ზეწოლისაგან ეროვნული ეკონომიკის დაცვის კლასიკური და ტრადიციული ინსტრუმენტია საბაჟო გადასახადი. საბაჟო გადასახადი, როგორც აღნიშნული იყო, სახელმწიფოს მიერ დაწესებული მოსაკრებელია, რომელსაც იხდის ქვეყნის შიგა ბაზარზე გასაყიდად გათვალისწინებული უცხოური წარმოების საქონლის მფლობელი საზღვარზე მისი გადმოტანისას. ცალკეულ შემთხვევებში ბაჟს იხდიან სამამულო ნაწარმზეც, სარეალიზაციოდ საზღვარგარეთ მისი გატანისას. საბაჟო გადასახადების სისტემატიზებული ჩამონათვალი არის საბაჟო ტარიფი. განასხვავებენ საექსპორტო და საიმპორტო, აგრეთვე მაქსიმალურ და მინიმალურ ტარიფებს. მაქსიმალური ტარიფები გამოიყენება იმ ქვეყნებთან ანგარიშსწორებისათვის, რომლებთანაც სავაჭრო ხელშეკრულებები არ არის დადებული; მინიმალური – იმ შემთხვევებში, როცა იდება სავაჭრო ხელშეკრულებები მაღალი ხელსაყრელობის რეჟიმის შემოღების შესახებ შეთანხმებისას.

საბაჟო ტარიფი, როგორც წესი, ქვეყნის ფარგლებში წესდება. მაგრამ როცა ქვეყნები ერთიანდებიან სავაჭრო ეკონომიკურ დაჯგუფებად და ქმნიან თავიანთ საბაჟო კავშირს, საბაჟო ტარიფი იქცევა საგარეო ვაჭრობის რეგულირების საერთო ინსტრუმენტად და გამოიყენება იმ ქვეყნებთან სავაჭრო ურთიერთობებში, რომლებიც არ შედიან ამ კავშირში. ამის მაგალითია ევროპული კავშირი.

სავაჭრო პროტექციონისტული პოლიტიკა დიდი ხნის მანძილზე სატარიფო-საბაჟო სისტემის მეშვეობით ხორციელდებოდა. მეო-

რე მსოფლიო ომის შემდეგ საგრძნობლად გაიზარდა არატარიფული ბარიერების როლი და მნიშვნელობა. დღეისათვის მათი დაახლოებით 50-მდე სახეობა გამოიყენება. მათი მიზანია იმპორტის საერთო შეზღუდვა ცალკეული ქვეყნების სავაჭრო დისკრიმინაციის საფუძველზე.

გაერთიანებული ერების ორგანიზაციის მიერ მიღებული კლასიფიკაციის თანახმად, არატარიფული ბარიერები იყოფა სამ კატეგორიად:

პირველი – საერთაშორისო-სავაჭრო ღონისძიებანი, რომლებიც მიმართულია იმპორტის პირდაპირ შეზღუდვისაკენ ეროვნული წარმოების განსაზღვრული დარგების კონკურენციისაგან დაცვის მიზნით. ასეთ ღონისძიებებს განეკუთვნება: იმპორტის კონტინგენტირება, ანტიდემპინგური და კომპენსაციური ბაჟები, საიმპორტო დეპოზიტები, მინიმალური იმპორტული ფასების სისტემა და ა.შ.;

მეორე – ადმინისტრაციული ხასიათის ღონისძიებანი, რომელშიც იგულისხმება საბაჟო ფორმალობები, ტექნიკური სტანდარტები და ნორმები, სანიტარიული და ვეტერინარიული ფორმები, მოთხოვნები მარკირებისა და შეფუთვის მიმართ და ა. შ. მაგალითად, აშშ-ის მიერ წაყენებულ სანიტარიულ სტანდარტებს ვერ პასუხობს არგენტინის საქონლის ხორცი; იაპონია საეჭვოდ მიიჩნევს აშშ-დან იმპორტირებული ელექტროსაქონლის გასინჯვას იაპონურ ლაბორატორიებში, მიუხედავად იმისა, მან ასეთი ტესტირება უკვე გაიარა თუ არა;

მესამე – არაპირდაპირი ზემოქმედების ღონისძიებები (ლიცენზიები და კონტინგენტები). ეს ღონისძიებები ყველა ქვეყნის მიერ გამოიყენება და მიმართულია იმპორტის შეზღუდვისა და ექსპორტის სტიმულირებისაკენ. ლიცენზიის გაცემა ხდება სპეციალური სახელმწიფო ორგანოების მიერ საქონლის შეზღუდული ნომენკლატურის მიხედვით. ლიცენზიის გარეშე აკრძალულია როგორც ექსპორტი, ისე იმპორტი. კონტინგენტები ანუ კვოტები გულისხმობს წლის მანძილზე იმპორტისა და ექსპორტის განსაზღვრულ რაოდენობას, ე. ი. იმას, თუ რა ოდენობით შეიძლება გაიტანონ და შემოიტანონ ესა თუ ის ნაწარმი.

იმპორტული კვოტები უფრო შეესაბამება სახელმწიფოების ინტერესებს, ვიდრე ტარიფები. ეს იმით აიხსნება, რომ ტარიფის გა-

ნაკეთის გაზრდა რეგლამენტებულია სპეციალური საერთაშორისო ორგანიზაციების მიერ და ცალკეულ სახელმწიფოებს (მათ მთავრობებს) დამოუკიდებლად ყოველთვის როდი შეუძლიათ მისი შეცვლა. უფრო ადვილია მკაცრი იმპორტული კვოტების დაწესება. კვოტა, ბაჟის ანალოგიურად, ანელებს კონკურენციას შიგა ბაზარზე ამა თუ იმ დარგში. როგორც ცნობილია, აშშ-ის მთავრობის მიერ დაწესებულმა იმპორტულმა კვოტებმა შაქარზე მძიმე პრობლემები შეუქმნა ამ ნაწარმის არა მარტო ექსპორტიორ ქვეყნებს, არამედ ამერიკელ მომხმარებლებსაც. ამერიკის ბაზარზე შაქრის ფასმა 4-ჯერ გადააჭარბა მსოფლიო ბაზრის ფასს.

რეგულირების ღონისძიებები ეხება არა მარტო იმპორტს, არამედ ექსპორტსაც. ამ უკანასკნელის მხარდასაჭერად მეტწილად გამოიყენება **სუბსიდირების პოლიტიკა**. მისი არსი ასეთია: სახელმწიფო ექსპორტიორ ფირმებს გამოუყოფს დაბალპროცენტიან სესხებს, ან დაუწვსებს შეღავათიან გადასახადებს, რაც მათ საშუალებას აძლევს, თავიანთი პროდუქცია საგარეო ბაზარზე გაყიდონ უფრო დაბალ ფასში, ვიდრე გაყიდდნენ სამამულო ბაზარზე. საერთაშორისო ბაზარზე საქონლის გაყიდვა, სამამულო ბაზარზე არსებულთან (ან წარმოების დანახარჯებთან) შედარებით დაბალ ფასში ეკონომიკურ მეცნიერებაში ცნობილია **დემპინგის** სახელწოდებით. ექსპორტიორი ფირმები ასეთ ხელოვნურად დაწეულ ფასებში საქონლის რეალიზაციით ადვილად ამარცხებენ კონკურენტებს, რომელთა თავიდან მოცილების შემდეგ, მონოპოლიურ ფასებში საქონლის გაყიდვით, ზრდიან თავიანთ მოგებას.

ასეთი რთული ეკონომიკური ვითარების თავიდან ასაცილებლად, იმპორტიორი ქვეყნების მთავრობები ატარებენ ანტიდემპინგურ პოლიტიკას — აწესებენ ანტიდემპინგურ ბაჟებს.

სავაჭრო ბარიერების შედარებით ახალი ფორმაა **ნებაყოფლობითი საექსპორტო შეზღუდვები** — ეროვნული საქონლის ექსპორტზე სახელმწიფოს მიერ შემოღებული კვოტა. ექსპორტიორები თანხმდებიან ნებაყოფლობით შეზღუდვაზე იმ მიზნით, რომ თავიდან აიცილონ სახელმწიფოს მხრივ უფრო მძიმე ბარიერების შემოღება (ამის ნათელი მაგალითი იყო იაპონური მანქანების შეზღუდული

ოდენობით ექსპორტი აშშ-ში).

საერთაშორისო ვაჭრობის ტარიფული და არატარიფული შეზღუდვების საერთო ნიშანია ის, რომ ორივე დაკავშირებულია ზედმეტ ხარჯებთან, რაც ზარალს აყენებს საზოგადოებას. ამ მხრივ განსაკუთრებით გამოირჩევა პროტექციონიზმი.

ყოველივე ამან დიდი საფიქრალი გაუჩინა სახელმწიფოებსა და ბიზნესმენებს. ინტენსიურად დაიწყო გამოსავალი გზების ძიება. ერთ-ერთ ასეთ საშუალებას წარმოადგენს 1948 წელს შექმნილი უდიდესი საერთაშორისო ორგანიზაცია-„ტარიფებსა და ვაჭრობაზე გენერალური შეთანხმება", რომლის წევრი სახელმწიფოების რაოდენობა 100-ს აღემატება და თითქმის ყოველწლიურად მატულობს. იგი შეიცავს პრინციპებს, ნორმებსა და წესებს, რომლებზეც დაფუძნებულია მისი წევრების სავაჭრო ურთიერთობანი. ამ ორგანიზაციის დამსახურებაა ის, რომ მასში შემავალ ქვეყნებში საშუალო სატარიფო განაკვეთები დაახლოებით 10 %-ით დაბალია.

საგარეო სავაჭრო ურთიერთობების დარეგულირებას ემსახურება აგრეთვე 1958 წელს ორგანიზებული საყოველთაოდ ცნობილი რეგიონული გაერთიანება-„ევროპული ეკონომიკური გაერთიანება" („საერთო ბაზარი"), რომლის წევრია დასავლეთი ევროპის 15 ქვეყანა. ამ გაერთიანების ფარგლებში ერთიან საანგარიშსწორებო ერთეულს წარმოადგენს ეკიუ. გაერთიანების მიზანია მასში შემავალ ქვეყნებს შორის სავაჭრო ურთიერთობაში ყოველგვარი ბარიერის მოხსნა და სრული თავისუფლების მინიჭება. იგი თანდათანობით უახლოვდება ამ მიზანს და სასურველი შედეგებიც სახეზეა. მოელიან, რომ მიღებული სიკეთე ახლო მომავალში კიდევ უფრო საგრძნობი იქნება როგორც ბიზნესმენთა, ისე მომხმარებელთა ინტერესების თვალსაზრისით.

ყველა სავაჭრო ტარიფის გაუქმებისა და თავისუფალი სავაჭრო ურთიერთობების უზრუნველყოფის თაობაზე აშშ-ს 1989 წლიდან დადებული აქვს შეთანხმება თავის უმსხვილეს პარტნიორთან-კანადასთან. მათთან შესაერთებლად შემზადებული აქვთ ნიადაგი იაპონიასა და მექსიკას.

15.2. მეწარმეობრივი კაპიტალის მიგრაცია და მისი თავისებურებანი თანამედროვე პირობებში

მთავარი საკითხის განხილვის დაწყებამდე ორიოდე სიტყვით გვინდა შევეხოთ ტერმინებს — „კაპიტალის გატანასა“ და „კაპიტალის მიგრაციას“. წინათ ამ პროცესის გამოსახატავად ვიყენებდით „კაპიტალის გატანას“ და იგი საკმაოდ სწორად ასახავდა რეალობას, რამდენადაც გამოკვეთილნი იყვნენ კაპიტალის ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყნები. ამჟამად კი მათ შორის ზღვარი თითქმის წაშლილია. კაპიტალის ექსპორტიორი ქვეყნები იმავე დროს მისი იმპორტიორებიც არიან, და პირიქით. ამიტომ ამ ერთიან პროცესზე მსჯელობისას საკმაოდ უპრიანია ვილაპარაკოთ კაპიტალის საერთაშორისო მიგრაციაზე, რომელიც თანამედროვე ეტაპზე კაპიტალის მოძრაობისათვის დამახასიათებელი ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი თავისებურებაა.

კაპიტალის ნიშანდობლივი თვისებაა სწრაფვა მაქსიმალური მოგებისაკენ. სწორედ ამითაა განპირობებული მის მიერ მშობლიური ქვეყნის საზღვრების გადალახვა და უცხო ქვეყნის ტერიტორიაზე დამკვიდრება. როგორც კერძო, ისე სახელმწიფო კაპიტალი გააჩნია ორი ძირითადი ფორმით. ესენია **მეწარმეობრივი** და **სასესხო კაპიტალი**.

მეწარმეობრივი კაპიტალი, თავის მხრივ, ორგვარია: **პირდაპირი ინვესტიციები** და **პორტფელური ინვესტიციები**. პირდაპირს უწოდებენ უცხო ქვეყნის ტერიტორიაზე გატანილი კაპიტალის დაბანდებას უშუალოდ მეწარმეობრივ საქმიანობაში (საწარმოს შეძენა ან აგება, მისი აღჭურვა ტექნიკითა და ტექნოლოგიური მოწყობილობით, უზრუნველყოფა წარმოების სხვა აუცილებელი ფაქტორებით და პროდუქციის წარმოება) ან ამ კაპიტალით ადგილობრივი ფირმის აქციების საკონტროლო პაკეტის შეძენას. პორთფელური ინვესტიციები ისეთი დაბანდებაა, რომელიც არაა საკმარისი კონტროლის უფლების მოსაპოვებლად.

დღეისათვის ნათლად გამოკვეთილია პირდაპირი საზღვარგარეთული ინვესტიციების სწრაფი ზრდის ტენდენცია. მისი საერთო მოცულობა 1985 წელს უზარმაზარ თანხას – 713,5 მლრდ დოლარს შეადგენდა. აქედან 41,2 % მოდიოდა აშშ-ზე, 46,2 % – დასავლეთი

ევროპის ქვეყნებზე, 12,6 % – იაპონიაზე. 80-იანი წლების დასაწყისში პირდაპირი ინვესტიციების საერთო მოცულობის 25,8 % მიემართებოდა განვითარებად ქვეყნებში, დანარჩენი კი ასეთნაირად იყო განაწილებული: 18,2 % მოდიოდა აშშ-ზე, 9,9 %-ინგლისზე, 26,6 %-დასავლეთი ევროპის სხვა ქვეყნებზე, 18,2 %-კანადაზე, 9,5 % მსოფლიოს დანარჩენ ქვეყნებზე.

კაპიტალის მიგრაცია, კერძოდ, მისი მსხვილი მასშტაბური გატანა ექსპორტიორთა მიერ საქონლის გატანის გაძლიერებისა და უცხოური ტევადი ბაზრების დაპყრობის საშუალებად წარმოგვიდგება. ამ მხრივ განსაკუთრებით გამოიჩინეს თავი გფრ-მ და იაპონიამ, რომელთა პირდაპირი ინვესტიციების საშუალო წლიური მატების ტემპები აშშ-ის შესაბამის მაჩვენებელს 2-ჯერ და უფრო მეტად აღემატება.

თანამედროვე ეტაპზე კაპიტალის მიგრაციის ფრიად ყურადსაღები თავისებურებაა ძირეული ძვრები მის ტერიტორიულ განთავსებაში: თუ მეოცე საუკუნის პირველ ნახევარში (რომ არაფერი ვთქვათ უფრო ადრინდელ პერიოდზე) თავისუფალი კაპიტალი ძირითადად კოლონიურ და ნახევრადკოლონიურ ქვეყნებში მიემართებოდა და მაღალ მოგებას ამ ქვეყნების მდიდარი ნედლეულის წყაროებისა და იაფი მუშახელის ხარჯზე ღებულობდა, დღეისათვის კაპიტალის ძირითადმა ნაწილმა მიმართულება იცვალა და კურსი მრეწველობის მხრივ განვითარებული ქვეყნებისაკენ აიღო. ამის დასტურია ის, რომ ამჟამად პირდაპირი კერძო უცხოური ინვესტიციების 70-75 % სწორედ ამ ქვეყნებზე მოდის.

