

ჰენრი ჰაზლიტი

ეკონომიკა ერთ გაცვეთილად

საქართველოს უნივერსიტეტის
გამომცემლობა
2019

ჰენრი ჰაზლითი

ეკონომიკა ერთ გაკვეთილად

სარედაქციო საბჭო:

პაატა შეშელიძე (აკადემიური რედაქტორი), გია ჯანდიერი, გიორგი ჩიქოვანი,
გიორგი ჩხიკვაძე, კონსტანტინე თოფურია

თარგმნა დიმიტრი გამყრელიძემ

რედაქტორი ელიკო შოშიტაშვილი

ყდის დიზაინერი მიშა აბესაძე

დამკაბადონებელი რეზო თხილიშვილი

გამოცემა მომზადებულია ახალი ეკონომიკური სკოლა – საქართველოსა
და საქართველოს უნივერსიტეტის თანამშრომლობით

საქართველოს უნივერსიტეტის გამომცემლობა

მერაბ კოსტაეას გამზირი, 7/ა, თბილისი

ელფოსტა: info@ug.edu.ge

ISBN 978-99940-50-38-3



Henry Hezlitt
ECONOMICS IN ONE LESSON

Editorial board:

Paata Sheshelidze (academic editor), **Gia Jandieri**, **George Chikovani**, **George Chkhikvadze**, **Konstantine Topuria**

Translated by **Dimitri Gamkrelidze**

Publication prepared in cooperation of New Economic School – Georgia; University of Georgia, Georgia

The University of Georgia Publishing House
www.ug.edu.ge

სარჩევი

აქადემიური რედაქტორის შესავალი	5
2007 წლის გამოცემის წინასიტყვაობა (უოლტერ ბლოკი)	9
პირველი გამოცემის წინასიტყვაობა (ჰენრი ჰაზლითი)	15
ეკონომიკა ერთ გაკვეთილად	19
ნაწილი პირველი: გაკვეთილი	21
თავი I. გაკვეთილი	22
ნაწილი მეორე: გაკვეთილის პრაქტიკულად გამოყენება	27
თავი II. ჩამსხვრეული ფანჯარა	28
თავი III. დაილოცოს ნგრევა	30
თავი IV. საზოგადოებრივი სამუშაო ნიშნავს გადასახადებს	36
თავი V. გადასახადები აფერხებენ წარმოებას	43
თავი VI. კრედიტის გაცემა არღვევს წარმოების სტრუქტურას	46
თავი VII. მანქანური წყევლა	56
თავი VIII. სამუშაო ადგილების გაზრდის სქემები	69

თავი IX. სამხედრო მოსამსახურეებისა და ბიუროკრატების დათხოვნა	75
თავი X. სრული დასაქმების ფეტიში.....	79
თავი XI. ვის „იცავენ“ ტარიფები?	82
თავი XII. ექსპორტისკენ სწრაფვა.....	94
თავი XIII. „პარიტეტული“ ფასები.....	99
თავი XIV. იქსდარგის გადარჩენა.....	107
თავი XV. როგორ მუშაობს ფასების სისტემა	113
თავი XVI. ფასების „სტაბილიზება“	121
თავი XVII. მთავრობის მიერ ფასების დანესება	129
თავი XVIII. მინიმალური ხელფასის კანონი	140
თავი XIX. პროფკავშირები რეალურად ზრდიან ხელფასებს?.....	146
თავი XX. „საქონლის უკან გამოსყიდვისთვის საკმარისი ფული“	160
თავი XXI. მოგების ფუნქცია	169
თავი XXII. ინფლაციის ილუზია	173
თავი XXIII. თავდასხმა დაზოგვაზე.....	188
ნაწილი მესამე: ახლებურად ჩამოყალიბებული გაყვეთილი	205
თავი XXIV. ახლებურად ჩამოყალიბებული გაყვეთილი.....	206

მეორე მხრივ, როდესაც წყლის დაღეევას, ნათურის ანთებას, ნამცხვრის გამოცხობას ან ტელეფონით დარეკვას გადაწყვეტ, შენ გააკეთებ არჩევანს და გამოხატავ მზადყოფნას, რომ შეიძინო წყლის, ელექტროენერგიის, გაზისა და სატელეფონო სასაუბრო დროის გარკვეული რაოდენობა, რომელიც შესაძლო ალტერნატივების გათვალისწინებით, ყველაზე მისაღებია შესაბამის მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების თვალსაზრისით, ხარისხისა და დანახარჯის (დრო, ძალ-ღონე, ფული) გათვალისწინებით. არჩევანის აუცილებლობა ხელმისაწვდომი რესურსების სიმწირიდან გამომდინარეობს. ყველაფერს პატრონი ჰყავს და რაღაც ფასი აქვს, ამიტომ რამე რომ მივიღოთ, რაღაც სამაგიეროდ უნდა დავთმოთ. ასეთია ყოველდღიურობის ეკონომიკა.

მეორე მხრივ, ამა თუ იმ შენაძენის გაკეთებისას გინევს გარკვეული ფასის გადახდა, რომლის ჩამოყალიბებაზე, პირდაპირ თუ ირიბად გავლენა აქვთ პოლიტიკურ გადაწყვეტილებებს, პოლიტიკოსთა და ბიუროკრატთა გემოვნებას, შეხედულებებს, რწმენას, წიგნიერებას, კეთილსინდისიერებას, მსოფლმხედველობას და ა.შ. მათი დადგენილი კანონები და რეგულაციები შესაძლოა, გზლუდავდეს მომწოდებლების არჩევანში და არც ფასებზე, ტექნიკურ მახასიათებლებსა და მომსახურების სხვა პირობებზე მოლაპარაკების საშუალებას გაძლევდეს. შედეგად, არჩევანისა და მოქნილი საბაზრო გარიგებების ნაცვლად, ხელში ხისტი ბიუროკრატიული ბრძანებები შეგრჩეს. ასეთია ყოველდღიურობის პოლიტიკა.

მეორე მხრივ, ამა თუ იმ შენაძენის გაკეთებისას გინევს გარკვეული ფასის გადახდა, რომლის ჩამოყალიბებაზე, პირდაპირ თუ ირიბად გავლენა აქვთ პოლიტიკურ გადაწყვეტილებებს, პოლიტიკოსთა და ბიუროკრატთა გემოვნებას, შეხედულებებს, რწმენას, წიგნიერებას, კეთილსინდისიერებას, მსოფლმხედველობას და ა.შ. მათი დადგენილი კანონები და რეგულაციები შესაძლოა, გზლუდავდეს მომწოდებლების არჩევანში და არც ფასებზე, ტექნიკურ მახასიათებლებსა და მომსახურების სხვა პირობებზე მოლაპარაკების საშუალებას გაძლევდეს. შედეგად, არჩევანისა და მოქნილი საბაზრო გარიგებების ნაცვლად, ხელში ხისტი ბიუროკრატიული ბრძანებები შეგრჩეს. ასეთია ყოველდღიურობის პოლიტიკა.

ასე რომ, თუკი ცხოვრების უკეთესობისკენ შეცვლას ფიქრობ, კარგი იქნება გამოიხატოს დრო და ეკონომიკური პოლიტიკის საკითხებში გვარიანად გაერკვე. ამისათვის გთავაზობ, წაიკითხო 1946 წელს გამოცემული ჰენრი ჰაზლითის წინამდებარე „ეკონომიკა ერთ გავრცელებულ“, რადგან მიღებული ცოდნის გამოყენებას მართლაცდა ყოველდღიურად შეძლებ. მით უმეტეს, რომ ნაშრომს ასწლოვანი ინტელექტუალური ფესვები აქვს და უზადო ფრანგი ჟურნალისტის, მენარმისა და პოლიტიკოსის ფრედერიკ ბასტიას (1801-1850) დაკვირვებებში პოულობს საზრდოს. მას შემდეგ, რაც ბასტიას მსგავსად აღწერს იმას, რაც ჩანს და აღმოაჩენს იმას, რაც ერთი შეხედვით არ ჩანს, მაგრამ აუცილებელია რომ კარგმა ეკონომისტმა დაინახოს, გამოიკვლიოს და განაზოგადოს.

„ერთი გავრცელების“ შემდეგ:

ველარავინ მოგხიბლავთ უფასო სამშობიაროს, ბალის, სკოლის, უნივერსიტეტის, ოჯახის ექიმისა თუ სამედიცინო გამოკვლევების დაპირებებით, რადგან გეცოდინებათ, რომ ყველაფერ ამას გადასახადის გადამხდელისგან აკრეფილი სავალდებულო გადასახადები ანაზღაურებს, რომელთა რიგებში შესაძლოა თავადაც იყოთ. ამასთან, თუ აღნიშნული შემოთავაზებების ხარისხი არ გაკმაყოფილებთ, კიდევ ერთხელ მოგიწევთ გადახდა და პირდაპირ შეძენა, თანაც ამას გადასახადებიდან არავინ დაგიქვითავთ.

ვერც გაზრდილი სახელმწიფო პენსიების დაპირებები შეგიყვანთ შეცდომაში, რადგან დააკვირდებით, რომ ამას ხშირად ფულის მასის გაზრდის, ანუ ფულადი ინფლაციის განხორციელებით ახერხებენ ხოლმე. მაგრამ ბევრი ფული მეყსეულად არ ნიშნავს მისი ერთეულის კიდევ უფრო მაღალ მსყიდველობით უნარს. პენსიების ამგვარი ზრდა შესაძლოა დანაზოგების გაუფასურებით გადაიწონოს.

ვერც ჯანმრთელობის სავალდებულო დაზღვევა და საპენსიო დანაზოგი მოგნუსხავთ, რადგან როგორც მინიმუმ, ეგებ საერთოდ არ გჭირდებათ და თუ მაინც დაგჭირდებათ, თავადვე გადანყევით, როდის, რამდენი და სად განათავსოთ.

ასევე შენიშნავთ, რომ „მინიმალური ხელფასები“ ლეგალურ უმუშევრობას გაზრდის, რადგან საბაზროზე მაღალი ანაზღაურება სამუშაოს მოთხოვნის მატებას (მეტი მშენებელი) და სამუშაოს მიწოდების შემცირებას იწვევს (ნაკლები მშენებლობა).

აღმოაჩენთ, რომ პროფესიულ კავშირებს შეუძლიათ დაქირავებულებს შეუმსუბუქონ დამქირავებელთან ურთიერთობების სირთულეები და შეუვსონ ცოდნისა და გამოცდილების დეფიციტი, მაგრამ არა იმის ხარჯზე, რომ ჩამოართვან უფლება, იქონიოს საკუთარი აზრი, იმოქმედოს დამოუკიდებლად და საკუთარი სინდისის კარნახით.

არც ადგილობრივი მენარმეობის ნახალისების ისეთი ხერხები მიგიზიდავთ, როგორიცაა სუბსიდირება, იაფი დაკრედიტება ან საბაჟო ტარიფების გაზრდა, რადგან ადვილად მიხვდებით, რომ გარდა კორუფციის მაღალი რისკისა, როგორც მომხმარებელს, ნაკლებად კონკურენტული და ე. ი. შედარებით ძვირი და ხარისხ-ნაკლული ბაზრები შეგარჩება.

არც ის მოგეწონებათ, რომ გზები და ხიდები, ცათამბჟენები და რკინიგზა შენდება არა იქ, სადაც საჭიროა, არამედ იქ, სადაც შეიძლება და ეკონომიკის მამებს უნდათ.

და რაც მნიშვნელოვანია, რომ ადამიანი ქვეყანას აკვირდება არა განცენებული ქონგურიდან ან კოსმოსიდან, არამედ საკუთარი ბანიდან. რომ თითოეულს აქვს პირადი ინტერესები. რომ მას უნდა ჯერ იყოს იგი და მერე — სხვები. რომ ჯერ თავო და თავო და რომ ეს ყველაფერი ბუნებრივი და გასაგებია. რომ ამის შეცვლა კი არა, არამედ ამაზე მორგებაა საჭირო. ერთის ინტერესებს სხვების ინტერესები უნდა აწონასწორებდეს. ამის ერთადერთი გზა კი თავისუფალი ჰორიზონტალური ბაზარი და არა ბიუროკრატიული ვერტიკალური მმართველობაა. შესაბამისად, მოთხოვნილებათა ურთიერთდაკმაყოფილებაზე მიმართული თანამშრომლობა და არა პოლიტიკური ტრიბუნიდან „გამოწერილი“ რეცეპტები.

თუ ამერიკელი ჟურნალისტის ამ წიგნის რეცენზიებს გადახედავ, ყველგან ამოიკითხავ, რომ ეს არის ერთ-ერთი საუკეთესო

ნაშრომი, რომელიც მკითხველთა ფართო წრისთვის გასაგები ენით ხსნის კავშირებს ეკონომიკასა და საზოგადოებრივ პოლიტიკას შორის. იგი გთავაზობს მარტივ განმარტებას იმისა, თუ რატომ არ მუშაობს ეკონომიკური საქმიანობის რეგულირების სხვადასხვა მცდელობა, ასევე როგორი მოკლე და გრძელვადიანი შედეგები აქვს ამა თუ იმ ეკონომიკურ პოლიტიკას როგორც ცალკეული ჯგუფებისთვის, ისე მთელი საზოგადოებისა და ქვეყნისთვის. ასე რომ, ფანჯრის ჩამსხვრევა ან ურმის გადაბრუნება არ არის აუცილებელი, რომ სალი აზრის გზა დაინახო.

ნუ დაელოდები, გაეცანი და დაისწავლე სულ რაღაც ერთი გაკვეთილი ჰენრი ჰაზლითისგან!

პაატა შეშელიძე

ახალი ეკონომიკური სკოლა —
საქართველოს პრეზიდენტი

2007 წლის გამოცემის წინასიტყვაობა

ამ შესავლის დაწერა ძალიან მსიამოვნებს. თქვენ იცით, როგორ ეუბნებიან ერთმანეთს ზოგჯერ ქალები – „ეს კაბა შენია?“ ჰოდა, ეს წიგნი ჩემია!

ჰენრი ჰაზლითის „ეკონომიკა ერთ გაკვეთილად“ იყო პირველი წიგნი ეკონომიკაში, რომელმაც მართლაც გამიტაცა. მე მქონდა მანამდე რამდენიმე მსგავსი წიგნი წაკითხული, მაგრამ ყველა მოსაწყენი იყო, ძალიან მოსაწყენი. ხომ ეთქვი მოსაწყენი? მათგან განსხვავებით, „ეკონომიკა ერთ გაკვეთილად“ ქეჩოში მწვდა და ბოლომდე აღარ გამიშვა.

პირველად ეს წიგნი 1963 წელს წავიკითხე. არ ვიცი, რამდენჯერ გადავიკითხე მას შემდეგ. შეიძლება ხუთჯერ-ექვსჯერ მთლიანად და მრავალჯერ ნაწილობრივ, რადგან ყოველთვის ვიყენებ მას უნივერსიტეტში ეკონომიკის კურსის კითხვის დროს.

მე კვლავ და კვლავ მაოცებს მისი სიახლე. მიუხედავად იმისა, რომ პირველად წიგნი 1946 წელს გამოიცა, გარდა რამდენიმე სიტყვისა (მაგალითად, ელენორა რუზველტის ეკონომიკური თეორიების კრიტიკა, რომელზეც უფრო დაწვრილებით ქვემოთ ვისაუბრებთ), გრჩება შთაბეჭდილება, რომ მისი თავების სათაურები გადმოღებულია დღევანდელი გაზეთებიდან. დარწმუნებული ვარ, რომ ეს ასე იქნება შემდეგი სამოცი წლის შემდეგაც, ანუ 2067 წელსაც.

ამ წიგნს კიდევ უამრავი წლის სიცოცხლე უნერია. ავსტრიული ეკონომიკური სკოლის ტრადიციების შესახებ დაწერილი სხვა წიგნებიც კლასიკას მიეკუთვნება და მათაც წაკითხავენ მანამ, სანამ ადამიანი შეინარჩუნებს ინტერესს ამ საგნის მიმართ. ამასთან კავშირში მე მაგონდება, პირველ რიგში, მიზეხის „ადამიანის ქმედება“

და როტბარის „ადამიანი, ეკონომიკა და სახელმწიფო“. მაგრამ ეს ნიგნები წარმოადგენს ეპიკურ ტომეულებს, რომლებიც შეიცავენ ასობით გვერდს. ჰენრი ჰაზლითის ეს პატარა ნიგნი კი უბრალოდ დამწყებთათვის საგანგებოდ დანერილ ეკონომიკის შესავალს წარმოადგენს. საინტერესოა, რამდენი საგნის შესავალზე შეიძლება ითქვას, რომ ის კლასიკური ნაშრომია? დარწმუნებული ვარ, ძალზე ცოტაზე, თუ საერთოდ რომელიმეზე.

არაფერი არ სიამოვნებს მასწავლებელს ისე, როგორც ის მომენტი, როცა ხედავს სტუდენტის სახეზე საგნის გაგების ნიშანს. მულტიფილმები ამ მომენტს ელექტრონათურის ანთებით გადმოსცემენ, რომელიც უცებ ჩნდება მაყურებლის თავს ზემოთ. უნდა ვთქვა: მე გაცილებით მეტი „ვაუ“ გავიგონე დამწყები სტუდენტებისგან ამ ნიგნის კითხვის დროს, ვიდრე რომელიმე სხვა ნაშრომის გაცნობისას. შესაძლოა, ამ ერთმა ნიგნმა თავისუფალი ბაზრისკენ ბევრად მეტი ადამიანი მოაქცია, ვიდრე ყველა დანარჩენმა ერთად აღებულია.

დიახ, სწორედ ასეა საქმე. ერთადერთი, რასაც ვნანობ, არის ის, რომ ველარასოდეს ნავიკითხავ მას პირველად. სწორედ ამ სიამოვნების გამო მე მშურს თქვენი, ძვირფასო მკითხველო.

ერთი სიტყვა სტილის შესახებ. შინაარსი შინაარსად, მაგრამ იმ ეკონომისტთა რიცხვი, ვისაც მართლა შეუძლია წერა, თითებზე ჩამოსათვლელია. ჰენრი ჰაზლითი უეჭველად მათ რიცხვს მიეკუთვნება. მისი სიტყვათა წყობა გაჯადოებს. მართლაც, ამის გამო ახლა უნდა „გაეაქრიტიკო“ ცოტათი ავტორი – მისი სტილი იმდენად დახვეწილია, ზოგჯერ საკუთარ თავის ვიჭერ, რომ მისი ეკონომიკური გზავნილი გამომრჩა.

საკმარისია საუბარი პირადი შთაბეჭდილების შესახებ ამ ნიგნთან დაკავშირებით. გადავიდეთ თვით ნიგნზე.

არსი ჰენრი ჰაზლითის ნიგნისა „ეკონომიკა ერთ გაკვეთილად“ მართლაც გაკვეთილს წარმოადგენს: „ეკონომიკის ხელოვნება მდგომარეობს მოცემული ქმედების ან პოლიტიკის არა უშუალო, არამედ გრძელვადიანი შედეგების დანახვაში; იგი მდგომარეობს

ამ შედეგების მოკვლევაში არა მხოლოდ ერთი, არამედ ყველა ჯგუფისთვის“.

ჰენრი ჰაზლითის მიერ „კერძო ინტერესებისადმი“ მუდმივ ეჭვთან და ფრედერიკ ბასტიას „ჩამსხვრეული ფანჯრის მაგალითის“ გასაოცარ გადმოცემასთან ერთად, წიგნის გეგმა არის სრულიად ნათელი: პირველივე თავებში ჩანერგე ეს მაგალითები მკითხველის ტვინში და შემდეგ, გამოიყენე ისინი დაუნდობლად, ყოველგვარი შიშისა და რიდის გარეშე, უამრავ კონკრეტულ მაგალითთან დაკავშირებით. ყოველ ეკონომიკურ ცრურწმენას, რომლებსაც თვით ეკონომისტები, პოლიტიკოსები, ჟურნალისტები, სამღვდლოება, აკადემიკოსები ავრცელებენ, ავტორი სათანადო პასუხს აძლევს. მათ შორის მითებს, თითქოს საზოგადოებრივი პროექტები ხელს უწყობენ ეკონომიკურ კეთილდღეობას, თითქოს პროფკავშირები და პროფკავშირების მიერ შეთავაზებული მინიმალური ხელფასი მართლაც ზრდის ხელფასებს, თითქოს თავისუფალ ვაჭრობას მოჰყვება უმუშევრობა, თითქოს ბინის გაქირავების კონტროლი ეხმარება ღარიბს ბინის შოვნაში, თითქოს ფულის დაზოგვა ავნებს ეკონომიკას, თითქოს მოგება ნიშნავს ღარიბის ექსპლუატაციას. აღნიშნული ჩამონათვალი შეიძლება კიდევ უფრო დიდი იყოს. არც ერთ ადამიანს, რომელიც ამ წიგნს გაიაზრებს, აღარ ექნება იგივე დამოკიდებულება, როცა საქმე საზოგადოების პოლიტიკურ ანალიზს შეეხება.

არ შემიძლია არ ვთქვა წიგნში ჩემი საყვარელი ორი ადგილის შესახებ.

III თავში – „ნგრევის მადლი“ – ჰენრი ჰაზლითი ჩამსხვრეული ფანჯრის შეცდომის გაკვეთილს იყენებს (ვის დაავინყდება ონავარი, რომელიც ქვას ესვრის საფუნთუშეს?) ისეთი მასობრივი ნგრევის მიმართ, როგორიცაა ქალაქის დაბომბვა. როგორ მოგწონთ ეს? – ეს იყო ჩვენი ძველი მეგობარი, ჩამსხვრეული ფანჯრის შეცდომა ახალ სამოსში და ისე გასუქებელი, რომ კაცი უკვე ველარ იცნობდა: მართლა დაბომბვის წყალობით აყვავდა გერმანია და იაპონია მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ? მათ ააშენეს ახალი ქარხნები ძველის,

განადგურებულების ნაცვლად, მაშინ როცა გამარჯვებულ აშშ-ს ხელში შერჩა მხოლოდ დიდი ხნის აშენებული და მოძველებული ქარხნები? ეს რომ მართლაც ასე ყოფილიყო, ერთადერთი, რაც საჭირო იქნებოდა ქვეყნის ასაყვავებლად, ამბობს ჰენრი ჰაზლითი, ესაა საკუთარი ქარხნების დაბომბვა.

და კიდევ ერთი, საერთოდ ჩემი უსაყვარლესი... VII თავში – „მანქანური წყევლა“ – ჰენრი ჰაზლითი ამბობს: მისის ელეონორა რუზველტმა... დანერა: „ჩვენ ისეთ ვითარებაში ვიმყოფებით, როდესაც შრომის დამზოგ მოწყობილობებს სიკეთე მოაქვთ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ისინი არ ტოვებენ მუშას სამუშაოს გარეშე“. ჩვენი ავტორი გადადის პირდაპირ ამ შეცდომის არსზე: „რა საჭიროა ტვირთის ჩიკაგოდან ნიუ იორკში მატარებლით ზიდვა, როცა შეგვიძლია დავასაქმოთ გაცილებით უფრო მეტი ადამიანი, თუ, მაგალითად, ამ ტვირთს მათ ზურგით გადავაზიდვინებთ?“ სწორედ ამ მიმართულებით მიდის ლუდიტიზმი, როდესაც ყველა მანქანის განადგურებას და ადამიანის ქვის ხანაში დაბრუნებას მოითხოვს.

რაც შეეხება თვით ჰენრი ჰაზლითის პერსონას, იგი დაიბადა 1894 წელს და იღებდა კარგ განათლებას მანამ, სანამ მის მშობლებს ამის შესაძლებლობა ჰქონდათ. შემდეგ იგი იძულებული გახდა, სკოლა მიეტოვებინა. ცოდნას მოწყურებულმა, მან ისწავლა და გააქეთა მეტი, ვიდრე პროფესიონალ აკადემიკოსთა უმრავლესობამ, მაგრამ სამეცნიერო ტიტულების გარეშე დარჩა. არც ერთ უნივერსიტეტს არ მიუნიჭებია მისთვის დოქტორობა ეკონომიკაში. ჰაზლითი უბრალოდ გამოთიშეს უმაღლესი განათლების სისტემიდან. მას სრულიად უგულებელყოფდა აკადემიური მეინსტრი-მი რამდენიმე ავსტროლიბერტარიანელი პროფესორის გარდა, რომლებიც თავიანთ სტუდენტებს ამ წიგნის მსგავსი წიგნებით ასწავლიდნენ.

რაც შეეხება გამოქვეყნებას და წერას, აქ ჰაზლითი მართლაც დაუღალავი იყო. მისი ბიბლიოგრაფია ითვლის 10 000-ზე მეტ ტექსტს. ეს არ არის შეცდომა (ასე რომ, მათ, ვისაც სიამოვნებს

ეკონომიკის ერთ გაკვეთილად ნაკითხვა, წინ კიდევ მრავალი სასიამოვნო საკითხავი ელის).

ჰენრი ჰაზლითმა წერა ძალიან ახალგაზრდამ დაიწყო. მუშაობდა ნიუ იორკის ყოველდღიურ ეკონომიკურ გაზეთებში. ჰენრი ჰაზლითის, როგორც ლიტერატურული რედაქტორის რეპუტაცია დამკვიდრდა 1930 წელს მისი „ნეიშენში“ (The Nation) მუშაობის დროს. მას აინტერესებდა ეკონომიკა და არა მხოლოდ პოლიტიკური ეკონომიკა.

ახალმა კურსმა (New Deal) ყველაფერი შეცვალა. ის იყო ახალი რეჟიმის რეგულირების წინააღმდეგი. გარკვეული კამათის შემდეგ „ნეიშენმა“ გადაწყვიტა რუზველტისთვის მხარდაჭერის გამოცხადება. ჰაზლითი იძულებული იყო, მიეტოვებინა გაზეთი. მან ჰ. ლ. მენკენი შეცვალა „ამერიკან მერკურში“ (American Mercury). ახალი კურსის წინააღმდეგ დაწერილ საუკეთესო სტატიებს შორის, არაერთი ჰაზლითის დაწერილიც იყო.

1940 წლისთვის ჰენრი ჰაზლითი უკვე „ნიუ იორკ ტაიმსის“ (The New York Times) რედაქტორის სტატიების ავტორი გახდა და ყოველდღე ერთი-ორი სტატიის დაწერა უწევდა, რომელთა შორის უმრავლესობა რედაქციის სახელით გადიოდა. შემდეგ ის ლუდვიგ ფონ მიზესს შეხვდა და დაიწყო მისი „ავსტრიული“ პერიოდი (იგულისხმება „ავსტრიული ეკონომიკური სკოლის“ მიდგომებით გატაცება). გაზეთში მუშაობის გარდა ის ავსტრიული ეკონომიკური სკოლის ყველა მნიშვნელოვან წიგნს მიმოიხილავდა და ხელს უწყობდა მათ პოპულარიზაციას. ეს წიგნი მან სწორედ ამ პერიოდის დასრულებამდე დაწერა, თავის ხელმძღვანელობასთან ბრეტონ ვუდსის ხელშეკრულებასთან დაკავშირებულ საკითხებზე დაპირისპირებამდე, რის შემდეგაც იგი ჟურნალ „ნიუსუიკში“ გადავიდა, სადაც საოცარ სტატიებს წერდა, როგორც გაზეთის რედაქტორის სვეტის სახით, ისე ყველა სხვა ბეჭდვითი საშუალებისთვის, ვინც მზად იყო მისი აზრები დაებეჭდა.

ჰენრი ჰაზლითის ნაშრომები და სტატიები ქვეყნდებოდა ისეთ პოპულარულ გამოცემებში, როგორებიცაა: „The Wall Street Jour-

nal", „The Nation“, „The American Mercury“, „Newsweek“, „The New York Times“.

ჰენრი ჰაზლითი გარდაიცვალა 1993 წელს.

ახლა თავს წვეულების მასპინძელივით ვგრძნობ, რომელიც ერთმანეთს ორ სტუმარს წარუდგენს და იმედოვნებს, რომ მათ ერთმანეთი მოეწონებათ.

იმედი მაქვს, თქვენც მოგეწონებათ ეს წიგნი. მეტიც, იმედი მაქვს, იგი ისეთივე გავლენას იქონიებს თქვენზე, როგორიც მან ჩემზე მოახდინა.

ჰენრი ჰაზლითის წიგნმა „ეკონომიკა ერთ გაკვეთილად“ შთამაგონა ეკონომიკური თავისუფლებისთვის მებრძოლა, რომ ყოველთვის ხმა ამომეღო მის დასაცავად. დამარწმუნა, რომ თავისუფალი ბაზრის ეკონომიკა არის თავისებურად ისეთივე მშვენიერი, როგორიც პრიზმა, ბრილიანტი, მზის ჩასვლა, ბავშვის ღიმილი... დამარწმუნა, რომ ჩვენ საქმე გვაქვს მოცარტისა და ბახის სიტყვიერ ეკვივალენტთან.

ამ წიგნმა გაანათა ჩემი ცხოვრება და იმედი მაქვს, თქვენც ბევრს აიღებთ მისგან.

შოლტერ გლოკი

ახალი ორლეანის (აშშ)

უნივერსიტეტის პროფესორი

2007 წლის აგვისტო

მირველი გამოცემის წინასიტყვაობა

ეს წიგნი წარმოადგენს იმ ეკონომიკური შეცდომების ანალიზს, რომლებიც ისე მომრავლდნენ უკანასკნელ დროს, რომ თითქმის წესად გადაიქცნენ. ერთადერთი, რამაც ხელი შეუშალა ამას, იყო მათი შინაგანი წინააღმდეგობრიობა, რომელმაც დაყო ერთი და იმავე წანამძღვრების მიმღები ხალხი ასობით სხვადასხვა „სკოლად“ ერთადერთი მიზეზის გამო – შეუძლებელია პრაქტიკული ცხოვრების საკითხებში იყო მუდმივად მცდარი. მიუხედავად ამისა, სკოლებს შორის განსხვავება არის უბრალოდ ის, რომ ერთი ჯგუფი მეორეზე ადრე ამჩნევს იმ აბსურდულობას, სადამდეც მიიყვანა იგი მცდარმა წანამძღვრებმა და იჩენს არათანამიმდევრულობას: ან უარს ამბობს ყალბ წანამძღვრებზე, ან აკეთებს იმაზე ნაკლებად შემაშფოთებელ და ფანტასტიკურ დასკვნას, ვიდრე ის, რომელსაც მას ლოგიკა კარნახობს.

დღეს არ არსებობს მსოფლიოში მთავრობა, რომლის ეკონომიკური პოლიტიკა არ განიცდის ზოგიერთი ამ შეცდომის გავლენას, თუ მთლიანად არ არის მათ მიერ განსაზღვრული.

შესაძლოა, ეკონომიკის გაგების უმოკლესი და ყველაზე სანდო გზა არის ასეთი შეცდომების განხილვა ან თუნდაც იმ მთავარი შეცდომის, რომლისგანაც ყველა დანარჩენი მომდინარეობს. სწორედ ამის გაკეთებას ვაპირებთ ჩვენ წიგნში და ეს გახდა მისი ასეთი აგრესიული სათაურის შერჩევის მიზეზი.

ამგვარად, წიგნის მთავარი დანიშნულებაა მხილება. მასში წარმოდგენილ არც ერთ იდეას არა აქვს ორიგინალურობის პრეტენზია. მისი მიზანი უფრო იმის ჩვენებაა, რომ იმ აზრთა უმრავლესობა, რომლებსაც დღეს როგორც ბრწყინვალეს და მოწინავეს ასალებენ, სინამდვილეში ძველ შეცდომებს წარმოადგენენ ახალ

სამოსელში, რაც კიდევ ერთხელ ადასტურებს იმ გამონათქვამს, რომ წარსულის არცოდნა მის გამეორებას გვაძულებს.

წინამდებარე წიგნი არის ალბათ „კლასიკური“, „ტრადიციული“ და „ორთოდოქსული“: ყოველ შემთხვევაში, უეჭველად ასეთი იქნება ეპითეტები, რომლებითაც ისინი, ვის გამონათქვამებსაც აქ ვაანალიზებ, შეამკობენ მის დასაკნინებლად. მაგრამ იმედია, მკითხველს, რომლის მიზანია სიმართლის მაქსიმალურად გარკვევა, ეს არ შეაშინებს. ის არ არის ეკონომიკის დარგში რევოლუციის მუდმივად „თავიდან დაწყების“ მოლოდინში. მისი ტვინი, რა თქმა უნდა, არის ისეთივე ღია ახალი იდეებისთვის, როგორც ძველებისადმი, მაგრამ იგი გვერდზე გადასდებს უბრალო მოუსვენრობას ან ექსიბიციონისტურ სწრაფვას სიახლისა და ორიგინალურობისადმი. როგორც მორის რ. კოენმა აღნიშნა: „ის გარემოება, რომ ჩვენ შეგვიძლია ერთი ხელის მოსმით მოვიცილოთ წინა მოაზროვნეთა იდეები, სულაც არ გვმატებს იმის იმედს, რომ ჩვენი საკუთარი ნამუშევარი ვინმეს სარგებელს მოუტანს“.¹

ვინაიდან ეს არის მამხილებელი შრომა, თავს უფლება მივეცი თავისუფლად და დანვრილებით აღნიშვნის გარეშე (იშვიათი შენიშვნისა და ციტატის გარდა) მესარგებლა სხვისი იდეებით. ეს გარდაუვალია, როცა ადამიანი წერს რაიმეს იმ სფეროში, რომელშიც მრავალ უჭკვიანეს ადამიანს უმუშავია. მიუხედავად ამისა, ჩემი ვალდებულება სულ ცოტა სამი ავტორის წინაშე ისეთი ხასიათისაა, რომ არ შეიძლება იგი არ აღვნიშნო.

თვით ფორმისთვის, რომლითაც გადმოცემულია არგუმენტაცია, დიდად დავალებული ვარ ფრედერიკ ბასტიას (Frederic Bastiat) თითქმის ასი წლის წინ დაწერილი ნარკვევისადმი – „ის, რაც ჩანს და ის, რაც არ ჩანს“ (Ce qu'on voit et ce qu'on ne voit pas). შეიძლება ითქვას, რომ წინამდებარე წიგნი ბასტიას მიერ შეთავაზებული მიდგომის განახლებული, გაფართოებული და განზოგადებული ვარიანტია.

მეორე ადამიანი, ვისი მოვალეც ვარ, არის ფილიპ ვიკსტიდი (Philip Wicksteed). მისი „პოლიტიკური ეკონომიკის საღი აზრის“

(Commonsense of Political Economy), განსაკუთრებით მაღლიერი ვარ ხელფასებისადმი მიძღვნილი და შემაჯამებელი თავებისთვის.

მესამე ადამიანი, ვის წინაშეც ვალდებული ვარ, არის ლუდ-ვიგ ფონ მიზესი. ყველაფერ დანარჩენს რომ თავი დაეანებოთ, ეს განსაკუთრებით ეხება იმ სტილს, რომლითაც იგი მონეტარული ინფლაციის გავრცელების პროცესს აღწერს.

ჩემი აზრით, შეცდომების ანალიზისას კიდევ უფრო ნაკლებად არის საჭირო კონკრეტული გვარების დასახელება, ვიდრე დამსახურების აღნიშვნის დროს. ამ შემთხვევაში საჭირო იქნებოდა, კრიტიკის ქარცეცხლის ქვეშ აღმოჩენილი თითოეული პირისადმი სამართლანობის დაცვის მიზნით, ცალკე მითითება იმისა, თუ სად და რა კონტექსტში გამოითქვა ეს განცხადება და ა.შ. იმედი მაქვს, არავინ დარჩება იმედგაცრუებული იმით, რომ წიგნში არ მომყავს ისეთი სახელები, როგორიცაა კარლ მარქსი, ტორსტენ ვებლენი, მეიჯორ დუგლასი, ლორდ ქეინსი, პროფესორი ელვინ ჰაუსენი და სხვები. ამ წიგნის მიზანი არის არა კონკრეტული ავტორების კონკრეტული შეცდომების მხილება, არამედ ხშირი და გავრცელებული ეკონომიკური შეცდომების წარმოჩენა. თუმცა, როდესაც შეცდომა ვრცელდება მოსახლეობაში, იგი ანონიმური ხდება. ის დახვეწილობა და ბუნდოვანება, რომელიც შეცდომათა გამავრცელებელ ავტორებს ახასიათებდა, უეცრად ქრება. იდეა მარტივდება. აზრი, რომელიც შესაძლოა არ ჩანდა სხვადასხვა შეზღუდვის, ორაზროვნებისა და მათემატიკური განტოლების მიღმა, დღის სინათლეს აღწევს. იმედი მაქვს, არავინ დამადანაშაულებს უსამართლობაში იმის გამო, რომ გავრცელებული იდეა, ჩემ მიერ განხილული სახით, სინამდვილეში არ იყო ზუსტად ასევე ჩამოყალიბებული ლორდ ქეინსის ან სხვა რომელიმე ავტორის მიერ. ჩვენ გვაინტერესებს არა აზრის ისტორიული წარმოშობის საკითხი, არამედ ის, თუ რა სახით უჭერს მას მხარს ესა თუ ის გავლენიანი პოლიტიკური ჯგუფი და როგორ მოქმედებს მისი გავლენით მთავრობა.