კაპიტალის ექსპორტის გეოგრაფიის ესოდენ ძირეული შეცვლის განმსაზღვრელ ფაქტორთა შორის აღსანიშნავია: სიძნელეები, რომლებიც წარმოების დაბალი კულტურისა და მაღალკვალიფიციური კადრების სიმცირის გამო, ახლავს განვითარებად ქვეყნებში მეცნიერებატევადი პროდუქციის მსხვილმასშტაბური წარმოების ორგანიზაციას; პოლიტიკური მოტივები და მასთან დაკავშირებით ამ ქვეყნებში დაბანდებული კაპიტალის დაკარგვის საშიშროებანი; და, რაც მთავარია, შრომის მწარმოებლურობისა და წარმოების დანა-

1 იხ. Курс экономической теории. Под общей редакцией Чепурина М. Н., Киселевой Е. А. М., 1995. сс. 488-489.

სარჯების დონით თვით მრეწველურად განვითარებულ ქვეყნებს შორის საკმაოდ მკვეთრი განსხვავების გამო, მაღალი მოგების აქვე, შედარებით ახლოს, მიღების შესაძლებლობა.

განვითარების დღევანდელ საფეხურზე კაპიტალის მიგრაციის კიდევ ერთი გამოკვეთილი თავისებურებაა მსოფლიოს ეკონომიკის პრინციპულად ახალი მოვლენა-კაპიტალის ექსპორტი ცალკეული განვითარებადი (განსაკუთრებით ნავთობის მწარმოებელი) ქვეყნებიდან თვით ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში. ეს ხელს უწყობს ამ ქვეყნების არა მარტო შემოსავლის გადიდებას, არამედ წარმოების მაღალი კულტურის მქონე ქვეყნებთან მჭიდრო კონტაქტების დამყარებასაც, რომლის პროგრესული მნიშვნელობა კომენტარს არ საჭიროებს.

თანამედროვეობის მნიშვნელოვან მიღწევად შეიძლება მივიჩნიოთ ინტერნაციონალური მრეწველური და საბანკო კორპორაციების აღმოცენება და ტრანსეროვნული კაპიტალის წარმოქმნა. ამ კორპორაციათა გამორჩეული როლი განისაზღვრება წარმოებისა და მიმოქცევის სფეროში მათი გაბატონებული მდგომარეობით არა მარტო ეროვნული სახელმწიფოების ფარგლებში, არამედ მსოფლიო მასშტაბით. დღეისათვის ფუნქციონირებს 600-ზე მეტი საეროვნო კორპორაცია-გიგანტი 1 მლრდ დოლარზე მეტი ბრუნვით. ისინი აკონტროლებენ მრეწველური წარმოების ერთ მესამედზე მეტს, საგარეო ვაჭრობის ნახევარზე მეტს და მოელი დამმუშავებელი ტექნოლოგიის დაახლოებით 80 %-ს.

15.3. სასესხო კაპიტალის საერთაშორისო ბაზარი

ამჟამად საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა ერთერთი უმნიშვნელოვანესი მიმართულებაა სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი. იგი წარმოგვიდგება როგორც სასესხო კაპიტალზე სხვადასხვა ქვეყნის მსესხებლებისა და კრედიტორების მოთხოვნა-მიწოდების ერთობლიობა. ოვით სასესხო კაპიტალი ფულადი კაპიტალია, რომელიც სარგებლის მიღების მიზნით გაიცემა გარკვეული დროით სესხის სახით.

სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზარზე მიმდინარე ოპერაციების ეკონომიკური შინაარსის გათვალისწინებით, პირობითად ერთიმეორისაგან განასხვავებენ ფულის და კაპიტალის მსოფლიო ბაზრებს.

ფულის მსოფლიო ბაზარი აერთიანებს საერთაშორისო სარეალიზაციო და საგადამხდელო საშუალებათა სახით ფუნქციონირებადი სასესხო კაპიტალის მოთხოვნასა და მიწოდებას. იგი გაიცემა მოკლევადიანი სესხის ფორმით და ემსახურება მიმოქცევის სფეროს, უფრო ზუსტად, საერთაშორისო ვაჭრობას.

კაპიტალის მსოფლიო ბაზარი უზრუნველყოფს დამოუკიდებელი ეროვნული სახელმწიფოების კუთვნილი ფულადი საშუალებების, მნიშვნელოვანწილად კაპიტალურ დაბანდებათა დაფინანსების მიზნით, გრძელვადიანი სესხის სახით გაცემას. ამით იგი ემსახურება გაფართოებული აღწარმოების პროცესს მსოფლიო მასშტაბით.

ერთიმეორისაგან განასხვავებენ აგრეთვე კრედიტისა და ფასიანი ქაღალდების ბაზრებს. კრედიტის მსოფლიო ბაზარზე უშუალოდ ფული მიმოიქცევა (გარიგების საფუძველზე სესხად გაიცემა), ფასიანი ქაღალდების მსოფლიო ბაზარზე კი — აქციები და ობლიგაციები.

წამყვან საერთაშორისო ფინანსურ ცენტრად ითვლება ნიუ-იორკი. იგი განსაკუთრებით მნიშვნელოვან როლს ასრულებს ფასიანი ქაღალდების როგორც ემისიის, ისე რეალიზაციის მიმართულებით. ევროპაში მთავარი ფინანსური ცენტრია ლონდონი. მას პირველი ადგილი უკავია საერთაშორისო სავალუტო, დეპოზიტური და საკრედიტო ოპერაციების მოცულობის მიხედვით. ტრადიციული გრძელვადიანი სესხების გაცემის დარგში დასავლეთ ევროპაში დომინირებულ როლს კვლავ ციურიხი და მაინის ფრანკფურტი ინარჩუნებენ. ლუქსემბურგი სპეციალიზებულია მოკლევადიანი და საშუალოვადიანი სესხების ოპერაციებზე.

სულ უფრო მატულობს ტოკიოს, როგორც საერთაშორისო ფინანსური ცენტრის, როლი და მნიშვნელობა. ჩამოყალიბდა ახალი ფინანსური ცენტრები სინგაპურში, კუვეიტში, ჰონგკონგში, ბახრეინში, პანამაში და მრავალ სხვა ქვეყანასა და კუნძულზე, რომლებიც მსოფლიო რუკებზე არც კი არიან აღნიშნულნი.

სასესხო კაპიტალის მსოფლიო ბაზრის ცენტრალურ რგოლს

ევროსაევალუტო ბაზარი წარმოადგენს. იგი წარმოგვიდგება როგორც ფულად საშუალებათა ერთობლიობა, რომელიც ფუნქციონირებს ეროვნულ საზღვრებს გარეთ სასესხო კაპიტალის სახით და არ ექვემდებარება სახელმწიფო ორგანოების მხრივ კონტროლს. სხვათა შორის, „ევრო“ ნიშნავს არა ბაზრის შემოფარგელას დასავლეთი ევროპის საზღვრებით, არამედ იმას, რომ ვალუტა (ევროდოლარის, ევროფრანკის, ევრომარკის თუ ევროიენის სახით) იმყოფება საზღვარგარეთის ქვეყნების ანგარიშებზე, რომლებიც იყენებენ მას კრედიტების გასაცემად. აღსანიშნავია, რომ ევროსავალუტო ბაზრის ფულადი მასის საერთო მოცულობა თუ 1979 წელს 1 ტრლნ დოლარზე მეტი არ იყო, 1988 წელს მან უკვე 5 ტრლნ დოლარს გადააჭარბა. კაპიტალი შემოდის ძირითადად აშშ-დან და დასავლეთი ევროპიდან. განვითარებული ქვეყნებიდან მთავარი მსესხებლები არიან: იაპონია, აშშ, კანადა, შვედეთი.

თანამედროვე ეტაპზე საერთაშორისო საკრედიტო სისტემის ფრიად მწვავე პრობლემად იქცა განვითარებადი ქვეყნების უზარმაზარი ოდენობის საგარეო დავალიანებანი. 1965–1987 წწ. 88 ქვეყნის საგარეო დავალიანება 34 მლრდ დოლარიდან 1 ტრლნ დოლარამდე გაიზარდა. განვითარებადი ქვეყნებიდან კაპიტალის ყველაზე დიდი ოდენობით მსესხებლები არიან: მექსიკა, არგენტინა, ინდონეზია, ტაილანდი და ინდოეთი.

საერთაშორისო კრედიტით ფართოდ სარგებლობენ როგორც მთავრობები, ისე ცალკეული ქვეყნების ცენტრალური ბანკები, სახელმწიფოებრივი კორპორაციები და ფინანსური ინსტიტუტები. საერთაშორისო კრედიტის ფუნქციონირების მექანიზმი გარკვეულ სიძნელეებს უქმნის სახელმწიფოებს ამ მხრივ დამოუკიდებელი ეროვნული პოლიტიკის გატარებაში. სასესხო კაპიტალის ბაზრის კონკრეტული ვითარების გულმოდგინედ შესწავლა-გაანალიზებისა და გათვალისწინების გარეშე შესაძლებელია ი[illegible]ნი გამოუვალ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ.

საკითხი ეხება არა საეროდ მოსახლეობის, არამედ მისი შრომისუნარიანი ნაწილის (სამუშაო ძალის) მოძრაობას ერთი ქვეყნიდან მეორეში, რომელიც უკანასკნელ პერიოდში სისტემატურ და სულ უფრო მზარდ ხასიათს ღებულობს. რა იწვევს ამ პროცესს? რა აიძულებს ადამიანს, მიატოვოს თავისი მშობლიური ქვეყანა, ოჯახი, მეგობარ-ნათესავები და ხანგრძლივი დროით ან მუდმივად გადასახლდეს უცხო ქვეყანაში? — ამის ძირითადი მიზეზი მძიმე ეკონომიკური პირობებია. როცა ადამიანს არა აქვს მუდმივი სამუშაო და მისი არც პერსპექტივა ჩანს, ან მუშაობს, მაგრამ მცირე შემოსავალს ღებულობს და ვერ ინასავს თავის თავს (რომ არაფერი ვთქვათ ოჯახზე), იგი იღებს რთულ და მძიმე, მაგრამ მომავლისათვის დამაიმედებელ გადაწყვეტილებას: წავიდეს სამუშაოდ იმ ქვეყანაში, სადაც შრომის ანაზღაურება და ცხოვრების პირობებიც უკეთესია.

შრომითი რესურსების გარე მიგრაციისათვის (ქვეყნიდან ქვეყანაში მუდმივ ან დროებით საცხოვრებლად და სამუშაოდ გადასვლისათვის) საკმარისია თუ არა ეს ერთი პირობა? — არა, ეს არაა საკმარისი. აუცილებელია კიდევ ორი პირობა: ჯერ ერთი, მოთხოვნის არსებობა სხვა ქვეყნებში ასეთნაირი გზით მიწოდებულ დამატებით სამუშაო ძალაზე და, მეორე, შესაბამისი ეროვნული კანონმდებლობა და საერთაშორისო აქტები, რომლებიც ნებას რთავს შრომითი რესურსების ასეთ მოძრაობას.

როგორც ჩანს, დღეისათვის ეს სამივე კომპონენტი სახეზეა, სხვანაირად შრომითი რესურსების საერთაშორისო მიგრაცია ასეთ ფართო მასშტაბურ ხასიათს ვერ მიიღებდა (არსებობს შიგა მიგრაციაც — ქვეყნის ფარგლებში, მაგრამ ამჯერად მას არ ვეხებით).

შრომითი რესურსების მიწოდების მთავარი მიზეზი — სოციალურ-ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესებისათვის ლტოლვა ადვილი გასაგებია. მაგრამ ის, თუ რასთანაა დაკავშირებული სამუშაო ძალის იმპორტი, მეტ ახსნას საჭიროებს. მისი განმსაზღვრელი ფაქტორებია:

*ადგილობრიეთან შედარებით, უცხოური იაფი სამუშაო ძალის

გამოყენების საფუძველზე წარმოების ხარჯების შემცირებისაკენ სწრაფვა;

* მაღალკვალიფიციური საინჟინრო-ტექნიკური და, რაც მთავარია, მეცნიერული კადრების მოზიდვის (ეგრეთ წოდებული „ტვინის გადინების") ინტერესები;

* ტრანსნაციონალური კორპორაციების საქმიანობა, რომელიც ხელს უწყობს მსოფლიო მასშტაბით სამუშაო ძალის გამოყენების პირობების გამოთანაბრებას;

* ტრანსპორტისა და კავშირგაბმულობის საშუალებათა განვითარება, რაც აადვილებს მგზავრობას და ინფორმაციების ურთიერთმიწოდებას;

* ერთიმეორისაგან განსხვავებული ქვეყნების მეცნიერებისა და კულტურის მჭიდრო კონტაქტები, რასაც მივყავართ განათლებისა და კვალიფიკაციის კრიტერიუმების უნიფიკაციისაკენ.

მიგრაციული პროცესების მასობრიობა დაედო საფუძვლად სამუშაო ძალის მსოფლიო ბაზრის ჩამოყალიბებას. თანამედროვე საერთაშორისო მიგრაციის ერთ-ერთ მთავარ კანონზომიერებად მიიჩნევენ ამ პროცესში მეტ-ნაკლები ზომით თითქმის ყველა ქვეყნის შრომისუნარიანთა ჩართვას. საკმარისია ითქვას, რომ 90-იანი წლების დასაწყისში ე. წ. კაპიტალისტური სამყაროს ქვეყნებში 25 მლნ-ზე მეტი მიგრანტ-შრომისუნარიანი აღირიცხებოდა. მათი ოჯახების წევრების, აგრეთვე სეზონური და არალეგალური მიგრანტების ჩათვლით საერთო რიცხოვნობა, ალბათ, 3-5-ჯერ მეტი იქნება.

მიგრანტთა მრავალრიცხოვანი ნაკადი განვითარებადი ქვეყნებიდან მიემართება ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნებისაკენ, უწინარეს ყოვლისა, აშშ-სა და დასავლეთი ევროპისაკენ. 80-იან წლებში მიგრანტი მუშები შეადგენდნენ ლუქსემბურგის ერთობლივი სამუშაო ძალის 34,4 %-ს, შვეიცარიის - 17 %-ს, გფრ-ის - 7,8 %-ს, ბელგიის - 7,7 %-ს, საფრანგეთის - 7,1 %-ს, ავსტრიის - 5,8 %-ს, შვედეთის - 5,3 %-ს, ჰოლანდიის - 4,3 %-ს[1]. დასავლეთ ევროპაში სამუშაო

---

1 Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. М., Прюмо-Медия, 1995. с.544.

ძალის ძირითადი დონორი ქვეყნებია: იტალია, ესპანეთი, პორტუგალია.

90-იან წლებში საგრძნობლად გააქტიურდა სამუშაო ძალის მიგრაცია აღმოსავლეთი ევროპისა და ყოფილი სსრ კავშირის ქვეყნებიდან, მათ შორის, საქართველოდან. ძალიან დამაფიქრებელია და ქმედით ღონისძიებათა გატარების აუცილებლობაზე მიგვანიშნებს ის გარემოება, რომ, როგორც სოციოლოგიური გამოკვლევის მასალებმა გვიჩვენა, თბილისის 16-დან 30 წლამდე ასაკის ახალგაზრდების 76,3 %-ს, ცუდი სოციალურ-ეკონომიკური პირობების გამო, სურს პირველი შესაძლებლობისთანავე დატოვოს თავისი მშობლიური ქვეყანა და წავიდეს საზღვარგარეთ (მუდმივ თუ დროებით საცხოვრებლად, სამუშაოდ, ხანგრძლივი მივლინებით ან სასწავლებლად). აღსანიშნავია ისიც, რომ საქართველოდან მოსახლეობის ინტენსიურ გარე მიგრაციას მნიშვნელოვნად შეუწყო ხელი აფხაზეთსა და ცხინვალის რეგიონში მწვავე ეთნოკონფლიქტებმაც, რომელთა შედეგად 300 ათასზე მეტი ადამიანი დევნილი და თავშესაფრის მაძებარი გახდა.

საქართველოდან მიგრირებული შრომისუნარიანები (მათ შორის მეცნიერები), უცხოეთში ცოდნითა და გამოცდილებით გამდიდრებულნი, რაც უფრო სწრაფად დაუბრუნდებიან თავიანთ სამშობლოს და აქტიურ მონაწილეობას მიიღებენ მის აღმშენებლობით საქმიანობაში, მით უფრო მეტ სარგებლობას მოუტანენ თავიანთ ხალხსა და ქვეყანას, თვალსაჩინო წვლილს შეიტანენ ქართველი ერის გენის გადარჩენაში.