დაბოლოს, იმედი მაქვს, მაპატიებთ, რომ წიგნის ფურცლებზე ასე იშვიათად მივმართავ სტატისტიკას. სტატისტიკური დადასტურების მოყვანა ტარიფებთან, ფასების დანესებასთან, ინფლაციასა

და ისეთი საქონლის კონტროლთან დაკავშირებით, როგორიცაა ნახშირი, კაუჩუკი, ბამბა, წარმოუდგენლად გაზრდიდა წიგნის მოცულობას. გარდა ამისა, როგორც მოქმედმა ჟურნალისტმა, კარგად ვიცი, რა სწრაფად ძველდება სტატისტიკა და იცვლება ახალი მაჩვენებლებით. მათ, ვისაც კონკრეტული ეკონომიკური პრობლემები აინტერესებთ, ვურჩევ მიმდინარე „რეალისტური“ დისკუსიები წაიკითხონ მათ შესახებ შესაბამისი სტატისტიკური მასალით: მათთვის ძნელი არ იქნება სტატისტიკის სწორი ინტერპრეტაცია იმ საბაზისო პრინციპების შუქზე, რომელსაც ისინი ამ ნაშრომებში გაეცნობიან.

მსურდა დამენერა წიგნი, რომელიც გასაგები იქნებოდა მოუმზადებელი მკითხველისთვის – რაც შეიძლება მარტივად წასაკითხი და იმდენად თავისუფალი ტექნიკური დეტალებისგან, რამდენადაც ეს ხელს არ შეუშლიდა სიზუსტის შენარჩუნებას.

ეს წიგნი ჩაფიქრებული იყო როგორც ერთიანი, თუმცა მისი სამი თავი ცალკე სტატიებად გამოქვეყნდა და მინდა მადლობა გადავუხადო „ნიუ იორკ ტაიმს“, „ამერიკან სკოლარს“ და „ნიუ ლიდერს“ მათ ფურცლებზე დაბეჭდილი მასალების წიგნში შეტანის უფლებისთვის. მადლობელი ვარ პროფესორ ფონ მიხესის, წიგნის ნაკითხვისა და სასარგებლო შენიშვნებისთვის. პასუხისმგებლობა მასში გამოთქმული მოსაზრებისთვის, რა თქმა უნდა, ჩემზეა.

ჰენრი ჰაზლითი

ნიუ იორკი

1946 წლის 25 მარტი

1894

1993



მთავრობის სრული სიმართლის, რომელიც ის აქოვს ამას თუ იმ
ბრძოლებს, ნიშნავს ბრძოლებილი ყოველი ბრძოლებების დახვედრის
ბრძოლებილითა დახვედრით.

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Harley'.

ჰენრი ჰაგლითი

ეკონომიკა

ერთ ბაკვეთილად

ნაწილი პირველი

გაკვეთილი

თავი I

აკვეთილი

1

ეკონომიკაში შეცდომების რაოდენობა არის გაცილებით მეტი, ვიდრე მეცნიერების ნებისმიერ სხვა დარგში და ეს არ არის შემთხვევითი. საგანი ბუნებრივადაც საკმაოდ რთულია, მაგრამ ამას კიდევ უფრო ზრდის ერთი ფაქტორი, რომელიც უმნიშვნელოა იმავე ფიზიკაში, მათემატიკასა ან მედიცინაში – საკუთარი ინტერესების ქონა და დაცვა. მაშინ, როცა თითოეულ ჯგუფს გააჩნია ყველა სხვა ჯგუფის მსგავსი ეკონომიკური ინტერესები, მას, როგორც ვნახავთ, აგრეთვე სხვა ჯგუფების საპირისპირო ინტერესებიც აქვს. მაშინ, როცა გარკვეული საზოგადო პოლიტიკა გრძელვადიანად სასარგებლოა ყველასთვის, სხვა ნაბიჯებს სარგებლობა მხოლოდ ერთი ჯგუფისთვის მოაქვს, დანარჩენების ხარჯზე. ჯგუფი, რომელიც სარგებლობს ასეთი პოლიტიკით, მასში პირდაპირ ინტერესს ხედავს, ამიტომ მას მაქსიმალურად დამაჯერებლად და შეუპოვრად დაიცავს. საკუთარი პოზიციის გასამყარებლად ეცდება საუკეთესო ინტელექტის მქონე ადამიანების დაქირავებას. და ის, ან საბოლოოდ დაარწმუნებს საზოგადოებას თავის სისწორეში, ან ისე აურ-დაურევს გონებას, რომ უბრალოდ შეუძლებელი გახდება ამა თუ იმ საგანზე საღი მსჯელობა.

საკუთარი ინტერესების მუდმივი დაცვის გარდა, არის კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი, რომელიც ხელს უწყობს ეკონომიკური შეცდომების ყოველდღიურ გამრავლებას. ეს არის ადამიანმა დაინახოს მოცემული პოლიტიკის მხოლოდ უშუალო შედეგების

დანახვის საკმაოდ მდგრადი მიდრეკილება, ან ის შედეგები, რომლებიც ამ პოლიტიკას მხოლოდ გარკვეული ჯგუფებისთვის ექნება და იმ ზარალის უგულებელყოფა, რომელსაც ის გარკვეული ხნის შემდეგ მოუტანს არა მხოლოდ სხვა, არამედ თვით ამ ჯგუფებსაც. სწორედ ამაში იმალება განსხვავება კარგსა და ცუდ ეკონომიკას შორის. ცუდი ეკონომისტი ხედავს მხოლოდ იმას, რაც არის უშუალოდ თვალში საცემი; კარგი ეკონომისტი კი – ამის მიღმა იხედავს. ცუდი ეკონომისტი ხედავს მხოლოდ შეთავაზებული კურსის პირდაპირ შედეგებს; კარგი ეკონომისტი კი უფრო შორს მიმავალს და არაპირდაპირს. ცუდი ეკონომისტი ხედავს მხოლოდ იმას, როგორი გავლენა ჰქონდა ან ექნება მოცემულ პოლიტიკას რომელიმე კონკრეტულ ჯგუფზე; კარგი ეკონომისტი კი იკვლევს აგრეთვე იმას, თუ რა გავლენა ექნება აღნიშნულ პოლიტიკას ყველა ჯგუფზე.

თითქოსდა განსხვავება არის აშკარა. თითქოსდა ყველასთვის უნდა იყოს ბუნებრივი ის, რომ აუცილებელია მოცემული პოლიტიკის ყველა შედეგის გათვალისწინება. ხომ ყველამ ვიცით საკუთარი გამოცდილებით, რომ ცხოვრება სავსეა ათასნაირი ცდუნებით, რომლებიც სასიამოვნოა იმ წუთში, ბოლოს კი – დამღუპველი. ყველა ბავშვმა იცის – თუ ბევრ კანფეტს შეჭამს, ცუდად გახდება. ყველა მსმელმა იცის – დღეს თუ ბევრს დაღევს, დილით მას გულისრევა და თავის ტკივილი არ ასცდება. ყველა ლოთმა იცის, რომ ანადგურებს საკუთარ ღვიძლს და იმოკლებს ცხოვრებას. დონ ჟუანმა იცის, რომ მრავალი საფრთხის ქვეშ აყენებს საკუთარ თავს, დაწყებული შანტაჟით და დამთავრებული სხვადასხვა ავადმყოფობით. დაბოლოს, რათა კვლავ დაუბრუნდეთ ეკონომიკას, თუმცა არ გავცდეთ პიროვნულ სფეროს. ყველა უქნარამ და მფლანგველმა, თავისი უკიდურესი სიზარმაცისა და თავდავინყებულის მოლხენის მომენტებშიც კი იცის, რომ პირდაპირ მიექანება ვალისა და სიღარიბისკენ.

მაგრამ, როდესაც საზოგადოებრივი ეკონომიკის სფეროში შევდივართ, ეს ელემენტარული ჭეშმარიტება რატომღაც გვაიწყდება. არიან ადამიანები, რომლებიც ბრწყინვალე ეკონომისტებად მიიჩნევიან, რომლებიც დაზოგვის პოლიტიკას აკრიტიკებენ და სახელმწიფო დონეზე ფლანგვას გვირჩევენ, როგორც ეკონომიკის

გადარჩენის გზას; და როდესაც ვინმე შენიშნავს თუ რა შედეგები შეიძლება მოჰყვეს ასეთ პოლიტიკას შორეულ მომავალში, ისინი არასერიოზულად, როგორც უძლები შეილი მამას, პასუხობენ, რომ „შორეულ მომავალში ჩვენ ყველა მკვდრები ვიქნებით“ (In the long run we are all dead). და ასეთი ზედაპირული ხუმრობა მიიჩნევა გონებასაზოგადოებრივ ეპიგრამად და საოცარ სიბრძნედ.

ნარსულის ტრადიცია მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენ უკვე ვიმკით შორეული და უახლესი პოლიტიკის გრძელვადიან შედეგებს. დღეს არის ის მომავალი, რომლის უგულებელყოფას ცუდი ეკონომისტები გუშინ მოგვინოდებ. ზოგიერთი ეკონომიკური პოლიტიკის გრძელვადიანი შედეგები შეიძლება გამოჩნდეს უკვე რამდენიმე თვეში. სხვებმა შეიძლება არ იჩინოს თავი რამდენიმე წლის განმავლობაში. კიდევ სხვებმა კი ათწლეულების, მაგრამ ყველა შემთხვევაში ეს პოლიტიკა ისევე შეიცავს გრძელვადიან შედეგებს, როგორც კვერცხი ქათამს ან თესლი ყვავილს.

მაშასადამე, ამ თვალსაზრისით, შესაძლებელია მთელი ეკონომიკის ერთ გაკვეთილამდე დაყვანა, ამ გაკვეთილის კი ერთ წინადადებაზე – ეკონომიკის ხელოვნება მდგომარეობს ნებისმიერი ქმედების ან პოლიტიკის არა უშუალო, არამედ გრძელვადიანი შედეგების დანახვაში; იგი მდგომარეობს იმ შედეგების მიკვლევაში, რომლებიც ამ პოლიტიკას ექნება არა რომელიმე ერთი, არამედ ყველა ჯგუფისთვის.

2

იმ ეკონომიკური შეცდომების ცხრა მეათედი, რომლებიც დღეს ასე აზარალებენ მსოფლიოს, არის ამ გაკვეთილის უგულებელყოფის შედეგი. ყველა ეს შეცდომა მომდინარეობს ორი მთავარი შეცდომიდან ერთ-ერთისგან, ან სულაც ორივესგან – ქმედების ან შეთავაზების მხოლოდ უშუალო შედეგების დანახვის ან შედეგების მხოლოდ ერთი რომელიმე ჯგუფთან მიმართებაში განხილვისგან.

მართალია, რა თქმა უნდა, ისიც, რომ საპირისპირო შეცდომაც არის შესაძლებელი. პოლიტიკის განხილვის დროს ყურადღება არ

უნდა გაემახვილოთ მხოლოდ მის გრძელვადიან შედეგებზე და საზოგადოებისთვის მთლიანობაში. ამ შეცდომას ხშირად უშვებენ კლასიკოსი ეკონომისტები. მისი შედეგია გარკვეული გულქვაობა იმ ჯგუფების ბედისადმი, რომლებსაც უშუალოდ, მოცემულ მომენტში აზარალებს ის პოლიტიკა ან განვითარება, რომელიც სასარგებლოა მთლიანობაში და გრძელვადიანად.

თუმცა დღეს შედარებით ცოტა ადამიანი უშვებს ასეთ შეცდომებს, და ეს ცოტანი არიან პროფესიონალი ეკონომისტები. ყველაზე ხშირი შეცდომა, რომელიც კვლავ იჩენს თავს ეკონომიკურ თემებზე თითქმის ყველა საუბრისას, ათასობით პოლიტიკური გამოსვლის შეცდომა – „ახალი“ ეკონომიკის მთავარი სოფიზმი – არის ყურადღების გამახვილება პოლიტიკის მოკლევადიან შედეგებზე რომელიმე ჯგუფისთვის და იმ გრძელვადიანი შედეგების უგულებელყოფა, ან შეკვეცილად წარმოდგენა, რომლებსაც იგი მოუტანს საზოგადოებას მთლიანობაში. „ახალი“ ეკონომისტები ამაყობენ იმით, რომ გადადგეს დიდი, თითქმის რევოლუციური ნაბიჯი „კლასიკოს“ ან „ორთოდოქს“ ეკონომისტებთან შედარებით, რადგან ამ უკანასკნელებისგან განსხვავებით, მათ დაიწყეს მოკლევადიანი შედეგების გათვალისწინება. მაგრამ გრძელვადიანი შედეგების გაუთვალისწინებლობით ისინი უშვებენ გაცილებით უფრო მძიმე შეცდომას. თავისი ცალკეული ხეების ზუსტ და დეტალურ შესწავლაში ისინი ვერ ხედავენ ტყეს. მათი მეთოდები და დასკვნები კი, ხშირად, ღრმად რეაქციონერულია. ზოგჯერ მათ იმის გაკვირვებით აღმოჩენა უხდებათ, რომ მათი აზრები XVII საუკუნის მერკანტილიზმის იდეებს ემთხვევა. ისინი კვლავ იმ ძველისძველ შეცდომებს უშვებენ (ან დაუშვებდნენ, უფრო თანამიმდევრულნი რომ ყოფილიყვნენ), რომლებიც, იმედი გვაქვს, კლასიკურმა ეკონომიკამ უკვე ერთხელ და სამუდამოდ დაძლია.

3

ხშირად წუხილით აღნიშნავენ, რომ ცუდი ეკონომისტები უკეთ წარუდგენენ თავიანთ მცდარ იდეებს საზოგადოებას, ვიდრე კარგი ეკონომისტები – სწორს. ხშირად ჩივიან, რომ დემაგოგები უფრო

დამაჯერებლად წარადგენენ ეკონომიკურ სისულელეს ტრიბუნიდან, ვიდრე ის პატიოსანი ადამიანები, რომლებიც ცდილობენ ამ სისულელის მხილებას. მაგრამ ამის მთავარი მიზეზი სულაც არ წარმოადგენს რაიმე საიდუმლოს. მიზეზი მდგომარეობს იმაში, რომ დემაგოგები და ცუდი ეკონომისტები წარადგენენ ნახევრად სიმართლეს. ისინი საუბრობენ მხოლოდ შეთავაზებული პოლიტიკის უშუალო შედეგებზე ან მის შედეგებზე მხოლოდ ერთი ჯგუფისთვის. ამ თვალსაზრისით ისინი, შესაძლოა, ხშირად მართლებიც კი იყვნენ. ამ შემთხვევაში პასუხი მდგომარეობს იმის ჩვენებაში, რომ შეთავაზებულ პოლიტიკას ექნება აგრეთვე უფრო გრძელვადიანი და ნაკლებად სასურველი შედეგები, ან ის, რომ იგი მოუტანს სარგებლობას მხოლოდ ერთ ჯგუფს, სხვა დანარჩენი ჯგუფების ხარჯზე. პასუხი მდგომარეობს ამ ნახევრად სიმართლის გასწორებასა და მეორე ნახევრით შევსებაში. მაგრამ შეთავაზებული კურსის ყველა ძირითადი შედეგი მოსახლეობის ყველა ჯგუფისთვის ხშირად გრძელ, რთულ და მოსაწყენ მსჯელობას მოითხოვს. აუდიტორიის უმეტეს ნაწილს უჭირს ამ მსჯელობისთვის თვალის მიდევნება, მას ეს მალე ბეზრდება და ყურადღება ეფანტება. ცუდი ეკონომისტები ამ სიზარმაცესა და უყურადღებობას იმით ამართლებენ, რომ აუდიტორიისთვის სულაც არ არის საჭირო ამ მსჯელობის გაგება, რადგან იგი უბრალოდ „კლასიკურ ლიბერალიზმს“, „ჩაურევლობის დოქტრინას“, „კაპიტალისტურ პროპაგანდას“ წარმოადგენს, ან მას კიდევ რაიმე სხვა, მათი აზრით, შეურაცხმყოფელ სახელს უწოდებენ.

ჩვენ ვაჩვენებთ ზოგადად, რა ხასიათისაა გაკვეთილი და ის შეცდომები, რომლებთანაც გვაქვს საქმე მასთან დაკავშირებით. მაგრამ გაკვეთილი ვერ მიაღწევს თავის მიზანს და შეცდომები არ იქნება აღიარებული, თუ არ მოხდება მათი მაგალითებზე ჩვენება. ამას დავინიშნებთ ელემენტარული ეკონომიკური პრობლემებით და დავასრულებთ რთულითა და ძნელით. მათი მეშვეობით ვისწავლით ჯერ უხეში და მარტივი შეცდომების აღმოჩენას და მათთვის თავის არიდებას. დაბოლოს, საკმაოდ რთულისა და ძნელად აღსაქმელის. სწორედ ამ ამოცანას შევუდგებით ახლა.

ნაწილი მეორე

გაკვეთილის პრაქტიკულად
გამოყენება

თავი II

ჩამსხვრეული ფანჯარა

მოდით, დავინყოთ უმარტივესი მაგალითით: ბასტიას მსგავსად, ჩამსხვრეული ფანჯრის ამბავი განვიხილოთ.

დავუშვათ, პატარა ონავარმა ქვა ესროლა საფუნთუშის ფანჯარას და ჩაამსხვრია მინა. საცხოვრის პატრონი ქუჩაში გამოვარდა, მაგრამ ბიჭი უკვე შორსაა. იქვე მალევე შეგროვდა რამდენიმე ადამიანი; ისინი ჯერ ერთგვარი კმაყოფილებით უცქერენ ფანჯარას და მინის ნამსხვრევებს პურსა და ფუნთუშებში. შემდეგ კი ფილოსოფიური განსჯის სურვილი უჩნდებათ. რამდენიმე მათგანი დარწმუნებულია და მზადაა შეახსენოს იქ დამსწრეთ, რომ მიუხედავად ყველაფრისა, ამ უბედურებას აქვს დადებითი მხარეც. ის დაასაქმებს რომელიმე მეშუშეს.

შეკრებილნი თანდათან კიდევ უფრო ავრცობენ თავიანთ მოსაზრებებს. რამდენი ელირება ახალი შუშა? ორმოცდაათი დოლარი? ეს კარგი ფულია.

ბოლოს და ბოლოს, შუშა რომ არ იმსხვრევოდეს, რა ეშველებოდა მინის წარმოებას? და, რა თქმა უნდა, ამით ყველაფერი არ დამთავრდება. მეშუშეს ექნება ორმოცდაათი დოლარით მეტი სხვა საქონელზე დასახარჯად, ხოლო ამ ვაჭრებს, თავის მხრივ, ორმოცდაათით მეტი კიდევ სხვა საქონლისთვის და ასე უსასრულოდ. ჩამსხვრეული შუშა სულ უფრო მეტსა და მეტ ადამიანს უზრუნველყოფს ფულით და სამუშაოთი.

ლოგიკური დასკვნა ამ ყველაფრიდან კი ასეთია – თუკი თავმოყრილი ადამიანები ამას გააკეთებენ – იქნება ის, რომ პატარა ონავარი, რომელმაც ქვა ფანჯარას ესროლა და მინა ჩაამს-

ხვრია, არის არა საზოგადოებისთვის საშიში პირი, არამედ მისი კეთილისმყოფელი.

ახლა, მოდით, შევხედოთ ყველაფერს სხვა კუთხიდან. ყოველ შემთხვევაში, ხალხი მართალია თავის პირველ დასკვნაში. ეს პატარა ვანდალიზმის აქტი ნიშნავს, პირველ ყოვლისა, საქმის მომატებას მეშუშისთვის. მეშუშეს ამ ამბის გაგება არ ეწყინება იმაზე მეტად, ვიდრე მესაფლავეს ვილაციის სიკვდილის. მაგრამ მალაზიის პატრონი დარჩება იმ 50 დოლარის გარეშე, რომლის დახარჯვას იგი აპირებდა ახალი კოსტიუმის საყიდლად. იმის გამო, რომ მინის ჩასმა მოუხდა, იგი ახალი კოსტიუმის (ან სხვა მსგავსი რამის) გარეშე დარჩება. იმის ნაცვლად, რომ ჰქონდეს მთელი ფანჯარა და 50 დოლარი, მას აქვს ახლა მხოლოდ ფანჯარა. ან, რადგან ის სწორედ ამ დღეს გეგმავდა კოსტიუმის ყიდვას, მხოლოდ ფანჯრით უნდა დაკმაყოფილდეს და დაივიწყოს კოსტიუმი. თუ მას წარმოვიდგენთ, როგორც საზოგადოების წევრს, საზოგადოებამ დაკარგა ახალი კოსტიუმი, რომელიც სხვა შემთხვევაში შეიკერებოდა და, ამგვარად, ამდენადვე გაღარიბდა.

მოკლედ, მეშუშის მოგება თავის საქმეში უდრის უბრალოდ მკერავის დანაკარგს. არანაირი ახალი „დასაქმება“ არ მომხდარა საზოგადოებაში. მალაზიის წინ შეგროვილი ხალხი ითვალისწინებდა გაცვლის მხოლოდ ორ მონაწილეს – მეფუნთუშესა და მეშუშეს. მათ დაავიწყდათ პოტენციური მესამე მხარე – მკერავი. მათ დაავიწყდათ ის სწორედ იმიტომ, რომ იგი ამჯერად მართლაც არ გამოჩნდება სცენაზე. ერთ-ორ დღეში ისინი დაინახავენ ახალ შუშას, მაგრამ ვერ დაინახავენ ახალ კოსტიუმს. სწორედ იმიტომ, რომ ის არასოდეს შეიკრება. ისინი ამჩნევენ მხოლოდ იმას, რასაც უშუალოდ ხედავს თვალი.

თავი III

დაილოცოს ნგრევა

ამგვარად, ჩვენ განვიხილეთ ჩამსხვრეული ფანჯრის ამბავი. აღმოვაჩინეთ უმარტივესი შეცდომა. კაცმა შეიძლება იფიქროს, რომ ნებისმიერი ადამიანი შეძლებს თავი აარიდოს მას, თუ ოდნავ დაკვირვებულობას მაინც გამოიჩენს. მაგრამ ჩამსხვრეული ფანჯრის შეცდომა, ასობით სხვადასხვა საბურველს ქვეშ, ალბათ ყველაზე გავრცელებული შეცდომაა ეკონომიკის ისტორიაში. და დღეს იგი გაცილებით უფრო ხშირად გვხვდება, ვიდრე ოდესმე წარსულში. მას ყოველდღე იმეორებენ ნამყვანი მენარმეები, სავაჭრო პალატების ხელმძღვანელები, პროფკავშირების ლიდერები, გაზეთის რედაქციები, ჟურნალისტები და რადიოს ნამყვანები, სტატისტიკის სპეციალისტები, რომლებიც იყენებენ ტექნიკის უახლეს მიღწევებს და ჩვენი საუკეთესო უნივერსიტეტების ეკონომიკის პროფესორები. ყველანი თავისებურად, ერთხმად აღფრთოვანებით საუბრობენ ნგრევის უპირატესობებზე.

მიუხედავად იმისა, რომ ზოგიერთი მოერიდება მცირე მასშტაბის ნგრევის ჯამურ სარგებელზე საუბარს, თითქმის ყოველი მათგანი ამოუწურავ სარგებელს ხედავს დიდ ნგრევაში. ისინი გვარწმუნებენ, რომ ჩვენ ეკონომიკურად გაცილებით უკეთ ვართ ომის დროს, ვიდრე მშვიდობიანობისას. ისინი აღწერენ „სანარმოო საოცრებებს“, რომელთა მიღწევას ომს მიაწერენ. ისინი უყურებენ ომგამოვლილ მსოფლიოში კეთილდღეობის დამაჯერებელ ზრდას, რასაც „დაგროვებასა“ ან „მხარდაჭერაზე“ უზარმაზარი მოთხოვნით ხსნიან. ევროპაში აღტაცებით ითვლიან მიწასთან გასწორებულ სახლებსა და ქალაქებს, რომლებიც „ხელახლა უნდა

აშენდეს". ამერიკაში ითვლიან სახლებს, რომლებიც ვერ აშენდა ომის განმავლობაში, ნეილონის წინდებს, რომლებიც არ შეიკერა, დაძველებულ მანქანებსა და საბურავებს, მოძველებულ რადიომიმღებებსა და მაცივრებს. საბოლოო ჯამში, ისინი უზარმაზარ თანხებს ანგარიშობენ.

ეს ყოველივე ისევ და ისევ ჩვენი ძველი ნაცნობი ჩამსხვრეული ფანჯრის ამბის აღწერისას დაშვებული შეცდომაა, ოღონდ ახალ სამოსში გამოწყობილი და წონაში იმდენად მომატებული, რომ ამოცნობაც ჭირს. ამჯერად, მას თან მოსდევს თანმდევი შეცდომების მთელი წყება. მას საჭიროება მოთხოვნაში ერევა. რაც უფრო დიდია ომით გამოწვეული ნგრევა, მით უფრო ყოვლისმომცველია სიდუხჭირე და მით უფრო მეტი საჭიროება ჩნდება ომის შემდეგ. ეს არის უეჭველი. მაგრამ საჭიროება არ არის მოთხოვნა. ეფექტიანი ეკონომიკური მოთხოვნისთვის აუცილებელია არა მხოლოდ საჭიროება, არამედ შესაბამისი მსყიდველობითი უნარი. ჩინეთის საჭიროებები დღეს (1954 წელს. – რედ.) არის შეუდარებლად უფრო დიდი, ვიდრე ამერიკის შეერთებული შტატების. მაგრამ მისი მსყიდველობითი უნარი და მაშასადამე, იმ „ახალი ბიზნესის“ განვითარების შესაძლებლობები, რომლის მხარდაჭერაც მას შეუძლია, შეუდარებლად მცირეა.

ამ საკითხზე მეტი ყურადღება რომც აღარ გავამახვილოთ, შეცდომების დაშვების კიდევ სხვა შესაძლებლობაც არსებობს და ფანჯრის მსხვრევის მოტრფიალენი ამას ჩვეულებრივ ხელიდან არ უშვებენ. ისინი ფიქრობენ „მსყიდველობით უნარზე“ მხოლოდ ფულად გამოსახულებაში. ფულის დაბეჭდვა კი შეიძლება საბეჭდი მანქანის საშუალებით. ამ სტრიქონების წერის დროს (1946 წელს. – აკად. რედ.), ფულის ბეჭდვა მართლაც წარმოადგენს მსოფლიოს უდიდეს სამრეწველო დარგს – თუ საქონელს ფულად ერთეულებში გავზომავთ. მაგრამ რაც უფრო მეტი ფული ჩნდება ამ გზით, მით უფრო ნაკლებია მისი რომელიმე მოცემული ერთეულის ღირებულება. ღირებულების ამ ვარდნის გაზომვა შესაძლებელია საქონლის ფასების ზრდით. მაგრამ, რადგან ადამიანთა უმრავლესობას გააჩნია საკუთარი ქონებისა და შემოსავლების

ფულად ერთეულებში გაზომვის მტკიცე ჩვევა, ისინი უკეთ გრძნობენ თავს, როდესაც ეს ფულადი გამოსახულება იზრდება, იმის მიუხედავად, რომ რაოდენობრივად შეიძლება ნაკლების ქონისა და ყიდვის უნარი აღმოაჩნდეთ. იმ „კარგი“ ეკონომიკური შედეგების უმრავლესობა, რომლებსაც ადამიანი მიაწერს ომს, სინამდვილეში ომისდროინდელ ინფლაციის უკავშირდება. ინფლაციის მეშვეობით იმავე შედეგების მიღწევა არანაკლები წარმატებით შეიძლება მშვიდობიან დროსაც. მოგვიანებით ჩვენ კელავ დავუბრუნდებით ამ ფულად ილუზიას.

ისევე, როგორც ჩამსხვრეული ფანჯრის ამბის აღწერისას დაშვებულ შეცდომაში, „უზრუნველყოფილი“ მოთხოვნის შეცდომაშიც არის სიმართლის გარკვეული ნაწილი. ჩამსხვრეული ფანჯარა დამატებით საქმეს უჩენს მეშუშეს. ომით გამოწვეული ნგრევა მეტ საქმეს გაუჩენს გარკვეულ მწარმოებლებს. სახლებისა და ქაღალტის აღდენისას საქმე მოემატება სამშენებლო მრეწველობას. მანქანების, რადიოებისა და მაცივრების წარმოების შეუძლებლობა ომის პერიოდში, განაპირობებს ამ ნაწარმზე მოთხოვნის ზრდას ომის შემდგომ.

ადამიანთა უმრავლესობას ეს მოეჩვენება საერთო მოთხოვნის ზრდად, რაც მართლაც ასე იქნება ფულად გამოსახულებაში, დაბალი მსყიდველობითი უნარის მქონე ფულის პირობებში. თუმცა ის, რასაც რეალურად აქვს ადგილი, არის მოთხოვნის ნანაცვლება სხვა საქონლიდან ამ ნაწარმზე. ევროპის მოსახლეობა მეტ ახალ სახლს ააშენებს, ვიდრე სხვა პერიოდში, მაგრამ ამ მშენებლობის დროს მათ ექნებათ ამდენითვე ნაკლები სამუშაო ძალა და წარმოების საშუალებები სხვა დანარჩენი საქმიანობისთვის. როდესაც ისინი სახლებს შეიძენენ, სხვა დანარჩენი ნაწარმისთვის ნაკლები მსყიდველობითი უნარი დარჩება. როდესაც ბიზნესი იზრდება ერთი მიმართულებით, ის შესაბამისად მცირდება (ყოველ შემთხვევაში, იმდენად, რამდენადაც მეწარმეობით ენერგიას განსაზღვრავს მოთხოვნილება და აუცილებლობა) სხვა მიმართულებებით.

მოკლედ, ომი განაპირობებს ომის შემდგომი ძალისხმევის მიმართულებას; ის შეცვლის სხვადასხვა დარგებს შორის თანა-

ფარდობას, მრეწველობის სტრუქტურას და ამას, დროთა განმავლობაში, თავისი შედეგები მოჰყვება. როდესაც დაკმაყოფილდება დაგროვებული მოთხოვნა სახლებსა და სხვა ხანგრძლივი მოხმარების საგნებზე, შეიცვლება მოთხოვნის განაწილება. შემდეგ ამ დროებით გაზრდილ დარგებს კვლავ მოუწევს შედარებით შემცირება და ადგილის სხვა დარგებისთვის დათმობა.

მნიშვნელოვანია იმის არდავინწყებაც, რომ ომის შემდგომი ეკონომიკა იქნება ომის წინა ეკონომიკისგან განსხვავებული არა მხოლოდ თავისი სტრუქტურით. მოთხოვნა არა მხოლოდ გადანაწილდება ერთი საქონლიდან მეორეზე. ქვეყნების უმრავლესობაში იგი აგრეთვე შემცირდება მთლიანობაში.

ეს გარდაუვალია, თუ გავითვალისწინებთ, რომ მოთხოვნა და მიწოდება უბრალოდ ერთი მონეტის ორ მხარეს წარმოადგენს. ისინი სხვადასხვა წერტილიდან დანახულ ერთსა და იმავე საგანს ასახავენ. მიწოდება შობს მოთხოვნას, რადგან თავისი არსით იგი ასევე არის მოთხოვნა – ის, რასაც ადამიანი მიანვდის საზოგადოებას, წარმოადგენს იმის საზღაურს, რისი შეძენაც მას სურს. ამ გაგებით ფერმერების მიერ ხორბლის მიწოდება ნიშნავს მოთხოვნას მანქანებსა და სხვა საქონელზე. მანქანების მიწოდება ნიშნავს იმ ადამიანთა მხრიდან, რომლებიც საავტომობილო მრეწველობაში მუშაობენ, მოთხოვნას ხორბალსა და სხვა საქონელზე. ეს ყველაფერი არის თანამედროვე შრომის განაწილებისა და გაცვლითი ეკონომიკის არსი.

თუმცა ეს ფუნდამენტური გარემოება დაფარულია ადამიანთა უმრავლესობისთვის (მათ შორის ბრწყინვალე ეკონომისტებად მიჩნეულთათვის) ისეთი გართულებების გამო, როგორიცაა შრომის ხელფასით ანაზღაურება და გაცვლების იმ არაპირდაპირი – ფულადი ანგარიშსწორების – ფორმით, რომლითაც ფაქტობრივად ყველა თანამედროვე გაცვლა ხორციელდება. ჯონ სტიუარტ მილი და სხვა კლასიკოსი ავტორები, მიუხედავად იმისა, რომ ზოგჯერ საკმარისად ვერ ითვალისწინებდნენ ყველა იმ შედეგს, რომლებიც ფულის გამოყენებას მოჰყვება, ყოველ შემთხვევაში, მონეტარული ფარდის მიღმა არსებულ რეალობას ხედავდნენ. ამ

მხრივ, ისინი ბევრად უსწრებდნენ მათი დღევანდელი კრიტიკოსების დიდ ნაწილს, რომლებსაც ფული გარკვევის ნაცვლად კიდევ უფრო აბნევს. უბრალო ინფლაცია – ანუ მეტი ფულის გამოშვება, რომელსაც ხელფასებისა და ფასების ზრდა მოჰყვება – შეიძლება ისე წარმოჩინდეს, როგორც მოთხოვნის გაზრდა. მაგრამ რეალური წარმოებისა და რეალური საქონლის გაცვლის თვალსაზრისით ეს ასე არ არის. მიუხედავად ამისა, მრავალმა ადამიანმა შეიძლება მოთხოვნის ომის შემდგომი ვარდნა ვერ დაინახოს მაღალი ხელფასების ილუზიის გამო, რომლებსაც ბევრად აჭარბებს ფასების ზრდა.

ვიმეორებთ, ომის შემდგომი მოთხოვნა აბსოლუტურ სიდიდეებში ქვეყნების უმრავლესობაში მცირდება ომის წინ არსებულ მოთხოვნასთან შედარებით, რადგან მცირდება ომის შემდგომი მიწოდება. ეს უნდა იყოს აშკარა გერმანიასა და იაპონიაში, სადაც მრავალი დიდი ქალაქი მიწასთან გასწორდა. მოკლედ, ყველაფერი გახდება ცხადი, თუ ჩვენ საკმარისად დაეძაბავთ ვითარებას. ინგლისში ომით მიყენებული რეალური ზარალის ნაცვლად ყველა დიდი ქალაქი, ქარხანა და თითქმის მთლიანად მისი კაპიტალი და სამომხმარებლო საქონელი რომ განადგურებულიყო, ისე რომ, მოსახლეობის ეკონომიკური დონე გახდებოდა ჩინეთის მოსახლეობის დონის ტოლი, აღარავინ ისაუბრებდა ომით გამოწვეულ გადავადებულ და უზრუნველყოფილ მოთხოვნაზე. ყველასთვის აშკარა იქნებოდა, რომ მსყიდველობითი უნარი შემცირდა იმდენადვე, რამდენადაც შემცირდა ქვეყნის საწარმოო შესაძლებლობები. ჰიპერინფლაციისა და მრავალჯერ გაზრდილი ფასების გამო, „ეროვნული შემოსავლის“ მაჩვენებლები ფულად გამოსახულებაში შეიძლება გაიზარდოს ომამდელთან შედარებით. მათთან კი, ამით ვინც მოტყუვდება და უფრო მდიდრად წარმოიდგენს თავს, ალბათ აზრი არა აქვს კამათს. ამასთან, იგივე პრინციპები, რომლებიც მოქმედებენ დიდი ომის დროს, ძალაშია აგრეთვე მცირე ომის შემთხვევაშიც.

მართალია, შესაძლებელია შემარბილებელი ფაქტორების არსებობაც. მაგალითად, ომისდროინდელმა ტექნოლოგიურმა აღმოჩენებმა და წინსვლამ შეიძლება გაზარდოს პიროვნული და ეროვნული

ნული წარმადობა ამა თუ იმ დარგში. სიმართლეა აგრეთვე ისიც, რომ ომისდროინდელ წგრევას შეუძლია ომის შემდგომი მოთხოვნა ერთი მიმართულებიდან მეორისკენ წაანაცვლოს. ხოლო ადამიანთა გარკვეულმა ნაწილმა შესაძლოა კიდევ განუსაზღვრელი ვადით განაგრძოს თავის მოტყუება საკუთარ რეალურ ეკონომიკურ მდგომარეობასთან დაკავშირებით იმ მაღალი ხელფასებისა და ფასების გამო, რომლებიც გამოწვეულია დაბეჭდილი ფულის სიუხვით. მაგრამ იმის რწმენა, რომ მოთხოვნა იმ ნივთების „ჩანაცვლებაზე“, რომელიც განადგურდა ან არ წარმოებულა ომის დროს, მოიტანს ქეშმარიტ აყვავებას, არის უდიდესი შეცდომა.

თავი IV

საოგადოებრივი საშუაო ნიშნავს გადასახადებს

1

დღეს მსოფლიოში არ არსებობს მთავრობის მიერ ხარჯვის სიკეთეზე უფრო მტკიცე და გავლენიანი რწმენა. სახელმწიფოს მიერ ხარჯვა ყველგან წარმოდგენილია როგორც ყველა ეკონომიკური ავადმყოფობის პანაცეა. კერძო მრეწველობა ნაწილობრივ სტაგნაციაშია? ამის გამოსწორება სამთავრობო ხარჯვის გაზრდის საშუალებით შეგვიძლია. გვაქვს უმუშევრობა? ეს ნამდვილად „არასაკმარისი კერძო მსყიდველობითი უნარის“ ბრალია. ნამალი კი ყველასთვის ცნობილია. საჭიროა მთავრობამ საკმარისი თანხები დახარჯოს ამ „დეფიციტის“ დასაფარავად.

დიდი მოცულობის ეკონომიკური ლიტერატურა ეფუძნება ამ შეცდომას და, როგორც ხშირად ხდება ამგვარ დოქტრინებთან დაკავშირებით, იგი ურთიერთგადაბმულ შეცდომათა ჩახლართულ ქსელშია გაბმული. ამჯერად ვერ განვიხილავთ მას, როგორც ერთ მთლიანობას, თუმცა მოგვიანებით დავუბრუნდებით მის შემადგენელ ცალკეულ ნაწილებს. აქ კი იმ უმთავრეს შეცდომას განვიხილავთ, რომელმაც გაუგებრობათა მთელი ეს წყება წარმოშვა.

ყველაფერში, რასაც ვიღებთ ცხოვრებაში, ბუნების უფასო საჩუქრების გარდა, რაღაცის გადახდა გვინევს. მეორე მხრივ, მსოფლიო სავსეა ე.წ. ეკონომისტებით, რომელთაც აქვთ უამრავი იდეა იმის შესახებ, თუ როგორ შეიძლება რამის გაკეთება ყოველგვარი ხარჯის გარეშე. ისინი გვარწმუნებენ, რომ მთავრობას შე-

უძლია ხარჯოს და ხარჯოს გადასახადების აკრეფის გარეშე; რომ შეუძლია ვალების დაგროვება მათი გადახდის გარეშე, რადგან „ეს არის ჩვენი ვალი საკუთარი თავისადმი“. მოგვიანებით დაეუბრუნდებით ასეთ დოქტრინებს. აქ კი, ემიშობ, დოგმატურობა უნდა გამოვიჩინოთ და აღვნიშნოთ, რომ ასეთი მომხიბვლელი ოცნებები წარსულში ყოველთვის ქვეყნის გაკოტრებით ან უკონტროლო ინფლაციით მთავრდებოდა. აქ უნდა ვთქვათ უბრალოდ, რომ ყველა სახელმწიფო ხარჯი საბოლოოდ გადასახადებით უნდა დაიფაროს და ეს გარდაუვალია; რომ ამ უსიამოვნო დღის გადადება უბრალოდ ამძიმებს პრობლემას და რომ თვით ინფლაცია გადასახადების ამოღების ერთ-ერთი, თანაც განსაკუთრებით მანკიერი ფორმაა.

დროებით მომავლისთვის გადავდებთ იმ შეცდომათა ჯაჭვის განხილვას, რომელიც სამთავრობო სესხების ქრონიკულ აღებასა და ინფლაციას მოჰყვება, ხოლო ამ თავში ჩავთვლით, რომ საბოლოო ჯამში სახელმწიფოს მიერ დახარჯული ყოველი დოლარი, მის მიერ დაწესებული სავალდებულო გადასახადებით იკრიფება. როგორც კი საქმეს ამ კუთხით შევხედავთ, სამთავრობო ხარჯების ე. წ. სასწაული მაშინვე სულ სხვა კუთხით წარმოჩინდება.

სამთავრობო ხარჯების გარკვეული მოცულობა აუცილებელია არსებითი სამთავრობო ფუნქციების შესასრულებლად. საზოგადოებრივი სამუშაოებისა – ქუჩების, გზებისა და ხიდების, გვირაბების მშენებლობისთვის. იარაღის წარმოება, პორტების, სასამართლოების, პოლიციისა და სახანძრო სამსახურის მონაცობა – მოსახლეობის საჭირო მომსახურებისთვის. ასეთ საზოგადოებრივ სამუშაოს, თავისთავად აუცილებელს, და ამის საფუძველზე გამართლებულს, აქ არ განვიხილავ. მე ვსაუბრობ ისეთ საზოგადოებრივ სამუშაოებზე, რომლებიც მიჩნეულია როგორც „დასაქმების საშუალება“, ანუ რომლებსაც საზოგადოებისთვის მოაქვს ისეთი სიკეთეები, რომელთაც იგი სხვა შემთხვევაში ვერ მიიღებდა.

აშენდა ხიდი. იგი აშენდა მოსახლეობის მძაფრი საჭიროებისთვის და თუ იგი სხვაგვარად მოუგვარებელ სატრანსპორტო პრობლემას გადაწყვეტს, ან თუ იგი არის უფრო საჭირო, ვიდრე ის საგნები, რომლებზეც გადასახადების გადამხდელები დახარჯავდნენ ამ

ფულს, მათთვის იგი გადასახადების სახით რომ არ ჩამოერთმიათ, კაციშვილი ვერ იტყვის ვერაფერს ამის წინააღმდეგ. მაგრამ, თუ ხიდი ძირითადად ადამიანთა „დასასაქმებლად“ შენდება, ეს სულ სხვა სახის ხიდია. როდესაც დასაქმება იქცევა მიზნად, საჭიროება ხდება მეორეხარისხოვანი. ხიდის მშენებლობის „პროექტი“ არის გამონაგონი. იმის ნაცვლად, რომ იფიქრონ იმაზე, თუ სად უნდა აშენდეს ხიდი, მთავრობის მოხელეები ეკითხებიან საკუთარ თავს იმას, თუ სად შეიძლება ხიდის აშენება. რაც შეეხება იმის დამაჯერებელ ახსნას თუ რატომ უნდა აშენდეს კიდევ ერთი ხიდი ისტონსა და ვესტონს შორის, ეს პრობლემა ადვილად მოგვარდება. მალე ხიდი აბსოლუტურ აუცილებლობად იქცევა. ისინი, ვისაც ეჭვი ეპარებათ მის აუცილებლობაში, ობსტრუქციონისტიებად და რეაქციონერებად გამოცხადდებიან.

ორი არგუმენტი მოჰყავთ ხიდის სასარგებლოდ. პირველი, როგორც წესი, მის აშენებამდე, ხოლო მეორე მისი დასრულების შემდეგ. პირველი არგუმენტი არის ის, რომ იგი ასაქმებს უმუშევრებს. უზრუნველყოფს საზოგადოებას, ვთქვათ, 500 სამუშაო ადგილით წელიწადში. ეს გულისხმობს იმას, რომ სხვა შემთხვევაში ეს სამუშაო ადგილები არ იარსებებდა.

ეს არის ის, რაც უშუალოდ ჩანს. მაგრამ სულ სხვა სურათი წარმოგვიდგება, თუ ჩვეულნი ვართ უშუალოს გარდა მეორადი შედეგების დანახვის, ხოლო იმათ უკან, ვისთვისაც სამთავრობო პროექტს უშუალო სარგებლობა მოაქვს – სხვების, ვისზეც ეს პროექტი ზემოქმედებს. მართალია, რომ ხიდების მშენებელთა რომელიმე ჯგუფი უფრო მეტად დასაქმდება ვიდრე სხვა შემთხვევაში, მაგრამ ხიდის დაფინანსება უნდა მოხდეს გადასახადებიდან. ხიდზე დახარჯული თითოეული დოლარისთვის – დოლარი იქნება ამოღებული გადამხდელთა ჯიბიდან. თუ ხიდის ღირებულება არის 1 000 000 დოლარი, გადამხდელები დაკარგავენ 1 000 000 დოლარს. სწორედ ასეთი თანხა წაერთმევათ მათ. თანხა, რომელსაც ისინი სხვა შემთხვევაში მათთვის უფრო საჭირო საქმეზე დახარჯავენ.

ამგვარად, ხიდის მშენებლობით შექმნილ თითოეულ სამუშაო ადგილზე მოდის სადღაც სხვაგან დაკარგული სამუშაო ადგილი. ჩვენ ვხედავთ ხიდის მშენებლობაზე დასაქმებულ ადამიანს. ვხე-

დავთ, როგორ მუშაობს იგი. მთავრობის მოხელის დასაქმების არგუმენტი სრულიად თვალსაჩინო და ბევრისთვის სავსებით დამაჯერებელია. მაგრამ არის სხვა რამეებიც, რომლებსაც ვერ ვხედავთ, რადგან, სამწუხაროდ, მათ არ მიეცათ განხორციელების საშუალება. არის სამუშაო ადგილები, რომლებიც დაიკარგა გადამხდელებისგან 1 000 000 დოლარის ამოღების გამო. და ერთადერთი, რაც მოხდა, ეს არის ერთი სამუშაოს მეორით ჩანაცვლება. მეტი ხიდების მშენებლები, ნაკლები ავტომობილების შემკეთებლები, რადიოტექნიკოსები, მკერავები, ფერმერები.

მაგრამ შემდეგ მეორე არგუმენტის წინაშე აღმოვჩნდებით. ხიდი არსებობს. ლამაზი და მყარი. იგი აშენდა ჯადოსნური სამთავრობო ხარჯვის წყალობით. სად იქნებოდა ის, ობსტრუქციონისტებს და რეაქციონერებს თავისი რომ გაეტანათ? ხიდი არ იარსებებდა და ქვეყანა იქნებოდა ერთი ხიდით უფრო ღარიბი.

აქ მთავრობის წარმომადგენლებს კვლავ აქვთ უპირატესობა კამათში იმათ თვალში, ვინც ვერ ხედავს ვერაფერს ფიზიკურ სურათს მიღმა. ისინი ხედავენ ხიდს. მაგრამ მათ რომ ჰქონდეთ ჩვევად არაპირდაპირ შედეგებზე ზრუნვა ისევე, როგორც პირდაპირზე, წარმოსახვაში დაინახავდნენ იმ შესაძლებლობებს, რომლებსაც განხორციელების საშუალება არ მიეცათ. დაინახავდნენ აუშენებელ სახლებს, აუწყობელ მანქანებსა და რადიომიმღებებს, შეუკერავ სამოსს, შესაძლოა, მოუყვანელ და გაუყიდველ ხორბალს. ყველა ამ შეუქმნელი დოვლათის დანახვა მოითხოვს წარმოსახვით უნარს, რომელიც ბევრს უბრალოდ არ გამოუჩენია. მართლაც, შეიძლება ერთხელ გავიფიქროთ ამ შეუქმნელ დოვლათზე, მაგრამ ძნელია გონებაში ამ ფიქრის სამუდამოდ ჩაბეჭდვა, იმ ხიდისგან განსხვავებით, რომელსაც ყოველთვის ვკვეთთ სამუშაოზე წასვლისას. ერთადერთი, რაც მოხდა, არის ის, რომ დოვლათის ერთი სახე შეიქმნა მეორის ნაცვლად.

2

რა თქმა უნდა, იგივე ეხება საზოგადოებრივი სამუშაოს ყველა დანარჩენ ფორმას. მაგალითად, საზოგადოებრივი ფონდების შექ-

მნას დაბალი შემოსავლების მქონე მოსახლეობისთვის სახლების ასაშენებლად. აქაც ხდება ის, რომ გადასახადების საშუალებით, ფული უფრო მაღალი შემოსავლების მქონე ოჯახებიდან ამოიღება (და შესაძლოა ოდნავ უფრო დაბალი შემოსავლების მქონე ოჯახებიდანაც), ანუ მათ აიძულებენ დააფინანსონ განსაზღვრულზე დაბალი შემოსავლების მქონე ოჯახები და შეაძლებინონ მათ, უკეთეს პირობებში იცხოვრონ, იმავე ან უფრო დაბალი იჯარის გადასახადით, ვიდრე მანამდე.

მე არ ვაპირებ აქ საზოგადოებრივი ბინათმშენებლობის ავ-კარგის ფართოდ განხილვას. მინდა მხოლოდ მივუთითო შეცდომებზე იმ ორ არგუმენტში, რომლებსაც ყველაზე ხშირად მიმართავენ საზოგადოებრივი ბინათმშენებლობის დასაცავად. ერთი ამტკიცებს, რომ იგი „ქმნის სამუშაო ადგილებს“, ხოლო მეორე იმას, რომ ქმნის დოვლათს, რომელიც სხვა შემთხვევაში არ შეიქმნებოდა. ეს ორივე არგუმენტი არის მცდარი, რადგან არ ითვალისწინებენ იმას, რაც გადასახადების აკრეფის შედეგად იკარგება. გადასახადი საზოგადოებრივი ბინათმშენებლობისთვის იმდენივე სამუშაო ადგილს აუქმებს სხვა დარგებში, რამდენსაც ქმნის ბინათმშენებლობაში. იგი აგრეთვე აისახება აუშენებელ კერძო სახლებზე, დაუმზადებელ სარეცხ მანქანებსა და მაცივრებზე, უთვალავი სხვა საქონლისა და მომსახურების მიუწოდებლობაზე.

ამაზე პასუხობენ მაგალითად, რომ მშენებლობის დაფინანსება უნდა მოხდეს არა ერთბაშად, არამედ ყოველწლიური საიჯარო სუბსიდიების მეშვეობით. ეს უბრალოდ ნიშნავს იმას, რომ ხარჯი მრავალ წელიწადზე ნაწილდება იმის ნაცვლად, რომ მოხდეს მისი ერთ წელიწადში გასტუმრება. ეს აგრეთვე ნიშნავს იმას, რომ ის, რაც ამოიღება გადამხდელებისგან, მრავალ წელიწადზე ნაწილდება, იმის ნაცვლად, რომ მოხდეს მისი ერთ წელიწადში დახარჯვა. ასეთი ტექნიკური დეტალები არანაირად არ ცვლის საქმის არსს.

საზოგადოებრივი ბინათმშენებლობის დამცველებს დიდი ფსიქოლოგიური უპირატესობა აქვთ იმაში, რომ მშენებლობის მსვლელობისას კაცმა შეიძლება დაინახოს მუშები, ხოლო სახლების აშენების შემდეგ – თვით სახლები. ადამიანები ცხოვრობენ აქ და თავიანთ ბინებს

მეგობრებს სიამაყით აჩვენებენ. შეუქმნელი სამუშაო ადგილები კი სახლებისთვის აკრეფილი გადასახადების გამო არანაირად არ ჩანან, ისევე, როგორც შეუქმნელი საქონელი და მიუნოდებელი მომსახურება. საჭიროა გონების კონცენტრაცია და მისი ხელახლა დაძაბვა ყოველთვის, როცა ხედავთ სახლებს და მათში მცხოვრებ ბედნიერ ადამიანებს იმ სიმდიდრის წარმოსადგენად, რომელიც არ შეიქმნა მათ გამო. რა არის გასაკვირი იმაში, რომ როდესაც საზოგადოებრივი მშენებლობის მომხრეებს ამის შესახებ ახსენებენ, ისინი ამას ყურადღების ღირსად არ მიიჩნევენ, როგორც წარმოსახვით სამყაროს, წმინდა თეორიულ არგუმენტებს და იმ საზოგადოებრივ მშენებლობაზე მიანიშნებენ, რომელიც არსებობს? ასეა ბერნარდ შოუს „წმინდა ჟანას“ ერთ-ერთი გმირი: როდესაც მას უყვებიან პითაგორას თეორემისა და იმის შესახებ, რომ დედამიწა მრგვალია და მზის გარშემო ბრუნავს, პასუხობს: „რა შტერია ეს კაცი! რატომ არ გაახელს ის თვალებს?“

ჩვენ შეიძლება იმავე ლოგიკას კიდევ ერთხელ მივმართოთ ისეთ დიდ პროექტთან დაკავშირებით, როგორიც ტენესის ხეობის კაშხალია. აქაც ობიექტის უდიდესი ზომის გამო, ოპტიკური ილუზიის საფრთხე არის ჩვეულებრივზე უფრო მაღალი. აქ არის დიდი კაშხალი, რკინისა და ბეტონის საოცარი რკალი, „ყველაფერი იმაზე უფრო დიდია, რაც კერძო კაპიტალს ოდესმე აუშენებია“, ფოტოგრაფების საყვარელი ობიექტი, სოციალისტების სამოთხე, საზოგადოებრივი მშენებლობის, საკუთრებისა და ექსპლუატაციის სასწაულთა ყველაზე ხშირად გამოყენებული სიმბოლო. აქ არის ძლიერი გენერატორები და ტრანსფორმატორები. აქ არის მაღალ ეკონომიკურ საფეხურზე აყვანილი მთელი რეგიონი, რომელიც იზიდავს ქარხნებსა და მრეწველობას, რომლებიც სხვა შემთხვევაში არ გაჩნდებოდნენ. და ეს ყველაფერი მის დამცველთა საქებად სიტყვებში წარმოდგენილია, როგორც წმინდა ეკონომიკური მოგება, ყოველგვარი ზარალის გარეშე.

არ მიგვაჩნია საჭიროდ აქ კაშხლის ან სხვა მსგავსი საზოგადოებრივი პროექტების სარგებლობის განხილვა. მაგრამ ამჯერად გვჭირდება ჩვენი წარმოსახვის უნარის განსაკუთრებულად დაძაბვა რისი გაკეთებაც, როგორც ჩანს, ბევრ ადამიანს არ შეუძ-

ლია – მოვლენის სადებიტო მხარისთვის თვალის შესაწვლელად. თუ გადასახადები ერთმევა ადამიანებსა და კომპანიებს და იხარჯება ქვეყნის რომელიმე ერთ ნაწილში, რატომ უნდა მივიჩნიოთ სასწაულად ის გარემოება, რომ ეს ნაწილი ხდება შედარებით მდიდარი? არ უნდა დაგვაკინცდეს, რომ ქვეყნის სხვა ნაწილები შედარებით გაღარიბდნენ. ეს დიდი კაშხალი, რომელსაც „კერძო კაპიტალი ვერ ააშენებდა“, ფაქტობრივად კერძო კაპიტალმა ააშენა – კაპიტალმა, რომელიც შეიქმნა ექსპროპრირებული გადასახადების საშუალებით (ან, თუ ფული ისესხეს, მისი გასტუმრება, საბოლოოდ, მაინც ექსპროპრირებული გადასახადების საშუალებით მოხდება). კვლავ მოგვინევს წარმოსახვითი უნარის დაძაბვა იმ კერძო ელექტროსადგურების, კერძო სახლების, საბეჭდი მანქანების, რადიომიმღებების წარმოსადგენად, რომლებიც ვერ შეიქმნა, რადგან კაშხლის ასაშენებლად ფული მთელი ქვეყნის მოსახლეობას წაერთვა.

3

მე განგებ შევარჩიე საზოგადოებრივი ხარჯვის საუკეთესო მაგალითები – ისეთები, რომლებსაც ყველაზე ხშირად და ცხარედ იცავენ მთავრობის წარმომადგენლები და დიდად ფასობენ მოსახლეობის თვალში. არაფერი მითქვამს იმ ასობით უაზრო პროექტზე, რომლებიც ასე ხშირად იბადებიან, როდესაც მათი მთავარი მიზანია „სამუშაო ადგილების შექმნა“ და „ადამიანთა დასაქმება“. ასეთ შემთხვევებში, როგორც ვნახეთ, თვით პროექტის სარგებლიანობა გარდაუვლად მეორეხარისხოვან ფაქტორად იქცევა. მეტიც, რაც უფრო ხარჯიანია სამუშაო, რაც უფრო მეტ სამუშაო ძალას მოითხოვს, მით უკეთესია იგი სამუშაო ადგილის შექმნის თვალსაზრისით. ასეთ პირობებში ნაკლებსავარაუდოა, ბიუროკრატების მიერ შედგენილი პროექტები ისეთივე დოვლათსა და სიმდიდრეს შექმნიან თითოეულ დახარჯულ დოლარზე, როგორც ამას შექმნიდნენ თვით გადასახადის გადამხდელები, მათ რომ მისცემოდათ რაც სურდათ, იმის შეძენის ან შექმნის საშუალება, საკუთარი შემოსავლების ნაწილის სახელმწიფოსთვის გადაცემის ნაცვლად.

თავი V



აღასახადები აფერხებენ წარმოებას

არის კიდევ ერთი ფაქტორი, რომელიც უფრო ნაკლებსავარაუდოს ხდის იმას, რომ მთავრობის ხარჯვით შექმნილი სიმდიდრე მთლიანად აანაზღაურებს იმ სიმდიდრეს, რომელიც არ შეიქმნა ამ ხარჯვის დასაფარავად გადასახადების ამოღების გამო. ეს არ არის, როგორც ხშირად ჰგონიათ, უბრალოდ რალაციის სახელმწიფოს მარჯვენა ჯიბიდან ამოღებისა და მარცხენაში გადატანის საკითხი. სამთავრობო ხარჯვის მომხრეები გვარწმუნებენ, მაგალითად, რომ, თუ ქვეყნის შემოსავალი არის 200 000 000 000 დოლარი (მათ რატომღაც ეს რიცხვი აირჩიეს), მაშინ ყოველწლიურად გადასახადების სახით ამოღებული 50 000 000 000 დოლარი ნიშნავს იმას, რომ ეროვნული შემოსავლის მხოლოდ 25 პროცენტი ამოიღება კერძო დანიშნულების სფეროდან და გადაიტანება საზოგადოებრივი დანიშნულების სფეროში. აქ ვითარება ნაჩვენებია ისე, თითქოს ქვეყანა წარმოადგენს გარკვეული რესურსების მქონე კომპანიას და საუბარია მხოლოდ მათ ბუღალტრულ გადანაწილებაზე. სამთავრობო ხარჯვის მომხრეებს ავინყდებათ, რომ საქმე ეხება ა-ს ფულის ბ-სთვის გადაცემას. ან, უფრო სწორად, მათ ეს მშვენივრად იციან, მაგრამ მაშინ, როდესაც ისინი ასე ვრცლად საუბრობენ იმ სიკეთეზე, რომელსაც იღებს ამ პროცესის შედეგად ბ და იმ ენით აუწერელ სიკეთეებზე, რომლებსაც ის ვერ მიიღებდა მის მიერ ამ ფულის არქონის შემთხვევაში, მათ ავინყდებათ ამ გადანაწილების შედეგი ა-სთვის. ბ მოჩანს, ხოლო ა – არა.

თანამედროვე მსოფლიოში ყველას არ უწევს თანაბრად გადასახადების გადახდა პროცენტულ გამოსახულებაში. საშემოსავლო

გადასახადის დიდი ტვირთი აწევა ეროვნული შემოსავლის მცირე ნაწილს და საჭირო ხდება ამ საშემოსავლო გადასახადების სხვა სახის გადასახადებით შევსება. ეს გადასახადები გარდაუვლად ზემოქმედებენ იმათ ქმედებებსა და მოტივაციაზე, ვისგანაც ისინი იკრიბებიან.

როდესაც კომპანია კარგავს 100 ცენტს ყოველ დოლარზე, ანუ როდესაც ზარალობს, და ნება ეძლევა მხოლოდ 60 ცენტი დაიტოვოს ყოველი მოგებული დოლარიდან, ამასთან, არა აქვს ზარალიანი წლების მომგებიანით დაბალანსების საშუალება, ეს გავლენას ახდენს მის პოლიტიკაზე. იგი არ აფართოებს თავის საქმიანობას ან აფართოებს მხოლოდ იმ სექტორს, რომელიც ნაკლებრისკიანია. ის, ვინც აცნობიერებს არსებულ ვითარებას, ვერ ბედავს ახალი საქმიანობის წამოწყებას. ამგვარად, ძველი დამქირავებლები არ ქმნიან ახალ სამუშაო ადგილებს ან არ ქმნიან იმას, რისი შექმნის შესაძლებლობაც აქვთ, სხვები კი არ ჩქარობენ, რომ დამქირავებლები გახდნენ. ტექნოლოგიების გაუმჯობესებისა და ქარხნების უკეთ აღჭურვის პროცესი ნელდება. ამის გრძელვადიანი შედეგი არის ის, რომ მომხმარებელი ვერ იღებს უკეთესი ხარისხისა და უფრო იაფ პროდუქტებს, ხოლო რეალური ხელფასი არ იზრდება.

მსგავს ეფექტს ადგილი აქვს, როცა საშემოსავლო გადასახადი 50, 60, 75 და 90 პროცენტს აღწევს. ადამიანი თავის თავს კითხვას უსვამს, რატომ უნდა იმუშაოს მან წელიწადის ექვსი, რვა ან ათი თვის განმავლობაში მთავრობისთვის და მხოლოდ ექვსი, ოთხი ან ორი თვე საკუთარი თავისა და ოჯახისთვის? თუ ის კარგავს მთლიან დოლარს, როცა აგებს, ხოლო მოგების შემთხვევაში ეძლევა მხოლოდ ათი ცენტი, მან შეიძლება გადანყვიტოს, რომ საკუთარი კაპიტალით ასეთი რისკის გაწევა არის უგუნურება. გარდა ამისა, სარისკო საქმიანობის გასაწევად საჭირო ხელმისაწვდომი კაპიტალიც მნიშვნელოვნად მცირდება. მას აკლდება გადასახადებით განპირობებული წილი მანამ, სანამ მოასწრებდეს დაგროვებას. მოკლედ, კაპიტალს, რომელმაც ახალი სამუშაო ადგილები უნდა მოიტანოს, ჯერ გაჩენის საშუალება არ ეძლევა, ხოლო იმ

ნაწილს, რომელიც მაინც ჩნდება, ხელი ეშლება ახალი საქმიანობის წამოწყებაში. ამგვარად, სწორედ მთავრობის წარმომადგენლები ქმნიან იმ უმუშევრობის პრობლემას, რომელსაც, მათი რწმუნებით, ისინი ებრძვიან.

რა თქმა უნდა, გარკვეული მოცულობით გადასახადების აკრეფა არის აუცილებელი არსებითი სამთავრობო ფუნქციების შესასრულებლად. ასეთი დანიშნულების ზომიერმა გადასახადებმა ბევრად არ უნდა ავნონ წარმოებას. სამთავრობო მომსახურება კი, რომელსაც ამის სანაცვლოდ მიიღებს საზოგადოება (რომელთა შორის იქნება თვით წარმოების უსაფრთხოებაც), სავსებით აანაზღაურებს დანაკარგს. მაგრამ, რაც უფრო დიდი იქნება იმ ეროვნული პროდუქტის წილი, რომელსაც მთავრობა ამოიღებს გადასახადების სახით, მით უფრო მეტად შეფერხდება კერძო წარმოება და დასაქმების პროცესი.

როდესაც გადასახადების ტვირთი გაიზრდება გარკვეულ აუტანელ ზომამდე, გადასახადების ისეთი გადანაწილება, რომელიც არ შეაფერხებდა ან სულაც არ დაარღვევდა წარმოებას, შეუძლებელი ხდება.

თავი VI



კრედიტის გაცემა არღვევს ნარმოების სტრუქტურას

1

მთავრობის მხრიდან ბიზნესისთვის „ხელის შეწყობა“ ზოგჯერ ისეთივე საშიშია, როგორიც მტრობა. ეს ე.წ. ხელის შეწყობა ხშირად პირდაპირი გრანტის, მთავრობის კრედიტის ან კერძო სესხების გარანტიის სახეს იღებს.

მთავრობის მიერ კრედიტის გაცემის საკითხი ხშირად საკმაოდ რთულდება, რადგან იგი შეიცავს ინფლაციის შესაძლებლობას. ჩვენ შემდგომისთვის გადავდებთ სხვადასხვა სახის ინფლაციის გავლენის ანალიზს. აქ კი გასამარტივებლად ვიგულისხმებთ, რომ კრედიტი, რომელსაც განვიხილავთ, ინფლაციის გამომწვევი არ არის. ინფლაცია, როგორც შემდგომ ვნახავთ, არსებითად არ ცვლის ჩვენ მიერ განხილული პოლიტიკის შედეგებს, თუმცა კი ართულებს მის ანალიზს.

ყველაზე ხშირად ასეთი შეთავაზება ისმის კონგრესში – ფერმერებისთვის მეტი კრედიტის გაცემის სახით. კონგრესმენტა უმრავლესობის თვალში, ფერმერებისთვის არანაირი კრედიტი არ არის საკმარისი. გამგირავებელი თუ სადაზღვევო კომპანიების ან სასოფლო ბანკების მიერ გაცემული კრედიტები არასოდეს არის „სამყოფი“. კონგრესი მუდამ აფინანსებს ახალსა და ახალ ხვრელებს, რომლებსაც ვერ ფარავენ სესხის გამცემი ორგანიზაციები (მიუხედავად იმისა, თუ მათ შორის დავის მიზეზი თავადვე გახდა). ფერმერებს შეიძლება საკმარისად ჰქონდეთ გრძელვადი-

ანი ან მოკლევადიანი კრედიტები, მაგრამ უცებ აღმოჩნდება, რომ მათ არ ჰყოფნიან „საშუალოვადიანი“ კრედიტები ან გადასახდელი სარგებლის განაკვეთი არის მაღალი, ან გაირკვევა, რომ კერძო კომპანიები კრედიტს მხოლოდ მდიდარ და ფეხზე მყარად მდგარ ფერმერებს აძლევენ. და საკანონმდებლო აქტებით ჩნდება ახალი საკრედიტო ორგანიზაციები და საფერმერო კრედიტების ახალი სახეობები.

ასეთი პოლიტიკის სისწორის რწმენა, როგორც ვნახავთ, ორი წინდაუხედავი მოსაზრებიდან მომდინარეობს. ერთია მოვლენის დანახვა სესხის ამღები ფერმერის თვალსაზრისით; მეორე – პროცედურის შეფასების მხოლოდ ამ პირველ ნახევარზე შეჩერება.

ცხადია, პატიოსანი მსესხებლის თვალსაზრისით, ყველა სესხი გადახდილი უნდა იქნეს. ყველანაირი კრედიტი არის ვალი. მაშასადამე, კრედიტის გაზრდის შეთავაზება, სხვა სიტყვებით ნიშნავს, უბრალოდ, სუბიექტის კიდევ უფრო დატვირთვას ვალით. სესხი გაცილებით ნაკლებად მიმზიდველი გახდებოდა, მას ჩვეულებრივ მეორე სახელით რომ მოვიხსენიებდეთ და არა პირველით.

ჩვენ არ ვაპირებთ აქ იმ ნორმალური სესხების განხილვას, რომლებსაც ფერმერები კერძო წყაროებიდან იღებენ. ისინი შედგებიან გირაოსგან; ავტომობილების, მაცივრების, რადიომიმღებების, ტრაქტორებისა და სხვა საყოფაცხოვრებო ტექნიკის, სასოფლო-სამეურნეო ხელსაწყოების, დანადგარებისა და მანქანების შესაძენი განვადებითი კრედიტებისა და საბრუნავი სესხებისგან, რომელთა დანიშნულებაა, შეაძლებინონ ფერმერს თავის გატანა, სანამ ის მოსავალს არ აიღებს, გაყიდის მას და მიიღებს ფულს. აქ ჩვენი ინტერესის საგანს წარმოადგენს მხოლოდ სესხები, რომლებსაც ფერმერები იღებენ პირდაპირ რომელიმე სამთავრობო ბიუროსგან ან მისი გარანტიით.

ეს სესხები არის ორი მთავარი ტიპის. პირველი წარმოადგენს სესხს, რომელიც შესაძლებლობას აძლევს ფერმერს, არ გაიტანოს თავისი მოსავალი ბაზარზე. ეს არის განსაკუთრებულად მაღენ სახის სესხი, მაგრამ უფრო მოსახერხებელი იქნება მას მოგვი-

ანებით დავებრუნდეთ, როცა მთავრობის მიერ საქონლის კონტროლის საკითხის განხილვას შევუდგებით. მეორე არის სესხი სანარმოო საშუალებების შესაძენად – ფერმერის ბიზნესში დასაბრუნებლად ან შესანარჩუნებლად, რომელიც აძლევს მას თვით ფერმის, საქონლის, ტრაქტორის ან სამივეს ერთად შეძენის შესაძლებლობას.

ერთი შეხედვით, არგუმენტი ასეთი ტიპის სესხისთვის უნდა იყოს საკმაოდ მყარი. აგერ, გვყავს ღარიბი ოჯახი, რომელსაც საარსებო საშუალებები არ გააჩნია. უგულობა და არაეკონომიურია სოციალურ კმაყოფაზე მისი გადაყვანა. მოდით, ვუყიდოთ ამ ოჯახის წევრებს ფერმა, ჩავრთოთ საქმიანობაში, გავხადოთ პროდუქტიული და ღირსებით აღსავსე მოქალაქეები, მივცეთ მათ საშუალება, თავიანთი წვლილი შეიტანონ მთლიანი ეროვნული პროდუქტის შექმნაში და დაუბრუნონ ქვეყანას სესხი საკუთარი ხელით წარმოებული პროდუქტით. ან კიდევ – ფერმერს, რომელიც პრიმიტიული მეთოდებით ცდილობს მოსავლის მოყვანას, რადგან არა აქვს ტრაქტორის შესაძენი სახსრები. ვასესხოთ ფული, მივცეთ შრომის ნაყოფიერების გაზრდის საშუალება და იგი შეძლებს ვალის დაბრუნებას გაზრდილი მოსავლის რეალიზაციის ხარჯზე. ამ გზით არა მხოლოდ გავამდიდრებთ და ფეხზე დავაყენებთ მას, ამდენითვე გავამდიდრებთ საზოგადოებას. ხოლო სესხი, აღნიშნული არგუმენტის თანახმად, არაფრად დაუჯდება მთავრობასა და გადასახადის გადამხდელებს, რადგან იქნება „თვითანაზღაურებადი“.

სხვათა შორის, ასე ხდება ყოველდღე კერძო კრედიტორების პირობებში. თუ ადამიანს უნდა ფერმის ყიდვა და აქვს, მაგალითად, საჭირო თანხის მხოლოდ ნახევარი ან მესამედი, მისი მეზობელი ან შემნახველი ბანკი აძლევს მას სესხს ფერმის გარანტიით. თუ მას ტრაქტორის ყიდვა სურს, თვით ტრაქტორების მწარმოებელი ან საფინანსო კომპანია აძლევს ამ ტრაქტორს მისი ღირებულების მესამედად და დანარჩენ თანხას იღებენ შენატანების სახით, მისივე მოგებიდან, რომლის მიღებაშიც მას ტრაქტორი ეხმარება.

მაგრამ არის გადამწყვეტი განსხვავება კერძო გამსესხებლის მიერ გაცემულ კრედიტსა და სახელმწიფო სააგენტოს მიერ გაცემულს შორის. კერძო გამსესხებელი რისკავს საკუთარ ფულს (მართალია, ბანკირი რისკავს სხვების ფულს, რომელიც მას ამ სხვებმა მიაბარეს, მაგრამ დაკარგვის შემთხვევაში მას მოუწევს საკუთარი სახსრებიდან ანაზღაურება ან მოუხდება ბიზნესიდან გასვლა). როდესაც პირი საკუთარ ფულს რისკავს, როგორც ნესი, უფრო დაკვირვებით სწავლობს მთხოვნელის აქტივებს, ბიზნესის საერთო მდგომარეობას და მსესხებლის პატიოსნებას.

მთავრობა რომ ისეთივე მკაცრი პრინციპებით ხელმძღვანელობდეს, შეუძლებელი იქნებოდა რაიმე სერიოზული არგუმენტის მოყვანა ამ სფეროში მისი ჩართულობის წინააღმდეგ. მაგრამ რა საჭიროა ზუსტად იმავეს კეთება, რასაც კერძო ორგანიზაციები უკვე აკეთებენ? საქმე ისაა, რომ მთავრობა თითქმის ყოველთვის სხვა პრინციპების მიხედვით მუშაობს. სინამდვილეში საკრედიტო ბიზნესში მისი შესვლის აზრი ისაა, რომ კრედიტი უნდა მისცეს იმათ, ვისაც არ ენდობიან კერძო გამსესხებლები. ეს ნიშნავს მხოლოდ და მხოლოდ იმას, რომ მთავრობის წარმომადგენლები წაველენ სხვების (გადასახადების გადამხდელთა) ფულით ისეთ რისკზე, რომელზეც არ მიდიან საკუთარი ფულით კერძო გამსესხებლები. ზოგჯერ ასეთი სისტემის მომხრეები მართლაც აღიარებენ, რომ ზარალის პროცენტი სამთავრობო სესხებზე კერძოზე მაღალი იქნება. მაგრამ ამტკიცებენ, რომ იგი სავსებით ანაზღაურდება იმ დამატებითი პროდუქციით, რომელსაც ის მსესხებლები შექმნიან, რომლებიც დააბრუნებენ სესხს ან თუნდაც იმ მსესხებელთა უმრავლესობა, რომლებიც მას არ დააბრუნებენ.

არგუმენტი ჟღერს დამაჯერებლად იმდენად, რამდენადაც ყურადღებას კონკრეტულ მსესხებლებზე ვამახვილებთ, რომლებსაც მთავრობა აძლევს კრედიტს და არ ვითვალისწინებთ იმ ადამიანებს, რომელთაც მისი გეგმა სახსრების გარეშე ტოვებს. რადგან სინამდვილეში ის, რაც გაიცემა, არის არა ფული, რომელიც წარმოადგენს უბრალოდ გაცვლის საშუალებას, არამედ კაპიტალი

(უკვე ვთქვი, რომ სამომავლოდ გადავდებ კრედიტის ინფლაციური გართულებების განხილვას). ის, რაც რეალურად გაიცემა, არის თვით ფერმა ან ტრაქტორი. ფერმების რაოდენობა არის შეზღუდული ისევე, როგორც ტრაქტორების წარმოება (თუ, რა თქმა უნდა, ტრაქტორების დამატებითი წარმოება არ ხორციელდება სხვა რამის ხარჯზე). ფერმა ან ტრაქტორი, რომელიც სესხად მიეცა ა-ს, სესხად ვერ მიეცემა ბ-ს. სინამდვილეში კითხვა მდგომარეობს იმაში, თუ ვინ უნდა მიიღოს ფერმა – ა-მ თუ ბ-მ.

ამას მივყავართ ა-სა და ბ-ს შეფარდებითი ღირებულების საკითხთან, ანუ, რას მატებს ერთი ან მეორე წარმოებას, ან რისი შეტანა შეუძლია მასში. ვთქვათ ა არის პირი, რომელსაც შეუძლია ფერმის შეძენა მთავრობის ჩაურევლობის შემთხვევაში. ადგილობრივი ბანკირი, ან მისი მეზობლები იცნობენ მას და მის საქმიანობას. მათ აგრეთვე სურთ საკუთარი სახსრების დაბანდება. მათ იციან, რომ ა არის კარგი ფერმერი და სიტყვის პატრონი, პატიოსანი ადამიანი. ისინი მას რისკის ღირსად მიიჩნევენ. მას, შესაძლოა, უკვე აქვს შრომით და დაზოგვით შეგროვებული ნაღდი ფული ფერმის ღირებულების მეოთხედის დასაფარავად. ისინი აძლევენ სესხად დანარჩენ სამ მეოთხედს და ისიც იძენს ფერმას.