ყოველივე ზემოაღნიშნულის შემდეგ, როგორ ფიქრობთ, სამუშაო ძალის მიგრაცია მხოლოდ უარყოფითი მოვლენაა თუ რაიმე დადებითი მხარეებიც აქვს მას? ამ კითხვაზე მოკლე პასუხები შეიძლება ასეთნაირად ჩამოვაყალიბოთ:

სამუშაო ძალის ემიგრაციის დადებითი მხარეებია ის, რომ :ეის შედეგად:

-მოცემული ქვეყნის შრომის ბაზარზე რაძდენადმე განიმუხტება მდგომარეობა — შემცირდება უმუშევრობა;

-საზღვარგარეთ მუშაობის შემდეგ სამშობლოს უბრუნდებიან, როგორც წესი, უფრო მაღალკვალიფიციური მუშაკები;

დონორ ქვეყანაში შემოდის უცხოური ვალუტა (უგზავნიან აქ დარჩენილ ოჯახის წევრებს, ან თან ჩამოაქვთ დაბრუნებისას).

მისი ნეგატიური მხარეებია ის, რომ ამის შედეგად დონორი ქვეყანა:

-კარგავს მოლიანი ეროვნული პროდუქტის გარკვეული ნაწილის შექმნის პოტენციურ შესაძლებლობას;

-მიგრირების პერიოდში კარგავს ავრეთვე ზოგადსაგანმანათლებლო და პროფესიული ცოდნის შეძენაზე გაწეულ დანახარჯებს.

ახლა პრობლემას შევხედოთ იმპორტიორი ქვეყნების პოზიციებიდან, რომელსაც ნაწილობრივ ზემოთაც შევეხეთ. იმიგრაციის დადებითი მხარეებია:

-ჩამოსული კადრების ზოგადსაგანმანათლებლო და პროფესიული მომზადების ხარჯების ეკონომია;

-ხელფასის ეკონომია (იმიგრანტებს უხდიან შედარებით ნაკლებს);

-მოხმარების საგნების შიგა ბაზრის ტევადობის გაფართოება;

-იმიგრანტთა დროებით თავისუფალი სახსრების აკუმულაცია შემნახველ ბანკებში, რომლის გამოყენებაც შეიძლება ეკონომიკის დასაფინანსებლად;

-მოსახლეობის გაახალგაზრდავება, რამდენადაც იმიგრანტები ძირითადად ახალგაზრდები არიან.

იმიგრანტების მიმღები ქვეყნებისათვის ამ პროცესის ნეგატიური მხარეებია:

-მაღალანაზღაურებადი სამუშაოს პოვნაში კონკურენციის გამო, ადგილობრივი მუშახელის უკმაყოფილება;

-დაბინავებისა და სხვა სოციალური პრობლემების წარმოქმნა;

-ზნეობრივი, პოლიტიკური და იდეოლოგიური ხასიათის პრობლემების წარმოქმნა და სხვ.

ყოველივე ეს მეტყველებს მიგრაციული პროცესების როგორც ეროვნული, ისე ეროვნებათაშორისი რეგულირების აუცილებლობაზე.

15.3. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა

მსოფლიო ეკონომიკაში საგადამხდელო და საანგარიშსწორებო ოპერაციები სავალუტო სისტემის მეშვეობით ხორციელდება, ამი-

ტომ საგარეო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მას მეტად დიდი მნიშვნელობა ენიჭება. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა წარმოადგენს სავალუტო ურთიერთობათა ორგანიზაციის ფორმების ერთობლიობას. სავალუტო ურთიერთობათა კომპონენტებია: ეროვნული ვალუტები, ეროვნული და კოლექტიური სავალუტო ფონდები, სავალუტო პარიტეტები და კურსები, საერთაშორისო ლიკვიდური აქტივები, საერთაშორისო ანგარიშსწორებები და სავალუტო შეზღუდვები, სავალუტო ბაზრები, ოქროს მსოფლიო ბაზარი და ა. შ.

სხვადასხვა ქვეყნის ეროვნული ვალუტების ურთიერთგაცვლა ხდება ვალუტის კურსის მიხედვით. ვალუტის კურსი არის ერთი ქვეყნის ფულის ერთეულის ფასი, გამოხატული სხვა ქვეყნების ფულად ერთეულებში (ამას აღგენენ ორი მეთოდით: პირველი–სხვადასხვა ვალუტის ფასს გამოხატავენ ამერიკულ დოლარებში; მეორე–ამერიკული დოლარის ფასს გამოხატავენ მოცემული ვალუტის ერთეულებში). იგი ცვალებადი სიდიდეა, რამდენადაც დამოკიდებულია შესადარი ვალუტების მსყიდველობითუნარიანობის ცვლილებებზე. მსყიდველობითი უნარის მიხედვით სხვადასხვა ქვეყნის ვალუტებს შორის თანაფარდობას მსყიდველობითუნარიანობის პარიტეტი ეწოდება.

ვალუტების კურსები ყალიბდება მსოფლიო სავალუტო ბაზარზე მრავალი ფაქტორის გავლენით. მათ პირობითად ყოფენ: გრძელვადიან, საშუალოვადიან და მოკლევადიან ფაქტორებად.

* გრძელვადიან ფაქტორებს განეკუთვნება: შრომის მწარმოებლურობის დონე, მთლიანი ეროვნული პროდუქტის ზრდის გრძელვადიანი ტემპები, ქვეყნის ადგილი და როლი მსოფლიო ვაჭრობასა და საზღვარგარეთულ ინვესტიციებში. სწორედ ეს ფაქტორები განსაზღვრავენ ფულის მსყიდველობითუნარიანობას, რომელიც საფუძვლად ედება ვალუტის კურსს;

* საშუალოვადიან ფაქტორებს განეკუთვნება: ქვეყნის საგადასახდელო ბალანსის მდგომარეობა მიმდინარე ანგარიშების მიხედვით, გრძელვადიანი კაპიტალის მიგრაციის ბალანსის სალდო, ცალკეული ქვეყნების შიგა ბაზარზე ფასების ზრდის ტემპებს შორის სხვაობა, ბიუჯეტის დეფიციტურობა (თუ დეფიციტურია–მისი დონე);

* მოკლევადიან ფაქტორებს განეკუთვნება ფსიქოლოგიური ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ სავალუტო ბაზრების ფუნქციონირებაზე (ასეთია, მაგალითად, მსხვილი ბანკირებისა და სავალუტო საქმიანობის ლიდერების შეხედულებანი ამა თუ იმ ვალუტის დინამიკის პერსპექტივებზე, სამთავრობო და საბანკო ინტერვენციები სავალუტო ბაზრებზე, დეზინფორმაციები და ა. შ.).

სახელმწიფო მოწოდებულია, დაარეგულიროს ვალუტის კურსი. მსოფლიო პრაქტიკაში ცნობილია ვალუტის კურსის დარეგულირების **პირდაპირი და არაპირდაპირი მეთოდები.**

ვალუტის კურსზე არაპირდაპირ (ირიბ) გავლენას ახდენს ქვეყნის ცენტრალური ბანკის ფულად-საკრედიტო და საფინანსო პოლიტიკის ყველა ღონისძიება. ავიღოთ, მაგალითად, ინფლაციის შემცირებისათვის მიმართული ღონისძიებები. თუ მიღწეულ იქნა ინფლაციის შემცირება, სხვა თანაბარ პირობებში, ეროვნული ვალუტის სტაბილურობა გაიზრდება და გაცვლითი კურსი ამაღლდება. გატარებული ზომების მიუხედავად, თუკი ინფლაცია კიდევ უფრო გაღრმავდა, საპირისპირო შედეგიც არ დააყოვნებს–ვალუტის კურსი დაეცემა.

უფრო თვალსაჩინო და სწრაფ ეფექტს მაინც ვალუტის კურსის პირდაპირი რეგულირების ღონისძიებები იძლევა. მათ შორის, აღსანიშნავია, ცენტრალური ბანკის მიერ კომერციული ბანკებისათვის გამოყოფილ კრედიტზე გადასახდელი პროცენტის გადიდება. ეს უშუალოდ ზრდის ვალუტის კურსსაც და აი რატომ: მაღალი პროცენტის პირობებში კომერციული ბანკები მნიშვნელოვნად ამცირებენ კრედიტის აღებას და საერთაშორისო სავალუტო ბაზრებზეც შემცირებული ოდენობით ყიდულობენ უცხოურ ვალუტას. ამ უკანასკნელზე მოთხოვნის შემცირებას ლოგიკურად თან სდევს ეროვნული ვალუტის კურსის ამაღლება.

ვალუტის კურსის პირდაპირი რეგულირების მეთოდია აგრეთვე ეროვნული ვალუტის რევალვაცია (კურსის ამაღლება), რომელიც ხორციელდება დევალვაციის (კურსის შემცირების) საპირისპიროდ. ვალუტის ოქროშეცულობის პერიოდში დევალვაცია ნიშნავდა ვალუტის ოქროშეცულობის ოფიციალურ შემცირებას, ხოლო რევალ-

ვაცია — გაზრდას. ამჟამად დევალვაცია ხორციელდება, სხვა ქვეყნების ვალუტების მიმართ, ეროვნული ვალუტის კურსის შემცირების გზით, რომელზეც გადაწყვეტილება გამოაქვს ქვეყნის საკანონმდებლო ორგანოს. შესაბამისი წინაპირობების არსებობისას, ამავე წესით ხდება ვალუტის კურსის ამაღლება. ეს ღონისძიებები საბაზრო ეკონომიკის ყველა სუბიექტზე ერთნაირ გავლენას არ ახდენს. დევალვაცია თავისი ეკონომიკური შედეგებით არახელსაყრელია მოცემული ქვეყნისათვის, რამდენადაც ვალუტა უფასურდება და მისი მეშვეობით შედარებით ნაკლები საქონლის (მომსახურების) შეძენა შეიძლება. სამაგიეროდ, იგი ხელს აძლევს იმპორტიორებსა და კრედიტორებს, რომლებიც კაპიტალს აწვდიან უცხოელ მსესხებლებს.

უაღრესად მნიშვნელოვანია ვალუტის კონვერტირებადობის საკითხი. იგი განსაზღვრავს ეროვნული ეკონომიკის საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში ჩართვის პირობებს, შრომის საერთაშორისო ტერიტორიული დანაწილების უპირატესობათა გამოყენებასა და კაპიტალის მიგრაციის შესაძლებლობებს. მიმოქცევადობის რეჟიმის მიხედვით განასხვავებენ: **კონვერტირებად, ნაწილობრივ კონვერტირებად და არაკონვერტირებად ვალუტას.**

***კონვერტირებადია ვალუტა**, რომელიც თავისუფლად იცვლება სხვა ქვეყნების ვალუტებზე. თანაც, ეს, სახელმწიფოებთან ერთად, შეიძლება შეუზღუდველად განახორციელონ მოქალაქეებმა და ორგანიზაციებმა როგორც ქვეყნის შინგით, ისე საზღვარგარეთ.

კონვერტირებადი ვალუტების მეშვეობით ხორციელდება საერთაშორისო ანგარიშსწორებებთან დაკავშირებული ყველა ოპერაცია. ასეთ ვალუტებს განეკუთვნება: ამერიკული დოლარი, გერმანული მარკა, იაპონური იენა, ინგლისური გირვანქა სტერლინგი, შვეიცარიული ფრანკი და კანადური დოლარი. თუმცა საერთაშორისო ანგარიშსწორება ძირითადად (70 %-მდე) ამერიკული დოლარით ხდება;

* **ნაწილობრივ კონვერტირებად ვალუტას** სხვა ვალუტებზე გადაცვლისას აქვს გარკვეული შეზღუდვები: იცვლება არა ყველა უცხოურ ვალუტაზე და შეუზღუდველად გაცვლის უფლება ეძლევა

მხოლოდ მის უცხოელ მფლობელს (უცხოეთის მოქალაქეებსა და იურიდიულ პირებს);

* **არაკონვერტირებადი ვალუტა** ეწოდება ფულის იმ ეროვნულს, რომელიც არ იცვლება სხვა ქვეყნების ვალუტებზე და ფუნქციონირებს მხოლოდ მოცემულ ქვეყანაში. მსოფლიოს ბევრი სხვა ქვეყნის ვალუტის ანალოგიურად, ჯერჯერობით ასეთ ბედს იზიარებს საქართველოს ფულადი ერთეული–ლარი.

ლარის კონვერტირებად (პირველ ეტაპზე–ნაწილობრივ კონვერტირებად) ვალუტად გადაქცევა საერთოდ მიუღწეველი ოცნება რადია, მაგრამ ამ საქმეში აჩქარებაც არ ვარგა, ვინაიდან ამან შეიძლება ბევრი ძნელად გამოსასწორებელი მოვლენა გამოიწვიოს. იგი უნდა განხორციელდეს თანდათანობით საბაზრო ეკონომიკის რელსებზე გადასვლის, ეკონომიკის სტრუქტურული გარდაქმნის, წარმოებული პროდუქციის კონკურენტუნარიანობის გაზრდის, საზოგადოებრივი წარმოების ეკონომიკური ეფექტიანობის ამაღლებისა და უდეფიციტო საგადასახდელო ბალანსის უზრუნველყოფის კვალობაზე.

* **აბსოლუტურად კონვერტირებადად** თვლიან მარტო ოქროს სტანდარტის პერიოდში მოქმედ ვალუტებს, რომლებიც თავისუფლად იცვლებოდა არა მარტო სხვა ნებისმიერ ვალუტაზე, არამედ ოქროზეც. ასეთი თვისებებით იმთავითვე გამოირჩეოდა ამერიკული დოლარი, რომელიც 1971 წლამდე ცენტრალური ბანკების მეშვეობით იცვლებოდა ოქროზეც. ამ თვალსაზრისით, ყველა სხვა ვალუტის მიმართ და, 1971 წლის შემდეგ, თვით დოლარის მიმართაც შეიძლება ვილაპარაკოთ მხოლოდ შედარებით კონვერტირებადობაზე. დღეისათვის ამ პოზიციებიდან უნდა შეეხედოთ კონვერტირებადობისა და ნაწილობრივ კონვერტირებადობის საკითხს.

რა მნიშვნელობა აქვს ვალუტის კონვერტირებადობას, რა სარგებლობა მოაქვს მას ქვეყნისათვის და რატომაა აუცილებელი მთელი ძალისხმევის გამოყენება ამისათვის?–აი, საკითხთა წრე, რომლებიც საჭიროებს პასუხის გაცემას.

ეროვნული ფულის ერთეულის საერთაშორისო ბრუნვაში მოქცევა ხელსაყრელია ქვეყნისათვის იმიტომ, რომ ამის საფუძველზე

შესაძლებელია:

–როგორც მწარმოებლების, ისე მომხმარებლების მიერ ყოველ მოცემულ მომენტში მათთვის ყველაზე უფრო ხელსაყრელი ბაზრის შერჩევა;

–უცხოეთიდან ინვესტიციების მოზიდვისა და საკუთარი კაპიტალის საზღვარგარეთ დაბანდების მოცულობათა გაზრდა;

–საწარმოების ეფექტიანობაზე, მოქნილობასა და ცვალებადი პირობებისადმი ადაპტირებაზე უცხოური ინვესტიციების მასტიმულირებელი ზემოქმედების უზრუნველყოფა;

–ფასების, წარმოების დანახარჯებისა და პროდუქციის ხარისხის მიხედვით ეროვნული წარმოების საერთაშორისო სტანდარტებთან მიახლოება;

–საერთაშორისო ანგარიშსწორების ეროვნული ვალუტით განხორციელება;

–ფარდობითი უპირატესობის პრინციპის გათვალისწინებით სახალხო მეურნეობის სპეციალიზაცია, მატერიალური, ფინანსური და შრომითი რესურსების მაქსიმალური ეკონომიურობით ხარჯვა.

ამ უპირატესობათა რეალიზაცია თავისთავად, მექანიკურად ვერ განხორციელდება. იგი საჭიროებს ხელსაყრელი ეკონომიკური და პოლიტიკური ხასიათის ღონისძიებათა მთელ კომპლექსს. არც იმის დავიწყება შეიძლება, რომ ამ ურთიერთობებში, მოვლენათა გაუანალიზებლად, ძალიან ღრმად შეჭრას შესაძლებელია ეროვნული ეკონომიკის განვითარებისათვის არახელსაყრელი შედეგებიც კი მოჰყვეს. ეს მოუწოდებს ყველა ქვეყანას ზედმიწევნით ფრთხილი და გააზრებული მოქმედებისაკენ.