უცნაური წარმოდგენა აქვს ყველა მონეტარულ ფანატიკოსს – რომ კრედიტი არის რაღაც, რასაც ბანკირი აძლევს ადამიანს. სინამდვილეში კრედიტი არის ის, რაც ადამიანს უკვე აქვს. მას აქვს იგი, რადგან უკვე აქვს აქტივები, რომელთა გაყიდვის შემთხვევაში შეუძლია იმ თანხაზე მეტი ნაღდი ფულის შოვნა, რომელსაც ითხოვს. ანუ აქვს იგი, რადგანაც მოიპოვა თავისი ხასიათით და ქცევით წარსულში. და მას მიაქვს იგი ბანკში. სწორედ ამიტომ ბანკირი აძლევს მას სესხს. ბანკირი არ აძლევს რაღაცას არაფერში. ის დარწმუნებულია თანხის დაბრუნებაში. ის უბრალოდ ცვლის უფრო ლიკვიდური ფორმის აქტივს ან კრედიტს ნაკლებად ლიკვიდური ფორმის აქტივში. ხანდახან ის უშვებს შეცდომებს და ამ შემთხვევაში ზარალობს არა მხოლოდ ბანკი, არამედ მთელი საზოგადოება, რადგან ღირებულება, რომელიც მსესხებელს უნდა შეექმნა, არ შეიქმნა და რესურსები გაიფლანგა.

ამგვარად, ა, რომელსაც კრედიტი გააჩნია, იღებს ბანკირისგან სესხს. მაგრამ მთავრობა სესხებს საქველმოქმედო განწყობით გაცემს, რადგან, როგორც ვნახეთ, მას ბ-ს მდგომარეობა ადარდებს. ბ ვერ იღებს გირაოს ან სხვა სახის სესხს კერძო გამსესხებლებისგან, რადგან, გამსესხებლების აზრით, მას არ გააჩნია კრედიტი. მას არა აქვს დანაზოგი, არა აქვს ფერმერობის დამაჯერებელი ისტორია, შესაძლოა, ამ დროისთვის სახელმწიფო დახმარებასაც კი იღებდეს. რატომ არ უნდა ვაქციოთ იგი საზოგადოების ნაყოფიერ წევრად, ამბობენ სამთავრობო დაკრედიტების მომხრეები. მივცეთ მას საკმარისი ფული ფერმის, საქონლის ან ტრაქტორის შესაძენად და ჩავრთოთ ამ საქმიანობაში.

შესაძლოა ცალკეულ შემთხვევაში ამან კარგადაც იმუშაოს. მაგრამ აშკარაა, რომ საზოგადოდ, მთავრობის ასეთი კრიტერიუმებით შერჩეული ადამიანები იქნებიან მეტი რისკის შემცველები, ვიდრე კერძო საბანკო სექტორის კრიტერიუმებით შერჩეულები. მეტი ფული დაიკარგება მათი დაკრედიტებით. პროცენტულად უფრო მეტი გაკოტრდება მთავრობის სესხის მიმღებებში. ისინი ნაკლებად ეფექტიანები იქნებიან, მეტ რესურსებს გაფლანგავენ. ამასთან, მთავრობის სესხების მიმღებნი ფერმებსა თუ ტრაქტორებს იმათ ხარჯზე დაუფლებიან, ვინც ეს რომ არა, კერძო კრედიტებს მიიღებდნენ. რადგან ბ-მ მიიღო ფერმა, ა-მ კი დაკარგა მისი ხელში ჩაგდების საშუალება, ა შეიძლება კიდევ სხვადასხვა თანმდევი მიზეზის გამო დაზარალდეს: მთავრობის აღნიშნული მოქმედების გამო გაიზარდოს სარგებლის განაკვეთი და საბანკო სესხი ხელმიუწვდომელი გახდეს, გაიზარდოს შესაძენად შეგულებული ფერმების ფასი ან მიმდებარე ტერიტორიაზე სხვა გასაყიდი ფერმა აღარ დარჩეს. ნებისმიერ შემთხვევაში, სამთავრობო დაკრედიტების წმინდა ჯამური შედეგი გახდება არა საზოგადოების მიერ შექმნილი სიმდიდრის მოცულობის ზრდა, არამედ მისი შემცირება, რადგან ხელმისაწვდომი რეალური კაპიტალი (რომელიც შედგება არსებული ფერმების, ტრაქტორებისგან და ა.შ.) გადაეცემა ნაკლებად ეფექტიან მსესხებელს, უფრო ეფექტიანისა და სანდოს ნაცვლად.

2

ყველაფერი უფრო ნათელი გახდება, ჩვენ თუ ფერმერობიდან მენარმეობის სხვა ფორმებზე გადავალთ. ხშირად ამბობენ, რომ მთავრობა უნდა წავიდეს ისეთ რისკებზე, რომელიც არის „მეტის-მეტად მაღალი კერძო სექტორისთვის“. ეს ნიშნავს იმას, რომ ბიუროკრატებს უნდა მიეცეს გადამხდელთა ფულით ისეთ რისკებზე წასვლის ნება, რომლებზეც არავინ წავა საკუთარი ფულით.

ასეთი პოლიტიკა ბევრი ცუდი შედეგის მომტანია. იგი ხელს უწყობს ფავორიტიზმს: სესხების მეგობრებისთვის გაცემა ან მოქრთამვა აუცილებლად გამოიწვევს სკანდალებს. მოხდება ურთიერთდაბრალება თანხის მიმღების გაკოტრების შემთხვევაში. იგი გაზრდის მოთხოვნას სოციალიზმზე, რადგან სრულიად სამართლიანად დაისმება კითხვა – თუ მთავრობა მიდის რისკზე, რატომ არ უნდა მიიღოს მან აგრეთვე მოგება?

მართლაც, რით შეიძლება იმის გამართლება, რომ თქვენ სთხოვთ გადასახადების გადამხდელებს რისკზე წასვლას და უფლებას აძლევთ კაპიტალისტებს დაიტოვონ მოგება? (ეს, როგორც შემდგომ ვნახავთ, არის სწორედ ის, რასაც ჩვენ ვაკეთებთ იმ სამთავრობო სესხებთან დაკავშირებით, რომლებიც გირაოს (nonrecourse) საფუძველზე გაიცა).

ამ ეტაპზე დროებით გამოვტოვებთ ყველა ამ პრობლემას და ყურადღებას ამგვარი ტიპის სესხების მხოლოდ ერთ შედეგზე გავამახვილებთ. იგი მდგომარეობს იმაში, რომ ისინი ფლანგავენ კაპიტალს და ამცირებენ წარმოებას. მსგავსი სესხების საშუალებით კაპიტალი მიემართება ცუდ ან, უკეთეს შემთხვევაში, საეჭვო პროექტებში, ნაკლებად კომპეტენტურ, ნაკლებად სანდო ადამიანთა ხელში, ვიდრე ის მოხვდებოდა სხვა შემთხვევაში. რადგან რეალური კაპიტალის მოცულობა ყოველი მომენტისთვის (ფულადი ნიშნებისგან განსხვავებით, რომლებიც იბეჭდება საბეჭდო მანქანაზე) არის შეზღუდული. ის, რაც მოხვდა ბ-ს ხელში, არ მოხვდება ა-ს ხელში.

ადამიანებს სურთ საკუთარი კაპიტალის ინვესტირება, მაგრამ ფრთხილობენ. მათ უნდათ მოგება. ამიტომ, გამსესხებელთა

უმრავლესობა გულმოდგინედ სწავლობს ყოველ შეთავაზებას, სანამ მასში საკუთარი ფულის ჩადებას გარისკავს. ისინი წონიან მოგების შესაძლებლობას ზარალთან შედარებით. ზოგჯერ ცდებიან, მაგრამ გარკვეული მიზეზების გამო ისინი, სავარაუდოდ, ნაკლებ შეცდომას დაუშვებენ ვიდრე მთავრობის წარმომადგენლები. პირველ რიგში, ეს ფული არის მათი ან მათთვის ნებაყოფლობით მინდობილი. სამთავრობო გასესხების შემთხვევაში ფული არის სხვების და იგი ამ სხვებს წაერთვათ მათი სურვილის მიუხედავად, გადასახადების სახით.

კერძო ფული ინვესტირებული იქნება მხოლოდ იქ, სადაც მოსალოდნელია მისი სარგებლით ან მოგებით დაბრუნება. ეს არის იმის ნიშანი, რომ პირმა, რომელსაც მიეცა ფული, სავარაუდოდ უნდა შექმნას ბაზრისთვის პროდუქტი, რომელზეც მართლაც არის მოთხოვნა. მთავრობის ფულის გაცემა, მეორე მხრივ, დიდი ალბათობით მოხდება რაღაც „სამუშაო ადგილების შექმნის“ მსგავსი ბუნდოვანი ზოგადი დანიშნულებით და რაც უფრო ნაკლებად ეფექტიანი იქნება სამუშაო – ანუ რაც უფრო დიდი იქნება დასაქმებულთა ანაზღაურების წილი საქონლის ღირებულებაში – მით უფრო მაღალი იქნება სესხის ალების შანსები.

გარდა ამისა, კერძო გამსესხებლები შეირჩევიან მკაცრი საბაზრო გამოცდის შედეგად. თუ მძიმე შეცდომებს დაუშვებენ, ისინი დაკარგავენ თავის ფულს და აღარაფერი ექნებათ გასასესხებელი. მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ იყვნენ წარმატებულნი წარსულში, მათ ექნებათ მეტი გასასესხებელი ფული მომავალში. ეს კერძო გამსესხებლები (იმ შედარებით მცირე ნაწილის გარდა, რომლებმაც ფული მემკვიდრეობით მიიღეს) შეირჩევიან მკაცრი – ყველაზე მორგებულის შერჩევის – პროცესის შედეგად. მთავრობის წარმომადგენლები კი, მეორე მხრივ, არიან ან ის ადამიანები, ვინც გაიარეს სახელმწიფო მოხელის გამოცდები და იციან, როგორ გასცენ ჰიპოთეტურ კითხვას ჰიპოთეტური პასუხი, ან ისინი, ვისაც შეუძლიათ სესხის გაცემის ყველაზე დამაჯერებელი მიზეზების მოყვანა და ყველაზე დამაჯერებელი ახსნა იმისა, თუ რატომ აღმოჩნდა იგი უშედეგო.

ნებისმიერ შემთხვევაში საბოლოო შედეგი რჩება უცვლელი: კერძო სესხები შეძლებენ არსებული რესურსებისა და კაპიტალის გაცილებით უკეთ გამოყენებას, ვიდრე მთავრობის. მთავრობის სესხები გაფლანგავენ გაცილებით მეტ კაპიტალს და რესურსებს, ვიდრე კერძო. მოკლედ, მთავრობის სესხები, კერძოსგან განსხვავებით, გაზრდის ნაცვლად შეამცირებენ წარმოებას.

კერძო პირთათვის ან პროექტებისთვის სამთავრობო სესხების შემოღების შეთავაზებისას ჩანს ბ და არ ჩანს ა. მსგავსი პროგრამა ხედავს ადამიანებს, რომლებსაც მიეცათ სესხები და ავიწყდება ისინი, ვინც მიიღებდა აღნიშნულ თანხას, თუ ის არ გაიცემოდა მსგავსი პროგრამით. ის ხედავს პროექტს, რომელსაც მიეცა კაპიტალი და ავიწყდება პროექტები, რომლებსაც ამის გამო კაპიტალი არ ერგო. ის ხედავს უშუალო სარგებლობას ერთი ჯგუფისთვის და ვერ ხედავს ზარალს, მიყენებულს სხვა ჯგუფებისთვის და საზოგადოებისთვის მთლიანობაში.

ეს არის იმ შეცდომის კიდევ ერთი წარმოჩენა, რომელიც მდგომარეობს მხოლოდ მოკლევადიანი შედეგების დანახვასა და გრძელვადიანი ინტერესების დავიწყებაში.

3

ჩვენ აღვნიშნეთ ამ თავის დასაწყისში, რომ ისევე უნდა გვეშინოდეს მთავრობის ბიზნესისთვის „დახმარების“, როგორც მისი მტრობის. ეს თანაბრად ეხება როგორც მთავრობის სუბსიდიებს, ისე მთავრობის სესხებს. მთავრობა არასოდეს აძლევს ბიზნესს ისეთ რამეს, რასაც ჯერ არ ართმევს. ჩვენ ხშირად გვესმის როგორ ტრაბახობენ ახალი კურსის და სხვა ძლიერი სახელმწიფოს მომხრეები იმით, თუ როგორ „გადაარჩინა ბიზნესი“ მთავრობამ 1932 წელს და მომდევნო პერიოდში ფინანსთა რეკონსტრუქციის კორპორაციის, სახლის მფლობელთა გამსესხებელი კორპორაციის და სხვა სამთავრობო ორგანიზაციების მეშვეობით. მაგრამ მთავრობა ვერ გაუწევს ფინანსურ დახმარებას ბიზნესს, თუ დროებით ან სამუდამოდ არ ამოიღებს ამ ფინანსებს ბიზნესიდან.

ყველა სამთავრობო ფონდი იქმნება დაბეგერის გზით ამოღებული ფულით. მთავრობის მიერ დაფინანსების მომხრეთა ყველაზე საამაყო „სამთავრობო კრედიტი“ კი გულისხმობს იმას, რომ მის მიერ გაცემული სესხების ანაზღაურება მოხდება გადასახადების ამოღებით.

როდესაც მთავრობა აძლევს სესხებს ან სუბსიდიებს ბიზნესს, ის რეალურად ართმევს თანხებს წარმატებულ კერძო ბიზნესს გადასახადების სახით – წარუმატებელი კერძო ბიზნესის მხარდასაჭერად. გარკვეულ საგანგებო ვითარებაში ამის გასამართლებლად შესაძლოა მოიძებნოს რაიმე დამაჯერებელი არგუმენტები, რომელთა მართებულობას აქ არ განვიხილავთ. მაგრამ გრძელვადიანად ეს არ უნდა იყოს სარგებლის მომტანი მიდგომა, მთლიანად ქვეყნის თვალსაზრისიდან გამომდინარე. გამოცდილებამ გვაჩვენა, რომ ეს ასეც არის.

თავი VII

ანქანური წყევლა

1

ყველაზე მდგრად ეკონომიკურ ილუზიებს შორის ერთ-ერთს წარმოადგენს რწმენა იმისა, რომ მანქანები საბოლოო ჯამში უმუშევრობას ქმნიან. ეს მრავალჯერ უარყოფილი მიდგომა კვლავ და კვლავ აღდგება ფერფლიდან სალი და ძალ-ლონით სავსე. ყოველთვის, როდესაც საზოგადოებაში იწყება ხანგრძლივი უმუშევრობის პერიოდი, მანქანებს მის ერთ-ერთ მიზეზად ასახელებენ. ეს შეცდომა კვლავ უდევს საფუძვლად პროფკავშირების მრავალ ქმედებას. მოსახლეობა ითმენს ამ ქმედებებს, რადგან სულის სიღრმეში სჯერათ, რომ პროფკავშირები არ ტყუიან, ან ხალხი იმდენად დაბნეულია, რომ ვერ ხედავენ, რატომ ცდებიან ისინი.

ლოგიკურად განვითარების შემთხვევაში, იმის რწმენას, რომ მანქანები იწვევენ უმუშევრობას, სრულიად აბსურდულ დასკვნებამდე მივყავართ. ამ ლოგიკით, უმუშევრობას არა მხოლოდ თანამედროვე ტექნოლოგიური გამოგონებები იწვევს, არამედ ამას ადგილი ჰქონდა მაშინაც, როცა ადამიანმა პირველი ნაბიჯები გადადგა შრომის შემსუბუქების მიზნით.

მოდით, გავიხსენოთ 1776 წელს გამოქვეყნებული ადამ სმითის „ერთა სიმდიდრე“. ამ შთამბეჭდავი წიგნის პირველი თავის სათაურია „შრომის განაწილების შესახებ“ და ამ თავის მეორე გვერდზე ავტორი გვიამბობს, რომ მუშა, რომელმაც არაფერი იცის მანქანების გამოყენების შესახებ, ქინძისთავეების წარმოებაში გაჭირვებით შეძლებს „დღეში ერთი ქინძისთავის დამზადებას და ვერანაირად

ვერ დაამზადებს ოცს", მაგრამ მანქანების დახმარებით, მას შეუძლია დღეში 4 800 ქინძისთავის წარმოება. ასე რომ, უკვე ადამ სმი-თის დროს მანქანებმა დატოვეს უმუშევრად 240-დან 4 800-მდე ქინძისთავის დამამზადებელი თითოეულ საქმეში დარჩენილზე. ამგვარად, ჩვენ მიერ მოყვანილი სტატისტიკური მონაცემებით, იმდროინდელ ქინძისთავეების მრეწველობაში უმუშევრობა აღწევდა 99,98 პროცენტს. შეიძლება უარესის წარმოდგენა?

მიუხედავად ამისა, უარესიც იყო შესაძლებელი, რადგან ეს იყო სამრეწველო რევოლუციის მხოლოდ დასაწყისი. მოდიოთ, გადავხედოთ ამ რევოლუციის ზოგიერთ მოვლენასა და ასპექტს. ვნახოთ, მაგალითად, რა მოხდა წინდების წარმოების დარგში. ახალი წინდის საქსოვი დაზგების გაჩენის შემდეგ ძალიან მალე ხელით მქსოველთა მიერ მათი განადგურება (1 000-ზე მეტი მხოლოდ ერთი დარბევის დროს) და შენობების გადაწვა დაიწყო. დაზგების გამომგონებელთა მიმართ გაისმა მუქარა და ისინი იძულებული გახდნენ გაქცევით ეშველათ თავისთავის. ნესრიგი არ დამყარდა, სანამ ვითარებაში სამხედროები არ ჩაერივნენ და არ მოხდა აჯანყების ხელმძღვანელთა გადასახლება ან სიკვდილით დასჯა.

მნიშვნელოვანია მხედველობაში ვიქონიოთ, რომ რამდენადაც აჯანყებულები ფიქრობდნენ თავიანთ ახლო, ან თუნდაც შორეულ მომავალზე, მათ ბრძოლას მანქანებთან გარკვეული აზრი ჰქონდა. უილიამ ფელკინი თავის „წინდის საქსოვი მექანიზებული ფაბრიკების ისტორიაში" (1867) აღნიშნავს, რომ 50 000-მა ინგლისელმა წინდის მქსოველმა და მათი ოჯახების დიდმა ნაწილმა ვერ შეძლო მთლიანად შიმშილისა და იმ სიღატაკის დაძლევა, რომელშიც აღმოჩნდნენ მანქანების შემოღების დროის მომდევნო ორმოცი წლის განმავლობაში. მაგრამ ის, რაც მოამბოხებებს უეჭველად სწამდათ, რომ თითქოს მანქანები სამუდამოდ განდევნიდნენ ადამიანს წარმოებიდან, მცდარი იყო, რადგან უკვე XIX საუკუნის დასასრულამდე საქსოვ მრეწველობაში მუშაობდა სულ ცოტა 100 კაცი ყოველ ერთ დასაქმებულზე საუკუნის დასაწყისში.

როჩარდ არკრაიტმა თავისი ბამბის სართავი მანქანა 1760 წელს გამოიგონა. იმ დროისთვის ინგლისში იყო 5 200-მდე მრთველი, რომ-

ლებიც სართავ ბორბლებს იყენებდნენ და 2 700-მდე მქსოველი; ბამბის ქსოვილის წარმოებაში კი 7 900 კაცი იყო ჩართული. არკრაიტის გამოგონების დანერგვა ნაანყდა წინააღმდეგობას იმის საფუძველზე, რომ იგი საფრთხეს უქმნიდა მუშების საარსებო საშუალებებს და წინააღმდეგობის დასაძლევად საჭირო გახდა ძალის გამოყენება. თუმცა 1787 წელს – გამოგონების გამოჩენიდან 27 წლის შემდეგ – საპარლამენტო კვლევამ აჩვენა, რომ ბამბის დართვასა და ქსოვაში დაკავებულ პირთა რაოდენობა სინამდვილეში გაიზარდა 7 900-დან 320 000-მდე, რაც არის 4 400-პროცენტისი ზრდა.

თუ მკითხველი გაეცნობა ისეთ წიგნს, როგორიცაა დევიდ უელსის „უახლესი ეკონომიკური ცვლილებები“ (1889), იგი აღმოაჩენს ნაწყვეტს, რომელიც რიცხვებისა და აბსოლუტური მოცულობების გამოკლებით შეიძლება დანერგილი ყოფილიყო დღეს რომელიმე ჩვენი ტექნოფობის მიერ (თუ ამ ტერმინის გამოყენების უფლებას მომცემთ). ნება მომეცით, რამდენიმე ციტატა მოვიყვანო ამ წიგნიდან:

ათი წლის განმავლობაში – 1870-დან 1880 წლის ჩათვლით, ბრიტანეთის სავაჭრო ფლოტმა თავისი ბრუნვა მხოლოდ საგარეო მიმოსვლის კუთხით 22 000 000 ტონამდე გაზარდა... თუმცა იმ პირთა რიცხვი, ვინც ჩართული იყო ამ დიდ საქმეში, 1880 წელს დაახლოებით სამი ათასით შემცირდა 1870 წელთან შედარებით (ზუსტად 2 990 კაცით). ეს ყოველივე კი გამოიწვია ნავსადგურებსა და დოკებში ორთქლის თვითამწეებისა და მარცვლეულის ელევატორების შემოღებამ, ორთქლის მანქანების გამოყენებამ და ა.შ.

1873 წელს ბესემერის 1 ტონა ფოლადის ღირებულება ინგლისში, სადაც მისი ფასი არ იყო ხელოვნურად გაზრდილი პროტექციონისტული ბაჟის შემოღებით, 80 დოლარს შეადგენდა; 1886 წელს კი იგი მომგებიანად იწარმოებოდა და იყიდებოდა ამ ქვეყანაში 20 დოლარზე (1 ტონის ფასი) ნაკლებად. დროის იმავე მონაკვეთში ბესემერის კონვერტერის წარმოება ოთხჯერ გაიზარდა, მაშინ როცა პროცესში ჩართული სამუშაო ძალა არა მხოლოდ არ გაზრდილა, არამედ პირიქით, შემცირდა კიდევ...

ბერლინის სტატისტიკური ბიუროს შეფასებით, 1887 წელს მსოფლიოში მომუშავე ორთქლის მანქანების საერთო სიმძლავრე

უდრიდა 200 000 000 ცხენის ძალას, რაც თავის მხრივ, იქნებოდა 1 000 000 000 კაცის ძალის ეკვივალენტი, ანუ დედამიწის პრო-მისუნარიან მოსახლეობაზე, სულ მცირე, სამჯერ მეტი.

კაცს შეიძლება ეფიქრა, რომ ეს უკანასკნელი რიცხვი შეაჩერებდა ბატონ უელსს, დააფიქრებდა იმაზე, თუ როგორ ხდებოდა, რომ 1889 წელს დედამიწაზე კიდევ რჩებოდა რაღაც სამუშაო, მაგრამ ის უბრალოდ ასკვნის, პესიმისტური თავშეკავებით, რომ „ასეთ პირობებში სამრეწველო ჭარბწარმოება... გახდება ქრონიკული“.

1932 წლის დეპრესიის დროს უმუშევრობის მანქანებისთვის დაბრალების თამაში კვლავ განახლდა. რამდენიმე თვის განმავლობაში იმ ადამიანთა ჯგუფის იდეები, რომლებიც საკუთარ თავს ტექნოკრატებს უწოდებდნენ, ტყის ხანძარივით გავრცელდა მთელ ქვეყანაში. მე არ მოვანყენ მკითხველს იმ ფანტასტიკური რიცხვების მოყვანით, რომლებსაც ამ ჯგუფის წევრები ასახელებდნენ ისევე, როგორც მათი შესწორებებით და რეალური ფაქტების წარმოჩენით. საკმარისია იმის თქმა, რომ ტექნოკრატები კვლავ დაუბრუნდნენ იმ შეცდომას, თავის გულუბრყვილო წმინდა ფორმით, რომ მანქანები ყოველთვის ართმევენ ადამიანს სამუშაოს. თუმცა თავისი უმეცრების გამო, მათ ეს შეცდომა წარმოადგინეს როგორც ახალი რევოლუციური აღმოჩენა. ეს იყო უბრალოდ სანტაიანას იმ აფორიზმის კიდევ ერთი ილუსტრაცია, რომ ის, ვისაც არ ახსოვს წარსული, განწირულია იმეორის იგი.

ტექნოკრატები საბოლოოდ დაცინვის საგნად იქცნენ და შეწყვიტეს არსებობა, მაგრამ მათი დოქტრინა, რომელიც მათზე ადრე გაჩნდა, კვლავაც ცოცხლობს. ის აისახება პროფკავშირების ასობით სამუშაო ადგილის შექმნის გეგმებსა და უმუშევრობის შერბილების პრაქტიკაში; და ეს გეგმები და პრაქტიკები დღემდე ცოცხლობენ მხოლოდ იმის გამო, რომ ამ საკითხთან დაკავშირებით მოსახლეობის გონებაში დიდი არეულობა არსებობს.

1941 წლის მარტში ამერიკის შეერთებული შტატების იუსტიციის დეპარტამენტის სახელით დროებითი ეროვნული კომიტეტისთვის მიცემულ ჩვენებაში, კორვინ ედვარდსმა ასეთი მოქმედების უამრავი მაგალითი მოიყვანა. ნიუ იორკ სიტიის ელექტროტექნიკოსთა პროფკავშირს ბრალი დაედო იმაში, რომ ის თანხმდებო-

და ელექტრომონოპოლიზაციის ჩართვაზე – თუ იგი წარმოებული იყო ნიუ იორკის შტატის ფარგლებს გარეთ – მხოლოდ იმ პირობით, რომ ეს მონოპოლიზაცია დაყენების ადგილზე დაიშლებოდა და აიწყო. ტექსასის შტატის ქალაქ ჰიუსტონის სანტეკნიკოსთა პროფკავშირი თანხმდებოდა წინასწარ გამზადებული მიღგაყვანილობის დაყენებაზე, თუ მილის შეერთების ადგილი მოიჭრებოდა და სადენი დაყენების ადგილზე აიწყო. მღებავთა პროფკავშირის რიგმა ადგილობრივმა განყოფილებამ დაანება შეზღუდვა პულვილიზატორების გამოყენებაზე, რომლის მიზანი უმრავლეს შემთხვევაში იყო უბრალოდ უფრო ნელი, ფუნჯით ლევის იძულება. ნიუ იორკის ადგილობრივმა გადამზიდველთა პროფკავშირმა მოითხოვა, რომ ყველა სატვირთო მანქანას, რომელიც ნიუ იორკის ზონაში შემოდის, უკვე დაქირავებული მძღოლის გარდა უნდა ჰყავდეს ერთი ადგილობრივი მძღოლიც. ბევრ ქალაქში ელექტროტექნიკოსთა პროფკავშირი ითხოვს, რომ ყოველთვის, როდესაც მშენებლობაზე დროებითი განათება ან რაიმე ელექტროდანადგარი გამოიყენება, მშენებლობის მწარმოებელმა უნდა აიყვანოს სრული განაკვეთით ადგილობრივი ელექტროტექნიკოსი, რომელსაც არ ექნება რაიმე სამშენებლო ელექტროსამუშაოების შესრულების უფლება. ეს წესი, მისტერ ედვარდის თქმით, „ხშირად გულისხმობს ადამიანის აყვანას სამსახურში, რომელიც შემდეგ მთელი დღე დაკავებულია კითხვით ან პასიანსების გაშლით და რომლის ერთადერთი ფუნქცია მშენებლობაზე არის დღის დასაწყისში ჩამრთველის ჩართვა და დღის ბოლოს – გამორთვა“.

ასეთი სამუშაოს შექმნის მცდელობის მაგალითების მოყვანა შეიძლება მრავლად სხვა დარგებშიც. რკინიგზის პროფკავშირი დაჟინებით ითხოვს, რომ მეხანძრეები აიყვანონ ისეთ ლოკომოტივებზე, რომლებზეც ისინი საჭირო არ არიან. თეატრებში პროფკავშირი ითხოვს სცენის მუშების დასაქმებას იმ შემთხვევებშიც კი, როცა სპექტაკლში არანაირი დეკორაცია არ გამოიყენება. მუსიკოსთა პროფკავშირი მოითხოვს ეგრეთ წოდებული „ბუტაფორიული მუსიკოსების“ ან მთელი ორკესტრის ჩართვას ისეთ შემთხვევებში, როცა საჭიროა მხოლოდ ჩანანერი.

მრავალი გათვლის მოყვანა შეიძლება წარსულის ტექნოფობების შეცდომების დემონსტრირებისთვის. მაგრამ ეს არ გამოიღებს არანაირ შედეგს, თუ არ გავიგებთ, რატომ ცდებოდნენ ისინი, რადგან ეკონომიკაში სტატისტიკა და ისტორია გამოუსადეგარია, თუ არ მოხდა ფაქტების პრინციპული დედუქციური გაგება – რაც ნიშნავს ჩვენს შემთხვევაში იმის გაგებას, თუ რატომ უნდა ჰქონოდა წარსულში ასეთი შედეგები მანქანებისა და სხვა შრომის დამზოგი მეთოდების შემოღებას. სხვა შემთხვევაში, ტექნოფობები განაცხადებენ (როგორც ამას აკეთებენ კიდევ, თუ მივუთითებთ, რომ მათ წინამორბედთა წინასწარმეტყველებანი არასოდეს მართლდება): „რომ ამას შესაძლოა ადგილი ჰქონდა წარსულში, მაგრამ დღეს საქმე გვაქვს სრულიად სხვა ვითარებასთან და ახლა უბრალოდ ვერ მივცემთ თავს კიდევ რაიმე შრომის დამზოგი ტექნოლოგიების დანერგვის უფლებას“. მართლაც, მისის ელეონორა რუზველტმა თავის 1945 წლის 19 სექტემბრის საგაზეთო სტატიაში დაწერა: „დღეს ჩვენ მივალნივით წერტილს, როდესაც შრომის დამზოგი ტექნოლოგიები სიკეთის მომტანია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როდესაც ისინი ადამიანს სამუშაოს გარეშე არ ტოვებენ“.

ეს რომ მართლა ასე იყოს და შრომის დამზოგი მანქანები იყონ უმუშევრობისა და სიღარიბის ზრდის მიზეზი, გამოსატანი ლოგიკური დასკვნა იქნებოდა რევოლუციური არა მხოლოდ ტექნიკური სფეროსთვის, არამედ მთლიანად ცივილიზაციის ჩვენი კონცეფციისთვის. ჩვენ არა მხოლოდ უნდა განვიხილოთ ნებისმიერი მომავალი ტექნიკური პროგრესი, როგორც უბედურება, არამედ წარსულ პროგრესსაც უნდა მივუდგეთ იმავე საზომით. ყოველდღე თითოეული ჩვენგანი შეძლებისამებრ, ცდილობს იმ ძალისხმევის შემცირებას, რომელიც საჭიროა ამა თუ იმ შედეგის მისაღწევად. ყოველი ჩვენგანი ცდილობს საკუთარი შრომის, დასახული მიზნების მისაღწევად საჭირო საშუალებების დაზოგვას. ყოველი მენარმე, მცირე თუ დიდი, ყოველთვის ცდილობს დასახული ამოცანის რაც შეიძლება ეკონომიურად და ეფექტიანად – ანუ შრომის დაზოგ-

ვით – შესრულებას. ყოველი ჭკვიანი მშრომელი ცდილობს თავისი სამუშაოს რაც შეიძლება ნაკლები ძალის დახარჯვით შესრულებას. ყველაზე ამბიციურები ჩვენ შორის დაუღალავად ცდილობენ გარკვეული დროის მონაკვეთში მიღწეული შედეგების გაზრდას. ლოგიკურები და თანამიმდევრულნი რომ ყოფილიყვნენ, ტექნოფობები უარს იტყოდნენ ასეთ პროგრესზე, როგორც არა მხოლოდ უსარგებლოზე, არამედ ბინიერზე. რატომ უნდა ვზიდოთ ტვირთი ნიუ იორკიდან ჩიკაგომდე რკინიგზით, როცა შეიძლება, მაგალითად, უამრავი ადამიანის დასაქმება და ისინი ამ ტვირთს ზურგით გადაიტანენ?

მსგავსი ყალბი თეორიების მიმდევრები არასდროს არიან თანამიმდევრულნი, მაგრამ ეს თეორიები დიდი ზიანის მომტანია თუნდაც იმით, რომ მათ ჰყავთ მიმდევრები. ამიტომ, მოდით, ვნახოთ, რა ხდება ზუსტად, როცა შრომის პროცესში ვინმეს რაიმე ტექნიკური გაუმჯობესება ან შრომის დამზოგი ტექნოლოგია შემოაქვს. დეტალების ცვლილება დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ვითარებაა ამ დროისთვის ამ კონკრეტულ დარგში. ჩვენ კი მოვიყვანოთ მაგალითი, რომელიც მთავარ შესაძლებლობებს გაითვალისწინებს.

დავუშვათ, ტანსაცმლის მწარმოებელმა გაიგო, რომ არსებობს მანქანა, რომელიც მამაკაცისა და ქალის პალტოს შეკერვის შრომას გაანახევრებს. ის ამ მანქანებს შეიძენს და თავის მუშახელსაც გაანახევრებს.

ერთი შეხედვით, ეს გამოყურება, როგორც წმინდა ჯამური სამუშაოს დაკარგვის შემთხვევა. მაგრამ თვით მანქანების დამზადება მოითხოვდა შრომას; ამიტომ ერთ-ერთ კომპენსაციას წარმოადგენს სწორედ ეს სამუშაოები, რომლებიც სხვა შემთხვევაში არ იარსებებდნენ. ამასთან, მეწარმე ამ მანქანებს შეიძენდა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ მათი საშუალებით შეძლებდა უკეთესი ტანსაცმლის ნახევარი შრომის დახარჯვით შეკერვას ან ისეთივე ტანსაცმლისა – ნაკლები დანახარჯით. თუ ჩვენ ამ უკანასკნელს ვიგულისხმებთ, უნდა ვივარაუდოთ, რომ გაცემული ხელფასებით გაზომილი შრომა, რომელიც მანქანების წარმოებაზე დაიხარჯა, ნაკლებია იმ შრომაზე, რომლის დაზოგვასაც მანქანების დანერ-

გვით ვარაუდობს ტანსაცმლის მწარმოებელი სამომავლოდ; სხვა შემთხვევაში არანაირ ეკონომიას არ ექნებოდა ადგილი და ის მათ არ დანერგავდა.

მიუხედავად ამისა, კელავ გერჩება გაუქმებული სამუშაო ადგილები, რაც ახსნას მოითხოვს. აქვე უნდა გავითვალისწინოთ იმის რეალური შესაძლებლობა, რომ შრომის დამზოგი მანქანების შემოღების ერთ-ერთი პირველი შედეგი შეიძლება იყოს სამუშაოების მთლიანობაში გაზრდა, რადგან ტანსაცმლის მწარმოებელი, როგორც წესი, მანქანების დანერგვით ფულის დაზოგვას გარკვეულ ვადაში ვარაუდობს: მანქანის ღირებულების ამოღებას შესაძლოა რამდენიმე წელიწადი დასჭირდეს.

მას შემდეგ, რაც მანქანა აწარმოებს იმდენს, რომ შეძლებს საკუთარი თავის ანაზღაურებას, ტანსაცმლის მწარმოებელს ექნება ადრინდელზე დიდი მოგება (სიმარტივისთვის, ვგულისხმობთ, რომ ის თავის კოსტიუმებს ყიდის იმავე ფასში, როგორც მისი კონკურენტები და არ ცდილობს მათთან უფრო დაბალი ფასებით მეტოქეობას). ამ მომენტისთვის შეიძლება მოგვეჩვენოს, რომ შრომითმა ბაზარმა დაკარგა რამდენიმე სამუშაო ადგილი და მხოლოდ მენარმე, კაპიტალისტი დარჩა მოგებული. მაგრამ სწორედ ამ ნამეტი მოგებიდან შეიძლება მიიღოს საზოგადოებამ სარგებლობა. მენარმე ამ ნამეტ მოგებას გამოიყენებს შემდგომი სამი შესაძლებლობიდან ერთ-ერთში ან შესაძლოა სამივეში ერთდროულად: (1) თავისი საქმის გასაფართოებლად – შეიძენს მეტ მანქანებს მეტი ტანსაცმლის გამოსაშვებად, ან (2) რომელიმე სხვა საქმეში დასაბანდებლად, ან კიდევ (3) საკუთარი მოხმარების გასაზრდელად. რომელი გზაც უნდა აირჩიოს ამ სამიდან, იგი დასაქმებას გაზრდის.

სხვა სიტყვებით, ეკონომიის შედეგად მენარმე იღებს მოგებას, რომელიც მას მანამდე არ ჰქონდა. ყოველ დოლარს, რომელსაც ის უშუალოდ დაზოგავს ყოფილი მკერავების ხელფასებზე, ახლა არაპირდაპირ დახარჯავს ახალი მანქანების შემქმნელთა ხელფასებზე, ან სხვა ბიზნესში მომუშავე მუშებზე, ან თავისი ახალი სახლის მშენებლებზე, ან იყიდის ახალ მანქანას თავისთვის, ან სამკაულებსა და ქურქს – მეუღლისთვის. ნებისმიერ შემთხვევაში

(თუ ის უსაშველოდ ძუნნი არ არის), არაპირდაპირ შეუწყობს ხელს იმდენსავე სამუშაოს შექმნას, რამდენიც თვითონ გააუქმა.