თითოეული ქვეყნის ვალუტის კურსსა და საგალუტო პოლიტიკაზე დიდ გავლენას ახდენს **საგადასახდელო ბალანსისა და საგაჭრო ბალანსის** მდგომარეობა. ეს ტერმინები რამდენიმეჯერ ვახსენეთ, მაგრამ სათანადო განმარტება არ მიგვიცია. აი, ახლა დადგა ეს მომენტი:

საგადასახდელო ბალანსი არის ოფიციალური დოკუმენტი, რომელიც ასახავს თანაფარდობის მოცემული ქვეყნის მიერ საზღვარგარეთიდან მიღებულ ფულად შემოსავლებსა და სხვა ქვეყნებისათ-

ვის გადახდილ თანხებს შორის დროის გარკვეულ მონაკვეთში.

საგარეო-ეკონომიკურ ურთიერთობებთან დაკავშირებული გადახდები აღირიცხება ორმაგი ბუღალტერიის პრინციპით. მაგალითად, ექსპორტის ანგარიშზე შემოსული თანხა აღირიცხება შემოსავალში ნიშანი „პლუსით“, ხოლო სხვა ქვეყნისათვის გადახდილი თანხა-გასავალში (ხარჯებში) ნიშანი „მინუსით“. საგარეო-ეკონომიკური ოპერაციების მიხედვით შემოსავალსა და გასავალს (ხარჯებს) შორის სხვაობას უწოდებენ **საგადასახდელო ბალანსის სალდო**. საგადასახდელო ბალანსი აქტიურია, როცა შემოსავალი აღემატება გადასახდელებს (ხარჯებს) და პასიური (დეფიციტური)-როცა გადასახდელები სჭარბობს შემოსავალს. ეს უკანასკნელი იმის მაუწყებელია, რომ ქვეყანა იმაზე მეტ ფულს ხარჯავს საზღვარგარეთ, ვინემ იქედან ღებულობს. ამან შეიძლება უარყოფითი გავლენა მოახდინოს მისი ეროვნული ვალუტის კურსის სტაბილურობაზე.

საგადასახდელო ბალანსი შედგება სამი მთავარი განყოფილებისაგან:

-მიმდინარე ოპერაციების ანგარიში (ბალანსი);

-კაპიტალის ოპერაციებთან დაკავშირებული ანგარიში (ბალანსი);

-ანგარიშსწორებები ოფიციალური საერთაშორისო რეზერვების მიხედვით.

მიმდინარე ოპერაციების ბალანსში აისახება, უწინარეს ყოვლისა, სავაჭრო ურთიერთობებთან დაკავშირებული ანგარიშსწორებები. საგადასახდელო ბალანსის იმ ნაწილს, რომელიც ასახავს მხოლოდ ექსპორტისა და იმპორტის თანაფართობას, **სავაჭრო ბალანსი** ეწოდება.

როგორც ჩანს, საგადასახდელო ბალანსი უფრო ფართო ცნებაა, ვინემ სავაჭრო ბალანსი. ეს უკანასკნელი მისი ერთი შემადგენელი ნაწილია.

სავაჭრო ბალანსი შეიძლება იყოს აქტიური ან პასიური. როცა ექსპორტი სჭარბობს იმპორტს (ე.ი. ქვეყანას მეტი ნაწარმი გააქვს, ვინემ შემოაქვს), სავაჭრო ბალანსი დადებითი ანუ აქტიურია, ხოლო როცა იმპორტი სჭარბობს ექსპორტს (ე.ი. ქვეყანას მეტი ნაწარმი შემოაქვს, ვინემ გააქვს), სავაჭრო ბალანსი უარყოფითი ანუ

პასიურია.

გარდა ამისა, საგადასახდელო ბალანსის პირველ განყოფილებაში ასახვას პოულობს სხვადასხვა სახის მომსახურება (ტურიზმი, საზღვაო და საავიაციო ფლოტით მომსახურება, საელჩოების, საკონსულოებისა და სხვა ოფიციალური სტრუქტურების მომსახურება, საზღვარგარეთ განთავსებული სამხედრო ბაზების მომსახურება, უცხოეთში მყოფი ნათესავებისათვის ფულის გაგზავნა, მემკვიდრეობის გადაცემა და ა. შ.) და ცალმხრივი ერთჯერადი გადასახდელები.

კაპიტალის მიმოქცევის ბალანსი ასახავს საზღვარგარეთული აქტივების ყიდვა-გაყიდვას, როგორც გრძელვადიანი, ისე საშუალო და მოკლევადიანი სესხების მიწოდებასა და მათგან მიღებას. კაპიტალის, ექსპორტთან შედარებით, მეტი იმპორტი უარყოფითად მოქმედებს საგადასახდელო ბალანსზე, ე. ი. ხელს უწყობს მის დეფიციტურობას.

საგადასახდელო ბალანსის მესამე განყოფილებაში თავს იყრის ოპერაციები, რომლებიც დაკავშირებული არ არის კომერციულ საქმიანობასთან. მიუხედავად ამისა, მას გარკვეული წვლილის შეტანა შეუძლია საგადასახდელო ბალანსის აქტიური თუ პასიური სალდოს ჩამოყალიბებაში.

ამრიგად, საგადასახდელო ბალანსი ქვეყნის უმნიშვნელოვანესი სტატისტიკური დოკუმენტია, რომელშიც საკმაოდ ნათლად აისახება მისი არა მარტო საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობებში მონაწილეობის აქტიურობა, არამედ საშინაო ეკონომიკური მდგომარეობაც, რაც სახელმწიფო სტრუქტურებს, საერთოდ ხელისუფლებას ბევრი საგულისხმო დასკვნის გაკეთების საშუალებას აძლევს.

რეზიუმე

საერთაშორისო ეკონომიკური თანამშრომლობა უაღრესად რთული ფენომენია არა მარტო მონაწილე სუბიექტების, არამედ კავშირ-ურთიერთობის ფორმების მრავალფეროვნების თვალსაზრისითაც. ამჟამად მსოფლიო მეურნეობის აქტიურ სუბიექტებს წარმოადგენენ: სახელმწიფოები, ტრანსეროვნული კორპორაციები, საერ-

თაშორისო ორგანიზაციები და ინსტიტუტები. ეკონომიკური თანამშრომლობის ძირითადი ფორმები კი ასეთია: **საერთაშორისო ვაჭრობა, კაპიტალისა და შრომითი რესურსების საერთაშორისო მიგრაცია, საყალუტო-საკრედიტო ურთიერთობანი.**

ისტორიულად ცნობილია სავაჭრო პოლიტიკის ორი ძირითადი მიმართულება: **თავისუფალი ვაჭრობა (ფრიტრედერობა)** და **პროტექციონიზმი.** პროტექციონისტული პოლიტიკის რეალიზაცია წარმოებს სატარიფო-საბაჟო სისტემისა და არატარიფული ბარიერების მეშვეობით.

კაპიტალის მიგრაციის ძირითადი ფორმებია: **მეწარმეობრივი** და **სასესხო.** მეწარმეობრივი კაპიტალი, თავის მხრივ, ორგვარია: **პირდაპირი ინვესტიციები და პორტფელური ინვესტიციები.**

მეწარმეობრივი კაპიტალის მიგრაციის თანამედროვე თავისებურებათა შორის აღსანიშნავია, ჯერ ერთი, ის, რომ კაპიტალის ექსპორტიორი ქვეყნები იმავე დროს იმპორტიორებადაც იქცნენ; მეორე, ძირეული ძვრები კაპიტალის ექსპორტის ტერიტორიულ განთავსებაში; მესამე, კაპიტალის ექსპორტი ცალკეული განვითარებადი ქვეყნებიდან ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში.

სასესხო კაპიტალი ფულადი კაპიტალია, რომელიც სარგებლის მიღების მიზნით გაიცემა გარკვეული დროით სესხის სახით. ერთიმეორისაგან განასხვავებენ როგორც ფულისა და კაპიტალის მსოფლიო ბაზრებს, ისე კრედიტისა და ფასიანი ქაღალდების ბაზრებს.

თანამედროვე ეტაპზე სულ უფრო ფართო ხასიათს იღებს **შრომითი რესურსების საერთაშორისო მიგრაცია.** მას აქვს როგორც დადებითი, ისე უარყოფითი მხარეები, რომლებიც განხილულ უნდა იქნეს მისი ექსპორტიორი და იმპორტიორი ქვეყნების პოზიციებიდან ცალ-ცალკე. სხვა ყოფილი საბჭოთა რესპუბლიკების ანალოგიურად, 90-იან წლებში ინტენსიური ხასიათი მიიღო სამუშაო ძალის მიგრაციამ საქართველოდანაც, რაც საგანგებო ღონისძიებათა გატარებას საჭიროებს.

საერთაშორისო საკალუტო სისტემა წარმოადგენს საკალუტო ურთიერთობათა ორგანიზაციის ფორმების ეროობლიობას. ერთი ქვეყნის ფულის ერთეულის ფასს, გამოხატულს სხვა ქვეყნების ფულად

ერთეულებში, **ვალუტის კურსი** ეწოდება. ვალუტების კურსი ყალიბდება მსოფლიო სავალუტო ბაზარზე გრძელვადიანი, საშუალოვადიანი და მოკლევადიანი ფაქტორების ზემოქმედებით. არსებობს **კონვერტირებადი, ნაწილობრივ კონვერტირებადი** და **არაკონვერტირებადი ვალუტები**. ბევრ სხვა ვალუტასთან ერთად, ლარიც ჯერჯერობით არაკონვერტირებადია.

საგადასახდელო ბალანსი ასახავს მოცემული ქვეყნის მიერ საზღვარგარეთიდან მიღებულ ფულად შემოსავლებსა და სხვა ქვეყნებისათვის გადახდილ თანხებს შორის თანაფარდობას დროის გარკვეულ მონაკვეთში. მისი შემადგენელი ნაწილია **საგაჭრო ბალანსი**, რომელიც ასახავს მხოლოდ ექსპორტისა და იმპორტის თანაფარდობას.

საგარეო-ეკონომიკური ოპერაციების მიხედვით შემოსავალსა და ხარჯებს (გასავალს) შორის სხვაობას **საგადასახდელო ბალანსის სალდო** ეწოდება. საგადასახდელო ბალანსი აქტიურია, როცა შემოსავალი აღემატება გადასახდელებს და პასიური (დეფიციტური) — როცა გადასახდელები სჭარბობს შემოსავალს.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რითაა განპირობებული საერთაშორისო ეკონომიკურ ურთიერთობათა აუცილებლობა?
2. როგორია თანამედროვე ეტაპზე სახელმწიფოებს შორის ეკონომიკურ ურთიერთობათა ძირითადი ფორმები?
3. რას ნიშნავს თავისუფალი ვაჭრობა ანუ ფრიტრედერობა?
4. რა ფორმებით ხდება კაპიტალის საერთაშორისო მიგრაცია?
5. რაში მდგომარეობს თანამედროვე პირობებში კაპიტალის მიგრაციის თავისებურებანი?
6. რა მიზეზები უძევს საფუძვლად შრომითი რესურსების საერთაშორისო მიგრაციას?
7. რით განსხვავდება საგადასახდელო ბალანსი საგაჭრო ბალანსისაგან?
8. რა არის დემპინგი და რატომ მიმართავენ მას?

9. რას ნიშნავს პირდაპირი და პორთფელური ინვესტიციები?

10. რითგამოიხატება საერთაშორისო სავალუტო სისტემის არსი?

11. რა საქმიანობას ეწევა ევროსავალუტო ბაზარი?

12. რას ნიშნავს ვალუტის კონვერტირებადობა?

13. ჩამოთვალეთ კონვერტირებადი ვალუტები.

14. ამჟამად არსებობს თუ არა აბსოლუტურად კონვერტირებადი ვალუტა?

საკურსო ნაშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. ეკონომიკის ინტერნაციონალიზაცია და მსოფლიო ბაზარი.

2. შრომის საერთაშორისო დანაწილების არსი და ფორმები.

3. დავიდ რიკარდოს ფარდობითი უპირატესობის კანონი.

4. საერთაშორისო ვაჭრობა და ეროვნული ეკონომიკის ეფექტიანობა.

5. წარმოების საერთაშორისო სპეციალიზაცია და კოოპერირება.

6. საგარეო პროტექციონიზმი და „დახურული ბაზრის" სისტემა.

7. საგადასახდელო ბალანსის ეფექტიანობის უზრუნველყოფის გზები.

8. თანამედროვე ეტაპზე მეწარმეობრივი კაპიტალის მიგრაციის თავისებურებანი.

9. სასესხო კაპიტალის საერთაშორისო ბაზარი.

10. შრომითი რესურსების საერთაშორისო მიგრაცია და მისი სოციალურ-ეკონომიკური შედეგები.

11. საერთაშორისო სავალუტო სისტემა.

ლიტერატურა

1. ასათიანი რ. ფული და ფულადი სისტემები. თბ., საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996.

2. ბასარია რ., მესხია ი. ეკონომიკური თეორიის საფუძვლები. თბ., 1996, თ. II.

3. კაკულია რ. საერთაშორისო სავალუტო და საკრედიტო ურთიერთობები. თბ., 1995.

4. სტენლეიკი ჯ. ფ. ეკონომიკსი დამწყებთათვის. თარგმანი რუსულიდან, თბ., „ფარნავაზი", 1995, თავები 18, 19.

5. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ. 13.

6. **Камаев В. Д.** и коллектив авторов. Учебник по основам экономической теории. М., 1995, главы 17, 18.

7 Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М. Н., Киселевой Е. А.** Киров, Изд-во "АСА", 1995, главы 21, 22.

8. **Липсиц И.** Экономика без тайн. Учебник основ экономических знании. М., "Дело", 1993, гл. 11.

9. Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник под общей редакцией **В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой.** М., Промо-Медия, 1995, главы 37, 38, 39, 40, 41.

10. Основы экономической теории. Под редакцией **В. Д. Камаева,** М., изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1996, главы 15, 16.

11. Современная экономика. **Мамедов О. Ю.** и др. Учебное пособие. Ростов-на Дону. изд-во "Феникс", 1995, главы 35, 36, 37.

12. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ. М., "Дело", 1993, главы 36, 37, 38.

XVI თავი

მოსახლეობის ცხოვრების დონე და მისი სოციალურ-ეკონომიკური მაჩვენებლების სისტემა

წინა თავებში დავახასიათეთ ეკონომიკის სფეროში ადამიანთა მრავალფეროვანი ბიზნეს-საქმიანობა არა მარტო ქვეყნის მიგნით, არამედ მის ფარგლებს გარეთაც. რა შედეგები მოსდევს ყოველივე ამას? – ეკონომიკური ზრდის გარდაუვალი შედეგია საზოგადოების მუდმივად მზარდ მატერიალურ და კულტურულ მოთხოვნილებათა სულ უფრო სრულად დაკმაყოფილება, მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლება. ამ პროცესის ეროი რომელიმე ეკონომიკური მაჩვენებლით გამოხატვა შეუძლებელია. ამისათვის გამოიყენება სოციალურ-ეკონომიკურ მაჩვენებელთა მოელი სისტემა, რომლის ცალკეული კომპონენტები ამ როული კომპლექსის მხოლოდ ცალკეულ მხარეებს ჰფენენ ნათელს, ყველა ერთად კი, ურთიერთკავშირსა და ურთიერთგანპირობებულობაში, მის მეტ-ნაკლებად სრულ სურათს იძლევა.

მოსახლეობის ცხოვრების დონის კომპლექსური პრობლემის ზოგიერთ მომენტს წინა თავებშიც შევეხეთ (იქ განხილული საკითხების ასპექტით), მაგრამ მისი სისტემური გაშუქება სხვა კონტექსტში მათ აქაც ჩაროვას მოითხოვს, რის გამოც მცირეოდენი განმეორებები შეიძლება თავიდან ვერ ავიცილოთ.

16.1. რა არის მოსახლეობის ცხოვრების დონე?

ცხოვრების დონეს უწოდებენ რაოდენობრივ და ხარისხობრივ მაჩვენებელთა სისტემას, რომელიც ასახავს საზოგადოების განვითარების მოცემულ ეტაპზე მოსახლეობის ერთ სულზე მატერიალური და სულიერი დოვლათის მოხმარების დონესა და ხარისხს. რატომ „მოსახლეობის ერთ სულზე?" — იმიტომ, რომ ამა თუ იმ ქვეყანაში მატერიალური თუ სულიერი დოვლათის წარმოების (და თუნდაც მოხმარების) მოცულობა, გამოხატული აბსოლუტური მო-

ნაცემებით ვერავითარ წარმოდგენას ვერ მოგვცემს მოლიანად მოსახლეობის ცხოვრების დონეზე. ვთქვათ, 1995 წელს საქართველოში წარმოებული იყო 100 ათასი ტონა ხორბალი, ხოლო ჩინეთში — 9 მლნ ტონა. როგორ ფიქრობთ (მხედველობაში თუ არ მივიღებთ იმპორტს), სად უფრო მაღალი იქნება ხორბლის მოხმარების დონე? ჩინეთში? – არა, პირიქით, საქართველოში. ამ მონაცემების მიხედვით, მოსახლეობის ერთ სულზე ჩვენთან იქნება 18 კგ, ნაცვლად 7 კგ–ისა ჩინეთში. ალბათ მიხვდით, რატომ: ჩინეთის მოსახლეობის რიცხვოვნობა საქართველოს მოსახლეობას ხომ დაახლოებით 260–ჯერ აღემატება.

დოვლათის არა მარტო წარმოების, არამედ მოხმარების საშუალო მაჩვენებელიც მიახლოებითია, რამდენადაც მოსახლეობის სხვადასხვა ფენის შემოსავალი საკმაოდ მკვეთრად დიფერენცირებულია, განსაკუთრებით საბაზრო ეკონომიკის პირობებში. ამ გარემოების შედეგად, თუ ერთი ოჯახი თვეში 15 კგ შაქარს მოიხმარს, ხოლო მეორე 5 კგ–ს, მოხმარების საშუალო მაჩვენებელი 10 კგ იქნება. ასეთი ნაკლის მიუხედავად (სხვა უკეთესი მაჩვენებლის არარსებობის გამო), იგი საკმაოდ ფართოდ გამოიყენება პრაქტიკაში.

რა არის საჭირო იმისათვის, რომ განვსაზღვროთ მატერიალური და სულიერი დოვლათის მოხმარების მოცემული დონე: იგი მაღალია თუ დაბალი? — ამისათვის საჭიროა ორივე სახეობის დოვლათზე ერთობლივი მოთხოვნის განსაზღვრა, რომელთან მოხმარების ფაქტიური დონის შეფარდებით გავარკვევთ, ეს უკანასკნელი რამდენად უახლოვდება მას, ან რამდენად დაშორებულია მისგან. როგორც ქვემოთ დავინახავთ, კვების ცალკეული პროდუქტების მიმართ ასეთი მოთხოვნილების (მოხმარების ოპტიმუმის) დადგენის ერთგვარი ცდები გვხვდება მსოფლიო პრაქტიკაში, მაგრამ ეს არაა საკმარისი. სულიერი დოვლათის ჩათვლით, მოხმარების მთელ კომპლექსზე ერთობლივი მოთხოვნილების განსაზღვრა უაღრესად რთულ ამოცანად გვეჩვენება, ცალკეული ასპექტით კი შეუძლებელიც (მაგალითად, ძნელი წარმოსადგენია, თუ როგორ უნდა განისაზღვროს მოთხოვნილება მუსიკაზე, მხატვრულ ლიტერატურაზე, განათლებაზე, მეცნიერულ კვლევა–ძიებაზე და ა.შ.).

კიდევ უფრო რთული შესაფასებელია მოსახლეობის ცხოვრების დონის ხარისხობრივი ასპექტები (შრომის სიმძიმე და ჰიგიენურობა, ნაწარმის ხარისხობრივი მახასიათებლები და ესთეტიკური მომხიბვლელობა, მოქალაქეთა ფიზიკური და ქონებრივი უსაფრთხოება, თავისუფალი დროის სიდიდე და გამოყენების შესაძლებლობანი და ა.შ.). ამისათვის აუცილებელია ინტეგრალური შეფასებები, რომელთაც, რაოდენობრივზე უფრო მეტად, თვისებრივი განსაზღვრულობა ექნებათ.

ამა თუ იმ ქვეყნის მოსახლეობის ცხოვრების დონის უფრო განზოგადებული მაკროეკონომიკური მაჩვენებელი, რომლის გამოყენება შეიძლება აგრეთვე სხვა ქვეყნების შესაბამის მაჩვენებლებთან შესადარებლად, არის მთლიანი ეროვნული პროდუქტის წარმოება მოსახლეობის ერთ სულზე. როცა ამ მაჩვენებელს დინამიკაში განვიხილავთ, მთლიანი ეროვნული პროდუქტის წარმოებაში მომხდარ ცვლილებებთან ერთად, მხედველობაში უნდა მივიღოთ მოსახლეობის რიცხოვნობაში მომხდარი ცვლილებებიც. წინააღმდეგ შემთხვევაში შეიძლება ასეთი პარადოქსის მოწმენი გავხდეთ: ქვეყანაში იზრდება წარმოებული მთლიანი ეროვნული პროდუქტის აბსოლუტური მოცულობა, მაგრამ კლებულობს იგი მოსახლეობის ერთ სულზე გაანგარიშებით. რა შეიძლება იყოს ამის მიზეზი? – როგორც ეს რეალურად ხდება კიდეც განვითარებადი ქვეყნების მნიშვნელოვან ნაწილში, ამის მიზეზი შეიძლება იყოს, მთლიანი ეროვნული პროდუქტის წარმოების გადიდებასთან შედარებით, მოსახლეობის რიცხოვნობის უფრო სწრაფი ტემპებით ზრდა.

ვთქვათ, აფრიკის ერთ-ერთ განვითარებად ქვეყანაში 1990 წელს აწარმოეს 3 მლრდ დოლარის მთლიანი ეროვნული პროდუქტი. იმის გამო, რომ მოსახლეობა ქვეყანაში იყო 10 მლნ კაცი, მოსახლეობის ერთ სულზე მოდიოდა 300 დოლარის ოდენობის (3 მლრდ 10 მლნ) მთლი. ·ი ეროვნული პროდუქტი. 1995 წელს მთლ· ·ნი ეროვნული პროდუქტის წარმოებამ საბაზისო მაჩვენებელს 3 %-ით გადააჭარბა და 3 მლრდ 90 მლნ დოლარს მიაღწია, მაგრამ იმის გამო, რომ მოსახლეობის რიცხოვნობა უფრო სწრაფად (6%-ით) გაიზარდა და 10 მლნ 600 ათასამდე ავიდა, მოსახლეობის ერთ სულზე მთლიანი

ეროვნული პროდუქტის წარმოება 282 დოლარამდე (3 მლრდ 90 მლნ : 10 მლნ 600ათ.) შემცირდა.

მიუხედავად იმისა, რომ მთლიანი ეროვნული პროდუქტი მოიცავს როგორც მატერიალურ-ნივთობრივი წარმოების, ისე მომსახურების სფეროში შექმნილ დოვლათს, ფრიად ტევადი მაკროეკონომიკური მაჩვენებელია და საერთო წარმოდგენას გვიქმნის მოსახლეობის მატერიალურ კეთილდღეობაზე. თანამედროვე მსოფლიო ეკონომიკური მეცნიერება კრიტიკულ შენიშვნებს გამოთქვამს მის მიმართ და საზოგადოების კეთილდღეობის მახასიათებლად გამოყენებას შესაძლებლად მიიჩნევს მხოლოდ სათანადო კორექტირების შემდეგ. დაზუსტება ეხება შემდეგ ასპექტებს: მთლიან ეროვნულ პროდუქტში, რომელიც წარმოების მოცულობის საბაზრო ღირებულების საზომია, არ აისახება:

– არასაბაზრო ოპერაციათა შედეგები, რომელსაც მნიშვნელოვანი წვლილი შეაქვს საზოგადოების კეთილდღეობაში. იგულისხმება საოჯახო მეურნეობაში დიასახლისის შრომითი საქმიანობა (კერძების მომზადება, ბავშვების აღზრდა, ქარგვა, ქსოვა, კერვა და ა.შ.), საკუთარი ძალებით სახლებისა და სხვა ნაგებობათა აშენება, პირადი მოხმარებისათვის მოსავლის მოყვანა, პირუტყვის მოშენება, ოჯახურ ატმოსფეროში ავტოტრანსპორტის, ფეხსაცმლის, საოჯახო ნივთების რემონტი და ა.შ.

– ჩრდილოვანი ეკონომიკის როგორც დადებითი (საზოგადოებისათვის სასარგებლო პროდუქციის ფარული ასორტიმენტის წარმოება), ისე მავნე საქმიანობის (რეკეტი, თაღლითობა, პროსტიტუცია, ნარკოტიკულ ნივთიერებათა წარმოება და რეალიზაცია, ცეცხლსასროლი იარაღით ვაჭრობა და ა.შ.) შედეგები;

– წარმოების გაფართოების თანმხლები ნეგატიური შედეგები (კლიმატის შეცვლა, ბუნებრივი გარემოს გაჭუჭყიანება, ჭარბნიტრატიანი პროდუქციის წარმოება და ა.შ.), რაც უარყოფითად მოქმედებს საზოგადოების კეთილდღეობაზე;

– თავისუფალი დრო და მისი გამოყენება დასვენებისათვის, კულტურული გართობისათვის, ინტელექტუალური დონის ამაღლებისათვის და ა.შ.;

– პროდუქციისა და მომსახურების ხარისხის გაუმჯობესება, ესთეტიკური მიმზიდველობის დონის ამაღლება.

ყველა ამ მომენტს მეტ-ნაკლებად ითვალისწინებს მეცნიერულ ბრუნვაში ამერიკელი მეცნიერ-ეკონომისტების ვ. ნორდჰაუსისა და ჯ. ტობინის მიერ შემოტანილი საზოგადოების „წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობის“ მაჩვენებელი. მათი მტკიცებით, საზოგადოების წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობა უდრის მთლიან ეროვნულ პროდუქტს მინუს კეთილდღეობაზე უარყოფითად მოქმედი ფაქტორები, პლუს არასაბაზრო საქმიანობა (ფულადი შეფასებით) და პლუს თავისუფალი დროის ფულადი შეფასება.

სრულყოფილად ამის გამოთვლა და პრაქტიკული გამოყენება ჯერჯერობით შეუძლებელია, მაგრამ მომავალში მეთოდიკის დახვეწისა და თანამედროვე ტექნიკური საშუალებების მომჯერვების საფუძველზე მისი მიღწევა შესაძლებელია, ყოველ შემთხვევაში მას, როგორც მეცნიერულ იდეას, თეორიულ ასპექტში არსებობის სრული უფლება აქვს.

მოსახლეობის ცხოვრების დონის პრობლემაზე მსჯელობისას გასათვალისწინებელია ისიც, რომ მოსახლეობის ცხოვრების როგორც დონის, ისე ხარისხის შეფასებები იცვლება დროსა და სივრცეში. ის, რაც სამი-ოთხი ათეული წლის წინათ ითვლებოდა ცხოვრების მაღალ დონედ, დღეისათვის შესაძლებელია სიღარიბის ზღვარს მიახლოებულად ჩავთვალოთ (იმდენად სწრაფად იცვლება მოთხოვნილებები და მათი დაკმაყოფილების რეალური შესაძლებლობანი). ასევე, ის, რაც ფრანგის ან შვედისათვის ითვლება სიღარიბის გამომხატველად, ნიგერიელისათვის შეიძლება ცხოვრების საკმაოდ მაღალ დონედ ჩაითვალოს. დროსა და სივრცეში, განსაკუთრებით ეროვნებათაშორის ასპექტში ცხოვრების დონისა და ხარისხის ურთიერთშედარებისას, აუცილებელია ამ მომენტების გათვალისწინება.

ცხოვრების დონე კონცენტრირებული გამოხატულებაა ქვეყნის ეკონომიკური, სოციალური, კულტურული, ინტელექტუალური განვითარებისა, რაც მის ავტორიტეტზეც მიგვანიშნებს. ქვეყანა, სადაც გამორჩეულად მაღალია ეს დონე, მსოფლიოს ყურადღების ცენტრშია. იგი ინტენსიურად იზიდავს მიგრანტებს (მუდმივ საცხოვ-

რებლად ჩასვლის მსურველებს), ტურისტებს და მოწინავე გამოცდილების შესწავლით დაინტერესებულ ფიზიკურ და იურიდიულ პირებს (ფირმების წარმომადგენლებს). ეს, ერთი მხრივ, საამაყო და მისასალმებელია, მაგრამ, მეორე მხრივ, თავისი ეკონომიკის გარე ფაქტორებით ზემოქმედებისაგან კარგად გააზრებული დამცავი მექანიზმის შემუშავებასა და მოქნილი საგარეო პოლიტიკის გატარებას საჭიროებს.

ზემოაღნიშნულთან ერთად, მოსახლეობის ცხოვრების დონის განმსაზღვრელ მაჩვენებელთა შორის ყურადღებას იქცევს: რეალური ხელფასი, რეალური შემოსავალი, საარსებო საშუალებათა მოხმარების დონე და სტრუქტურა, განათლებისა და კულტურის განვითარების დონე, სამედიცინო და საკურორტო მომსახურების დონე, ბინით უზრუნველყოფა, დასაქმება, სამუშაო დღის ხანგრძლივობა, სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა და ა.შ.

16.2 რეალური ხელფასი და რეალური შემოსავალი

ცხოვრების დონე, უწინარეს ყოვლისა, იმ ფულად შემოსავალზეა დამოკიდებული, რასაც საზოგადოების წევრები სხვადასხვა არხიდან ღებულობენ. ეს იმით აიხსნება, რომ, ვინაიდან საბაზრო ეკონომიკის პირობებში, სამომხმარებლო დოვლათისა და მომსახურების ძირითადი ნაწილი რეალიზდება საქონლური ფორმით, ვისაც მეტი შემოსავალი აქვს, ის მეტი რაოდენობით შეიძენს მოხმარების საგნებს და უკეთ დაიკმაყოფილებს მოთხოვნილებებს, ხოლო ვისაც მცირე შემოსავალი აქვს, ის მოკრძალებული ოდენობით თუ შესძლებს ასეთი საგნების შეძენას და მოთხოვნილებებსაც მის შესაბამისად დაიკმაყოფილებს.

ფულადი შემოსაგლის მიღების ერთ-ერთი მთავარი წყაროა ხელფასი. მას ღებულობენ შრომითი კონტრაქტით მომუშავენი. საბაზრო ეკონომიკის პირობებში ასეთ კატეგორიას განეკუთვნებიან დაქირავებული რიგითი მუშით დაწყებული და უზარმაზარი კორპორაციის მენეჯერით დამთავრებული მუშაკები. თავიანთი შრომის საფასურად (გასამრჯელოდ), მათ მიერ ფულადი გამოხატულებით

მიღებულ შემოსავალს **ნომინალური ხელფასი** ეწოდება (მაგალითად, თვეში 500 დოლარი ან 50 ლარი და ა.შ.). იგი ვერ იძლევა ნათელ წარმოდგენას მისი მიმღები მუშაკის (ეს ერთადეროი შემოსავალიც რომ იყოს) ცხოვრების დონეზე. ამ თვალსაზრისით უფრო პრაქტიკული მნიშვნელობისაა **რეალური ხელფასი**. მის შინაარსს განსაზღვრავს მატერიალური დოვლათისა და მომსახურებათა მასა, რომლის შეძენაც შეიძლება ნომინალური ხელფასის სახით მიღებული თანხით.

რეალური ხელფასის დონეში მომხდარ ცვლილებათა დასადგენად საანგარიშო პერიოდში ხელფასის ინდექსი უნდა გაიყოს საქონლის ფასებისა და მომსახურების ტარიფების ინდექსზე და გამრავლდეს 100-ზე. ყველაზე იდეალური ვარიანტია ნომინალური ხელფასის ზრდა და იმავდროულად საქონელზე საცალო ფასებისა და მომსახურების ტარიფების შემცირება, რამდენადაც, სხვა თანაბარ პირობებში, მისი გარდაუვალი შედეგია რეალური ხელფასის სწრაფი და განუხრელი მატება (ხელფასის სახით მიღებული თანხით წინანდელ პერიოდთან შედარებით, გაცილებით მეტი მოხმარების საგნებისა და მომსახურების შეძენა).