თუმცა საქმე ამით არ შემოიფარგლება. თუ ეს აქტიური მენარმე დიდ ეკონომიას მიაღწევს თავის კონკურენტებთან შედარებით, მოხდება ის, რომ ან ის დაიწყებს მათ ხარჯზე თავის საქმიანობის გაფართოებას, ან ისინი შეუდგებიან მასავით მანქანების შეძენას. კვლავ მეტი სამუშაო გაუჩნდებათ მანქანების მწარმოებლებს. მაგრამ შემდეგ კონკურენციას და წარმოებას მოჰყვება თანდათან ტანსაცმლის ფასის დანევა. ის, ვინც დანერგავს ახალ მანქანებს, დიდ მოგებას უკვე ვეღარ მიიღებს. იმ მენარმეთა მოგების ნორმა, რომლებმაც ახალი მანქანები დანერგეს, დაიწყებს დაცემას, მაშინ როცა მენარმეებმა, რომელთაც ჯერაც არ დაუწერგავთ ისინი, ახლა შეიძლება მოგება საერთოდ ვეღარ მიიღონ. სხვა სიტყვებით, დანაზოგი ახლა ნელ-ნელა ტანსაცმლის მყიდველებზე – მომხმარებლებზე გადანაწილდება.

მაგრამ რადგან პალტო ახლა უფრო იაფი ღირს, მას მეტი ადამიანი იყიდის. ეს ნიშნავს, რომ, თუმცა ახლა ნაკლები ადამიანი არის საჭირო იმავე რაოდენობის პალტოს შესაკერად, ვიდრე ადრე, ახლა ადრინდელზე მეტი პალტო იკერება. თუ მოთხოვნა პალტოზე არის ისეთი, რასაც ეკონომისტები „ელასტიკურს“ უწოდებენ – ანუ, პალტოს ფასის ვარდნას მოყვება ის, რომ მეტი მოცულობის ფული იხარჯება მის შეძენაზე, ვიდრე მანამდე – მაშინ მეტი ადამიანის დაქირავება შეიძლება თუნდაც პალტოების შესაკერად, ვიდრე ახალი შრომის დამზოგი მანქანების დანერგვამდე. უკვე ვნახეთ, როგორ ხდებოდა ეს სინამდვილეში ისტორიულად წინდებისა და სხვა ქსოვილის წარმოების შემთხვევაში.

მაგრამ ახალი დასაქმება არ არის დამოკიდებული კონკრეტულ საქონელზე მოთხოვნის ელასტიკურობაზე. დავუშვათ, მიუხედავად იმისა, რომ პალტოს ფასი თითქმის განახევრდა წინა ფასთან შედარებით – ვთქვათ, 50-დან დავარდა 30 დოლარზე – არც ერთი დამატებითი პალტო არ გაიყიდა. შედეგი იქნება ის, რომ თუმცა მომხმარებელი ისევე იქნება უზრუნველყოფილი ახალი პალტოებით, როგორც ადრე, თითოეულ მომხმარებელს ახლა დარჩება 20

დოლარით მეტი, ვიდრე მას რჩებოდა ადრე. ამგვარად, იგი შეძლებს ამ 20 დოლარის სხვა რამეზე დახარჯვას და წარმოების სხვა სფეროებში დასაქმების გაზრდას.

მოკლედ, საბოლოო ჯამში, მანქანები, ტექნოლოგიური გაუმჯობესება, ეკონომია და ეფექტიანობა არ ტოვებენ ადამიანს სამუშაოს გარეშე.

3

რა თქმა უნდა, ყველა გამოგონება და აღმოჩენა არ არის „შრომის დამზოგი“ მანქანა. ზოგიერთი მათგანი, ისეთი, როგორიც პრეცეზიული (ზუსტი) ინსტრუმენტი, ნეილონი, ნათურა, ფანერა და ყველანაირი პლასტმასი, უბრალოდ აუმჯობესებენ საქონლის ხარისხს. სხვები, ტელეფონის ან თვითმფრინავის მსგავსად, ასრულებენ სამუშაოს, რომელსაც ვერ შეასრულებს უშუალოდ ადამიანი. კიდევ სხვები, ისეთები, როგორიც რენტგენის სხივები, რადიო და სინთეტიკური კაუჩუკი, ქმნიან ისეთ საგნებსა და მომსახურებას, რომლებიც სხვა შემთხვევაში საერთოდ არ იარსებებდნენ. მაგრამ ზემოთ ჩვენ მოვიყვანეთ ისეთი მანქანის მაგალითი, რომელიც თანამედროვე ტექნოფობიის საგანგებო ობიექტი გახდა.

შესაძლებელია იმ არგუმენტის კიდევ უფრო გამწვავება, რომ მანქანები საერთო ჯამში არ ათავისუფლებენ ადამიანს სამუშაოდან. ზოგჯერ ამტკიცებენ, რომ მანქანები ქმნიან მეტ სამუშაო ადგილს, ვიდრე ეს იქნებოდა მათ გარეშე. გარკვეულ პირობებში ეს შეიძლება ასეც იყოს. მათ ნამდვილად შეუძლიათ გაცილებით მეტი სამუშაო ადგილის შექმნა განსაზღვრულ დარგებში. ამას საუკეთესოდ მოწმობს საფეიქრო მრეწველობის XIX საუკუნის მონაცემები. თუმცა ნაკლებ შთამბეჭდავი არც თანამედროვე მაჩვენებლებია. 1910 წელს შვერთებულ შტატებში 140 000 კაცი იყო დაკავებული ახალშექმნილ საავტომობილო მრეწველობაში. 1920 წელს საქონლის გაუმჯობესებასა და გაიაფებასთან ერთად მასში უკვე მუშაობდა 250 000 კაცი. 1930 წლისთვის ეს ავტომობილის გაუმჯობესებისა და გაიაფების ტენდენცია შენარჩუნდა, ხოლო

მრეწველობაში მუშაობდა 380 000 კაცი. 1940 წელს ეს რიცხვი გაიზარდა 450 000-მდე. 1940 წლისთვის 35 000 კაცი მუშაობდა ელექტრომაცივრების წარმოებაში და 60 000 – რადიოს წარმოებაში. და ასე ხდებოდა მრავალ ახალდაარსებულ დარგში, გამოგონებათა გაუმჯობესებისა და ფასის შემცირების პარალელურად.

არსებობს კიდევ ერთი ასპექტი, რომელშიც, შეიძლება ითქვას, მანქანებმა ბევრად გაზარდეს სამუშაო ადგილების რიცხვი. მსოფლიოს მოსახლეობა დღეს სამჯერ მეტია იმაზე, რაც XIX საუკუნის შუა ხანებში იყო, სანამ სამრეწველო რევოლუცია სიჩქარეს აკრეფდა. მანქანებმა მართლაც, სიცოცხლე აჩუქეს ამ გაზრდილ მოსახლეობას, რადგან მანქანების გარეშე მსოფლიოს არ ექნებოდა მისი შენახვის შესაძლებლობა. ყოველი სამი ადამიანიდან ორი მანქანებს უნდა უმადლოდეს არა მხოლოდ თავის სამუშაოს, არამედ თვით სიცოცხლესაც კი. თუმცა შეცდომა იქნებოდა მანქანების ფუნქციისა და როლის მხოლოდ დასაქმებით შეზღუდვა. მანქანების დანერგვის უმნიშვნელოვანესი შედეგი არის შრომის ნაყოფიერების, ცხოვრების დონისა და ეკონომიკური კეთილდღეობის გაზრდა. დიდი საქმე არ არის ყველას დასაქმება, განსაკუთრებით პრიმიტიულ ეკონომიკაში. სრული დასაქმება – ძალიან სრული, გრძელი სამუშაო დღითა და დამღლელი, დამქანცველი შრომით – სწორედ რომ ინდუსტრიულად ჩამორჩენილი ქვეყნებისთვისაა დამახასიათებელი. იქ, სადაც არის სრული დასაქმება, ახალი მანქანები, გამოგონებები და აღმოჩენები ვერ გაზრდიან დასაქმების დონეს, თუ მოსახლეობა არ გაიზარდა. ისინი, სავარაუდოდ, გაზრდიან უმუშევრობას (ამჯერად ვსაუბრობ ნებაყოფლობით და არა იძულებით უმუშევრობაზე), რადგან ადამიანს ახლა შეეძლება შრომაზე ნაკლებ დროის დახარჯვა, ხოლო ბავშვებსა და პენსიონერებს საერთოდ არ დასჭირდებათ მუშაობა.

გავიმეორებთ, მანქანები ზრდიან შრომის ნაყოფიერებას და ცხოვრების დონეს. ამას ისინი აკეთებენ ორი გზით: აიაფებენ საქონელს მომხმარებლისთვის (როგორც ეს ჩვენს პალტოს წარმოების მაგალითში) ან ზრდიან ხელფასებს, რადგან იზრდება მუშების შრომის ნაყოფიერება. სხვა სიტყვებით, ისინი ან ზრდიან ფულად

ანაზღაურებას (ხელფასებს), ან ფასების შემცირებით ზრდიან იმ საქონლისა და მომსახურების მოცულობას, რომლის შეძენა შეიძლება იმავე ხელფასით. ზოგჯერ ისინი აკეთებენ ორივეს. ის, რაც რეალურად ხდება, მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია ქვეყნის ფულად პოლიტიკაზე. მაგრამ ნებისმიერ შემთხვევაში, მანქანები, გამოგონებები და აღმოჩენები რეალურ ხელფასებს ზრდიან.

4

სანამ სხვა საკითხზე გადავალთ, საჭიროა ერთი რამის აღნიშვნა. კლასიკოსი ეკონომისტების დიდი დამსახურება იმაში მდგომარეობდა, რომ ისინი ყურადღებით ეპყრობოდნენ მეორად შედეგებს, აინტერესებდნენ მოცემული ეკონომიკური პოლიტიკის ან პროცესების გრძელვადიანი შედეგები და მათი გავლენა მთელ საზოგადოებაზე. მაგრამ მათი ნაკლი იყო ის, რომ გრძელვადიანი და ფართო ხედვით გატაცებულები, ხშირად მოკლევადიან და უშუალო შედეგებს უგულებელყოფდნენ. ძალიან ხშირად ისინი განგებ უგულებელყოფდნენ ეკონომიკური პროცესების გავლენას გარკვეულ ჯგუფებზე. ჩვენ ვნახეთ, რომ მაგალითად, ინგლისელი წინდის მქსოველებისთვის ახალი საქსოვი დაზგების – სამრეწველო რევოლუციის ერთ-ერთი პირველი გამოგონების – დანერგვას მართლაც რომ ტრაგიკული შედეგი ჰქონდა.

მაგრამ ასეთმა ფაქტებმა და მათმა თანამედროვე ორეულებმა ზოგიერთი საპირისპირო უკიდურესობამდე მიიყვანა – მათ განსაზღვრულ ჯგუფებზე მოვლენების მხოლოდ უშუალო შედეგები აინტერესებთ. ჯო სმიტმა დაკარგა სამუშაო რომელიღაც ახალი მანქანის დანერგვის შედეგად. „მიაქციეთ ყურადღება ჯო სმიტს“, მოგვინოდებენ ისინი. „ნუ დაივიწყებთ ჯო სმიტს“ და ისინი მართლაც თვალს არ აცილებენ ჯო სმიტს, თუმცა სულაც არ აგონდებათ ტომ ჯონსი, რომელიც სულ ახლახან მოეწყო ახალ სამუშაოზე მანქანების მწარმოებელ ქარხანაში; ტედი ბრაუნი, რომელიც მუშაობს ახალ ჩარხზე და დეისი მილერი, რომელსაც პალტოს შეძენა ახლა ნახევარ ფასში შეუძლია. და რადგან მხო-

ლოდ ჯო სმიტზე ფიქრობენ, ისინი რეაქციონერული და უგუნური პოლიტიკის მიმდევრები ხდებიან.

დიახ, ჩვენ უნდა ვუცქიროთ ცალი თვალთ მაინც ჯო სმიტს. მან დაკარგა სამუშაო ახალი მანქანის გამო. შესაძლოა იგი მალე ახალ, უკეთეს სამუშაოს იშოვოს. მაგრამ შესაძლოა აგრეთვე ისიც, რომ მან თავისი ცხოვრების მრავალი წელიწადი განსაკუთრებული ხელობის შეძენაზე დახარჯა, რომელზეც დღევანდელ ბაზარზე აღარ არის მოთხოვნა. მან დაკარგა ეს ინვესტიცია საკუთარ თავში ალბათ ისევე, როგორც მისმა ყოფილმა დამქირავებელმა დაკარგა თავისი ინვესტიცია ძველ მანქანებსა ან პროცესებში, რომლებიც ასე მოულოდნელად მოძველდა. ის თავისი საქმის კარგი მცოდნე იყო და იღებდა ხელფასს, როგორც კვალიფიციური მუშა. ახლა კი ერთ დღეში ის კვლავ არაკვალიფიციურ მუშად იქცა, რადგან მისი ძველი ცოდნა უკვე აღარაღის სჭირდება. ჩვენ არ უნდა დავივიწყოთ ჯო სმიტი. იგი წარმოადგენს ისეთ პიროვნულ ტრაგედიას, თან ერთ-ერთს, რომლებიც, როგორც ვნახავთ, თან ახლავს თითქმის ნებისმიერ სამრეწველო და ეკონომიკურ პროგრესს.

იმის კითხვა, თუ ზუსტად როგორ უნდა ვიმოქმედოთ ჯო სმიტთან დაკავშირებით – უნდა მივცეთ უფლება, თვითონ მოაგვაროს თავისი საქმე, მივცეთ გამოსავალი ან უმუშევრობის დახმარება, გადავამზადოთ სახელმწიფოს ხარჯზე ახალი სამუშაოსთვის? ყოველივე ეს შორს, ახლანდელი ამოცანის ფარგლებს გარეთ ნაგვიყვანს. მთავარი გაკვეთილი კი მდგომარეობს იმაში, რომ უნდა ვეცადოთ დავინახოთ ნებისმიერი ეკონომიკური პოლიტიკის ან პროცესის ყველა ძირითადი შედეგი – მათი უშუალო გავლენა კონკრეტულ ჯგუფებზე და გრძელვადიანი შედეგები ყველა ჯგუფზე.

იმის მიზეზი, თუ რატომ დავუთმეთ ამდენი ადგილი ამ პრობლემას, მდგომარეობს იმაში, რომ ჩვენს დასკვნებს იმის შესახებ, თუ რა გავლენას ახდენს დასაქმებაზე, წარმოებასა და კეთილდღეობაზე ახალი მანქანების, გამოგონებებისა და აღმოჩენების დანერგვა, აქვს უდიდესი მნიშვნელობა. თუ ჩვენ ვცდებით ამის თაობაზე, ძალიან ცოტა რამ რჩება ეკონომიკაში, რასთან დაკავშირებითაც შეიძლება ვიყოთ მართალნი.

თავი VIII

სამუშაო ადგილების გაზრდის სქემა

მე აღვნიშნე პროფკავშირების მიერ სამუშაო ადგილების შექმნისა და კომპენსირების რამდენიმე შემთხვევა. ეს შემთხვევები და მოსახლეობის მხრიდან მათი მოწონება მომდინარეობენ იმავე ფუნდამენტური შეცდომიდან, საიდანაც მანქანების შიში მოდის. ეს არის რწმენა იმისა, რომ ნაწარმის დამზადების უფრო ეფექტიანი მეთოდი ადამიანს სამუშაოს ართმევს, ხოლო მისი დამზადების ნაკლებად ეფექტიანი მეთოდი სამუშაო ადგილებს ქმნის.

ამ შეცდომას უკავშირდება რწმენა, რომ მსოფლიოში არის ფიქსირებული მოცულობის სამუშაო და თუ არ შეგვიძლია გავზარდოთ იგი მისი შესრულების სრულყოფილი მეთოდების შემოღებით, იმაზე მაინც უნდა ვიფიქროთ, თუ როგორ გავანაწილოთ რაც შეიძლება მეტ ადამიანზე. სწორედ ეს შეცდომა უდევს საფუძვლად შრომის განაწილების იმ იდეას, რომლის რეალიზაციასაც მოითხოვენ პროფკავშირები. მშენებლობის დარგში დიდ ქალაქებში შრომის განაწილების ეს მიდგომა კარგად არის ცნობილი. კალატოზს არა აქვს უფლება, მოაწყოს ბუხარი: ეს არის მებუხრის საქმე. ელექტროტექნიკოსს არა აქვს უფლება, მოხსნას ფიცარი, აღადგინოს გაყვანილობა და კვლავ მიაკრას ის თავის ადგილზე: რა მარტივიც უნდა იყოს იგი, ეს არის დურგლის სამუშაო. სანტექნიკოსს არა აქვს აბაზანაში კაფელის მოხსნისა და მილის შეკეთების უფლება: ეს არის კაფელის დამგებების სამუშაო.

გააფთრებული „იურიდიული“ ბრძოლა მიმდინარეობს პროფკავშირებს შორის განსაზღვრული სასაზღვრო სამუშაოების შესრულების უფლების მოსაპოვებლად. სულ ახლახან ამერიკის

სარკინიგზო ტრანსპორტის ხელმძღვანელობის მიერ გენერალურ პროკურატურაში შეტანილ სარჩელში ადმინისტრაციულ პროცედურებთან დაკავშირებით ნათქვამია, რომ არსებობს მრავალი მაგალითი იმისა, როცა სახელმწიფო რკინიგზის მართვის საბჭო იღებს გადაწყვეტილებას, რომლის მიხედვით ნებისმიერი ცალკეული ოპერაცია რკინიგზაზე, სულერთია, რა უმნიშვნელოც უნდა იყოს იგი – ტელეფონით საუბარი თუ სინათლის ჩართვა – წარმოადგენს მოსამსახურეთა ერთი კატეგორიის ფუნქციას. თუ სხვა კატეგორიის მოსამსახურე თავის სამუშაო პროცესში შეასრულებს ასეთ ოპერაციას, მას ამისთვის დამატებითი ხელფასი უნდა მიეცეს. ამასთან, იმ კატეგორიის მოსამსახურეებმა, რომელთა მოვალეობასაც წარმოადგენს ასეთი ოპერაციის შესრულება, და რომლებიც ისვენებდნენ ან დროებით არ მუშაობდნენ, უნდა მიიღონ ხელფასი იმისთვის, რომ არ დაუძახეს ამ სამუშაოს შესასრულებლად.

მართალია, რომ სამუშაოს ასეთი თვითნებური განაწილებით რამდენიმე ადამიანმა შეიძლება მიიღოს სარგებელი ყველა ჩვენგანის ხარჯზე, იმ პირობით, რომ ასეთი რამ მხოლოდ მათ შემთხვევაში ხდება. მაგრამ ისინი, ვინც მხარს უჭერენ ასეთი პრაქტიკის ყველა სფეროში დანერგვას, ვერ ხედავენ, რომ იგი ყოველთვის აძვირებს საქონელს, რომ მისი შედეგი ნაკლები სამუშაოს შესრულება და ნაკლები საქონლის წარმოება იქნება. სახლის პატრონი, რომელიც იძულებული იქნება აიყვანოს ორი მუშა ერთის ნაცვლად, მართალია, უზრუნველყოფს სამუშაოთი კიდევ ერთ კაცს, მაგრამ მას ამდენადვე ნაკლები ფული დარჩება სხვა რამეზე დასახარჯად, რაც თავის მხრივ სხვა ადამიანს დაასაქმებდა. აბაზანის მიღების შეკეთება მას დაუჯდება ორჯერ უფრო ძვირი, ვიდრე ჩვეულებრივ, და შესაბამისად, ვერ იყიდის მისთვის საჭირო სვიტერს. „მუშათა კლასის“ მდგომარეობა არ გაუმჯობესდება, რადგან ასეთ უმნიშვნელო საქმეზე კაფელის დამგების ერთი გაცდენილი დღის ხელფასი ნიშნავს სვიტერის მქსოველის ან ჩარხის ოპერატორის ერთი დღის ხელფასს. სახლის პატრონი კი აშკარად ზარალდება. აბაზანის შეკეთებისა და სვიტერის შეძენის ნაცვლად, მას შერჩა მხოლოდ შეკეთებული აბაზანა. და თუ სვი-

ტერს ეროვნული სიმდიდრის ნაწილად მივიჩნევთ, ქვეყანა ერთი სეიტერის გარეშე დარჩა. ასეთია შრომის თვითნებური დაყოფის საშუალებით დამატებითი სამუშაო ადგილების შექმნის მცდელობის ჯამური შედეგი.

მაგრამ არსებობს „სამუშაოს შექმნის“ სხვა სტრატეგიებიც, რომლებსაც ხშირად გვთავაზობენ პროფკავშირთა ლიდერები და კანონმდებლები. ყველაზე გავრცელებული მათ შორის არის კანონის წესით სამუშაო კვირის შემოკლების შეთავაზება. რწმენა იმისა, რომ ეს ხელს შეუწყობს „ახალი სამუშაო ადგილების შექმნას“, გახდა არსებული ფედერალური სამუშაო დროის მარეგულირებელ კანონში ისეთი შესწორების შეტანის ერთ-ერთი მთავარი მიზეზი, რომელიც ზეგანაკვეთური სამუშაოსთვის სასჯელს ითვალისწინებს. ძველი კანონმდებლობა, რომელიც კრძალავდა ქალებისა და მცირეწლოვანთა კვირაში 48 საათზე მეტ შრომას, ეფუძნებოდა რწმენას, რომ უფრო ხანგრძლივი შრომა იყო მანვე ადამიანის ჯანმრთელობისა და ზნეობისთვის. გარკვეულ როლს თამაშობდა იმის რწმენაც, რომ უფრო ხანგრძლივი შრომა მის ნაყოფიერებას აზარალებდა. მაგრამ ფედერალურ კანონში იმის დანერგვა, რომ დამქირავებელმა უნდა გადაუხადოს მუშას მის ჩვეულებრივ ანაზღაურებაზე 50 პროცენტით მეტი კვირაში 40 საათს გადაცილებულ ყოველ ზეგანაკვეთურ საათში, სულაც არ ეფუძნებოდა პირველ რიგში იმის რწმენას, რომ კვირაში 45-საათიანი შრომა ჯანმრთელობისთვის ან შრომის ნაყოფიერებისთვის საზიანო იყო. იგი მიიღეს ნაწილობრივ იმის იმედით, რომ გაზრდიდა მუშების ყოველკვირეულ შემოსავლებს და ნაწილობრივ იმისა, რომ ეს გადააფიქრებინებდა დამქირავებლებს მუშების 40 საათზე მეტად დატვირთვას და ამის ნაცვლად ააყვანიებდა დამატებით მუშახელს. ამ სტრიქონების წერის დროს (1946 წელს. – აკად. რედ.) აქტიურია საზოგადოებრივი მოძრაობა, რომლის მიზანია „უმუშევრობის დაძლევა“ 30-საათიანი სამუშაო კვირის დანერგვის გზით.

როგორია ასეთი გეგმების რეალური შედეგი (სულერთია, ვის მიერ იქნება ისინი გატარებული – პროფკავშირების თუ კანონმდებლების)? პრობლემა უფრო ნათელი გახდება, თუ განვიხილავთ

ორ შემთხვევას: პირველი თუ სტანდარტული სამუშაო კვირა საათობრივი ანაზღაურების შეცვლის გარეშე 40-დან 30 საათამდე შემცირდება. მეორე, თუ სამუშაო კვირა 40-დან 30 საათამდე შემცირდება და მას თან მოჰყვება საათობრივი ანაზღაურების გაზრდა ისეთ დონემდე, რომ შენარჩუნდეს მომუშავეის ყოველკვირეული ხელფასი.

მოდით, განვიხილოთ პირველი შემთხვევა. დავუშვათ, რომ სამუშაო კვირა 40-დან 30 საათამდე შემცირდა, საათობრივი ანაზღაურების შეუცვლელად. თუ ამ რეფორმის გატარების დროს ადგილი ჰქონდა მნიშვნელოვან უმუშევრობას, იგი უეჭველად შექმნის დამატებით სამუშაო ადგილებს. თუმცა, ვერ ვივარაუდებთ, რომ იგი შექმნის საკმარის დამატებით სამუშაო ადგილებს იმავე ხელფასებისა და იმდენივე სამუშაო საათების შესანარჩუნებლად, თუ შეცდომით არ დავუშვებთ აგრეთვე, რომ ყოველ დარგში იყო უმუშევართა ერთი და იგივე პროცენტი და ახალაყვანილი მუშები საშუალოდ არანაკლებად დახელოვნებულნი იქნებიან თავის საქმეში, ვიდრე უკვე დასაქმებულები. თუმცა, მაინც დავუშვათ ყოველივე ეს. დავუშვათ, რომ გვყავს საჭირო პროფესიის მქონე მუშების საჭირო რაოდენობა და ახალი მუშები არ გაზრდიან სანარმოო ხარჯებს. როგორი იქნება სამუშაო კვირის 40-დან 30 საათამდე შემცირების შედეგი (საათობრივი ანაზღაურების გაზრდელად?!).

მიუხედავად იმისა, რომ მეტი მუშა დასაქმდება, ახლა თითოეული ნაკლებ დროს იმუშავენ და შედეგად ჯამური ნამუშევარი საათების გაზრდა არ მოხდება. ნაკლებსავარაუდოა, რომ მოხდება წარმოების რამდენადმე მნიშვნელოვანი ზრდა. არ გაიზრდება ჯამური ხელფასი და „მსყიდველობითი უნარი“. ერთადერთი, რაც მოხდება, ისიც განსაკუთრებით ხელსაყრელ პირობებში (რაც ნაკლებსარწმუნოა), ადრე დასაქმებული მუშები მოახდენენ ადრინდელ უმუშევართა სუბსიდირებას, რადგან იმისთვის, რომ ახალაყვანილმა მუშებმა მიიღონ იმ ხელფასის სამი მეოთხედი, რომლებსაც იღებდნენ მანამდე დასაქმებული მუშები, ამ უკანასკნელებმა ახლა თვითონ უნდა მიიღონ ყოფილი ხელფასის მხოლოდ სამი მეოთხედი. მართალია, ძველი მუშები ახლა ნაკლებს იმუ-

შავებენ, მაგრამ თავისუფალი დროის ასეთ მაღალ ფასად ყიდვა სავარაუდოდ, არ იქნებოდა მათი რეალური სურვილი, ეს იქნებოდა უფრო მსხვერპლი, გაღებული სხვების დასაქმების მიზნით.

პროფკავშირთა ლიდერები, რომლებიც მოითხოვენ მოკლე სამუშაო კვირას „მშრომელთა დასაქმებლად“, ჩვეულებრივ აღიარებენ ამას და შეთავაზებას აყალიბებენ ისეთი ფორმით, რომ თითქოს ყველა მაინც მიიღებს თავის წილ „ნამცხვარს“. შევამციროთ სამუშაო კვირა 40-დან 30 საათამდე და დავასაქმოთ მეტი ადამიანი, მაგრამ ერთდროულად მოვახდინოთ კვირის შემოკლების კომპენსირება საათობრივი ანაზღაურების 33,33 პროცენტით გაზრდით. ვთქვათ, მუშები იღებდნენ საშუალოდ 226 დოლარს კვირაში 40-საათიანი შრომისთვის; იმისათვის, რომ მათ კვლავ მიიღონ 226 დოლარი, მაგრამ 30-საათიან კვირაში, მათი ანაზღაურება საშუალოდ უნდა გახდეს 7,53 დოლარი საათში.

რა შედეგს მოიტანს ეს გეგმა? პირველი და ყველაზე აშკარა შედეგი იქნება წარმოების ხარჯების ზრდა. თუ დაეუშვებთ, რომ მუშები, რომლებიც ადრე კვირაში 40 საათს მუშაობდნენ, იღებდნენ ნაკლებს, ვიდრე ამის შესაძლებლობას იძლეოდა წარმოების ხარჯები, ფასები და მოგება, მაშინ შესაძლებელი იყო მათი საათობრივი ანაზღაურების გაზრდა სამუშაო კვირის შემცირების გარეშე. სხვა სიტყვებით, მათ შეეძლოთ იმდენივე საათი ემუშავათ და მიეღოთ ერთი მესამედით გაზრდილი ყოველკვირეული ანაზღაურება იმის ნაცვლად, რომ უბრალოდ მიეღოთ, როგორც ახლა, ახალი 30-საათიანი კვირის პირობებში ისეთივე ყოველკვირეული ანაზღაურება, როგორიც მანამდე. მაგრამ, თუ 40-საათიანი კვირის პირობებში მუშები უკვე იღებენ მაქსიმალურ ანაზღაურებას იმისგან, რის შესაძლებლობასაც იძლევა წარმოების ხარჯები და პროდუქციის ფასები (და თვით უმუშევრობა, რომლის აღმოფხვრასაც ცდილობენ, შესაძლოა იყოს ნიშანი იმისა, რომ ისინი უკვე იღებენ ამაზე მეტს), მაშინ საათობრივი ანაზღაურების 33,33-პროცენტით გაზრდით გამოწვეული წარმოების ხარჯების ზრდა იქნება გაცილებით უფრო მაღალი იმაზე, რის უფლებასაც იძლევა არსებული ფასები, შრომის ნაყოფიერება და ხარჯები.

მაშასადამე, საათობრივი ანაზღაურების გაზრდის შედეგი იქნება გაცილებით უფრო დიდი უმუშევრობა. ყველაზე ნაკლებად ეფექტიანი კომპანიები განიდევენებიან ბიზნესიდან და ყველაზე ნაკლებად ეფექტიანი მუშები დაკარგავენ თავის სამუშაოს. წარმოება შემცირდება წრის ყოველ მონაკვეთზე. უფრო მაღალი სანარმოო ხარჯები და რესურსების ნაკლებობა გაზრდის ფასებს, ასე რომ, იმავე ხელფასით მუშები შეძლებენ ნაკლების ყიდვას; მეორე მხრივ, გაზრდილი უმუშევრობა შეამცირებს მოთხოვნას, რაც გამოიწვევს ფასების შემცირებას. ის, თუ რა მოუვა საქონლის ფასებს, დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ფულადი პოლიტიკა მოყვება ამას. თუ არჩეული იქნება ფულადი ინფლაციის პოლიტიკა, რომელიც ასწევს ფასებს, რათა შესაძლებელი გახდეს გაზრდილი საათობრივი ანაზღაურების უზრუნველყოფა, ეს იქნება უბრალოდ რეალური ხელფასების შემცირების შენიღბული მეთოდი. ასე რომ, მსყიდველობითი უნარით ეს ხელფასები დაუბრუნდება ყოფილ რეალურ დონეს. შედეგი იქნება ისეთი, თითქოს სამუშაო კვირა შემცირდა საათობრივი ანაზღაურების გაზრდის გარეშე. ხოლო ამის შედეგები ჩვენ უკვე განვიხილეთ.

მოკლედ, დასაქმების გაზრდის სქემები იმის მსგავს ილუზიებს ემყარებიან, რომლებიც უკვე განვიხილეთ. ადამიანები, რომლებიც მხარს უჭერენ მათ, მხოლოდ იმ დასაქმებაზე ფიქრობენ, რომელსაც ისინი ამით გარკვეულ პირებს ან ჯგუფებს მოუტანენ; ისინი არ ფიქრობენ, თუ რა გავლენა ექნება ამას ყველაზე ერთიანად.

დასაქმების სქემები, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ეყრდნობიან აგრეთვე იმ ყალბ წარმოდგენას, თითქოს მსოფლიოში არსებობს და შესასრულებელია გარკვეული მოცულობის სამუშაო. შეუძლებელია უფრო დიდი შეცდომის დაშვება. არ არსებობს არანაირი შეზღუდვა შესასრულებელ სამუშაოზე, სანამ ადამიანს დაუკმაყოფილებელი მოთხოვნილება ან სურვილი აქვს, რომელთა დაკმაყოფილება შესაძლებელია სამუშაოს მეშვეობით. თანამედროვე გაცვლით ეკონომიკაში ყველაზე დიდი სამუშაო სრულდება მაშინ, როცა ფასები, ხარჯები და ხელფასები ურთიერთდამოკიდებულია. იმას, თუ რა დამოკიდებულებაა ეს, ჩვენ შემდგომ განვიხილავთ.

თავი IX

სამხედრო მოსამსახურებისა და ბიუროკრატიის დათხოვნა

1

როდესაც ყოველი დიდი ომის შემდეგ საუბარი იწყება ჯარისკაცთა დემობილიზაციაზე, ყოველთვის შიშობენ, რომ მათთვის ვერ მოიძებნება საკმარისი სამუშაო ადგილი და შედეგად უმუშევრად დარჩებიან. მართალია, როდესაც მილიონობით ადამიანი უეცრად თავისუფლდება, კერძო წარმოებას შეიძლება გარკვეული დრო დასჭირდეს მათ ასათვისებლად – თუმცა ამასთან დაკავშირებით ღირსშესანიშნავი წარსულში იყო მეტწილად სისწრაფე და არა ნელა მუშაობა. უმუშევრობის შიში ჩნდება იმიტომ, რომ ხალხი მხოლოდ პროცესის ერთ მხარეს ხედავს.

მათ თვალწინ არიან შრომის ბაზრიდან ჩამოცილებული ჯარისკაცები. საიდან გაჩნდება „მსყიდველობითი უნარი“ მათ დასასაქმებლად? თუ ვივარაუდებთ, რომ საზოგადოებრივი ბიუჯეტი დაბალანსებულია, პასუხი არის მარტივი. მთავრობა აღარ შეინახავს ჯარისკაცებს. მაგრამ გადასახადების გადამხდელებს დარჩებათ ის სახსრები, რომლებსაც ადრე იხდიდნენ ჯარისკაცების შესანახად. და მათ გაუჩნდებათ სახსრები დამატებითი საქონლის შესაძენად. სხვა სიტყვებით, სამოქალაქო მოთხოვნა გაიზრდება და დაასაქმებს დამატებით სამუშაო ძალას, რომელსაც დემობილიზებული ჯარისკაცები წარმოადგენენ.

თუ ჯარისკაცებს ინახავდნენ არაბალანსირებული ბიუჯეტით – მთავრობის სესხებითა და დეფიციტის დაფინანსების სხვა ფორ-

მებით – ცოტა არ იყოს, სხვა ვითარება შეიქმნება. მაგრამ ეს სულ სხვა კითხვებს წარმოშობს: მოგვიანებით ჩვენ განვიხილავთ დეფიციტური დაფინანსების შედეგებს. ახლა კი საკმარისია იმის თქმა, რომ დეფიციტურ დაფინანსებას არა აქვს კავშირი ჩვენი განხილვის საგანთან, რადგან თუ დავუშვებთ, რომ ბიუჯეტის დეფიციტში არის რაიმე სასარგებლო, იმავე დეფიციტის შენარჩუნება შეგვიძლია უბრალოდ გადასახადების შემცირებით იმ მოცულობით, რომელიც ადრე ომში ჩართული ჯარის შენახვაზე იხარჯებოდა.

აქვე გასათვალისწინებელია, რომ დემობილიზაცია ვერ დაგვტოვებს ეკონომიკურად იმავე ადგილას, სადაც მის დაწყებამდე ვიმყოფებოდით. ჯარისკაცი, რომელსაც მანამდე სამოქალაქო პირები ინახავდნენ, ვერ იქცევა უბრალოდ სამოქალაქო პირად, რომელსაც სხვა სამოქალაქო პირები ინახვენ. ის გახდება საკუთარი თავის პატრონი სამოქალაქო პირი. თუ ვივარაუდებთ, რომ ადამიანები, რომლებიც მანამდე ჯარში მსახურობდნენ, ახლა არ არიან საჭირო ქვეყნის თავდაცვისთვის, მათი ჯარში დატოვება იქნება რესურსების უაზრო გაფლანგვა. ისინი არაფერს შექმნიან, ხოლო გადასახადების გადამხდელები მათი შენახვისთვის არაფერს მიიღებენ სანაცვლოდ. ახლა კი ეს გადამხდელები თავისი რესურსების ნაწილს მათ, როგორც სამოქალაქო პირებს გადასცემენ მათ მიერ წარმოებული საქონლისა და მომსახურების სანაცვლოდ. საერთო ეროვნული პროდუქტი და ყველას კეთილდღეობა გაიზრდება.

2

იგივე ლოგიკა მიესადაგება საჯარო მოხელეებს, როდესაც ისინი მრავლად არიან მთავრობაში და ვერ ემსახურებიან საზოგადოებას მათი ანაზღაურების შესაბამისად. თუმცა ყოველთვის, როცა ადგილი აქვს უსარგებლო მოხელეთა შემცირების მცდელობას, მაშინვე ჩნდებიან ადამიანები, რომლებიც აცხადებენ, რომ ეს ქმედება არის „დეფლატორული“. ხომ არ აპირებთ ამ მოხელეებისთვის „მსყიდველობითი უნარის“ წართმევას? მოდით, ვკითხოთ სახ-

ლის მეპატრონეს და ვაჭარს, რომლებიც დამოკიდებულნი არიან ამ „მსყიდველობით უნარზე“. თქვენ უბრალოდ ამცირებთ „ეროვნულ შემოსავალს“ და ხელს უწყობთ დეპრესიას.