რეალური ხელფასი შეიძლება რამდენადმე ამაღლდეს საცალო ფასებისა და ტარიფების ზრდის შემთხვევაშიც, თუკი ნომინალური ხელფასი იმდენად მოიმატებს, რომ გაძვირების მიუხედავად, მომხმარებელს საშუალება მიეცემა უფრო მეტი საქონელი და მომსახურება შეიძინოს, ვინემ მანამდე იძენდა. ყველაზე ცუდი ვარიანტია ნომინალური ხელფასის კლება და საცალო ფასებისა და ტარიფების ზრდა, ვინაიდან იგი უცილობლად განსაზღვრავს ცხოვრების პირობების გაუარესებას. ცხოვრების დონე ეცემა მაშინაც, როცა ნომინალური ხელფასი იზრდება, მაგრამ მასზე უფრო სწრაფი ტემპით მატულობს მოხმარების საგნებზე საცალო ფასები და მომსახურების ტარიფები. სწორედ ასეთი ვითარება შეიქმნა საქართველოში 1991-1994 წწ., რომელმაც უკიდურესად დაბლა დასცა მოსახლეობის ცხოვრების დონე.

რეალური ხელფასი (რომ არაფერი ვთქვათ ნომინალურ ხელფასზე) სრულ წარმოდგენას ვერ იძლევა ცხოვრების დონეზე არა

მარტო იმიტომ, რომ იგი საზოგადოების მხოლოდ ერთ ნაწილს (გარკვეულ კატეგორიას) შეეხება, არამედ იმიტომაც, რომ ყველა შემოსავალს არ მოიცავს. როცა ერთობლივ შემოსავალზე ვლაპარაკობთ, უპრიანია ვიმსჯელოთ არა პიროვნების, არამედ ოჯახის, როგორც საზოგადოების ძირეული რგოლის (უჯრედის), შემოსავალზე, რამდენადაც შედარებით უფრო სრულად მისი ასახვა სწორედ ამ გზით შეიძლება.

საბაზრო ეკონომიკის პირობებში რა ელემენტებისაგან შედგება ოჯახის ერთობლივი შემოსავალი? — იგი, გარდა ზემოაღნიშნული, ხელფასის სახით მიღებული ფულადი შემოსავლისა, შედგება: მეწარმეობრივი შემოსავლისაგან, საკუთრებიდან შემოსავლისაგან (რენტა, სარგებელი, დივიდენდი, საარენდო შემოსავალი), სახელმწიფო ტრანსფერტული შემოსავლებისაგან (პენსიები, სტიპენდიები, დახმარებები, უფასო მომსახურება ჯანმრთელობის დაცვისა და განათლების სფეროში), სხვა წყაროებიდან მიღებული შემოსავლისაგან (მემკვიდრეობა, ანდერძი, ჩუქება და სხვ.). აღნიშნულ შემოსავალთა ერთობლივი ჯამი ოჯახის **ნომინალური შემოსავალია**. რეალური ხელფასის ანალოგიურად, რეალური შემოსავალი განისაზღვრება საქონლისა და მომსახურების რაოდენობით, რომლის შეძენა შესაძლებელია ნომინალური შემოსავლის თანხით. რეალური შემოსავლის ცვლილება მარტივი ფორმულით დაახლოებით ასეთნაირად შეიძლება გამოვსახოთ:

რეალური შემოსავლის ცვლილებები = ნომინალური შემოსავლის ცვლილებები (%-ობით) მინუს ცვლილებები ფასებისა და ტარიფების დონეში (%-ობით). მაგალითად, თუ თქვენი ნომინალური შემოსავალი მოცემული წლის განმავლობაში გაიზრდება 20 %-ით (100-დან 120 ლარამდე), ხოლო ფასების დონე (ინდექსი) – 10 %-ით (100-დან 110-მდე), მაშინ რეალური შემოსავალი გაიზრდება 9 %-ით (120 : 110) და, პირიქით, ნომინალური შემოსავლის 10 %-იანი გადიდება 20 %-იანი ინფლაციის პირობებში, თქვენს რეალურ შემოსავალს შეამცირებს დაახლოებით 10 %-ით. უნდა დაიმახსოვროთ, რომ თვით ინფლაციის ფაქტი – ლარის მსყიდველობითუნარიანობის დაცემა ანუ იმ საქონლისა და მომსახურების რაოდენობის შემცირება, რომელიც ლარით შეიძლება შეიძინოთ, აუცილებლად არ გამოიწვევს

თქვენი პირადი რეალური შემოსავლის შემცირებას ან ცხოვრების დონის დაცემას. მართალია, ინფლაცია შეამცირებს ლარის მსყიდველობით უნარს, მაგრამ თქვენი რეალური შემოსავალი და, შესაბამისად, ცხოვრების დონე შემცირდება მხოლოდ მაშინ, თუ თქვენი ნომინალური შემოსავლის ზრდა ჩამორჩება ინფლაციას.

ნომინალური შემოსავალი, როგორც აღვნიშნეთ, ოჯახის ერთობლივი შემოსავალია, მაგრამ სანამ ამ მაჩვენებელს რეალური შემოსაველის გასაოველელად გამოვიყენებთ, აუცილებელია, მას გამოვაკლოთ გადასახადები (ე.ი. ის ნაწილი, რომელიც რეალურად ვერ იქნება გამოყენებული მოხმარების საგნებისა და მომსახურებათა შესაძენად). ამ კორექტივის გარეშე გაანგარიშებული რეალური შემოსავალი მნიშვნელოვანწილად არარეალურ საფუძველზე იქნება დამყარებული და სწორი დასკვნების გასაკეთებლად ვერ გამოდგება.

ცხოვრების დონის ასახვის თვალსაზრისით, არც ყველა მოთხოვნის დაცვით გაანგარიშებული რეალური შემოსავალია უნაკლო, რამდენადაც იგი ვერ გვიჩვენებს მიღებული შემოსავლის შესაბამისი ოდენობის მოხმარების საგნებითა და მომსახურებით უზრუნველყოფის შესაძლებლობებს (შეიძლება ფული გვქონდეს, მაგრამ ჩვენთვის სასურველი მოხმარების საგნები ვერ შევიძინოთ მათი დეფიციტის გამო); თანაც, გარკვეულ პერიოდში (მაგალითად, ერთი წლის მანძილზე) შემოსავლის მიღება ჯერ კიდევ არ ნიშნავს მის ფაქტიურ გამოყენებას იმავე პერიოდში; რეალური შემოსავალი წარმოდგენას არ იძლევა ხანგრძლივი მოხმარების დაგროვილ საშუალებათა (ავეჯი, კერძო მფლობელობაში მყოფი ავტომანქანა, კულტურულ-საყოფაცხოვრებო დანიშნულების საგნები და სხვ.) მოცემულ პერიოდში გამოყენებაზე; იგი არ გამოხატავს საზოგადოების წევრთა მოთხოვნილებების მოძრაობის ხასიათს, მის სტრუქტურას.

მიუხედავად ყოველივე ამისა, რეალური შემოსავალი მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამსახველი მნიშვნელოვანი სინთეზური მაჩვენებელია. მისი, როგორც ცხოვრების დონის მნიშვნელოვანი ეკონომიკური მაჩვენებლის, გაანგარიშება მიზანშეწონილია დიფერენცირებულად პროფესიული (მეცნიერი მუშაკები, ექიმები, პედაგოგები, ინჟინრები, მხატვრები და ა.შ.), სოციალური (პენსიონერები,

ომის ინვალიდები, მრავალშვილიანი ოჯახები, მარტოხელა დედები და ა.შ.), რეგიონული (სამცხე-ჯავახეთი, მოიანი აჭარა, რაჭა-ლეჩხუმი, ქვემო ქართლი და ა.შ.) და სხვა ნიშნების მიხედვით. ამისათვის საჭირო ფაქტობრივი მონაცემების მოპოვება შეიძლება მოსახლეობის აღწერების, სოციოლოგიური და სტატისტიკური ორგანოების მიერ ჩატარებული შერჩევითი გამოკვლევების გზით. მიღებული შედეგების მეცნიერული გაანალიზება-განზოგადების შედეგად გაკეთებული პრაქტიკული დასკვნები მოქნილი დიფერენცირებული ეკონომიკური პოლიტიკის გატარების საფუძველია.

16.3. საარსებო საშუალებების მოხმარების დონე და სტრუქტურა

მოსახლეობის ცხოვრების დონის ანალიზისათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს ისეთ სოციალურ-ეკონომიკურ კატეგორიას, როგორიცაა „სამომხმარებლო კალათა". იგი გამოხატავს ცხოვრების (მოხმარების) განსაზღვრული დონის უზრუნველმყოფელ სამომხმარებლო დოვლათისა და მომსახურების ნაკრების (კომპლექტის) ფასს. ეს მაჩვენებელი დიდი ხანია, რაც დასავლეთის ქვეყნებში გამოიყენება, ჩვენთან კი მისი გამოთვლა პირველად ოთხმოციანი წლების მეორე ნახევრიდან დაიწყო. ჩვეულებრივ, გამოითვლება მისი ორი ვარიანტი: ერთი გამოხატავს **მინიმალურ სამომხმარებლო კალათას**, ხოლო მეორე – **რაციონალურს**.

მინიმალურ სამომხმარებლო კალათაში იგულისხმება მოხმარების მინიმალური დონე – საქონლისა და მომსახურების ისეთი მინიმალური ნაკრები, რომლის შემცირება მომხმარებელს სიღარიბის ზღვარზე აყენებს. ეს მაჩვენებელი უახლოვდება, მაგრამ სინონიმი არ არის „მოხმარების ფიზიოლოგიური მინიმუმისა", რომელზე დაბლა ადამიანს საერთოდ არ შეუძლია ფიზიკურად არსებობა. სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ მყოფია ხვედრითი წონა მოცემულ ქვეყანაში მოსახლეობის ცხოვრების დონის მნიშვნელოვანი მაჩვენებელია.

რაციონალურ სამომხმარებლო კალათაში იგულისხმება სამომხმარებლო (მატერიალური და სულიერი) დოვლათისა და მომსა-

ხურების სრული ნაკრები, რომელიც აუცილებელია ადამიანის (საშუალო სტატისტიკური ოჯახის) ნორმალურ მატერიალურ და კულტურულ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებისათვის.

მატერიალური და სულიერი დოვლათისა და მომსახურების ნაკრების მასშტაბი და სტრუქტურა ქვეყნების მიხედვით განსხვავებულია, რაც ართულებს ამ მაჩვენებელთა შესადარისობას. სამომხმარებლო კალათაში შედის: კვების პროდუქტები, არასასურსათო საქონელი და მომსახურებანი. მთავარ განმსაზღვრელ ბაზას საქონლის პირველი ჯგუფი წარმოადგენს, რამდენადაც ადამიანის არსებობა, უპირველეს ყოვლისა, კვების პროდუქტების მოხმარებაზეა დამოკიდებული.

მსოფლიო პრაქტიკიდან გამომდინარე, სამომხმარებლო კალათაში, ჩვეულებრივ შეაქვთ: პური და პურპროდუქტები, რძე და რძის ნაწარმი, ხორცი და ხორცპროდუქტები, თევზი და თევზის პროდუქტები, კვერცხი, ბოსტნეული, ხილი, კარაქი, მარგარინი, ზეთი, შაქარი, საკონდიტრო ნაწარმი, კარტოფილი და სხვ.; ფეხსაცმელი, ტანსაცმელი, თეთრეული, მედიკამენტები, სანიტარიისა და ჰიგიენის საგნები; საცხოვრებელი ბინა, კომუნალური მომსახურება, საყოფაცხოვრებო მომსახურება, კულტურულ-საგანმანათლებლო მომსახურება, სკოლამდელი ასაკის ბავშვთა დაწესებულებების (საბავშვო ბაღები და ბაგები) მომსახურება, ტრანსპორტისა და კავშირგაბმულობის მომსახურება და ა.შ.

სამომხმარებლო კალათის შეფასება ხდება საპრეისკურანტო ფასებითა და მოქმედი ტარიფებით დროის მოცემული მომენტისათვის. სამომხმარებლო კალათაში შესული მოხმარების საგნებისა და მომსახურების ასორტიმენტი გარკვეულ წარმოდგენას იძლევა მოსახლეობის ცხოვრების დონეზე. რაც უფრო მრავალფეროვანია ეს ასორტიმენტი, სხვა თანაბარ პირობებში, მით უფრო მაღალია ცხოვრების დონე.

სამომხმარებლო კალათის შემადგენლობა განისაზღვრება ნორმატიული და სტატისტიკური მეთოდების გამოყენებით. ნორმატიული მეთოდი ემყარება კვების პროდუქტების, არასასურსათო საქონლისა და მომსახურების მოხმარების ნორმებს (ნორმატივებს), სტა-

ტისტიკური კი – მოხმარების ფაქტიურ მაჩვენებლებს. მოხმარების, როგორც ნორმატიულის, ისე ფაქტიური დონეები არსებითად განსხვავებულია სქესის, ასაკის, საქმიანობის, რელიგიური მრწამსის და სხვა ნიშანთა მთელი რიგის მიხედვით. ამიტომ სამომხმარებლო კალათის შემადგენლობა და ფასი განსხვავებულია მომხმარებელთა ტიპების (სკოლამდელი ასაკის ბავშვები, მოზარდები, შრომისუნარიანი ქალები და მამაკაცები, პენსიონერი ქალები და მამაკაცები) და ოჯახების ტიპების (მარტოხელა, ორსულიანი, სამსულიანი, ოთხსულიანი, ხუთსულიანი, ექვსსულიანი და მეტი) მიხედვით.

ხელფასის (განსაკუთრებით მინიმალური ხელფასის), სტიპენდიების, პენსიების და არსებობის სახსრების სხვა სტაბილური წყაროების განსაზღვრისას ამოსავალს წარმოადგენს (ყოველ შემთხვევაში, უნდა წარმოადგენდეს) მოსახლეობის **ცხოვრების საარსებო მინიმუმი**, რომელიც არსებითად იგივეა, რაც მინიმალური სამომხმარებლო კალათა – ადამიანის ცხოველმოქმედებისა და ენერგიის აღდგენისათვის აუცილებელი საარსებო საშუალებათა მინიმუმი.

ოჯახის (მისი თითოეული წევრის) ერთობლივ შემოსავალსა და სამომხმარებლო კალათას შორის თანაფარდობა **სამომხმარებლო ბიუჯეტს** გამოხატავს. ჩვენს მეურნეობრივ პრაქტიკაში ხშირად მინიმალურ სამომხმარებლო ბიუჯეტს უწოდებენ განსაზღვრულ პერიოდში ოჯახის ისეთ მინიმალურ შეოსავალს, რომელიც აუცილებელია ოჯახისა და მისი წევრების მინიმალურ ფიზიოლოგიურ და სოციალურ მოთხოვნილებათა დასაკმაყოფილებლად. იგი განისაზღვრება მინიმალური სამომხმარებლო კალათის ფასით. თუ ოჯახის ერთობლივი შემოსავალი ამ სიდიდეზე ნაკლებია, ეს იმას ნიშნავს, რომ იგი სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ იმყოფება (ასეთი კატეგორიის ზვედრითი წონა საქართველოს ქალაქის მოსახლეობაში 1995 წელს დაახლოებით 80 %-ს შეადგენდა), თუ მას აღემატება, მაგრამ რაციონალური სამომხმარებლო კალათის დონემდე ვერ აღწევს, ოჯახი სიღარიბის ზღვარს ზემოთ იმყოფება, თუმცა სამომხმარებლო ბიუჯეტი კვლავ დეფიციტურია და ოჯახი ნორმალურად ვერ იკმაყოფილებს თავის რაციონალურ ფიზიოლოგიურ და სოციალურ მოთხოვნილებებს. მხოლოდ მაშინ, როცა ოჯახის ერთობლი-

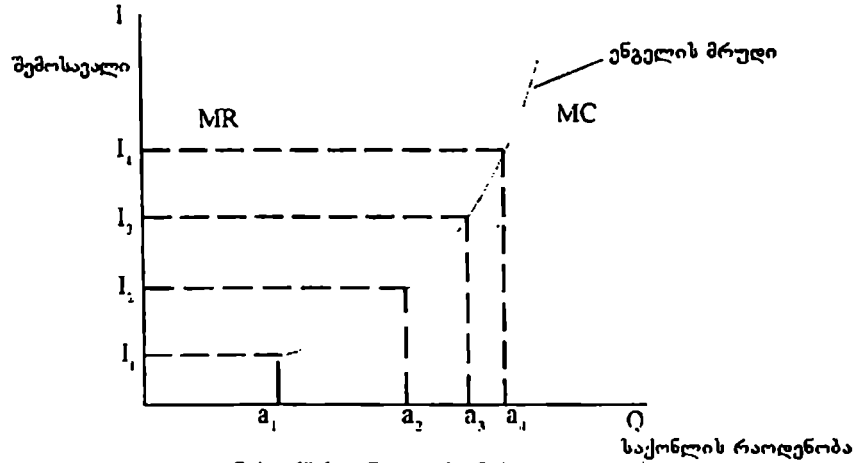
ვი შემოსავალი ტოლია (ან აღემატება) რაციონალური სამომხმარებლო კალათის ფასს, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ ამ ოჯახის (ან მისი წევრების) ცხოვრების დონე მაღალია. მხედველობაში გვაქვს ოჯახის არა ბიუჯეტი, არამედ ნეტო ერთობლივი შემოსავალი (ბრუტო შემოსავალს გამოკლებული გადასახადები და სხვა სავალდებულო გადასახდელები), რომელიც შეიძლება მოხმარდეს ოჯახის მრავალფეროვან მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებას.

მინიმალური და რაციონალური სამომხმარებლო კალათების ფასები უცვლელი სიდიდეები როდია. რამდენადაც ეს სიდიდეები კვების პროდუქტების, არასასურსათო საქონლისა და მომსახურების ნაკრებთა მიმდინარე ფასების ჯამს გამოხატავს, ხოლო ფასები სისტემატურად იცვლება (მით უმეტეს, საბაზრო ეკონომიკაზე გარდამავალ ქვეყნებში, მათ შორის, საქართველოში), ისინი, ცხოვრების დონის ინდექსაციის საფუძველზე, სისტემატურ (წელიწადში ერთხელ მაინც) გადასინჯვას ექვემდებარება. ამის შესაბამისად უნდა დაზუსტდეს საარსებო მინიმუმი, მინიმალური სამომხმარებლო ბიუჯეტი, მინიმალური ხელფასი, პენსიები და ა.შ.

საუსებით კანონზომიერია, რომ ფაქტიური მინიმალური ხელფასი ორიენტირებული იყოს საარსებო მინიმუმისა და მინიმალური სამომხმარებლო კალათის სიდიდეებზე. პრაქტიკაში კი, არცთუ იშვიათად, საწინააღმდეგო სურათი შეინიშნება. მაგალითად, საქართველოში 1996 წლის მაისის ფასებით საარსებო მინიმუმი საშუალო მომხმარებლისათვის 98,1 ლარს შეადგენდა, ხოლო მინიმალური დაუბეგრავი ხელფასი – 9 ლარს, ანუ 10,9-ჯერ ნაკლებს. რით არის გამოწვეული ასეთი დისბალანსი? – ცხადია, უწინარეს ყოვლისა, წარმოების დაბალი დონითა და მატერიალურ შესაძლებლობათა შეზღუდულობით. საკმარისია ითქვას, რომ საქართველოში 1996 წელს შექმნილი მთლიანი ეროვნული პროდუქტის მოცულობამ 1990 წლის ანალოგიური მაჩვენებლის 32 % შეადგინა, ხოლო 1988 წელთან, ე.ი. ეკონომიკური კრიზისის დაწყების წინა წელთან შედარებით – 26 %.

იმის დასადგენად, ამა თუ იმ ქვეყანაში მოსახლეობის ცხოვრების დონე ეცემა თუ იზრდება, ან მაღალია თუ დაბალი, იყენებენ ისეთ მაჩვენებელს, როგორიცაა ოჯახის ნეტო ერთობლივი შემო-

საკლის დანიშნულების მიხედვით ხარჯვის სტრუქტურა და დინამიკაში მისთვის დამახასიათებელი ტენდენციები. მყიდველთა შემოსავლისა და სამომხმარებლო ხარჯების სტრუქტურას შორის არსებულ კავშირს სხვაზე ადრე მიაქცია ყურადღება ცნობილმა გერმანელმა სტატისტიკოსმა ენგელმა. მან დაადგინა შემოსავლის დონის მიხედვით სხვადასხვა სახეობის მატერიალურ დოვლათსა და მომსახურებაზე მოთხოვნის მოცულობის ფუნქციონალური დამოკიდებულების ცვალებადობა და დაასკვნა: ოჯახის შემოსავლის ზრდასთან ერთად (გარკვეული მომენტიდან), მასში მცირდება პირველადი აუცილებლობის საგნებზე (ძირითადად კვების პროდუქტებზე) ხარჯების ხვედრითი წონა, შედარებით სტაბილური რჩება საცხოვრებელ ბინაზე, ტანსაცმელზე, გათბობა-განათებაზე ხარჯების ხვედრითი წონა და მატულობს ფუფუნების საგნებზე დანახარჯების ხვედრითი წონა. მისი აზრით, შემოსავლის წილი, რომელიც კვებაზე იხარჯება, სხვა თანაბარ პირობებში, შეიძლება მოსახლეობის მოცემული ჯგუფის კეთილდღეობის დონის მაჩვენებლად მივიჩნიოთ (იხ. ნახ. 16.1 – ენგელის მრუდი).



ნახ. 16.1. ენგელის მრუდი

---

1 Общая экономическая теория (политэкономия). Учебник. Под общей ред. В. И. Видяпина, Г. П. Журавлевой. М., Промо-Медия. 1995. с. 267.

მართლაც, ფრიად ანგარიშგასაწევი მოსაზრებაა და ეკონომიკურ მეცნიერებაში მან ამიტომაც დაიმკვიდრა ადგილი ენგელის კანონის (კოეფიციენტის) სახელწოდებით.

აშშ-ის ჯანმრთელობის დაცვის სამსახურის მეთოდიკის თანახმად, ნორმალური მოხმარების პირობებში კვების ხარჯებზე უნდა მოდიოდეს მომხმარებელთა ერთობლივი შემოსავლის დაახლოებით 1/3. საქართველოში 1970-1990 წწ. კვებაზე იხარჯებოდა მუშა მოსამსახურეთა ერთობლივი შემოსავლის 40-43 %, 90-იანი წლების დასაწყისში კი (თქვენთვის კარგად ცნობილი მიზეზების გამო) მოელი შემოსავალი და ისიც მხოლოდ ნაწილობრივ ფარავდა მასთან დაკავშირებულ კოლოსალურ ხარჯებს. ცხადია, ეს მოსახლეობის ყველა ფენას ერთნაირად არ შეხებია. 1995 წელს ხარჯების საერთო მოცულობაში კვების დანახარჯები მოსახლეობის შეძლებულ 10 %-ს 2-ჯერ და მეტად ნაკლები ჰქონდა, ხოლო არასასურსათო საქონლის შეძენაზე — 3-ჯერ მეტი, ვინემ ულარიბეს 10 %-ს.

მოსახლეობის ცხოვრების დონეზე მსჯელობენ არა მარტო იმის მიხედვით, თითოეული ადამიანის ორგანიზმი წლის განმავლობაში ღებულობს თუ არა კალორიების საჭირო საერთო რაოდენობას, არამედ (და განსაკუთრებით) იმის მიხედვით, თუ როგორია კვების პროდუქტების მოხმარების სტრუქტურა. თითოეულ ქვეყანაში არსებობს სპეციალური დაწესებულებები, რომლებიც ადგილობრივი თავისებურებების (ტრადიციები, კულტურა, კლიმატური პირობები, რელიგია, ზნე-ჩვეულებები, მოხმარებისათვის განკუთვნილი კვების პროდუქტების ნაკრები და ა.შ.) გათვალისწინებით ადგენენ კვების პროდუქტების მოხმარების ფიზიოლოგიურ და არასასურსათო ნაწარმის მოხმარების რაციონალურ ნორმებს. რა თქმა უნდა, ასეთი ნორმები განისაზღვრება მოხმარების ძირითად საგნებზე (ყველა საგანზე ამის განსაზღვრა პრაქტიკულად შეუძლებელია). თითოეული ნაწარმის მოხმარების ფაქტიური დონის ფიზიოლოგიურ და რაციონალურ ნორმებთან შედარებით შეიძლება დავადგინოთ, თუ რომელი ნაწარმის მოხმარება ჩამორჩება და რომლისა აღემატება დადგენილ ნორმებს. ცხოვრების დაბალი დონის მაჩვენებელია, მაგალითად, ხორცისა და ხორცპროდუქტების, რძისა და რძის ნაწარ-

მის, თევზეულის, კარაქის, შაქრის, ბოსტნეულის, ხილისა და ზოგიერთი სხვა პირველადი მოხმარების კვების პროდუქტის, ფიზიოლოგიურ ნორმებთან შედარებით, მცირე ოდენობით მოხმარება და ორგანიზმის მიერ მიღებული კალორიების საერთო რაოდენობის შევსება პურითა და პურპროდუქტებით, როგორც ეს ხდება, მაგალითად, საქართველოში: 1993 წელს მოსახლეობის ერთ სულზე ცხოველური წარმოშობის ცილის მოხმარება შეადგენდა მინიმალური ნორმის 36 %-ს, ცხიმის — 50 %-ს, ხოლო პურის და პურპროდუქტებისა — 165,4 %-ს (215 კგ-ს, ნაცვლად ფიზიოლოგიური ნორმით გათვალისწინებული 130 კგ-ისა). მოსახლეობა კვების პროდუქტებზე მოთხოვნილების 50 %-ზე მეტს პურითა და პურპროდუქტებით იკმაყოფილებდა.

იმისათვის, რომ ადამიანის ორგანიზმმა კვების თითოეული პროდუქტი ყოველდღიურად ნორმალური ოდენობით მიიღოს, საკმარისი არ არის ამ პროდუქტებით ბაზრის გაჯერება და მათი შეძენისათვის აუცილებელი სახსრების არსებობა. ამასთან ერთად, საჭიროა მოხმარების შესაბამისი კულტურის გამომუშავება. დასავლეთის განვითარებულ ქვეყნებში ვინც ყოფილა, ყურადღებას მიაქცევდა იმ მომენტს, რომ სასადილოებსა და რესტორნებში არსებულ მენიუში, კერძების სახეობისა და მათი ფასების ჩამონათვალთან ერთად, მითითებულია თითოეული კერძის განსაზღვრული ულუფის კალორიულობა. ეს მომხმარებელს საშუალებას აძლევს, ისეთნაირად შეადგინოს მენიუ, რომ კალორიების საერთო რაოდენობა არ იყოს არც მეტი და არც ნაკლები საერთოდ დასაშვებ (და კონკრეტულად მისი ორგანიზმისათვის მისაღებ) ნორმაზე.

შესაბამისი წინაპირობების შექმნის კვალობაზე მიზანშეწონილია ამ ცივილიზებული წესის ყველგან დანერგვა.

16.4. ცხოვრების დონის სხვა მაჩვენებლები

მოსახლეობის ცხოვრების დონის მთავარი განმსაზღვრელი, როგორც აღვნიშნეთ, საზოგადოების თითოეული წევრის მიერ საარსებო საშუალებებზე მოთხოვნილების დაკმაყოფილებაა, მაგრამ მხოლოდ ამით არ შემოიფარგლება. დიდი მნიშვნელობა აქვს ისეთ

მაჩვენებლებსაც, როგორიცაა: განათლებისა და კულტურის განვითარების დონე, სამედიცინო და საკურორტო მომსახურების დონე, ბინით უზრუნველყოფა, დასაქმება, სამუშაო დღის ხანგრძლივობა, სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა და ა.შ.

* **განათლებისა და კულტურის განვითარების დონე.** მხედველობაში გვაქვს სკოლამდელი ასაკის ბავშვთა დაწესებულებებით, ზოგადსაგანმანათლებლო და სპეციალური სასწავლებლებით, უმაღლესი სასწავლებლებით, მაღალკვალიფიციური პედაგოგებით, ბიბლიოთეკებით, მუზეუმებით, სამხატვრო გალერეებით, საოპერო, დრამატული, საბავშვო თეატრებითა და კინოთეატრებით, ტელე- და რადიოგადაცემებით, განათლების და კულტურის სხვა დაწესებულებებით უზრუნველყოფა. ყოველ ათას კაცზე, რაც უფრო მცირეა წერა-კითხვის არმცოდნე და დაბალი განათლების მქონეთა ხვედრითი წონა და მაღალი — საშუალო სპეციალური და უმაღლესი განათლების მქონეთა ხვედრითი წონა, ქვეყანა სხვა თანაბარ პირობებში, მით უფრო მაღალგანვითარებულია, რამდენადაც ეს მაღალკვალიფიციური კადრების არსებობასა და საზოგადოების მაღალ ინტელექტუალობაზე მიგვანიშნებს.

აღსანიშნავია, რომ მოსახლეობის ცხოვრების დონის განმსაზღვრელი ყველა კომპონენტი ამა თუ იმ ქვეყანაში ერთნაირად როდია წარმოდგენილი. მაგალითად, საქართველო, სადაც მოსახლეობის ერთ სულზე (1993 წლის მონაცემებით) 520 ამერიკული დოლარის მთლიანი ეროვნული პროდუქტი იწარმოება, განვითარებადი ქვეყნების კატეგორიას განეკუთვნება, მაგრამ განათლებისა და კულტურის განვითარების დონით ტოლს არ უდებს მსოფლიოს მაღალგანვითარებულ ქვეყნებს. და, პირიქით, არაბთა ემირატები, სადაც მოსახლეობის ერთ სულზე ჯერ კიდევ 1984 წელს 21,9 ათ. დოლარის მთლიანი ეროვნული პროდუქტი მოდიოდა, განათლებისა და კულტურის განვითარების დონით ერთ-ერთი ჩამორჩენილი ქვეყანაა;

* **სამედიცინო და საკურორტო მომსახურების დონე.** მხედველობაში გვაქვს მაღალკვალიფიციური სამედიცინო პერსონალით, საავადმყოფოებით (მათში საწოლი ადგილებით), პოლიკლინიკებით, მედიკამენტებით, სანატორიუმებით, დასასვენებელი სახლებით, კემ-

პინგებით და ა.შ. უზრუნველყოფა. იქ, სადაც ჯეროვან დონეზეა დაყენებული სამედიცინო მომსახურება და დასვენების ორგანიზაცია, ლიკვიდირებულია ეპიდემიოლოგიური დაავადებები, დაბალია სიკვდილიანობა და შედარებით მაღალია მოსალოდნელი სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა;

* **ბინით უზრუნველყოფა.** კვების შემდეგ, საცხოვრებელი ბინით უზრუნველყოფა ადამიანის არსებობის ყველაზე აუცილებელი კომპონენტია. ამ მაჩვენებელს განსაზღვრავენ ისეთი მონაცემებით, როგორიცაა მოსახლეობის ერთ სულზე საცხოვრებელი ფართობი და მისი კეთილმოწყობა (კაპიტალურია თუ არა შენობა, აქვს თუ არა გათბობის სისტემა, იზოლირებულია თუ საერთო სათავსებიანია და ა.შ.). ერთ სულზე ფართის რაციონალური ნორმები განსხვავებულია ქალაქად და სოფლად, ერთ ჭერქვეშ მცხოვრებ ცოლქმართა წყვილების რაოდენობის მიხედვით, აგრეთვე სხვადასხვა სქესის მობინადრეთა რიცხოვნობის მიხედვით.

აღსანიშნავია, რომ დღეისათვის მოხმარების საზოგადოებრივად აუცილებელი სტანდარტი მოიცავს: საცხოვრებელი ბინით, ბინის მოწყობილობით, ავტომანქანითა და აგარაკით (მეორე სახლით) უზრუნველყოფას, რაც ქვეყნების უმრავლესობისათვის ჯერჯერობით მხოლოდ სანუკვარ ოცნებად შეიძლება მიეჩნიოთ;

* **დასაქმება და სამუშაო დღის ხანგრძლივობა.** დასაქმება (სტაბილური სამუშაო ადგილით უზრუნველყოფა) და ცხოვრების დონე პირდაპირპროპორციულ დამოკიდებულებაში მყოფი კატეგორიებია, ამიტომ ცხოვრების დონის ამაღლების უპირველესი მოთხოვნაა შრომისუნარიან პირთა შესაბამისი სამუშაოთი უზრუნველყოფა (იხ. XIV თავი).