კიდევ ერთხელ, შეცდომა მომდინარეობს ამ ქმედების შედეგების მხოლოდ დათხოვნილ მოხელეთა და განსაკუთრებით მათზე დამოკიდებული ვაჭრების თვალსაზრისით დანახვისგან. კიდევ ერთხელ, აქ არ არის გათვალისწინებული, რომ ამ მოხელეთა დათხოვნის შემთხვევაში, გადასახადის გადამხდელებს შეუნარჩუნდებათ ის ფული, რომელსაც მანამდე ბიუროკრატების შესახად ართმევდნენ. კიდევ ერთხელ, აქ არ არის გათვალისწინებული, რომ გადასახადის გადამხდელთა შემოსავლები და მსყიდველობითი უნარი სულ ცოტა, იმდენითვე გაიზრდება, რამდენითაც შემცირდება ყოფილ მოხელეთა შემოსავლები და მსყიდველობითი უნარი. თუ ის ვაჭრები, რომეთათვისაც ეს მოხელეები შემოსავლის წყაროს წარმოადგენს, დაკარგავენ ამ შემოსავლებს, სხვა ვაჭრები სხვა ადგილას სულ ცოტა, ამდენსავეს შეიძენენ. ვაშინგტონის შემოსავლები შემცირდება და ის ალბათ დაკარგავს რამდენიმე მალაზიას, სამაგიეროდ, რომელიმე სხვა ქალაქები მათ შეიძენენ.

საქმე ამით არ მთავრდება. ქვეყანა არ არის უბრალოდ იმდენადვე კარგად ზედმეტი მოხელეების გარეშე, როგორც მათი თავის ადგილზე დარჩენის შემთხვევაში. იგი გაცილებით უკეთეს მდგომარეობაშია, რადგან მოხელეები ახლა იძულებული არიან ეძებონ ახალი სამუშაო ან გახსნან კერძო ბიზნესი. გადასახადების გადამხდელთა მომატებული მსყიდველობითი უნარი, როგორც აღვნიშნეთ ჯარისკაცების შემთხვევაში, ამ პროცესს ხელს შეუწყობს. მაგრამ მოხელეებს კერძო სამუშაოზე მოუხდებათ დამქირაველებისთვის ეკვივალენტური სამსახურის გაწევა, ან უფრო სწორად, მათი დამქირაველების მომხმარებლებისთვის. პარაზიტული ცხოვრების ნაცვლად, ისინი ახლა საზოგადოების პროდუქტიული წევრები გახდებიან.

კიდევ ერთხელ უნდა გავიმეორო, რომ ამ განხილვაში არ ვსაუბრობ იმ სახელმწიფო მოხელეებზე, რომელთა სამსახური მართ-

ლაც საჭიროა. ეს არიან გარკვეული რაოდენობის პოლიციელები, მეხანძრეები, მეეზოვეები, ჯანდაცვის მუშაკები, მოსამართლეები, კანონმდებლები და სხვები, ვინც არანაკლებად მნიშვნელოვან სამსახურს უწევს საზოგადოებას, ვიდრე ნებისმიერი კერძო სექტორში დასაქმებული. ისინი შესაძლებლობას უქმნიან კერძო სექტორს, იმუშაოს კანონიერების, ნებსრიგის, თავისუფლებისა და მშვიდობის პირობებში. მაგრამ მათი გამართლება მდგომარეობს მათი სამსახურის სარგებლიანობაში და არ გამოიხატება იმ „მსყიდველობით უნარში“, რომელიც გააჩნიათ მხოლოდ იმიტომ, რომ სახელმწიფოს კმაყოფაზე იმყოფებიან.

თუ კარგად დავუფიქრებთ, „მსყიდველობითი უნარის“ არგუმენტი აქ არის უბრალოდ აბსურდული. ისეთივე წარმატებით მისი გამოყენება შეიძლება გამომძალველის ან ქურდის მიმართ, რომლებიც ჩვენ გვძარცვავენ. მას შემდეგ, რაც ისინი წაგვართმევენ ფულს, მისი მსყიდველობითი უნარი იზრდება. ამ ფულით ისინი ხელს უწყობენ ბარებს, რესტორნებს, ლამის კლუბებს, მკერავებს, შესაძლოა, ავტოხელოსნებს. მაგრამ მათ მიერ შექმნილ თითოეულ სამუშაო ადგილზე მოდის სამუშაო ადგილი, რომელიც ვერ შევქმენით ჩვენ, რომლებსაც მოგვიხდა ამდენადვე ნაკლების დახარჯვა. ზუსტად ასევე გადასახადების გადამხდელები ქმნიან იმდენითვე ნაკლებ სამუშაო ადგილებს, რამდენითაც მეტს ქმნიან თავისი ხარჯვით სახელმწიფო მოხელეები. როდესაც თქვენს ფულს იპარავს ქურდი, თქვენ არაფერს იღებთ მის სანაცვლოდ. როდესაც თქვენს ფულს გადასახადების სახით გართმევთ სახელმწიფო უსარგებლო ბიუროკრატების შესანახად, ზუსტად იგივე ხდება. კიდევ კარგი, თუ უსარგებლო მოხელეები არიან უბრალოდ უსაქმურები. დღეს ისინი უფრო ხშირად ენერგიული რეფორმატორების სახით წარმოგვიდგებიან, რომლებიც საქმიანად აფერხებენ და ანგრევენ წარმოებას.

თუ არ არსებობს უკეთესი არგუმენტი სახელმწიფო მოხელეების რომელიმე ჯგუფის შესანარჩუნებლად, ვიდრე მათი მსყიდველობითი უნარის შენარჩუნებაა, ეს არის მკაფიო ნიშანი იმისა, რომ მათი მოშორების დრო მოვიდა.

თავი X

ს რული დასაქმების ფაზიში

როგორც სახელმწიფოს, ისე პიროვნების ეკონომიკური მიზანია, რაც შეიძლება მაღალი შედეგის მიღწევა რაც შეიძლება ნაკლები ძალისხმევით. კაცობრიობის ეკონომიკური პროგრესი მდგომარეობდა იმავე შრომით მეტი საქონლის მიღებაში. სწორედ ამიტომ გადაიტანა ადამიანმა ტვირთი საკუთარი ზურგიდან ცხენის ზურგზე, გამოიგონა ბორბალი და ურემი, რკინიგზა და სატვირთო მანქანა. სწორედ ამიტომ ახმარს ადამიანი საკუთარ ენერგიას ათასგვარ გამოგონებას.

ყველაფერი ეს არის იმდენად მარტივი, რომ სირცხვილი იქნებოდა გამეორება, რომ არა ის გარემოება, რომ ეს მუდამ ავინყდებათ მათ, ვინც სულ ახალ და ახალ ლოზუნგებს იგონებენ და ავრცელებენ. სახელმწიფო მასშტაბში გადაყვანილი ეს პირველი პრინციპი ნიშნავს იმას, რომ ჩვენი ჭეშმარიტი მიზანია წარმოების მაქსიმიზაცია. ამის კეთებაში სრული დასაქმება – ანუ იძულებითი უმუშევრობის არარსებობა – იქცევა გარდაუვალ გვერდით შედეგად. მაგრამ წარმოება არის მიზანი, დასაქმება კი უბრალოდ საშუალება. ჩვენ ვერ გვექნება სრული წარმოება სრული დასაქმების გარეშე. მაგრამ შეიძლება გვექონდეს სრული დასაქმება სრული წარმოების გარეშე.

პრიმიტიული ტომები შიშველი დადიან, ცუდად იკვებებიან და ცუდ სახლებში ცხოვრობენ, მაგრამ მათ არა აქვთ უმუშევრობა. ჩინეთი და ინდოეთი არიან აშშ-ზე შეუდარებლად ლარიბები, მაგრამ მათი მთავარი პრობლემაა წარმოების პრიმიტიული მეთოდები (რომლებიც წარმოადგენენ კაპიტალის სიმწირის მიზეზსა

და შედეგს) და არა უმუშევრობა. არაფერია სრული დასაქმების მიღწევაზე ადვილი, თუ თქვენ განაცალკევებთ მას სრული წარმოების მიზნისგან და თვითმიზნად გაიხდით. შეიარაღების უზარმაზარი პროგრამის მეშვეობით ჰიტლერმა სრული დასაქმება უზრუნველყო. ომმა ყველა მასში ჩართულ ქვეყანაში გამოიწვია სრული დასაქმება. გერმანიაში სრულ დასაქმებას მონური შრომით მიაღწიეს. საკონცენტრაციო ბანაკებსა და ბანდებში არის სრული დასაქმება. იძულებას ყოველთვის შეუძლია სრული დასაქმების უზრუნველყოფა.

და მაინც, ამერიკელი კანონმდებლები კონგრესში წარადგენენ არა სრული წარმოების კანონპროექტებს, არამედ სრული დასაქმებისას. თვით მენარმეთა კომიტეტებიც კი გამოდიან „სრული დასაქმების საპრეზიდენტო კომისიის“ შექმნის ინიციატივით და არა სრული წარმოებისა. ყველგან საშუალება ცხადდება მიზნად, თავად მიზანი კი ყველას ავიწყდება.

ხელფასები და დასაქმება განიხილება ისე, თითქოს მათ არა აქვთ არანაირი კავშირი წარმოებასა და შრომის ნაყოფიერებასთან. იმ ვარაუდით, რომ არსებობს შესასრულებელი სამუშაოს მხოლოდ ფიქსირებული მოცულობა, ასკვნიან, რომ 30-საათიანი სამუშაო კვირა უზრუნველყოფს ქვეყანას მეტი სამუშაო ადგილით და ამგვარად მისი შემოღება უფრო მიზანშეწონილია 40-საათიან კვირაზე. პროფკავშირების დახმარებით სამუშაო ადგილების შექმნის ასობით ხრიკს საზოგადოება სავსებით მისაღებად მიიჩნევს. როდესაც ვინმე პეტრილო ემუქრება რადიოსადგურს დახურვით, თუ ის არ აიყვანს სამუშაოდ იმაზე ორჯერ მეტ მუსიკოსს, ვიდრე მას სჭირდება, მას მხარს უჭერს მოსახლეობის ნაწილი, რადგან უბრალოდ სამუშაო ადგილების შექმნას ცდილობენ. როდესაც ჩვენ შევქმენით ჩვენი WPA (ერთ-ერთი შრომის სააგენტო), ის ადმინისტრატორები მიიჩნეოდნენ უფრო ჭკვიანებად, რომელთა პროექტებში შესრულებული სამუშაოს ღირებულებასთან შედარებით მეტი ადამიანი იყო ჩართული – ანუ, სადაც შრომა იყო ნაკლებად ეფექტიანი.

ასეთი არჩევანის საშუალება რომ ყოფილიყო – რაც სინამდვილეში არ არის – გაცილებით უკეთესი იქნებოდა მაქსიმალური წარმოების ქონა მოსახლეობის უმუშევარი ნაწილის პირდაპირი დახმარებით, ვიდრე „სრული დასაქმების“ უზრუნველყოფა სამუშაო ადგილების შექმნის ათასგვარი შენიღბული ფორმით, რომელიც არღვევს წარმოების პროცესს. ცივილიზაციის პროგრესი ყოველთვის გულისხმობდა დასაქმების შემცირებას და არა ზრდას. სწორედ მდიდარ სახელმწიფოდ ქცევამ მოგვცა ფაქტობრივად ბავშვთა შრომის გაუქმების შესაძლებლობა, მრავალი ასაკოვანი ადამიანისა და მილიონობით ქალის შრომის აუცილებლობისგან განთავისუფლება. შრომა აუცილებლობას წარმოადგენს ამერიკის შეერთებული შტატების მოსახლეობის გაცილებით მცირე ნაწილისთვის, ვიდრე, ვთქვათ, რუსეთის ან ჩინეთის. საკითხავია არა ის, რამდენი სამუშაო ადგილი იქნება 1950 წელს ამერიკაში – 50 თუ 60 მილიონი, არამედ ის, თუ რამდენს ვანარმოებთ ამ დროისთვის და ამის შედეგად როგორი იქნება ჩვენი ცხოვრების დონე. განაწილების პრობლემა, რომელზეც დღეს ყველა ამახვილებს ყურადღებას, სინამდვილეში მით უფრო ადვილად წყდება, რაც მეტია გასანაწილებელი დოვლათი.

ჩვენ უფრო საღად ვიაზროვნებთ, თუკი ყურადღებას გადავიტანთ იმაზე, რაც ჩვენგან ამას მართლაც საჭიროებს – წარმოების გაზრდის მხრდამჭერ პოლიტიკაზე.

თავი XI



ის „ივავან“ ტარიფები?

1.

უბრალო გადმოცემა იმ ეკონომიკური პოლიტიკისა, რომელსაც ატარებენ სხვადასხვა სახელმწიფოს მთავრობები, საკმარისია იმისთვის, რომ სასონარკვეთილებაში ჩააგდოს ეკონომიკით დაინტერესებული ნებისმიერი პირი. რას მოგვცემს ეკონომიკური თეორიის დეტალებისა და აღმოჩენების განხილვა, იკითხავს იგი, თუ საზოგადოებრივი აზრი და მთავრობის რეალური პოლიტიკა საერთაშორისო ურთიერთობებთან დაკავშირებულ ნებისმიერ საკითხში ჯერ ადამ სმითამდეც არ მისულა? დღევანდელი ტარიფები და სავაჭრო პოლიტიკა არის არა მხოლოდ ისეთივე უგუნური, როგორიც XVII-XVIII საუკუნეებში, არამედ გაცილებით უარესიც. ამასთან, ამ ტარიფებისა და სხვა სავაჭრო ბარიერების როგორც ნამდვილი, ისე მოგონილი მიზნები არ შეცვლილა.

ერთი მთელი და სამი მეოთხედი საუკუნის გასვლის შემდეგ იმ დღიდან, როცა პირველად დაიბეჭდა „ერთა სიმდიდრე“, თავისუფალი ვაჭრობის მიზანშეწონილობის შესახებ არაერთხელ დანერვილა, თუმცა არასდროს ისეთი უშუალო სიმარტივით და სიძლიერით, როგორც ამ წიგნში. თავისი არგუმენტაცია ადამ სმითმა ერთ ფუნდამენტურ დებულებაზე დააფუძნა: „ყველა ქვეყანაში მოსახლეობის უდიდეს ნაწილს აინტერესებს მისთვის სასურველი საქონლის იმათგან შეძენა, ვინც მას ყველაზე იაფად ყიდის“. „ეს დებულება არის იმდენად აშკარა, – განაგრძობდა სმითი, – რომ სასაცილო იქნებოდა მისი დამტკიცების მცდელობა; და მასში არა-

ვის არასდროს შეეპარებოდა ეჭვი, პირადი ინტერესების მქონე ვაჭრებსა და მენარმეებს რომ თავისი ეშმაკური მსჯელობით არ აერიათ საზოგადოების ტვინი".

სხვა თვალსაზრისით, თავისუფალი ვაჭრობა მიჩნეული იყო შრომის სპეციალიზაციის ერთ-ერთ ასპექტად: ყველა სალი გონების ოჯახის მეპატრონის პრინციპია – არასდროს აკეთოს შინ ის, რისი დამზადებაც დაუჯდება მეტი, ვიდრე ყიდვა. მკერავმა თვითონ კი არ უნდა შეიკეროს ფეხსაცმელი, არამედ იყიდოს იგი მწალისგან. მწალემ თავისთვის კი არ უნდა შეიკეროს ტანსაცმელი, არამედ დაიქირაოს მკერავი. ფერმერმა არ უნდა აკეთოს არც ერთი და არც მეორე. მან უნდა დაიქირაოს მწალეც და მკერავიც. სამივეს ინტერესებში შედის საკუთარი ძალისხმევის ისე გამოყენება, რომ თითოეულს ჰქონდეს უპირატესობა მეზობლებთან შედარებით. შეეძლოს საკუთარი ნაწარმის ნაწილით (ანუ მისი ღირებულების ნაწილით) საჭირო ნივთის შეძენა. ის, რაც გონივრულია ცალკეულ ოჯახთან დაკავშირებით, ასევე გონივრული იქნება დიდი სამეფოსთვის.

მაგრამ, რა აფიქრებინებს ადამიანს იმას, რომ რაც არის გონივრული კერძო ოჯახის ქცევაში, შეიძლება იყოს უგუნური დიდი სამეფოს შემთხვევაში?

ამის მიზეზი იყო შეცდომების მთელი ჯაჭვი, რომელთაგან კაცობრიობამ ჯერაც ვერ გაითავისუფლა თავი. და მთავარი მათგან იყო სწორედ ის შეცდომა, რომელიც წარმოადგენს ჩვენი წიგნის ძირითად საგანს. ეს იყო უბრალოდ ტარიფების შემოღების უშუალო შედეგების გათვალისწინება გარკვეული ჯგუფებისთვის და გრძელვადიანი შედეგების უგულებელყოფა მთელი საზოგადოებისადმი.

2

მატყლის სვიტერების ამერიკელი მწარმოებელი მიდის კონგრესში ან სახელმწიფო დეპარტამენტში და შესაბამის კომიტეტში აცხადებს, რომ სახელმწიფო კატასტროფა იქნება, თუ ისინი მოხ-

სნიან ან შეამცირებენ ტარიფს ბრიტანულ სვიტერებზე. ის ახლა სვიტერებს ყიდის ცალს 15 დოლარად, მაგრამ ინგლისელ მწარმოებელს შეუძლია მის მიერ დამზადებული იმავე ხარისხის სვიტერის ამერიკაში 10 დოლარად გაყიდვა. ამგვარად, 5-დოლარიანი გადასახადი არის საჭირო მისი ბიზნესის შესანარჩუნებლად. ის, რა თქმა უნდა, ფიქრობს არა საკუთარ თავზე, არამედ იმ ათასობით ადამიანზე, რომელიც მასთან მუშაობს და იმათზეც, რომლებსაც ასაქმებს მათ მიერ დახარჯული ფული. გაათავისუფლეთ ისინი სამუშაოდან და მიიღებთ უმუშევრობასა და მსყიდველობითი უნარის ვარდნას, რომლებიც ტალღებივით სულ უფრო ფართოდ და ფართოდ გავრცელდებიან. და თუ ის შეძლებს იმის დამტკიცებას, რომ მართლა დაკარგავს ბიზნესს ტარიფის მოხსნის ან შემცირების შემთხვევაში, მის არგუმენტს კონგრესი გადამწყვეტად მიიჩნევს.

აქ შეცდომა მხოლოდ მწარმოებლისა და მისი მუშების, ანუ მხოლოდ ამერიკის შეერთებული შტატების სვიტერების მრეწველობის განყენებულად დანახვიდან მომდინარეობს. ის მომდინარეობს მხოლოდ უშუალო შედეგების გათვალისწინებიდან და იმ შედეგების უგულებელყოფიდან, რომლებიც არ ჩანან, რადგან მათ არ მიეცათ განხორციელების საშუალება.

ტარიფების დაცვის ლობისტები გამუდმებით მიმართავენ ფაქტობრივად მცდარ არგუმენტებს. მაგრამ, დავუშვათ, რომ ფაქტები, რომლებიც წარმოადგინა სვიტერების მწარმოებელმა, სრულიად შეესაბამებოდა სიმართლეს. დავუშვათ, რომ 5-დოლარიანი ტარიფი არის აუცილებელი მისთვის ბიზნესის შესანარჩუნებლად და თავისი მუშების სვიტერების წარმოებაში დასასაქმებლად.

განგებ შევარჩიეთ ტარიფის მოხსნის ჩვენთვის ერთ-ერთი ყველაზე არახელსაყრელი მაგალითი. განვიხილეთ არა ახალი წარმოების დასაარსებლად ახალი ტარიფის შემოღების არგუმენტი, არამედ იმ უკვე არსებული ტარიფის შენარჩუნებისა, რომლის მოხსნა შეუძლებელია ვინმეს დაზარალების გარეშე.

ტარიფი იხსნება, მენარმე კარგავს ბიზნესს, ათასობით მუშა რჩება ქუჩაში, ზარალდებიან ვაჭრებიც, რომლებიც ამარაგებდნენ მათ საქონლით.

ეს არის უშუალო შედეგი, რომელიც ჩანს. მაგრამ არსებობს კიდევ შედეგები, რომლებიც, მიუხედავად ფარული ხასიათისა, არანაკლებად უშუალო და რეალურია. სვიტერი, რომელიც ადრე ღირდა 15 დოლარი, ახლა იყიდება 10 დოლარად. მომხმარებელს ახლა შეუძლია იმავე ხარისხის სვიტერი ნაკლებ ფასში იყიდოს, ან გაცილებით უკეთესი იმავე ფასში. თუ იმავე ხარისხის სვიტერს იყიდის, ის არა მხოლოდ შეიძენს სვიტერს, არამედ დაზოგავს 5 დოლარს, რომელიც მას არ დარჩებოდა ტარიფის შენარჩუნების პირობებში. ეს ფული მას შეუძლია სხვა რამის საყიდლად დახარჯოს. 10 დოლარით, რომელსაც ის იხდის იმპორტულ სვიტერში – როგორც ეს სამართლიანად აღნიშნა ამერიკელმა მენარმემ – ეხმარება ინგლისის სვიტერების წარმოებას. 5 დარჩენილი დოლარით კი ის დაეხმარება ნებისმიერ სხვა წარმოებას ამერიკის შეერთებულ შტატებში.

მაგრამ შედეგები ამით არ მთავრდება. ინგლისური სვიტერების ყიდვით ის უზრუნველყოფს ინგლისის დოლარებით ამერიკაში საქონლის საყიდლად. ბრიტანეთისთვის ეს არის ფაქტობრივად (აქ შემოძლია უგულებელყო ისეთი გართულებები, როგორიცაა მრავალმხრივი გაცვლა, სესხები, კრედიტები, ოქროს მოძრაობა და სხვა, რომლებიც არ ცვლიან საბოლოო შედეგს) ამ დოლარების გამოყენების ერთადერთი გზა. რადგან ჩვენ მივეცით ბრიტანელებს ჩვენთვის მეტის მოყიდვის უფლება, მათ შეუძლიათ ჩვენგან მეტის შეძენა. ისინი ფაქტობრივად იძულებული არიან მეტი იყიდონ ჩვენგან, თუ არ სურთ უბრალოდ ჩვენი დოლარების დაგროვება. ამგვარად, შიდა ბაზარზე მეტი ინგლისური ნაწარმის დაშვების შედეგად, ჩვენ მეტ ამერიკულ საქონელს გავიტანთ საექსპორტოდ. და თუმცა ნაკლები ადამიანია დაკავებული ახლა ამერიკის სვიტერების წარმოებაში, მეტი ადამიანი – და გაცილებით უფრო ეფექტიანად – მუშაობს, მაგალითად, ამერიკის ავტომობილების ან საყოფაცხოვრებო ტექნიკის წარმოებაში. დასაქმება ამერიკაში ჯამში არ შემცირებულა, მაგრამ ამერიკული და ბრიტანული წარმოება გაიზარდა. მომუშავენი თითოეულ ქვეყანაში ახლა

უფრო სრულად არიან დაკავებული იმის კეთებით, რაც მათ უკეთ გამოსდით, იმის ნაცვლად, რომ აკეთონ ის, რასაც არაეფექტურად ან ცუდად აკეთებენ. მომხმარებლები ორივე ქვეყანაში არიან მოგებული. მათ შეუძლიათ იმის ყიდვა, რაც უნდათ, იმათგან, ვინც ამას უფრო იაფად მიჰყიდოთ. ამერიკელი მომხმარებელი არის უკეთ უზრუნველყოფილი სვიტერებით, ხოლო ბრიტანელი – მანქანებითა და საყოფაცხოვრებო ტექნიკით.

3

ახლა სხვა კუთხით შევხედოთ ყველაფერს და პირველ რიგში განვიხილოთ ტარიფების შემოღების შედეგები. დავუშვათ, რომ უცხოურ ნაქსოვ ტანსაცმელზე ტარიფები არ არსებობდა და ამერიკა სვიტერებს ბაჟის გარეშე ყიდულობდა; შემდეგ გაჩნდა აზრი, რომ შეგვიძლია ჩვენი საქსოვი მრეწველობა შეექმნათ სვიტერებზე 5-დოლარიანი ბაჟის დანესებით.

ჯერჯერობით ამ არგუმენტში არანაირი ლოგიკური შეცდომა არ არის. ბრიტანული სვიტერების ფასი ამერიკელი მომხმარებლისთვის გაიზარდა იმდენად, რომ ამერიკელი მწარმოებლისთვის მომგებიანი გახდება ამ საქმიანობის დანყება. მაგრამ ამერიკელ მომხმარებელს მოუხდება ამ დარგის სუბსიდირება. თითოეულ ნაყიდ ამერიკულ სვიტერზე ის გადაიხდის 5-დოლარიან გადასახადს, რომელიც ჩაიდება ახალი დარგის მაღალ ფასებში.

სვიტერების წარმოებაში დაიწყებენ მუშაობას ამერიკელები, რომლებიც მანამდე ამ სფეროში არ მუშაობდნენ. ეს ყველაფერი ასეა. მაგრამ ქვეყნის წარმოებასა და დასაქმებას არაფერი მოემატება, რადგან ამერიკელ მომხმარებელს უნევს 5 დოლარით მეტის გადახდა იმავე ხარისხის სვიტერში და მას ამდენითვე ნაკლები დარჩება სხვა რამის შესაძენად. მას მოუწევს სხვა ხარჯების 5 დოლარით შემცირება. იმისთვის, რომ ერთი დარგი გაფართოვდეს ან საერთოდ დაფუძნდეს, ასობით სხვა დარგი უნდა შევიწროვდეს. იმისთვის, რომ შესაძლებელი გახდეს 20 000 კაცის დასაქმება სვი-

ტერების წარმოებაში, 20 000-ით ნაკლები უნდა დარჩეს სხვა დარგებში. მაგრამ ახალი წარმოება გამოჩნდება. ადვილი იქნება მასში დასაქმებული ადამიანების, დაბანდებული კაპიტალის, ნაწარმის საბაზრო ღირებულების დათვლა. მეზობლები დაინახავენ ყოველდღე სამსახურში მიმავალ და სახლში დაბრუნებულ სვიტერის მქსოველებს. შედეგი იქნება ხელშესახები და პირდაპირი. მაგრამ არც ისე ადვილი იქნება ასობით სხვა დარგის შემცირების, სადმე სხვაგან 20 000 სამუშაო ადგილის დაკარგვის შენიშვნა. უგამჭრიახესი სტატისტიკოსისთვისაც კი შეუძლებელი იქნება იმის ზუსტად გაგება, თუ რამდენმა ადამიანმა დაკარგა სამუშაო ადგილი ამა თუ იმ დარგში, რამდენი დაკარგა ამა თუ იმ დარგმა იმის გამო, რომ მომხმარებლებს მოუხდათ სვიტერებში ზედმეტის გადახდა, რადგან ზარალი, რომელიც ყველა სხვა საქმიანობაზე ნაწილდება ქვეყანაში, შედარებით უმნიშვნელო იქნება თითოეულში. და შეუძლებელი იქნება ვინმესთვის იმის ზუსტად დადგენა, როგორ დახარჯავდა მომხმარებელი დარჩენილ 5 დოლარს, მას რომ ამ თანხის შენარჩუნების შესაძლებლობა მისცემოდა. ადამიანთა უმრავლესობა, მაშასადამე, იმ ილუზიის ტყვეობაში დარჩებოდა, რომ ახალი დარგი არაფერი დაგვიჯდა.

4

მნიშვნელოვანია იმის შენიშვნა, რომ ახალი ტარიფი სვიტერებზე არ ასწევს ამერიკის ხელფასებს. მართლაც, ის მისცემს ამერიკელებს სვიტერების წარმოებაში მუშაობის შესაძლებლობას დაახლოებით ამერიკის საშუალო ანაზღაურებით (მსგავსი კვალიფიკაციის მუშებისთვის), იმის ნაცვლად, რომ კონკურენცია გასწიონ ამ დარგის ბრიტანეთის ხელფასების დონეზე. მაგრამ ბაჟის შემოღებით არ მოხდება საერთოდ ამერიკული ხელფასების ზრდა, რადგან, როგორც ვნახეთ, არ მოხდება სამუშაო ადგილების საერთო რაოდენობის, არც საქონელზე საერთო მოთხოვნის და არც შრომის ნაყოფიერების გაზრდა. შრომის ნაყოფიერება, სინამდვილეში შემცირდება კიდევ ტარიფის შემოღების შედეგად.

და ამას მივყავართ ტარიფების რეალურ შედეგთან. არა მხოლოდ მის ხილვად უპირატესობებს აბათილებს ნაკლებად აშკარა, მაგრამ არანაკლებად რეალური ზარალი. მას, ფაქტობრივად, ქვეყნისთვის მოაქვს წმინდა ზარალი. რადგან მიუხედავად იმისა, თუ რას ამტკიცებენ საუკუნოვანი მიკერძოებული პროპაგანდა და მიუკერძოებელი დაბნეულობა, ტარიფი ამცირებს ამერიკის ხელფასების დონეს.

მოდით, უფრო დეტალურად განვიხილოთ, როგორ ხდება ეს. ვნახეთ, რომ დამატებითი თანხა, რომლის გადახდაც უნევს მომხმარებელს ტარიფით დაცულ საქონელში, ზუსტად იმდენითვე ნაკლებ თანხას უტოვებს მას სხვა საქონლის შესაძენად. აქ არ არის წმინდა მოგება დარგისთვის. მაგრამ უცხო საქონლისთვის ხელოვნური ბარიერის შექმნის შედეგად ამერიკული შრომა, კაპიტალი და მიწა იმ საქმიდან, რისი გაკეთებაც უფრო ეფექტიანად შეეძლოთ, გადაერთნენ იმაზე, რასაც ისინი ნაკლებად ეფექტიანად აკეთებენ. ამგვარად, ბარიერის შემოღების შედეგად ამერიკის შრომისა და კაპიტალის საშუალო ნაყოფიერება მცირდება.

თუ ამას მომხმარებლის პოზიციიდან შევხედავთ, დავინახავთ, რომ თავისი ფულით მას ახლა ნაკლების ყიდვა შეუძლია. რადგან უხდება მეტი ფულის გადახდა სვიტერსა და სხვა დაცულ საქონელში, ყველაფერი დანარჩენის ნაკლები რაოდენობით ყიდვას შეძლებს. მაშასადამე, მისი შემოსავლის საერთო მსყიდველობითი უნარი მცირდება. ტარიფი ფულად შემოსავლებს ამცირებს თუ საქონლის ფასებს ზრდის, დამოკიდებულია იმ ფულად პოლიტიკაზე, რომელიც მას მოსდევს. მაგრამ ერთი რამ არის სრულიად ცხადი, ის, რომ ტარიფი – მიუხედავად იმისა, რომ შეუძლია გაზარდოს ხელფასები დაცულ დარგში იმაზე მეტად, ვიდრე ეს იქნებოდა ტარიფის არარსებობის პირობებში – საერთო ჯამში, ყველა საქმიანობის გათვალისწინებით ამცირებს ხელფასებს.

მხოლოდ მრავალწლიანი მაცდური პროპაგანდით გაბრუებულ გონებას თუ მოეჩვენება ეს დასკვნა პარადოქსულად. სხვა რა შედეგის მოლოდინი შეიძლება გვექონოდა ისეთი პოლიტიკისგან, რომელიც განგებ ქმნის პირობებს, რომლებიც ამცირებენ

კაპიტალური და შრომითი რესურსების ეფექტიანობას? სხვა რა შედეგს უნდა ველოდოთ პოლიტიკისგან, რომელიც ვაჭრობასა და გადაზიდვებს ხელოვნურ ბარიერებს უქმნის?

ტარიფის კედლის აღმართვას მოჰყვება ისეთივე შედეგი, როგორიც რეალური კედლისას. მნიშვნელოვანია, რომ პროტექციონისტები ჩვეულებრივ ომის ენას იყენებენ. ისინი საუბრობენ უცხო საქონლის „შემოსევის მოგერიებაზე“ და საშუალებებიც, რომელთაც გვთავაზობენ საგადასახადო კუთხით, საბრძოლო ტერმინოლოგიასაც მოგვაგონებენ. სატარიფო ბარიერები, რომლებიც ამ შემოსევის წინააღმდეგ აღიმართება, წარმოადგენენ სატანკო მახეებს, სანგრებსა და მავთულხლართებს მტრის ჯარის შემოჭრის მცდელობის მოსაგერიებლად ან შესანელებლად.

გარდა ამისა, როგორც უცხო არმია იძულებულია გამოიყენოს სულ უფრო ძვირადღირებული საშუალებები ამ დაბრკოლებათა დასაძლევად – უფრო დიდი ტანკების, ნალმის დეტექტორების, საინჟინრო ჯარის მავთულხლართების გასაჭრელად, მდინარეების გადასალახავად და ხიდების ასაშენებლად – სატარიფო დაბრკოლების დასაძლევადაც საჭიროა სულ უფრო ძვირი და ეფექტიანი სატრანსპორტო საშუალებების გამოყენება. ერთი მხრივ, ვცდილობთ შევამციროთ გადაზიდვების ღირებულება ინგლისსა და ამერიკას შორის, ან კანადასა და ამერიკის შეერთებულ შტატებს შორის უფრო სწრაფი და ეფექტიანი გემების მშენებლობით, უკეთესი გზების დაგებითა და ხიდების აშენებით, უკეთესი ლოკო-მოტივებისა და სატვირთო მანქანების შექმნით. მეორე მხრივ, ამ ინვესტიციებს ეფექტიან სატრანსპორტო საშუალებებში ვაბათილებთ ტარიფებით, რომლებიც კიდევ უფრო ართულებენ საქონლის კომერციულად მომგებიანად გადაზიდვას, ვიდრე მანამდე. ჩვენ 1 დოლარით ვაიაფებთ სვიტერების გადაზიდვას და შემდეგ 2 დოლარით ვზრდით ტარიფს სვიტერების გადაზიდვის შესაფერხებლად. მომგებიანად გადასაზიდი ტვირთის შემცირებით ვამცირებთ ტრანსპორტის ეფექტიანობაში ჩადებული ინვესტიციების ღირებულებას.

5

ტარიფის დაწესებას ახასიათებენ, როგორც მომხმარებლის ხარჯზე მენარმის სასარგებლოდ მიღებულ ზომას. გარკვეული გაგებით ეს მართალია. ისინი, ვინც მას მხარს უჭერენ, ფიქრობენ მხოლოდ მენარმეთა ინტერესებზე, რომლებიც კონკრეტული ბაჟით ნახულობენ სარგებელს. მათ ავინყდებათ იმ მომხმარებლების ინტერესები, რომლებიც პირდაპირ ზარალდებენ, რადგან იძულებული არიან ეს ბაჟი გადაიხადონ. შეცდომა იქნება ტარიფზე ფიქრი, თითქოს იგი წარმოადგენს მენარმეთა და მომხმარებელთა, როგორც ჯგუფების, ინტერესთა კონფლიქტს. მართალია, რომ ტარიფი ყველა მომხმარებელს აზარალებს. არ არის მართალი, რომ მას ყველა მენარმისთვის მოაქვს სარგებლობა. პირიქით, როგორც ახლა ვნახეთ, იგი ეხმარება დაცულ მენარმეებს ყველა დანარჩენი ამერიკელი მენარმის ხარჯზე, განსაკუთრებით კი იმათზე, ვისაც აქვთ შედარებით დიდი საექსპორტო პოტენციალი.

ჩვენ შეგვიძლია ამ უკანასკნელი მტკიცების უკეთ დემონსტრირება, თუ ერთ უკიდურეს მაგალითს მოვიყვანთ. დავუშვათ, ისეთი მაღალი ტარიფი დავანესეთ, რომ მან სრულიად აკრძალვითი ხასიათი მიიღო და ქვეყანაში საერთოდ არანაირი იმპორტი არ შემოდის. დავუშვათ, რომ ამის შედეგად სვიტერების ფასი ამერიკაში გაიზარდა მხოლოდ 5 დოლარით. ახლა, იმის გამო, რომ ამერიკელ მომხმარებელს უნევს 5 დოლარით მეტიც გადახდა სვიტერში, ის გადაიხდის 5 ცენტით ნაკლებს ამერიკის ასი სხვადასხვა დარგიდან თითოეულში (რიცხვები მხოლოდ პრინციპის საილუსტრაციოდ შევარჩიეთ: ზარალის ასეთ სიმეტრიულ განაწილებას, რა თქმა უნდა, არ ექნება ადგილი, მეტიც, თვით სვიტერების წარმოებაც დაზარალდება სხვა დარგების დაცვის გამო. თუმცა ასეთ გართულებებს ამჯერად არ განვიხილავთ).

ახლა, ვინაიდან უცხო მენარმეები ვერ მოხვდებიან ამერიკის ბაზარზე, მათ არ ექნებათ დოლარები და მაშასადამე, არ ექნებათ ამერიკული საქონლის შეძენის არანაირი საშუალება. შედეგად, ამერიკული მრეწველობა მანამდე არსებული ექსპორტის წილის

პროპორციულად დაზარალდება. აქ პირველ რიგში დაზარალდებიან ნედლი ბამბის, სპილენძის, ხის მასალების, სასოფლო-სამეურნეო საქონლის, საბეჭდი მანქანების მწარმოებლები და ა.შ.

მაღალი ტარიფი, რომელსაც არ ექნება მთლად აკრძალვითი ხასიათი, გამოიღებს იმავე შედეგს, ოღონდ ნაკლები მასშტაბით.

ამგვარად, ტარიფის შედეგად იცვლება ამერიკის წარმოების სტრუქტურა. ის ცვლის დასაქმებულთა რიცხვს, მათი საქმიანობის სფეროს და დარგების შეფარდებით ზომას. ეს ბუნებრივზე მეტად ზრდის იმ დარგებს, რომლებშიც ჩვენ ვართ შედარებით არაეფექტიანები და ამცირებს დარგებს, სადაც ვართ შედარებით ეფექტიანები. მაშასადამე, მისი სუფთა შედეგი იქნება ამერიკის ეფექტიანობის ვარდნა, ისევე როგორც იმ ქვეყნების, რომლებთანაც სხვა შემთხვევაში უფრო ფართო ვაჭრობა გვექნებოდა.