რაც შეეხება სამუშაო დღის ხანგრძლივობას, იგი უკუპროპორციულ დამოკიდებულებაშია ცხოვრების დონესთან. ცხოვრების დონე, როგორც წესი, მაღალია იმ ქვეყანაში, სადაც შრომის მწარმოებლურობის მიღწეული დონე კანონზომიერად იძლევა სამუშაო დღის შემცირების შესაძლებლობას. სხვანაირად რომ ვთქვათ, წინა პერიოდთან შედარებით, ამჟამად მცირე სამუშაო დროის განმავლობაში შეიძლება იმდენი დოვლათის წარმოება, რაც საზოგადოების მოთხ-

ოვნილების დაკმაყოფილებას სჭირდება.

ცხოვრების დონის ამაღლებაზე სამუშაო დღის შემცირების კეთილმყოფელი გავლენა იმით გამოიხატება, რომ იგი ზრდის მუშაკის თავისუფალ დროს, ე.ი. იმ დროს, რომელიც საკუთარი სურვილისამებრ შეუძლია თავისუფლად და ინტენსიურად გამოიყენოს ინტელექტუალური განვითარებისათვის, გონივრული გართობა-დასვენებისათვის და ა.შ.

16.5. სოციალური პოლიტიკა

სოციალური პოლიტიკა ადამიანთა ცხოვრების პირობების შენარჩუნება-გაუმჯობესებისათვის მიმართულ ღონისძიებათა სისტემაა. იგი შეიძლება განხორციელდეს ფირმის, რეგიონის, საერთოსახელმწიფოებრივ და სახელმწიფოთაშორის დონეზე. თითოეული მოიცავს თავის შესაბამის მასშტაბებს. მაგალითად, სახელმწიფოთაშორისი სოციალური პოლიტიკის მიზანია გლობალური ეკოლოგიური პრობლემების გადაწყვეტა, ქვეყნების ჯგუფების ან მთლიანად კონტინგენტის სოციალურ-ეკონომიკური ჩამორჩენილობის დაძლევა და ა.შ.

როგორც აღნიშნული იყო, სოციალური პოლიტიკის გატარება სახელმწიფოს ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფუნქციაა. მან სისტემატურად უნდა იზრუნოს მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლებაზე, განსაკუთრებით საზოგადოების იმ ნაწილის სოციალურ დაცვაზე, რომელიც სხვადასხვა მიზეზით ჩართული არაა აქტიურ საზოგადოებრივ საქმიანობაში და სახელმწიფოს დახმარების გარეშე არსებობა არ შეუძლია. ესენია: პენსიონერები (განსაკუთრებით დაუსაქმებელი პენსიონერები), ომის ინვალიდები, დაბადებიდან ხეიბრები, უმუშევრები, მრავალშვილიანი ოჯახები, სულით ავადმყოფები, მარტოხელა მოხუცები, უპატრონო ბავშვები და სხვ.

სხვა თანაბარ პირობებში, იმ ქვეყანაშია მოსახლეობის ცხოვრების დონე უფრო მაღალი, რომელშიც საზოგადოების ეს სოციალურად დაუცველი ნაწილი სახელმწიფოს ზრუნვის ერთ-ერთ მთავარ საგანს შეადგენს და საკმარისი ოდენობით გამოიყოფა სახსრები

მათი თუნდაც საარსებო მინიმუმის დონეზე უზრუნველსაყოფად. მხედველობაში გვყავს, ობიექტური მიზეზების შედეგად, ხელმოკლეები და არა უქნარები, ზარმაცები, ქურდბაცაცები, რომლებსაც ძალაც ერჩით და ღონეც, მაგრამ საზოგადოების კმაყოფაზე ყოფნა ურჩევნიათ.

დაბალშემოსავლიანთა სოციალური დაცვის მიზანშეწონილობა და აუცილებლობა მარტო ჰუმანურობის პრინციპით არ განისაზღვრება. მხედველობაშია მისაღები ის გარემოებაც, რომ სხვადასხვა ფენის ცხოვრების დონით მკვეთრად განსხვავებულ (კონტრასტულ) საზოგადოებაში თვით ყველაზე უზრუნველყოფილი ნაწილიც ვერ იგრძნობს თავს ბედნიერად. როგორც ირკვევა, შემთხვევით არ ჰქვია მეორე მსოფლიო ომით გაპარტახებულ გერმანიაში ეკონომიკური „საოცრების“ ავტორის **ლუდვიგ ერჰარდის** წიგნს „კეთილდღეობა ყველასათვის“. მასში საგანგებოდ გატარებულია აზრი იმის თაობაზე, რომ ცალკეული ინდივიდები ან საზოგადოების ნაწილი ვერ იცხოვრებს ნამდვილად კარგად, თუ მთელ საზოგადოებას არ შეექმნა კეთილდღეობის მიღწევის საშუალება. სწორედ ამ მიმართულებით უნდა იღვაწოს სახელმწიფომ, რაჟა შეძლებისდაგვარად გამოათანაბროს შესაძლებლობები და ყოველ მოქალაქეს მისცეს შანსი თავისი ნიჭისა და უნარის გამოსავლენად. მაგრამ ყოველივე ეს უნდა გაკეთდეს ცივილიზებული მეთოდებით.

ამ ბრძნული შეგონების პრაქტიკული რეალიზაცია დიდ ამოცანებს აყენებს სახელმწიფოებრივი სტრუქტურის, ქვეყნის მთავრობების წინაშე. პირველ რიგში მხედველობაში გვაქვს პოსტსოციალისტური ქვეყნები (მათ შორის, საქართველოც), რომლებიც დაადგნენ საბაზრო ეკონომიკის მშენებლობის გზას. საბაზრო ეკონომიკა, კანონიერების სრული დაცვით ფუნქციონირების პირობებშიც, წარმოშობს ქონებრივ უთანასწორობას და ეს პროცესი განსაკუთრებით ინტენსიურ ხასიათს ღებულობს საბაზრო ურთიერთობებზე გადასვლის პერიოდში, როცა ძველი სტრუქტურები ელვისებურად იმსხვრევა, ახლები კი ვერ ასწრებს ჩამოყალიბებას. ამან სოციალური კონტრასტები ძლიერ გააღრმავა. საკმარისია ითქვას, რომ საქართველოში 1995 წელს მოსახლეობის შეძლებული 10 %-ის ყოველთვიური ფულადი შემოსავალი 15-ჯერ და მეტად აღემატებოდა

ულარიბესი 10 %-ის შემოსავალს. და, მიუხედავად იმისა, რომ მოსახლეობის უდიდესი ნაწილი სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ იმყოფება, რესპუბლიკაში სოციალური დაცვის არსებული სისტემა არაეფექტიანია და მინიმალურადაც ვერ პასუხობს მოთხოვნებს. მართალია, საბაზრო ეკონომიკა ძირითადად სოციალურ თვითუზრუნველყოფაზე ყოფნას გულისხმობს, მაგრამ ეს სრულებით არ ნიშნავს საზოგადოების უმწეო ნაწილის ბედის ანაბარად მიტოვებას.

რაც უფრო სწრაფად ამოქმედდება შემოსავლის გადანაწილების გონივრულად შემუშავებული მექანიზმი და მოქნილი, მიზანსწრაფული გახდება სახელმწიფოს სოციალური პოლიტიკა, მით უფრო სწრაფად გამოთანაბრდება (დაუკვირდით კარგად: კი არ გათანაბრდება, არამედ გამოთანაბრდება) საზოგადოების წევრთა შემოსავალი და დაჩქარდება მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლების პროცესი. ცხოვრების პირობების გაუმჯობესება საგრძნობლად გაზრდის საზოგადოების შრომისუნარიანი ნაწილის აქტიურობას ქვეყნის მეურნეობრივ საქმიანობაში და ხელს შეუწყობს ეკონომიკის აღმავლობას, რომელიც, თავის მხრივ, შექმნის ძლიერ ეკონომიკურ ბაზას და ახალ იმპულსს მისცემს კიდევ უფრო ფართომასშტაბიანი სოციალური პოლიტიკის განხორციელებას. ასეთია ამ უმნიშვნელოვანესი სოციალურ-ეკონომიკური მოვლენებისა და პროცესების დიალექტიკური ურთიერთკავშირი და ურთიერთგანპირობებულობა.

რეზიუმე

ცხოვრების დონე ეწოდება რაოდენობრივ და ხარისხობრივ მაჩვენებელთა სისტემას, რომელიც ასახავს საზოგადოების განვითარების მოცემულ ეტაპზე მოსახლეობის ერთ სულზე მატერიალური და სულიერი დოვლათის მოხმარების დონესა და ხარისხს. ამ თუ იმ ქვეყნის მოსახლეობის ცხოვრების დონის განზოგადებულ მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელს წარმოადგენს მთლიანი ეროვნული პროდუქტის წარმოება მოსახლეობის ერთ სულზე.

ცხოვრების დონის მაჩვენებელთა სისტემაში თვალსაჩინო ადგილი უკავია რეალურ ხელფასსა და რეალურ შემოსავალს. რეა-

ლური ხელფასი განისაზღვრება მატერიალური დოვლათისა და მომსახურების მასით, რომლის შეძენაც შეიძლება ხელფასის სახით მიღებული თანხით (ნომინალური ხელფასით). რეალური ხელფასის დონეში მომხდარ ცვლილებათა დასადგენად საანგარიშო პერიოდში ხელფასის ინდექსი უნდა გაიყოს საქონლის ფასებისა და მომსახურების ტარიფების ინდექსზე და გამრავლდეს 100-ზე.

ოჯახის ერთობლივი შემოსავლის ელემენტებია: მეწარმეობრივი შემოსავალი, საკუთრებიდან შემოსავალი, სახელმწიფო ტრანსფერტული შემოსავლები, სხვა შემოსავლები. მათ ერთობლიობას ოჯახის ნომინალური შემოსავალი ეწოდება. **რეალური შემოსავალი** განისაზღვრება საქონლისა და მომსახურების რაოდენობით, რომლის შეძენა შესაძლებელია ნომინალური შემოსავლის თანხით.

სამომხმარებლო კალათა გამოხატავს ცხოვრების (მოხმარების) განსაზღვრული დონის უზრუნველმყოფელ სამომხმარებლო დოვლათისა და მომსახურების ნაკრების ფასს. არსებობს მისი ორი ვარიანტი: **მინიმალური** და **რაციონალური**. მინიმალურ სამომხმარებლო კალათაში იგულისხმება მოხმარების მინიმალური დონე, რაციონალურში კი — სამომხმარებლო დოვლათისა და მომსახურების სრული ნაკრები, რომელიც აუცილებელია ადამიანის ნორმალურ მატერიალურ და კულტურულ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებისათვის.

მინიმალური ხელფასის, სტიპენდიების, პენსიების და არსებობის სახსრების სხვა სტაბილური წყაროების განსაზღვრისას ამოსავალია მოსახლეობის **ცხოვრების საარსებო მინიმუმი**, რომელიც არსებითად იგივეა, რაც მინიმალური სამომხმარებლო კალათა – ადამიანის ცხოველმოქმედებისა და ენერგიის აღდგენისათვის აუცილებელი საარსებო საშუალებათა მინიმუმი.

მინიმალურ სამომხმარებლო ბიუჯეტს უწოდებენ განსაზღვრულ პერიოდში ოჯახის ისეთ მინიმალურ შემოსავალს, რომელიც აუცილებელია ოჯახისა და მისი წევრების მინიმალურ ფიზიოლოგიურ და სოციალურ მოთხოვნილებათა დასაკმაყოფილებლად. თუ ოჯახის ერთობლივი შემოსავალი ამ სიდიდეზე ნაკლებია, ეს იმას ნიშნავს, რომ იგი სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ იმყოფება.

ენგელის კანონის თანახმად, ოჯახის შემოსავლის ზრდასთან

ერთად (გარკვეული მომენტიდან), მასში მცირდება კვებისათვის საჭირო ხარჯების ხვედრითი წონა და მატულობს კულტურულ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების ხარჯების ხვედრითი წონა.

აღნიშნულთან ერთად, მოსახლეობის ცხოვრების დონის განმსაზღვრელი მაჩვენებლებია: განათლებისა და კულტურის განვითარების დონე, სამედიცინო და საკურორტო მომსახურების დონე, ბინით უზრუნველყოფა, დასაქმება, სამუშაო დღის ხანგრძლივობა, სიცოცხლის საშუალო ხანგრძლივობა და ა.შ.

სოციალური პოლიტიკა ადამიანთა ცხოვრების პირობების შენარჩუნება-გაუმჯობესებისათვის მიმართულ ღონისძიებათა სისტემაა. იგი შეიძლება განხორციელდეს ფირმის, რეგიონის, საერთოსახელმწიფოებრიე და სახელმწიფოთაშორის დონეზე.

კითხვები თვითკონტროლისათვის

1. რას ნიშნავს მოსახლეობის ცხოვრების დონე?

2. ჩამოთვალეთ მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამსახველი მაჩვენებლები.

3. რით განსხვავდება „წმინდა ეკონომიკური კეთილდღეობა" მოსახლეობის ცხოვრების დონის სხვა მაჩვენებლებისაგან?

4. როგორ ფიქრობთ, ცხოვრების დონის შესახებ შედარებით სრული სურათის მისაღებად რომელი მაჩვენებელი უნდა შევუფარდოთ მოსახლეობის საერთო რიცხვს: ერთობლივი საზოგადოებრივი პროდუქტი, წმინდა ეროვნული პროდუქტი თუ ეროვნული შემოსავალი?

5. რა განსხვავებაა რეალურ ხელფასსა და რეალურ შემოსავალს შორის?

6. რა მაჩვენებელია „მოსახლეობის ცხოვრების საარსებო მინიმუმი"?

7. რით განსხვავდება მინიმალური სამომხმარებლო კალათა რაციონალურისაგან?

8. რას ნიშნავს მოხმარების ფიზიოლოგიური და რაციონალური ნორმები?

9. რა არის ენგელის მრუდი?

10. ცხოვრების დონის გამოთანაბრების რა გზებია ცნობილი

მსოფლიო პრაქტიკაში?

საკურსო საშრომების საორიენტაციო თემატიკა

1. მოსახლეობის ცხოვრების დონე და მისი განმსაზღვრელი ფაქტორები.
2. ნომინალური და რეალური ხელფასი.
3. რეალური შემოსავალი და მისი ძირითადი ელემენტები.
4. საარსებო საშუალებების მოხმარების სტრუქტურა.
5. სამომხმარებლო კალათა და მისი განსაზღვრის მეთოდიკა.
6. ენგელის კანონის არსი.
7. სოციალური ფაქტორების როლი მოსახლეობის ცხოვრების დონის ამაღლებაში.
8. სოციალური პოლიტიკა: არსი, მიზანი, ამოცანები.
9. მოსახლეობის ცხოვრების დონე საქართველოში და მისი ამაღლების გზები.

ლიტერატურა

1. ახათიანი რ. მომსახურება და საბაზრო სისტემა, თბ., თბილისის უნივერსიტეტის გამომცემლობა, 1993, თ. 3.
2. კახნიაშვილი ჯ. მაკროეკონომიკა. თბ., საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 1996, თ. 9.
3. სტენლეიკი ჯ. ფ. ეკონომიკსი დამწყებთათვის. თარგმანი რუსულიდან, თბ., „ფარნავაზი", 1995, თ. 16.
4. ქვაჩახია ი. თეორიული ეკონომიკა. თბ., 1996, თ. 10.
5. Курс экономической теории. Под общей редакцией **Чепурина М.Н., Киселевой Е.А.** Киров, Изд-во "АСА", 1995.
6. **Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р.** Экономика. Пер. с англ. М., "Дело", 1993, гл. 3.
7. **Хайман Д.Н.** Современная микроэкономика: анализ и применение. М.: "Финансы и статистика", 1992, гл. 4.

გამომცემლობის რედაქტორი თ. გაბელაია
მხატვარი ა. ბუაძე
ტექნიკური რედაქტორი თ. ფირცხელანი
კორექტორი ლ. ცობაძე

გადაეცა წარმოებას 20.03.97; ხელმოწერილია დასაბეჭდად 20.05.97; საბეჭდი ქაღალდი 60 x 84 1/16; პირობითი ნაბეჭდი თაბახი 28,50; საალრიცხვო-საგამომცემლო თაბახი 27,05

ფასი სახელშეკრულებო

საგამომცემლო ფირმა „სიახლე", 380030, თბილისი, ყიფშიძის ქ. № 10.

შპს „კარტოგრაფია"