გრძელვადიანად, ყველა, როგორც მომხრე, ისე სანინალმდევო არგუმენტების მიუხედავად, ტარიფი არ არის დასაქმებასთან დაკავშირებული (თუმცა, ტარიფის უეცარმა ცვლილებამ ზრდისა თუ შემცირებისკენ შეიძლება გამოიწვიოს დროებითი უმუშევრობა, რადგან ის იწვევს შესაბამის ცვლილებას წარმოების სტრუქტურაში. ასეთ უეცარ ცვლილებებს დეპრესიის გამოწვევაც კი შეუძლია). მაგრამ ტარიფი კავშირშია ხელფასებთან. გრძელვადიანად, იგი ყოველთვის ამცირებს რეალურ ხელფასებს, რადგან ამცირებს ეფექტიანობას, შრომის ნაყოფიერებასა და სიმდიდრეს.

ამგვარად, ტარიფის შემოღებასთან დაკავშირებული ყველა ძირითადი შეცდომა მომდინარეობს იმ მთავარი შეცდომიდან, რომელიც ჩვენი წიგნის განხილვის საგანს წარმოადგენს. ისინი გამომდინარეობენ მენარმეთა მხოლოდ ერთ ჯგუფზე ტარიფის უშუალო გავლენის დანახვიდან, და მომხმარებლებსა და ყველა სხვა მენარმეებზე გრძელვადიანი გავლენის უგულებელყოფიდან.

(ზოგიერთი მკითხველი ალბათ იკითხავს: „რატომ არ შეიძლება ამ პრობლემის გადაწყვეტა ტარიფების ყველა მენარმისთვის შემოღებით?“ შეცდომა აქ მდგომარეობს იმაში, რომ ეს არ დაეხმარება ყველა მენარმეს თანაბრად და საერთოდ არ დაეხმარება იმ მენარმეებს, რომლებიც უკვე ყიდიან თავის ნაწარმს უცხოელ

მენარმეებზე დაბალ ფასებში: ეს ეფექტიანი მენარმეები იზარალებენ იმით, რომ ტარიფების შემოღება გამოიწვევს მსყიდველობითი უნარის მიმართულების შეცვლას).

6

ტარიფების თემაზე საუბრისას მხედველობაში უნდა ვიქონიოთ ერთი რამ. ეს არის ის, რაც ერთხელ უკვე აღვნიშნეთ მანქანების შემოღების შედეგების განხილვისას. არ შეიძლება იმის უარყოფა, რომ ტარიფებს მოაქვს სარგებლობა – ყოველ შემთხვევაში, შეუძლიათ სარგებლობის მოტანა – გარკვეული ჯგუფებისთვის. მართალია, მათ მოაქვთ სარგებლობა ყველა დანარჩენის ხარჯზე, მაგრამ მოაქვთ. თუ მხოლოდ ერთი დარგი იქნება დაცული და მის მფლობელებსა და მასში მომუშავე მუშებს ექნებათ ყველა დანარჩენი საქონლის ყიდვისას თავისუფალი ბაზრის უპირატესობებით სარგებლობის შესაძლებლობა, ეს დარგი დარჩება მოგებული, თუნდაც საბოლოო ჯამში. თუმცა, როდესაც ტარიფი სხვა დარგებზე გაერცელდება, თვით დაცულ დარგებშიც კი, როგორც მენარმეები, ისე მომხმარებლები დაზარალებიან სხვა ადამიანთა დაცულობის გამო და საბოლოოდ, უარეს მდგომარეობაში აღმოჩნდებიან, ვიდრე ტარიფის საერთოდ მიუღებლობის შემთხვევაში.

მიუხედავად ამისა, არ უნდა უარეყოთ, როგორც ამას ხშირად თავისუფალი ვაჭრობის ენთუზიასტები აკეთებენ, ამ ტარიფების სარგებლობის შესაძლებლობა გარკვეული ჯგუფებისთვის. არ უნდა მოვიტყუოთ თავი და ვიფიქროთ, რომ ტარიფის შემცირება ყველას დაეხმარება და არავის ავნებს. მართალია, მისი შემცირება საბოლოო ჯამში ხელს შეუწყობს ქვეყანას, მაგრამ ვილაც რა თქმა უნდა, დაზარალებდა. დაზარალებიან მანამდე კარგად დაცული ჯგუფები. სწორედ ეს არის ერთ-ერთი მიზეზი იმისა, თუ რატომაა ცუდი ვილაცის ინტერესების ასეთი გზით დაცვა. თუმცა აზროვნების სიცხადე და მიუდგომლობა გვაიძულებს დავინახოთ და ვაღიაროთ, რომ ზოგიერთი დარგის წარმომადგენელი სავსებით მართალია, როცა ამტკიცებს, რომ ტარიფის მოხსნა მათ ნაწარმზე

გაკოტრებს მათ და დარგში მომუშავე მუშებს უმუშევრად დატოვებს (ყოველ შემთხვევაში, დროებით). და დარგის მუშები, რომლებმაც გარკვეული ხელობა შეიძინეს, მასზე მოთხოვნის არქონის გამო, შეიძლება შრომას ხანგრძლივად ჩამოშორდნენ, შესაძლოა მანამდე, სანამ საბოლოოდ რაიმე ახალ ხელობას არ შეიძენენ. ტარიფების, ისევე როგორც მანქანების შემოღების მიკვლევის პროცესში, უნდა ვეცადოთ დავინახოთ ყველა მთავარი შედეგი, როგორც მოკლე, ისე გრძელვადიანი – ყველა ჯგუფზე.

როგორც ამ თავის პოსტსკრიპტუმს, დავუმატებ, რომ ეს არგუმენტაცია არ არის მიმართული ყველა ტარიფის წინააღმდეგ, მათ შორის, ბაჟისა, რომელიც აიკრიფება ძირითადად შემოსავლებისთვის ან ომისთვის საჭირო დარგების შესანარჩუნებლად. იგი არც ყველა ტარიფის დაცვის არგუმენტის წინააღმდეგაა მიმართული, არამედ მიმართულია უბრალოდ იმ მცდარი აზრის წინააღმდეგ, რომ ტარიფი, საბოლოო ჯამში, „ქმნის სამუშაო ადგილებს“, „ზრდის ხელფასებს“ ან „იცავს ამერიკის ცხოვრების დონეს“. არაფერს მსგავსს ის არ აკეთებს, ხოლო რაც შეეხება ხელფასებსა და ცხოვრების დონეს, ამაში მისი შედეგი სრულიად საპირისპიროა. მაგრამ სხვა მიზნებით დანესებული ბაჟის განხილვა შორს, ახლანდელი საგნის ფარგლებს მიღმა გაგვიყვანდა.

აქ არ გვინდა საიმპორტო კვოტების, სასაქონლო და სავალუტო გაცვლის კონტროლის, ბილატერალიზმისა და სხვა მეთოდების როლის განხილვა საერთაშორისო ვაჭრობის შეფერხებასა და შეჩერებაში. ასეთ მეთოდებს საზოგადოდ ისეთივე შედეგები აქვს, როგორიც მაღალ ან აკრძალვით ტარიფებს, ზოგჯერ კიდევ უარესიც. ისინი გაცილებით რთულ საგნებს წარმოადგენენ, მაგრამ მათი წმინდა შედეგების მიკვლევა შეიძლება ისეთივე ლოგიკით, რომელიც სულ ახლახან სატარიფო ბარიერებთან დაკავშირებით გამოვიყენეთ.

თავი XII



ქსპორტისაჲნ სწრაფჲა

იმპორტის პათოლოგიურ შიშზე უფრო ძლიერი, ყველა სახელმნიფოში, ალბათ, მხოლოდ ექსპორტისკენ პათოლოგიური სწრაფვაა. ლოგიკურად არაფერი შეიძლება იყოს უფრო შეუთავსებადი. გრძელვადიანად იმპორტი და ექსპორტი უნდა უდრიდეს ერთმანეთს (ორივე განხილული ფართო გაგებით, რაც შეიცავს ისეთ „უჩინარ“ პოზიციებს, როგორც ტურისტული ხარჯები და საზღვაო საფრახტო გადასახადები). სწორედ ექსპორტი იხდის იმპორტის ფულს და პირიქით. რაც უფრო დიდი ექსპორტი გვაქვს, მით უფრო დიდი იმპორტი უნდა გვქონდეს, თუ გვინდა რომ მეორე მხარემ გადაგვიხადოს ფული.

რაც უფრო მცირე იმპორტი გვაქვს, მით უფრო მცირე ექსპორტი შეიძლება გვქონდეს. იმპორტის გარეშე არ გვექნება ექსპორტი, რადგან უცხოელებს არ ექნებათ ჩვენი საქონლის შეძენის ფული. როდესაც ვიღებთ იმპორტის შემცირების გადანყვეტილებას, სინამდვილეში ვიღებთ აგრეთვე ექსპორტის შემცირების გადანყვეტილებას. როდესაც ვიღებთ ჩვენი ექსპორტის გაზრდის გადანყვეტილებას, სინამდვილეში ვიღებთ აგრეთვე ჩვენივე იმპორტის გაზრდის გადანყვეტილებას.

ამის ახსნა არის მარტივი. ამერიკელი ექსპორტიორი ყიდის თავის საქონელს ბრიტანელ იმპორტიორზე, რაშიც იღებს ბრიტანულ გირვანქებს. მაგრამ ის ვერ დაურიგებს ბრიტანულ გირვანქებს ხელფასის სახით მუშებს, ვერ უყიდის ცოლს ტანსაცმელს ან თეატრის ბილეთს. ამ ყველაფრისთვის მას სჭირდება ამერიკული დოლარები. ამგვარად, ბრიტანული გირვანქები მისთვის გამოუ-

სადეგარია, თუკი არ იყიდის ბრიტანულ საქონელს ან არ მიჰყიდის მათ რომელიმე ამერიკელ იმპორტიორს, რომელიც ბრიტანული საქონლის შეძენას აპირებს. რა გზაც უნდა აირჩიოს მან, ტრანზაქცია არ დაიხურება, სანამ ამერიკული ექსპორტი არ დაიფარება იმავე მოცულობის ამერიკული იმპორტით.

იგივე ვითარება შეიქმნებოდა იმ შემთხვევაში, ეს ტრანზაქცია რომ განხორციელებულიყო არა ბრიტანულ გირვანქებში, არამედ ამერიკულ დოლარებში. ამერიკაში რაღაც საქონლის გაყიდვის შედეგად ბრიტანელმა ექსპორტიორმა დააგროვა აქტივები დოლარებში. საგარეო გაცვლა წარმოადგენს კლირინგულ ტრანზაქციას, რომლითაც უცხოელთა დოლარული ვალები ამერიკაში ბათილდება მათი დოლარული აქტივებით.

არ არის საჭირო ახლა ყოველივე ამის ტექნიკურ დეტალებში ჩაღრმავება, რომელთა გაცნობაც შეიძლება საგარეო ვაჭრობისადმი მიძღვნილ ნებისმიერ კარგ სახელმძღვანელოში. მაგრამ უნდა აღინიშნოს, რომ ამაში არ არის არანაირი საიდუმლო (მიუხედავად იმ საიდუმლო საბურველისა, რომელშიც მას ასე ხშირად ახვევენ) და ეს არსებითად არ განსხვავდება იმისგან, რაც ხდება საშინაო ვაჭრობაში. ყველა ჩვენგანმა უნდა გაყიდოს რამე – რაც უმრავლესობისთვის წარმოადგენს მომსახურებას და არა საქონელს – სხვა რამის საყიდლად მსყიდველობითი უნარის შესაძენად. საშინაო ვაჭრობაც ძირითადად ჩეკებისა და სხვა ვალდებულებების ერთმანეთთან ჩათვლების საშუალებით ხორციელდება.

მართალია, საერთაშორისო ოქროს სტანდარტის პირობებში დარღვევა იმპორტისა და ექსპორტის ბალანსში ზოგჯერ გვარდება ოქროს გაცვლით, მაგრამ ასევე მარტივად მათი მოგვარება შეიძლება ბამბის, ფოლადის, ვისკის, სუნამოს ან ნებისმიერი სხვა საქონლის საშუალებით. მთავარი განსხვავება მდგომარეობს იმაში, რომ მოთხოვნა ოქროზე არის თითქმის უსაზღვროდ მზარდი (ნაწილობრივ იმიტომ, რომ იგი აღიქმება როგორც სანაშთო საერთაშორისო „ფული“ და არა უბრალოდ სხვა საქონელი) და სახელმწიფოები არ უქმნიან ოქროს მიღებას ხელოვნურ ბარიერებს ისე,

როგორც ისინი უქმნიან მათ თითქმის ყველაფერ დანარჩენს (მეორე მხრივ, უკანასკნელ წლებში მათ შეუქმნეს ოქროს ექსპორტის გაცილებით მეტი ბარიერი, ვიდრე რომელიმე სხვა საქონელს: თუმცა ეს უკვე სულ სხვა ამბავია).

იგივე ადამიანები, ვისაც შეუძლიათ სიცხადისა და გონივრულობის გამოჩენა, როცა საქმე საშინაო ვაჭრობას ეხება, უკიდურეს ემოციურობასა და დაბნეულობას იჩენენ, როცა საუბარი გადადის საგარეო ვაჭრობაზე. ამ უკანასკნელში მათ ადვილად შეუძლიათ ისეთი პრინციპების დაცვა ან მიღება, რომლებსაც საშინაო ეკონომიკურ ურთიერთობებში სისულელედ მიიჩნევენ. ტიპური მაგალითია იმის რწმენა, რომ მთავრობამ უნდა მისცეს დიდი სესხები სხვა ქვეყნებს ჩვენი ექსპორტის გასაზრდელად (ჩვენი საქონლის შესაძენად), იმისდა მიუხედავად, თუ რამდენად პერსპექტიულია ამ სესხის დაბრუნება.

ამერიკელ მოქალაქეებს, რა თქმა უნდა, უნდა ჰქონდეთ საკუთარი სახსრების საზღვარგარეთ გასესხების უფლება საკუთარი რისკის ფასად. მთავრობამ არ უნდა შეუქმნას ბარიერები კერძო სესხებს იმ ქვეყნებისთვის, ვისთანაც ჩვენ გვაქვს მშვიდობიანი ურთიერთობები. ჩვენ უნდა გავცეთ უხვად, თუნდაც ჰუმანური მოსაზრებების გამო, იმ ადამიანებზე, ვინც მძიმე მდგომარეობაში ან შიმშილის საფრთხის წინაშე იმყოფებიან. მაგრამ ყოველთვის უნდა ვიცოდეთ, რას ვაკეთებთ. არ არის გონივრული საქველმოქმედო აქციის უცხოელებისთვის ისე წარმოდგენა, თითქოს ეს არის მხოლოდ საკუთარი მიზნებისთვის წამოწყებული ბიზნეს-ტრანზაქცია. ეს მხოლოდ გაუგებრობას და ურთიერთობების გაფუჭებას გამოიწვევს.

თუმცა, დიდი საგარეო სესხების გაცემის სასარგებლოდ მოყვანილ არგუმენტებს შორის ერთ შეცდომას ყოველთვის უკავია განსაკუთრებული ადგილი. იგი მდგომარეობს შემდეგში: იმ შემთხვევაშიც კი, როცა იმ სესხების ნახევარი (ან მთლიანად), რომლებსაც უცხო ქვეყნებს ვაძლევთ, არ გვიბრუნდება, ამერიკის შეერთებული შტატები მაინც იგებს მათი გაცემით, რადგან ისინი ახდენენ ჩვენი ექსპორტის სტიმულირებას.

სრულიად ცხადი უნდა იყოს ის, რომ თუ სესხები, რომლებსაც უცხო ქვეყნებს ვაძლევთ, ჩვენი საქონლის შესაძენად არ დაგვიბრუნდა, ჩვენ უბრალოდ ვჩუქნით მათ ამ საქონელს. ერი ვერ გამოიღრდება საქონლის გაჩუქებით. ის ამით ღარიბდება.

არავის ეპარება ეჭვი ამ დებულებაში, როცა ის კერძო ბიზნესს ეხება. თუ საავტომობილო კომპანია ასესხებს ადამიანს ათას დოლარს ამ ფასის მანქანის შესაძენად და უკან ვერ დაიბრუნებს ფულს, იგი არაფერს მოიგებს მანქანის „გაყიდვით“. ის უბრალოდ დაკარგავს ერთი მანქანის დამზადების თანხას. თუ მანქანის დამზადება ქარხანას უჯდება 900 დოლარი და მხოლოდ სესხის ნახევარი დაბრუნდება, მაშინ კომპანია დაკარგავს 900 მინუს 500 დოლარს, ანუ 400 დოლარს. გაყიდვა ვერ აანაზღაურებს სესხით მიყენებულ ზარალს.

თუ ეს დებულება ასე მარტივია, როდესაც მას კერძო კომპანიებთან კავშირში განვიხილავთ, რატომ ხდება, რომ, თითქოსდა გონიერი ადამიანები იბნევიან, როცა იგი ეხება სახელმწიფოს? ამის მიზეზი არის ის, რომ გონებაში საჭიროა ტრანზაქციის კიდევ რამდენიმე სტადიის გავლა. ერთმა ჯგუფმა შეიძლება მართლაც რაღაც მოიგოს, მაშინ როცა ჩვენ, დანარჩენები მხოლოდ დავზარალდებით.

მართალია, მაგალითად, რომ ადამიანმა, რომელიც დაკავებულია მხოლოდ ან ძირითადად საექსპორტო ბიზნესში, შეიძლება ჯამში მოიგოს საზღვარგარეთ გაცემული მსგავსი სესხების შედეგად. სახელმწიფოს ზარალი ამ ტრანზაქციაში იქნება აშკარა, მაგრამ იგი შეიძლება ისე განანილდეს, რომ ძნელი იქნება მისი მიკვლევა. კერძო გამსესხებლები პირდაპირ ხედავენ თავის ზარალს. მთავრობის გასესხებით მიღებული ზარალი მალევე იფარება გაზრდილი გადასახადებით. მაგრამ იქნება ბევრი არაპირდაპირი ზარალიც, ეკონომიკაზე პირდაპირი ზარალის გავლენით.

გრძელვადიანად ბიზნესი და დასაქმება ამერიკაში მიიღებენ დარტყმას, რომელსაც არანაირად არ დაეხმარება გადაუხდელი უცხო სესხები. რადგან ყოველ ზედმეტ დოლარზე, რომელიც გაუჩნდება უცხოელ მყიდველს ამერიკული საქონლის შესაძენად, შიდა

მყიდველი თავის დოლარს დაკარგავს. ამგვარად, ბიზნესი, რომელიც დამოკიდებულია საშინაო ვაჭრობაზე, გრძელვადიანად დაზარალდება იმდენადვე, რამდენადაც ხელი შეეწყობა საექსპორტო ბიზნესს. ჯამში აგრეთვე მრავალი ისეთი კომპანიაც დაზარალდება, რომელიც საექსპორტო ბიზნესში მუშაობს. ამერიკული საავტომობილო კომპანიები, მაგალითად, ომამდე თავისი პროდუქციის დაახლოებით 10 პროცენტს საზღვარგარეთ ყიდდნენ. ამგვარი უსარგებლო საგარეო სესხების შედეგად საკუთარი გაყიდვების გაორმაგება საზღვარგარეთ მათ მოგებას არ მოუტანს, თუ მათი ამერიკული გაყიდვები შემცირდება, ვთქვათ, 20 პროცენტით, დაუბრუნებელი საგარეო სესხების ასანაზღაურებლად ამერიკელ მყიდველზე დანესებული დამატებითი გადასახადების შედეგად.

ეს ყველაფერი, ვიმეორებ, არ ნიშნავს იმას, რომ საგარეო სესხების გაცემა უგუნურებაა, არამედ უბრალოდ იმას, რომ ამგვარი უსარგებლო სესხებით ვერ გავმდიდრდებით.

იმავე მიზეზით, რატომაც არის უგუნურება უცხო ქვეყნებისთვის სესხების გაცემით ან პირდაპირი ჩუქებით საექსპორტო ვაჭრობის ყალბი სტიმულირება, უგუნურებაა ექსპორტის სტიმულირება ექსპორტისვე სუბსიდიებითაც. იმის ნაცვლად, რომ გავიმეორო ნინა მსჯელობის მეტი ნაწილი, მკითხველს ვუტოვებ საექსპორტო სუბსიდიების შედეგების მიკვლევას იმის გათვალისწინებით, როგორც ეს უსარგებლო სესხების შემთხვევაში გავაკეთე. საექსპორტო სუბსიდიები წარმოადგენენ უცხოელებისთვის რალაციის არაფერში მიცემის სამაგალითო შემთხვევას, მათთვის საქონლის უფრო დაბალ ფასში მიყიდვით, ვიდრე ჩვენ მათი წარმოება გვიჯდება. ეს არის ნიუთების გაცემით გამდიდრების მცდელობის კიდევ ერთი მაგალითი.

ცუდი სესხები და საექსპორტო სუბსიდიები წარმოადგენენ ძველ შეცდომებზე დამატების მაგალითებს: იქნება ეს ეკონომიკური პოლიტიკის მხოლოდ უშუალო შედეგების გარკვეულ ჯგუფებზე დანახვის თუ მოუთმენლობის ან უგუნურობის გამო დანარჩენ მოსახლეობაზე ამ პოლიტიკის გრძელვადიანი შედეგების არდანახვის შემთხვევები.

თავი XIII

„პარიტეტული“ ფასები

1

კერძო ინტერესებს, როგორც ამას ტარიფების ისტორია გვასწავლის, შეუძლიათ მოიყვანონ ათასობით მიზეზი იმისა, თუ რატომ უნდა აღმოეჩინოთ მათ სპეციალური დახმარება. მათი დამცველები წარადგენენ თავიანთ გეგმებს და ეს გეგმები დასაწყისში ყველას იმდენად აბსურდულად ეჩვენებათ, რომ მიუკერძოებელ ავტორებს საჭიროდ არ მიაჩნიათ მათი მხილება. მიუხედავად ამისა, კერძო ინტერესებშია ამ გეგმების დაცვა. აღნიშნული გეგმების განხორციელება იმდენად შეცვლის მათ პირად კეთილდღეობას, რომ პროექტის წინ წასანევად შეუძლიათ იქირაონ ეკონომისტები და საზოგადოებასთან ურთიერთობის სპეციალისტები. მოსახლეობას ისე ხშირად ესმის არგუმენტები, რომლებსაც თან ახლავს უხვი და შთამბეჭდავი სტატისტიკა, გრაფიკები, ცხრილები, რომ მალე ადამიანები ამ აზრს ეჩვევიან. როდესაც საბოლოოდ მიუკერძოებელი ავტორები ხვდებიან, რომ გეგმის განხორციელების საფრთხე საცსებით რეალურია, ჩვეულებრივ უკვე გვიანაა. მათ არ შეუძლიათ რამდენიმე კვირაში საგანში ისე სრულფასოვნად გარკვევა, როგორც დაქირავებულ გუნდს, რომელიც წლების განმავლობაში მას მთელ თავის დროს ახარჯავდა. მათ ბრალს დებენ იმაში, რომ საქმის კურსში არ არიან და კამათობენ სრულიად აშკარა რამეებზე.

სწორედ ასეთი ისტორია აქვს „პარიტეტული“ ფასების იდეას სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე. მე უკვე აღარ მახსოვს, როდის გამოჩნდა იგი საკანონმდებლო პროექტში, მაგრამ ახა-

ლი კურსის დადგომისთვის, 1933 წელს იგი უკვე დამკვიდრდა როგორც კანონში ასახული პრინციპი, ხოლო დროთა განმავლობაში, როცა აშკარა გახდა მისი აბსურდული შედეგები, მოხდა მათი დაკანონებაც.

„პარიტეტული“ ფასების სასარგებლოდ მიმართავენ დაახლოებით შემდეგ არგუმენტებს: სოფლის მეურნეობა წარმოადგენს ყველაზე ფუნდამენტურ და მნიშვნელოვან დარგს და ამიტომაც საჭიროა მისი შენარჩუნება ყველა საშუალებით. მეტიც, ყველა დანარჩენი ადამიანის კეთილდღეობა დამოკიდებულია ფერმერის კეთილდღეობაზე. თუ მას არ ექნება მსყიდველობითი უნარი მრეწველობის ნაწარმის შესაძენად, მრეწველობაც დასუსტდება. ეს იყო 1929 წლის კრახის მიზეზი, ან ყოველ შემთხვევაში, მისგან თავის დაღწევის მარცხის მიზეზი. რადგან ფასები სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე მკვეთრად დაეცა, მაშინ როცა ფასები სამრეწველო საქონელზე ძალიან მცირედ შემცირდა. შედეგად, ფერმერს აღარ შეეძლო სამრეწველო საქონლის შეძენა, მუშებს ქალაქებში შეუმცირდათ სამუშაო, ისინი ვეღარ ყიდულობდნენ სოფლის მეურნეობის პროდუქტებს და დეპრესია სულ უფრო ფართო წრეებზე გავრცელდა. ამ ყველაფრისთვის არსებობს მხოლოდ ერთი მარტივი ნამალი. მიუხედავად სოფლის მეურნეობის პროდუქტების ფასები („პარიტეტული“ ფასები) იმ საგნების ფასებს, რომლებსაც ყიდულობენ ფერმერები. პარიტეტი არსებობდა 1909-დან 1914 წლამდე, როცა ფერმერობა ყვაოდა. ფასების ეს შეფარდება უნდა აღდგეს და შენარჩუნდეს მომავალში.

ძალიან ბევრი დრო დასჭირდება და ძალიან დაგვაშორებს მიზანს ყველა იმ სისულელის განხილვა, რომელიც იმალება ამ ერთი შეხედვით შესაძლებელ დებულებაში. არ არსებობს რაიმე საფუძველი რომელიმე წლის ან პერიოდის განმავლობაში არსებულ ფასთა შეფარდების გამოყოფაში და მის ჭეშმარიტად ან თუნდაც სხვებზე უფრო „ნორმალურად გამოცხადებაში. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ეს წარსულში ოდესმე „ნორმალური“ იყო, რა საფუძველი გვაქვს ვიფიქროთ, რომ იგივე შეფარდება უნდა შენარჩუნდეს შემდეგი თაობისთვისაც, მიუხედავად იმ უზარმაზარი ცვლილებებისა, რომლებიც მოხდა წარმოების პირობებსა

და საქონელზე მოთხოვნაში? 1909-დან 1914 წლამდე პერიოდის, როგორც საბაზისოს, შერჩევა არ იყო შემთხვევითი. შეფარდებითი ფასების თვალსაზრისით ეს იყო ყველაზე ხელსაყრელი პერიოდი მთელი აშშ-ის ისტორიაში სოფლის მეურნეობისთვის.

ამ იდეაში გულწრფელობისა და ლოგიკის რაიმე ნატამალი რომ ყოფილიყო, საჭირო იქნებოდა მისი ყველა პროდუქტზე გავრცელება. თუ ის ფულადი შეფარდება სოფლის მეურნეობისა და სამრეწველო პროდუქტების ფასებში, რომელიც ქარბობდა 1909 წლის აგვისტოდან 1914 წლის ივლისამდე, უნდა შენარჩუნდეს სამუდამოდ, რატომ არ უნდა შევინარჩუნოთ იმ დროს არსებული ყველა დანარჩენი საქონლის ერთმანეთთან შეფარდება? მაგალითად, 1912 წელს „შევროლეს“ ექვსცილინდრიანი სპორტული მანქანის ფასი იყო 2 150 დოლარი, მნიშვნელოვნად გაუმჯობესებული ექვსცილინდრიანი „შევროლე სედანის“ ფასი 1942 წელს იყო 907 დოლარი. მის, ისევე, როგორც სოფლის მეურნეობის პროდუქტების მიმართ რომ გამოგვეყენებინა „პარიტეტის“ პრინციპი, მისი ფასი 1942 წელს იქნებოდა 3 270 დოლარი. ერთი გირვანქა ალუმიონის ფასი 1909 -დან 1913 წლამდე იყო საშუალოდ 22,5 ცენტი, მისი ფასი 1946 წლის დასაწყისში იყო 14 ცენტი, „პარიტეტის“ მოქმედების შემთხვევაში კი მისი ფასი იქნებოდა 41 ცენტი.

მე უკვე მესმის ხმები, რომლებიც ამტკიცებენ, რომ ასეთი შედარება არის აბსურდული, რადგან ყველამ იცის არა მხოლოდ ის, რომ დღევანდელი ავტომობილები ყველა ასპექტით გაცილებით უკეთესებია 1912 წელს გამოშვებულ ავტომობილებთან შედარებით, არამედ ისიც, რომ მათი წარმოება ჯდება მხოლოდ ნაწილი იმისა, რაც ჯდებოდა ადრე და სიტყვასიტყვით იმავეს თქმა შეიძლება ალუმინთან დაკავშირებით. მაგრამ რატომ არავენ ამბობს არაფერს გაზრდილ ნაყოფიერებაზე თითო აკრზე სოფლის მეურნეობაში? ხუთი წლის პერიოდში 1939-დან 1943 წლამდე შეერთებულ შტატებში საშუალოდ ერთი აკრიდან იღებდნენ 260 გირვანქა ბამბას, 188 გირვანქასთან შედარებით, რომელსაც იღებდნენ 1909-დან 1913 წლამდე. საწარმოო ხარჯები სოფლის მეურნეობის პროდუქციაზე მნიშვნელოვნად შემცირდა ქიმიური სასუქის, უკე-

თესი სათესლე მასალის გამოყენებისა და მექანიზაციის გაზრდის (ბენზინზე მომუშავე ტრაქტორების, კომბაინების, ბამბის ამლები მანქანების შემოღების) შედეგად. „ზოგიერთ მთლიანად მექანიზებულ და მასობრივი წარმოების პრინციპებზე მომუშავე დიდ ფერმებში იმავე მოსავლის მისაღებად, რასაც ისინი რამდენიმე წლის წინ იღებდნენ, საჭიროა მაშინ დახარჯული შრომის მესამედიდან მეხუთედამდე“.¹ მიუხედავად ამისა, ყველაფერ ამას არ ითვალისწინებენ „პარიტეტული“ ფასების პრინციპის მიმდევრები.

ამ პრინციპის ყველაფრისადმი გავრცელებაზე უარის თქმა არ არის ერთადერთი მტკიცებულება იმისა, რომ იგი წარმოადგენს არა მთელი მოსახლეობის საკეთილდღეოდ მიმართულ ღონისძიებას, არამედ კერძო ინტერესების დასაცავ ხრიკს. მეორე მტკიცებულება არის ის, რომ როდესაც სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის ფასები აჭარბებენ „პარიტეტულს“, ბუნებრივად თუ მთავრობის პოლიტიკის შედეგად, კონგრესის ფერმერთა ბლოკის მხრიდან არ ისმის ფასების „პარიტეტულ“ დონემდე დაბრუნების ან მათი სუბსიდიებით განონანსორების მოთხოვნა.

2

მოდით, გვერდზე გადავდოთ ყველა ეს მოსაზრება და დავუბრუნდეთ მთავარ შეცდომას, რომელიც წარმოადგენს ჩვენს ძირითად საზრუნავს. ეს შეცდომა მდგომარეობს იმის მტკიცებაში, რომ თუ ფერმერი მიიღებს უფრო მაღალ ანაზღაურებას თავის პროდუქტებში, იგი შეძლებს მეტი საქონლის შეძენას მრეწველობისგან და ამგვარად დაეხმოს მრეწველობას და ხელს შეუწყობს მოსახლეობის სრულ დასაქმებას. ამ არგუმენტისთვის, რა თქმა უნდა, მნიშვნელობა არა აქვს იმას, მიიღებს თუ არა ფერმერი განსაკუთრებულ „პარიტეტულ“ ფასებს.

ყველაფერი დამოკიდებულია იმაზე, თუ როგორ არის მიღწეული მაღალი ფასები. თუ ეს ფასები მიიღება საერთო აღმავლობის შედეგად, თუ ეს არის ბიზნესის გამოცოცხლების, სამრეწველო წარმოე-

¹ New York Times, January 2, 1946.

ბის ზრდისა და ქალაქის მცხოვრებთა გაზრდილი მსყიდველობითი უნარის (და არა ინფლაციის) შედეგი, მაშინ ეს მართლაც შეიძლება ნიშნავდეს წარმოებისა და საყოველთაო კეთილდღეობის ზრდას არა მხოლოდ ფერმერებისთვის, არამედ ყველასთვის. მაგრამ ის, რასაც ჩვენ განვიხილავთ, არის მთავრობის ჩარევის შედეგად გაზრდილი ფასები სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე. ეს შეიძლება მოხდეს რამდენიმე გზით. ფასების გაზრდა შეიძლება უბრალოდ განკარგულებით, რაც არის ყველაზე ცუდად მომუშავე მეთოდი. ამის მიღწევა შეიძლება, თუ მთავრობა მზად იქნება შეიძინოს მისთვის შეთავაზებული სოფლის მეურნეობის ყველა პროდუქტი „პარიტეტულ“ ფასებში. ეს მიიღწევა, თუ მთავრობა ფერმერებზე გასცემს საკმარის სესხებს იმისთვის, რომ შეძლონ მოსავლის შენახვა, სანამ საბაზრო ფასები სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე არ მიაღწევენ „პარიტეტულ“ ან უფრო მაღალ ნიშნულს. ეს მიიღწევა მთავრობის მიერ სათეს ფართობებზე შეზღუდვის დანესებით. ეს მიიღწევა, როგორც ხშირად ხდება პრაქტიკაში, ამ მეთოდების კომბინაციით. ჯერჯერობით ჩვენ ვივარაუდებთ უბრალოდ, რომ ის უკვე მიღწეულია, სულერთია, რა გზით.

და როგორი იქნება შედეგი? ფერმერები გაყიდიან მაღალ ფასებში თავის მოსავალს. მათი „მსყიდველობითი უნარი“ გაიზრდება. ისინი ამ დროისთვის უფრო მდიდრები არიან და მეტ სამრეწველო საქონელს ყიდულობენ. ყველაფერ ამას ხედავენ ისინი, ვინც ხედავს მხოლოდ ასეთი პოლიტიკის უშუალო შედეგებს გარკვეული ჯგუფებისთვის.

მაგრამ არსებობს სხვა შედეგიც, ისეთივე გარდაუვალი. დავუშვათ, ხორბალი, რომელიც სხვა შემთხვევაში გაიყიდებოდა 1 დოლარად ბუშელი, ასეთი პოლიტიკის შედეგად იყიდება 1,5 დოლარად. ფერმერი თითო ბუშელში 50 ცენტით მეტს იღებს. მაგრამ ქალაქელი მუშა ასეთი ცვლილების შედეგად გაძვირებულ ხორბალს ყიდულობს და ამგვარად, ერთ ბუშელში 50 ცენტით მეტს იხდის. იგივე ეხება სოფლის მეურნეობის დანარჩენ პროდუქტს. თუ ფერმერს აქვს 50 ცენტით მეტი მსყიდველობითი უნარი, სამრეწველო საქონლის შესაძენად, ქალაქელ მუშას აქვს ზუსტად ამდენითვე ნაკლები მსყიდველობითი უნარი სამრეწველო საქონლის შესაძენად. შედე-

გად, მრეწველობა მთლიანობაში ვერაფერს მოიგებს. ის დაკარგავს ქალაქში ზუსტად იმდენს, რამდენსაც მოიგებს სოფელში.

რა თქმა უნდა, არსებობს განსხვავება გაყიდვების განაწილებაში. ცხადია, რომ სასოფლო-სამეურნეო მანქანების მწარმოებლები და გამყიდველები ამ ყველაფრით მოიგებენ, ხოლო ქალაქში მოვაჭრეებს ბიზნესი შეუმცირდებათ.

ამით ყველაფერი არ შემოიფარგლება. ამ პოლიტიკას მოჰყვება როგორც წმინდა მოგება, ისე წმინდა ზარალი. რადგან ის არ ნიშნავს მხოლოდ მსყიდველობითი უნარის ქალაქელი მომხმარებლისგან ან საერთოდ გადამხდელისგან, ან ორივესგან ერთად ფერმერზე გადანაწილებას. ის ნიშნავს, აგრეთვე, სასოფლო-სამეურნეო საქონლის წარმოების იძულებით შეზღუდვას ფასების გასაზრდელად. ეს ნიშნავს დოვლათის განადგურებას. ეს ნიშნავს იმას, რომ საზოგადოებაში ნაკლები საკვები პროდუქტი დარჩება მოსახმარებლად. ის, თუ როგორ მოხდება დოვლათის განადგურება, დამოკიდებულია იმ კონკრეტულ მეთოდზე, რომელიც გამოყენებული იქნება ფასების ასანეევად. ეს შეიძლება იყოს უკვე შექმნილი საქონლის ფიზიკური განადგურება, როგორც ყავის განადგურება ბრაზილიაში. შეიძლება იყოს სათესი ფართობის იძულებითი შემცირება, როგორც ამას ითვალისწინებს ამერიკული გეგმა სამი ა (AAA). ზოგიერთი ასეთი მეთოდის შედეგებს ჩვენ მოგვიანებით განვიხილავთ, როცა მთავრობის მიერ საქონლის კონტროლის შესახებ ვისაუბრებთ.

მაგრამ აქ შეიძლება აღვნიშნოთ, რომ, როდესაც ფერმერი ამცირებს ხორბლის წარმოებას „პარიტეტული“ ფასების მისაღწევად, მან შესაძლოა მიიღოს უფრო მაღალი ანაზღაურება თითო ბუშელში, მაგრამ აწარმოებს და გაყიდის ნაკლები რაოდენობის ბუშელს. შედეგად, მისი შემოსავალი არ გაიზრდება ფასების პროპორციულად. „პარიტეტული ფასების“ ზოგიერთი მომხრეც კი აღიარებს ამას და იყენებს მას, როგორც არგუმენტს ფერმერებისთვის „პარიტეტული შემოსავლის“ პრინციპის შემოღების სასარგებლოდ. მაგრამ ამის მიღწევა შეიძლება მხოლოდ პირდაპირი სუბსიდირებით, უშუალოდ გადამხდელთა ხარჯზე. სხვა სიტყვებით,

ფერმერთა დახმარება უბრალოდ კიდევ უფრო ამცირებს ქალაქის მუშათა და სხვა ჯგუფების მსყიდველობით უნარს.

3

არის ერთი არგუმენტი „პარიტეტული“ ფასების სასარგებლოდ, რომელიც უნდა განვიხილოთ, სანამ სხვა თემაზე გადავიდოდეთ. მას აყენებს ზოგიერთი შედარებით წინ წანული დამცველი. „დიახ, – აღიარებენ ისინი, – ეკონომიკური არგუმენტები პარიტეტული ფასების სასარგებლოდ არც ისე შეუვალია. ასეთი ფასები წარმოადგენს განსაკუთრებულ პრივილეგიას. ისინი ტვირთად აწევიან მომხმარებელს. მაგრამ ტარიფიც ხომ მძიმე ტვირთად აწევა ფერმერს მხრებზე? მასაც ხომ უფრო მაღალი ფასის გადახდა უხდება სამრეწველო პროდუქციაზე ამის გამო? არანაირი აზრი არა აქვს საკომპენსაციო ტარიფების შემოღებას სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე, რადგან ამერიკა ამ პროდუქციის წმინდა ექსპორტიორს წარმოადგენს. ჰოდა, სწორედ პარიტეტულ ფასთა სისტემა წარმოადგენს სასოფლო-სამეურნეო პროდუქტების ტარიფების სისტემას. ის არის სამართლიანობის აღდგენის ერთადერთი გზა“. ფერმერებს, რომლებიც „პარიტეტულ“ ფასებს მოითხოვენ, მართლაც აქვთ ჩივილის სერიოზული საფუძველი. დამცველი ტარიფი მათ გაცილებით უფრო ძლიერად აზარალებს, ვიდრე თვით მათ წარმოუდგენიათ. სამრეწველო იმპორტის შემცირებით იგი ამერიკის სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ექსპორტსაც ამცირებს, რადგან ხელს უშლის სხვა ქვეყნებს იმ დოლარის მარაგის შექმნაში, რომელიც საჭიროა ამ უკანასკნელის შესაძენად. ამასთან, იგი ინვესს საპასუხო ტარიფების შემოღებას სხვა ქვეყნებში. მიუხედავად ამისა, ზემოთ მოყვანილი არგუმენტი ვერ უძლებს ვერანაირ კრიტიკას. იგი მცდარია თვით ფაქტების მიწოდებაში. არ არსებობს ზოგადი ტარიფი ყველა „სამრეწველო“ ან ყველა არააგარარული წარმოშობის პროდუქტებზე. არსებობს საშინაო ბაზარზე ან ექსპორტზე მომუშავე ასობით დარგი, რომლებიც არ არიან ტარიფით დაცული. თუ ქალაქის მუშებს უხდებათ ტარიფის გამო მატყლის

საბნების ან პალტოების უფრო მაღალ ფასში შეძენა, იქნება კი ეს „კომპენსაცია“, თუ მათ მოუხდებათ აგრეთვე უფრო მაღალი ფასის ბამბის ტანსაცმელში და საკვები პროდუქტების შეძენაში გადახდა? ან მას უბრალოდ ორჯერ ხომ არ ძარცვავენ?

მოდით, გავათანაბროთ ეს ყველაფერი, იტყვის ზოგიერთი, და ყველა უზრუნველყოთ ასეთი „დაცვით“. მაგრამ ეს შეუძლებელია. იმ შემთხვევაშიც კი, თუ დავუშვებთ, რომ შესაძლებელია პრობლემის ტექნიკური გადაწყვეტა – მივიღოთ ტარიფი ა-სთვის, რომელიც განიცდის უცხო კომპანიების კონკურენციას და სუბსუდიები ბ-სთვის, რომელსაც თავისი პროდუქცია გააქვს საექსპორტოდ – შეუძლებელი იქნება, ყველას „სამართლიანად“ ან თანაბრად დაცვა, ან სუბსიდირება. ჩვენ მოგვიხდება ყველასთვის ტარიფის ან სუბსიდიის ერთი და იმავე პრინციპით დანესება და მაინც არასოდეს ვიქნებით დარწმუნებული იმაში, ვაორმაგებთ რომელიმე ჯგუფის დახმარებას, თუ პირიქით, ვამცირებთ.

მაგრამ, წარმოვიდგინოთ, რომ შეგვიძლია ამ ფანტასტიკური პრობლემის გადაწყვეტა. რას მივიღებთ შედეგად? ვინ იქნება მოგებული, ყველას თანაბარი სუბსიდირების პირობებში? რა აზრია ისეთ ვითარებაში, როცა ყველა კარგავს დამატებითი გადასახადების სახით ზუსტად იმდენსვე, რამდენსაც იგებს სუბსიდიებისა და ტარიფების საშუალებით? ჩვენ უბრალოდ გავზრდით უსარგებლო ბიუროკრატთა არმიას ამ ღონისძიებების გასატარებლად და დავკარგავთ მათ წარმოებისთვის.

მეორე მხრივ, შევძლებთ ამ პრობლემის მარტივად გადაწყვეტას, თუ არ გამოვიყენებთ როგორც პარიტეტული ფასების, ისე დამცველი ტარიფების სისტემებს. ისინი ხომ სინამდვილეში ვერაფერს ათანაბრებენ. ეს ერთობლივი სისტემა ახერხებს მხოლოდ იმას, რომ ორივე, ფერმერი ა და მრეწველი ბ, ყველას მიერ დავინწყებული გ-ს ხარჯზე იგებენ.

ამგვარად, კიდევ ერთი სქემის თითქოსდა სიკეთე მაშინვე ორთქლდება, როგორც კი მივაკვლევთ არა მხოლოდ მის უშუალო შედეგს გარკვეულ ჯგუფზე, არამედ მის გრძელვადიან შედეგებს ყველასთვის.

თავი XIV

ქსდარგის გადარჩენა

1

კონგრესი სავსეა იქსდარგის ლობით. იქსდარგი ავადაა. იქსდარგი ილუპება. მას სჭირდება გადარჩენა. მისი გადარჩენა შეიძლება მხოლოდ ტარიფის შემოღებით, მაღალი ფასებით ან სუბსიდირებით. ის თუ დაილუპება, მუშები ქუჩაში აღმოჩნდებიან. მათი ბინების გამქირავლებები, მაღაზიები, სადაც ისინი სურსათს, ტანსაცმელს ყიდულობენ, ადგილობრივი კინოთეატრები დაკარგავენ მომხმარებელს და დეპრესია მოიცავს სულ უფრო ფართო წრეებს. მაგრამ თუ კონგრესის დროული ჩარევის შედეგად იქსდარგი გადარჩება, მაშინ იგი შეიძენს სხვა დარგების ნაწარმს, მეტი ადამიანი დასაქმდება, მეტი საქმე ექნება სურსათის გამყიდველებს, მეფუნთუშეებს, ნეონის განათების მწარმოებლებს და ამჯერად კეთილდღეობა საზოგადოების სულ უფრო ფართო წრეებზე გავრცელდება.

ცხადია, ეს არის უბრალოდ ჩვენ მიერ განხილული შემთხვევის განზოგადებული ფორმა. ჩვენს შემთხვევაში იქსდარგი იყო სოფლის მეურნეობა. მაგრამ არსებობს იქსდარგთა უსასრულო რიცხვი. ორ ყველაზე ცნობილ მაგალითს უკანასკნელ წლებში წარმოადგენდა ნახშირისა და ვერცხლის სარეზერვუარები. „ვერცხლის გადასარჩენად“ მიღებული გადაწყვეტილებით, კონგრესმა ძლიერ დააზარალა ქვეყანა. გადარჩენის გეგმის ერთ-ერთ არგუმენტს წარმოადგენდა ის, რომ იგი „აღმოსავლეთს“ ეხმარებოდა. მისი ერთ-ერთი რეალური შედეგი კი იყო დეფლაცია ჩინეთში, რომელიც ფულად ვერცხლს იყენებდა და იქ ამ პრინციპის მოშლა. ამერიკის შეერთებული შტატების ხაზი-

ნა აიძულებს ვერცხლი საბაზრო ფასებზე გაცილებით უფრო მაღალ ფასებში შეეძინა და თავის საცავებში შეენახა. „ვერცხლის სენატორების“ მთავარი პოლიტიკური მიზნების მიღწევა შესაძლებელი იყო გაცილებით უფრო დაბალ ფასად, მაღაროს მფლობელთათვის და მუშებისთვის გონივრული სუბსიდიის გაცემით, მაგრამ კონგრესი და ქვეყანა მთლიანობაში არასდროს მოიწონებდა ასეთი ტიპის შეუნიღბავ ქურდობას, ისეთი იდეოლოგიური საბურვლის გარეშე, როგორიცაა დოქტრინა „ვერცხლის არსებითი როლი ეროვნულ ფულად სისტემაში“. მენახშირეობის დარგის გადასარჩენად კონგრესმა მიიღო გუფის აქტი, რომლის მიხედვით ნახშირის მაღაროს მფლობელებს არა მხოლოდ უფლება ეძლეოდათ, არამედ ევალებოდათ კიდევაც, შეთანხმების შედეგად, არ გაეყიდათ ნახშირი მთავრობის მიერ დაწესებულ მინიმალურ ფასებზე ნაკლებად.

მას შემდეგ კი, რაც ამერიკის შეერთებული შტატების კონგრესმა დაანესა ნახშირის ფასის რეგულირება, უკვე მცირე ხანში მთავრობას მოუწია 350 000 სხვადასხვა ფასის დაწესება ნახშირის წარმოებაში (მისი ზომის, მოპოვების სირთულისა და ადგილის, გადაზიდვის – რკინიგზით, სატვირთო მანქანებით, გემებით და ბარუებით – და სხვ. პირობების განსხვავების გამო)!¹

ნახშირის ფასების კონკურენტულზე უფრო მაღალ დონეზე შენარჩუნების ამ მცდელობის ერთ-ერთი შედეგი იყო მომხმარებლის მიერ სხვა საწვავზე (ისეთებზე, როგორიცაა ნავთობი, ბუნებრივი აირი, ელექტროენერგია) გადასვლის ტენდენციის დაჩქარება.

2

ამ შემთხვევაში ჩვენი მიზანი არის არა ყველა იმ შედეგის მიკვლევა, რომელიც ისტორიულად მოსდევდა გარკვეული დარგის გადარჩენის მცდელობას, არამედ მხოლოდ რამდენიმე მთავარი შედეგისა, რომლებიც გარდაუვლად მოჰყვება ნებისმიერი დარგის გადარჩენის მცდელობას.

1 ბიტუმის ნახშირის დეპარტამენტის დირექტორის, დან უილერის მოწმობა. 1937 წლის ბიტუმის ნახშირის აქტის გაფართოების მოსმენები.

შესაძლოა ვინმემ თქვას, რომ რომელიმე დარგი შეიძლება შეიქმნას ან შენარჩუნდეს სამხედრო მიზნებისთვის. შეიძლება თქვას, რომ გარკვეული დარგი სხვა დარგებზე მეტად დაზარალდა გადასახადებით ან სახელფასო ბეგარით, ან თუ იგი წარმოადგენს საზოგადოებრივი მომსახურების კომპანიას, იძულებულია იმუშაოს ისეთი ფასებით, რომლებიც არ აძლევენ ადეკვატური მოგების დონის მიღწევის საშუალებას. ასეთი არგუმენტაცია შეიძლება იყოს სამართლიანი ან არა სხვადასხვა კონკრეტულ შემთხვევაში. ამჯერად ჩვენ ეს არ გვაინტერესებს. გვაინტერესებს იქსდარგის გადარჩენის ერთადერთი არგუმენტი – რომ თუ დაეუშვებთ მის შემცირებას ან საერთოდ დახურვას თავისუფალი კონკურენციის შედეგად (რომელსაც მისი დამცველები ყოველთვის ახასიათებენ შემდეგი სიტყვებით: უკონტროლო, ანარქისტული, ველური, ყაჩაღური), ამით მთლიანობაში დავაზარალებთ ჩვენსავე ეკონომიკას, ხოლო თუ ხელოვნური ზომებით შევინარჩუნებთ, იგი ყველა დანარჩენ დარგს დაეხმარება.

ის, რაზეც ახლა ვსაუბრობთ, სხვა არაფერია, თუ არა განზოგადებული არგუმენტი სოფლის მეურნეობის პროდუქტებისთვის „პარიტეტული“ ფასების შემოღების სასარგებლოდ ან რომელიმე იქსდარგის დასაცავად ტარიფის დასაწესებლად. არგუმენტები მაღალი ფასების ხელოვნურად შენარჩუნების მიზანშეწონილობის სასარგებლოდ იხმარება რა თქმა უნდა, არა მხოლოდ სოფლის მეურნეობის პროდუქციასთან, არამედ ნებისმიერ სხვა საქონელთან დაკავშირებით, ისევე როგორც ზემოთ მოყვანილი ტარიფის საწინააღმდეგო არგუმენტები გამოსადეგია ყველა დანარჩენი დარგისთვის.

მაგრამ იქსდარგის გადასარჩენად ყოველთვის პოულობენ რაღაც სქემებს. ასეთი შეთავაზება, გარდა ჩვენ მიერ უკვე განხილულისა, არის კიდევ ორი ძირითადი სახის, რომელთაც მოკლედ გადავავლებთ თვალს. ერთი მიდგომა ამტკიცებს, რომ იქსდარგი უკვე „გადატვირთულია“ და საჭიროა მისი დაცვა სხვა კომპანიებისა და მუშებისგან. მეორე – იქსდარგს სჭირდება დახმარება მთავრობის პირდაპირი სუბსიდირებით.

თუ იქსდარგი მართლაც გადატვირთულია სხვა დარგებთან შედარებით, სულაც არ არის საჭირო რაღაც აკრძალვითი კანონების მიღება ახალი კაპიტალისა და მუშებისგან მის დასაცავად. ახალი კაპიტალი არ იჩქარებს აშკარად მომაკვდავ დარგში შესვლას. ინვესტორს არ იზიდავს დარგები ზარალის მაღალი რისკით და მოგების დაბალი პერსპექტივით. არც მუშებს ეხალისებათ, სხვა საშუალების არსებობის შემთხვევაში, ისეთ დარგებში შრომა, სადაც ხელფასები დაბალია, ხოლო სამუშაოს დაკარგვის რისკი – მაღალი.

თუ არ შევუშვებთ ახალ კაპიტალს და სამუშაო ძალას იქსდარგში მონოპოლიების, კარტელების, პროფკავშირების პოლიტიკის ან კანონის საშუალებით, ეს წაართმევს კაპიტალს და სამუშაო ძალას არჩევანის თავისუფლებას. ეს აიძულებს ინვესტორებს, დააბანდონ ფული ისეთ დარგებში, სადაც მოგების მიღება იქნება ნაკლებად პერსპექტიული, ვიდრე იქსდარგში. ეს აიძულებს მუშებს ისეთ დარგებში შესვლას, სადაც ანაზღაურება იქნება თითქოსდა დაავადებულ იქსდარგზე ნაკლები. მოკლედ, ეს ნიშნავს იმას, რომ როგორც კაპიტალი, ისე სამუშაო ძალა ნაკლებად ეფექტიანადაა გამოყენებული, ვიდრე იქნებოდა იმ შემთხვევაში, თავისუფალი არჩევის საშუალება რომ ჰქონოდათ. მაშასადამე, ეს ნიშნავს წარმოების და შრომისნაყოფიერების ვარდნას, რაც ცხოვრების საშუალო დონის შემცირებაზე აისახება.

ცხოვრების დონე შეიძლება შემცირდეს იმ საშუალო ხელფასის შემცირებით, რომელსაც სხვა შემთხვევაში მიიღებდნენ მუშები, ან ცხოვრების საშუალო ღირებულების გაზრდით, ან ორივეს კომბინაციის შედეგად (საბოლოო შედეგი დამოკიდებულია ამ ყველაფრის თანმდევ ფულად პოლიტიკაზე). ასეთი შეზღუდვითი პოლიტიკით შესაძლებელია იქსდარგში ხელფასებისა და მოგების შენარჩუნება უფრო მაღალ დონეზე, ვიდრე შეზღუდვების არშემოღების შემთხვევაში, მაგრამ ხელფასები და კაპიტალური უკუგება სხვა დარგებში იქნება იმაზე დაბალი, ვიდრე იქნებოდა შეზღუდვების არშემოღების შემთხვევაში. იქსდარგის მოგება მხოლოდ ა, ბ და გ დარგების ხარჯზე მოხდება.

3

მსგავსი შედეგები მოჰყვება იქსდარგის გადარჩენის ნებისმიერ მცდელობას საზოგადოებრივი ყულაბიდან პირდაპირი სუბსიდირებით. ეს სხვა არაფერი იქნება, თუ არა სიმდიდრის ან შემოსავლის იქსდარგისთვის გადაცემა. გადასახადის გადამხდელები დაკარგავენ ზუსტად იმდენს, რამდენსაც მოიგებენ იქსდარგში მომუშავენი.

სუბსიდიის უპირატესობა მოსახლეობის თვალსაზრისით მდგომარეობს სწორედ იმაში, რომ იგი ესოდენ აშკარას ხდის ამ გარემოებას და ტოვებს საგნის ინტელექტუალურ ბურუსში გახვევის გაცილებით ნაკლებ შესაძლებლობას, ვიდრე ეს ხდება ტარიფების შემოღების, მინიმალური ფასის დადგენის ან მონოპოლისტური დაცვის სასარგებლოდ გამოყენებული არგუმენტების შემთხვევაში.

სუბსიდიების შემთხვევაში აშკარაა, რომ გადამხდელები კარგავენ ზუსტად იმდენს, რამდენსაც იგებს იქსდარგი. ასევე ცხადი უნდა იყოს, რომ შედეგად სხვა დარგები დაკარგავენ იმას, რასაც მოიგებს იქსდარგი. მათ მოუწევთ გადასახადების იმ ნაწილის ანაზღაურება, რომელსაც იქსდარგის დასახმარებლად გამოიყენებენ. და მომხმარებლებსაც, ვინაიდან მათ მოუხდებათ იქსდარგის დასახმარებლად საჭირო თანხის გამოყოფა, სხვა საგნების საყიდლად დარჩებათ ამდენითვე ნაკლები თანხა. შედეგი იქნება ის, რომ სხვა დარგები საშუალოდ ნაკლებად განვითარდებიან, რადგან საჭიროა იქსდარგის გაფართოება.

მაგრამ სუბსიდიების შედეგი არ იქნება უბრალოდ თანხის ან შემოსავლის გადანაწილება ან სხვა დარგების იმდენად შემცირება, რამდენითაც გაიზრდება იქსდარგი. შედეგი იქნება აგრეთვე (და აქ შეიძლება საუბარი სახელმწიფოს წმინდა ზარალის შესახებ) ის, რომ კაპიტალი და სამუშაო ძალა განიდევნება იმ დარგებიდან, სადაც შესაძლებელი იქნებოდა მათი უფრო ეფექტიანი გამოყენება და გადამისამართებიან იქ, სადაც მათი გამოყენება ნაკლებეფექტიანი იქნება. შედეგად, ნაკლები დოვლათი შეიქმნება. ცხოვრების საშუალო დონე კი შესაძლებელზე უფრო დაეცემა.

4

ეს შედეგები ფაქტობრივად იკითხება თვით არგუმენტებში, რომლებითაც ხდება იქსტრემის სუბსიდირების დაცვა. იქსტრემი განიცდის სიძნელეებს ან კედება მის დამცველთა მტკიცებით. იბადება კითხვა, რატომ უნდა გადავარჩინოთ ის ხელოვნური სუნთქვის აპარატთან მიერთებით? ის აზრი, რომ მზარდ ეკონომიკაში ყველა დარგი უნდა იზრდებოდეს თანაბრად, წარმოადგენს უხეშ შეცდომას. ახალი დარგების სწრაფად განვითარებისთვის საჭიროა, რომ რომელიმე ძველ დარგებს მიეცეს შემცირების ან სულაც არსებობის შეწყვეტის უფლება. ეს უნდა მოხდეს იმისთვის, რომ მათ გამოათავისუფლონ ახალი დარგების განვითარებისთვის საჭირო კაპიტალი და სამუშაო ძალა. თუ ვეცდებით ფაქტონებისა და ცხენების ბიზნესის ხელოვნურად გადარჩენას, ჩვენ შევანელებთ საავტომობილო მრეწველობის და მასზე დამოკიდებული ყველა დარგის განვითარებას. ამით შევამცირებთ წარმოებას და ხელს შევუშლით ეკონომიკურ და მეცნიერულ პროგრესს.

სწორედ ამას ვაკეთებთ ჩვენ, როცა ვცდილობთ ნებისმიერი სხვა დარგის გადარჩენას უკვე დაოსტატებული მუშის ან მასში უკვე ჩადებული კაპიტალის დასაცავად. როგორ პარადოქსულადაც უნდა ჟღერდეს ეს ზოგიერთისთვის, მომაკედავ დარგებზე უარის თქმა დინამიკური ეკონომიკის სიჯანსაღისთვის ისევე აუცილებელია, როგორც მზარდი დარგებისთვის ზრდის უფლების მიცემა. პირველი პროცესი აუცილებელია მეორისთვის. მოძველებული დარგების დაცვა ისეთივე უგუნურებაა, როგორიც წარმოების მოძველებული მეთოდების: ხშირად ეს არის უბრალოდ ერთი და იმავე მოვლენის სხვადასხვანაირად აღწერის საშუალება. წარმოების გაუმჯობესებულმა მეთოდებმა მუდამ უნდა ცვალონ მოძველებული მეთოდები იმისთვის, რომ ძველი საჭიროებები და ახალი მოთხოვნილებები უკეთესი საქონლით და უკეთესი საშუალებებით დაკმაყოფილდნენ.

თავი XV

როგორ მუშაობს ფასების სისტემა

1

ამ წიგნის მთელი არგუმენტაცია ერთი მტკიცებით შეიძლება შეჯამდეს: ნებისმიერი ეკონომიკური შეთავაზების განხილვის დროს საჭიროა არა მხოლოდ უშუალო შედეგების მიკვლევა, არამედ გრძელვადიანის; არა მხოლოდ პირველადი შედეგების, არამედ მეორადის და არა მხოლოდ რომელიმე კონკრეტულ ჯგუფზე გავლენის, არამედ ყველაზე. აქედან გამომდინარეობს, რომ ყურადღების უბრალოდ ერთ რომელიმე მოვლენაზე გამახვილება სისულელე და შეცდომაა – მაგალითად, იმაზე, თუ რა მოხდება ამ ცვლილების შედეგად ერთ კონკრეტულ დარგში და ყველა დანარჩენი დარგის უგულებელყოფა. მაგრამ სწორედ ასეთი ჩვევა თუ სიზარმაცე – მხოლოდ ერთ რომელიმე დარგზე ან ცალკეულ პროცესზე ფიქრი – წარმოადგენს იმ ფუნდამენტურ ეკონომიკურ შეცდომას, რომლისგანაც მომდინარეობს ყველა დანარჩენ ეკონომიკურ შეცდომათა უმრავლესობა. ამ შეცდომებით სავსეა არა მხოლოდ დაქირავებული ადვოკატების ან პირადი ინტერესების მქონე დამცველების არგუმენტაცია, არამედ აგრეთვე რიგი ისეთი ეკონომისტებისა, რომლებიც რატომღაც დიდ მცოდნეებად არიან მიჩნეული.

სწორედ ასეთ შეცდომას ეფუძნება იმ სკოლის იდეოლოგია, რომლის ლოზუნგია „წარმოება მოხმარებისთვის და არა მოგებისთვის“ და რომელიც თითქოსდა უსამართლო „ფასების სისტემას“ ებრძვის. წარმოების პრობლემა, აცხადებენ ამ სკოლის მომხრეები,

გადანყვეტილია (ეს უხეში შეცდომა, როგორც ვნახავთ, წარმოადგენს აგრეთვე მრავალი სავალუტო მანიპულატორის და სხვისი სიმდიდრის გადანაწილების მომხრე თაღლითის ამოსავალ წერტილს). მეცნიერებმა, რაციონალიზატორებმა, ინჟინრებმა და ტექნიკოსებმა გადანყვეტეს იგი. მათ შეუძლიათ თითქმის ნებისმიერი თქვენი მოთხოვნის დიდი და პრაქტიკულად უსაზღვრო მოცულობით დაკმაყოფილება. მაგრამ, სამწუხაროდ, მსოფლიოს მართავენ არა ინჟინრები, რომლებიც მხოლოდ წარმოებაზე ფიქრობენ, არამედ ბიზნესმენები, რომლებსაც მხოლოდ საკუთარი მოგება აღარდებთ. ბიზნესმენები გასცემენ ბრძანებებს ინჟინრებისადმი, იმის ნაცვლად, რომ პირიქით ხდებოდეს. ამ ბიზნესმენებს შეუძლიათ ნებისმიერი საგნის ნებისმიერი რაოდენობით გამოშვება იმ პირობით, რომ ეს მათთვის მოგების მომტანია, მაგრამ როგორც კი ის შეწყვეტს მოგების მოტანას, ბოროტი ბიზნესმენები მაშინვე შეწყვეტენ მის წარმოებას, მიუხედავად იმისა, რომ მრავალი ადამიანის მოთხოვნა ამ საგანზე კვლავაც დაუკმაყოფილებელია.

ეს წარმოდგენა შეიცავს იმ შეცდომას, რომ შეუძლებელია მათი ერთიანად გამოაშკარავება. თუმცა ცენტრალური შეცდომა, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, მომდინარეობს ყურადღების გამახვილებიდან მხოლოდ ერთ დარგზე ან რამდენიმეზე ცალ-ცალკე, თითქოს ისინი განცალკევებულად არსებობდნენ. სინამდვილეში ყოველი მათგანი სხვებთანაა დაკავშირებული და თითოეულზე მიღებული ყოველი მნიშვნელოვანი გადანყვეტილება გავლენას ახდენს და ზემოქმედებს ყველა სხვა დარგში მიღებულ გადანყვეტილებაზე.

ჩვენ უკეთ გავიგებთ ყოველივე ამას, თუ ჩავწვდებით, რა მთავარი პრობლემა აქვს ბიზნესს მთლიანობაში გადასანყვეტი. იმისთვის, რომ რაც შეიძლება გავამარტივოთ ჩვენი ამოცანა, მოდით, განვიხილოთ პრობლემა, რომელიც დგას რობინზონ კრუზოს წინაშე უკაცრიელ კუნძულზე. მისი მოთხოვნები ერთი შეხედვით არის უსასრულო. მას ანვიმს თავზე, იბუზება სიცხისგან, კლავს შიმშილი და წყურვილი. მას ყველაფერი სჭირდება: სასმელი წყალი, საჭმელი, თავშესაფარი, დაცვა ცხოველებისგან, ცეცხლი, მსუბუქი

სანოლი. მისთვის შეუძლებელია ყველა ამ მოთხოვნის ერბაშად დაკმაყოფილება. საამისოდ მას არა აქვს საკმარისი დრო, ენერგია და რესურსები. თავისი ძალისხმევა მან უნდა მიმართოს ყველაზე გადაუდებელი მოთხოვნების დაკმაყოფილებაზე. ვთქვათ, ყველაზე მეტად ტანჯავს წყურვილი. იგი ამოთხრის ორმოს ქვიშაში წვიმის წყლის შესაგროვებლად ან რაიმე უხემ ჭურჭელს დაამზადებს. როდესაც მოიმარაგებს მცირე რაოდენობით წყალს, მას მოუხდება საჭმლის შოვნაზე გადართვა, სანამ კვლავ წყალს დაუბრუნდებოდეს. მას შეუძლია თევზის დაჭერა, მაგრამ ამისთვის სჭირდება ანკესი და ძაფი ან ბადე, და მოუწევს მათი დამზადება. მაგრამ რაც უნდა აკეთოს მან, ეს ხელს შეუშლის სხვა, ოდნავ ნაკლებად გადაუდებელი საქმის კეთებაში. მუდამ ექნება თავისი დროისა და შრომის ალტერნატიული გამოყენების პრობლემა.

შვეიცარიაში მცხოვრებ რობინზონთა ოჯახისთვის ეს პრობლემა შესაძლოა უფრო ადვილი გადასაწყვეტი იყოს. მასში მეტი ადამიანია გამოსაკვები, მაგრამ მას ჰყავს აგრეთვე მეტი მუშახელიც საჭირო სამუშაოს შესასრულებლად. შეუძლია მიმართოს შრომის განაწილებასა და სპეციალიზაციას. მამა ნადირობს, დედა ამზადებს საჭმელს, შვილები აგროვებენ შეშას. მაგრამ ოჯახიც კი ვერ მისცემს თავს უფლებას თავის რომელიმე წევრს უსასრულოდ აკეთებინოს ერთი და იგივე საქმე, მიუხედავად იმისა, თუ რა მნიშვნელობის საჭიროებას აკმაყოფილებს იგი. როდესაც შვილები შეაგროვებენ შეშის გარკვეულ მარაგს, აზრი არ ექნება მათთვის უბრალოდ ამ საქმის გაგრძელებას. ერთ-ერთ მათგანს მოუხდება, ვთქვათ, წყალზე წასვლა. ოჯახსაც აქვს ალტერნატიული საქმის არჩევის მუდმივი პრობლემა, ხოლო თუ მას გააჩნია თოფი, სათევზაო მოწყობილობა, ნავი, ნაჯახი, ხერხი და ა.შ. – შრომისა და კაპიტალის გამოყენების არჩევის პრობლემა. უდიდეს სისულელედ ჩაითვლებოდა ოჯახის შეშის შემგროვებელი წევრისგან ჩივილი, რომ ის გაცილებით მეტ შეშას შეაგროვებდა, თუკი ამაში ძმა მოეხმარებოდა მთელი დღის განმავლობაში, ოჯახის სადილისთვის თევზის დაჭერის ნაცვლად. ცალკეული პირის ან ოჯახის

შემთხვევაში სრულიად ცხადია ყველასთვის, რომ ერთი საქმიანობის გაფართოება მხოლოდ ყველა დანარჩენის ხარჯზე შეიძლება.

ასეთ მარტივ ილუსტრაციას ხშირად ქილიკით „კრუზოს ეკონომიკას“ უწოდებენ. სამწუხაროდ, მასზე ქილიკობენ ძირითადად ისინი, ვისაც ამის გაგება ყველაზე მეტად სჭირდებათ; ვისაც არ ესმის მასში გადმოცემული კონკრეტული პრინციპი, თანაც ასეთი მარტივი ფორმით; ვინც სრულიად კარგავს ამ პრინციპის კვალსაც კი, როცა საქმე აქვს თანამედროვე საზოგადოების სხვადასხვა გარემოებით გართულებულ ეკონომიკასთან.

2

მოდით, ახლა მივუბრუნდეთ ასეთ საზოგადოებას. როგორ ხდება ასეთ საზოგადოებაში შრომისა და კაპიტალის ალტერნატიული გამოყენების პრობლემის გადანაცვება სხვადასხვა სახის და ხარისხის საჭიროებისა და სურვილის დასაკმაყოფილებლად? იგი წყდება ფასების სისტემის მეშვეობით. იგი წყდება წარმოების ღირებულების, ფასებისა და მოგების მუდმივად ცვლადი ურთიერთდამოკიდებულების საშუალებით.

ფასი განისაზღვრება მიწოდებისა და მოთხოვნის ურთიერთქმედების შედეგად და თავის მხრივ ზემოქმედებს მიწოდებასა და მოთხოვნაზე. როდესაც ადამიანებს განსაზღვრული საქონელი მეტი რაოდენობით უნდათ, ისინი მეტს სთავაზობენ მასში. ფასი მაღლა იწევს. ეს ზრდის იმათ მოგებას, ვინც ამ საქონელს ამზადებს. რადგან ახლა ამ საქონლის წარმოებას სხვა საქონლის წარმოებაზე მეტი მოგება მოაქვს, ადამიანები, რომლებიც მუშაობენ ამ ბიზნესში, აფართოებენ წარმოებას და ბიზნესი იზიდავს მეტ ადამიანს. ამგვარად გაზრდილი მიწოდება შემდეგ ამცირებს საგნის ფასს და შესაბამისად მოგების დონეს, სანამ მოგების დონე ამ საგანზე კვლავ არ დავა სხვა დარგებში არსებულ მოგების საშუალო დონემდე (შეფარდებითი რისკების გათვალისწინებით). შეიძლება მოთხოვნა ამ საგანზე შემცირდეს ან მისი მიწოდება გაიზარდოს და ფასი იმ დონემდე დასწიოს, როცა მისი წარმოება სხვა

საქონლის წარმოებაზე ნაკლებად მომგებიანი, ან სულაც წამგებიანი გახდება. ამ შემთხვევაში „ზღვრული მენარმეები“, ანუ ისინი, ვინც სხვებზე ნაკლებად ეფექტიანები არიან ან ვისაც სხვებზე მაღალი სანარმოო ხარჯები აქვთ, საერთოდ განიდევნებიან ბიზნესიდან. ამ საქონელს ახლა მხოლოდ უფრო ეფექტიანი მენარმეები გამოუშვებენ, რომლებიც უფრო დაბალი დანახარჯებით მუშაობენ. აგრეთვე, დაეცემა, ან ყოველ შემთხვევაში აღარ გაიზრდება ამ საქონლის მიწოდება. ეს პროცესი საფუძვლად უდევს რწმენას, რომ ფასებს წარმოების ხარჯები განსაზღვრავენ. ასეთი ფორმით წარმოდგენილი დოქტრინა არ შეესაბამება სიმართლეს. ფასებს განსაზღვრავს მოთხოვნა და მიწოდება, ხოლო მოთხოვნას განსაზღვრავს ის, თუ რამდენად ძლიერად სურთ ადამიანებს გარკვეული საქონელი და რისი შეთავაზება შეუძლიათ მათ სანაცვლოდ. მართალია, რომ მიწოდებას ნაწილობრივ განსაზღვრავს წარმოების ხარჯი. ის, თუ რა დაჯდა საქონლის წარმოება წარსულში, ვერ განსაზღვრავს მის ფასს. ეს უკანასკნელი დამოკიდებულია მიწოდებისა და მოთხოვნის დღევანდელ შეფარდებაზე. ბიზნესმენების მოლოდინი იმასთან დაკავშირებით, თუ რა დაჯდება გარკვეული საქონლის წარმოება მომავალში და რა იქნება მისი ფასი, განსაზღვრავს იმას, თუ რა მოცულობით მოხდება მისი წარმოება. ეს გავლენას ახდენს მის მიწოდებაზე მომავალში. მაშასადამე, არსებობს საქონლის ფასისა და მისი წარმოების ზღვრული დანახარჯის გათანაბრების მუდმივი ტენდენცია, თუმცა არა იმიტომ, რომ ეს ზღვრული დანახარჯი უშუალოდ განსაზღვრავს საქონლის ფასს.

კერძო წარმოების სისტემა შეიძლება შევადაროთ ათასობით მანქანას, რომელთაგან თითოეული რეგულირდება საკუთარი ნახევრად ავტომატური მართვის სისტემით, და ყველა ეს მანქანა ერთმანეთთან თავიანთი მართვის სისტემებით არიან დაკავშირებული და ერთმანეთზე ისე ზემოქმედებენ, თითქოს ერთი დიდი მანქანა მუშაობდეს. უმრავლესობას ალბათ შეუნიშნავს ავტომატური „მართვის სისტემა“ ორთქლის ძრავზე. იგი ჩვეულებრივ ორი სფეროს ან სიმძიმისგან შედგება, რომლებზეც მოძრაობისას

ცენტრიდანული ძალები მოქმედებენ. როდესაც ძრავის ბრუნვის სიჩქარე იზრდება, ეს ტვირთები შორდებიან ლერძს, რომელზეც არიან დამაგრებული და ავტომატურად ხურავენ ორთქლის ნაკადის მარეგულირებელ სარქველს, რაც ძრავის ბრუნვას ანელებს. ხოლო თუ ძრავი ნელა მუშაობს, ტვირთები უახლოვდებიან ლერძს, ხსნიან სარქველს და აჩქარებენ ძრავს. ამგვარად ნებისმიერი გადახრა სასურველი სიჩქარიდან იწვევს ისეთი ძალების ამოქმედებას, რომლებიც აბრუნებენ ძრავს მუშაობის სასურველ რეჟიმში.

სწორედ ასე ხდება ათასობით საქონლის შეფარდებითი მიწოდების რეგულირება კერძო წარმოების კონკურენტული სისტემის პირობებში. როდესაც ადამიანებს აქვთ რაიმე საქონლის შეძენის სურვილი, ისინი კონკურენტული მოთხოვნით მაღლა სწევენ ფასს ამ საქონელზე. ეს ზრდის მისი მწარმოებლის მოგებას და მას წარმოების გაფართოებისკენ უბიძგებს. ეს უბიძგებს აგრეთვე სხვა მწარმეებს შეწყვიტონ ზოგიერთი თავისი პროდუქტის წარმოება და გადაერთონ იმ საქონლის წარმოებაზე, რომელიც მათ უფრო დიდ მოგებას მოუტანს. მაგრამ ეს ზრდის ამ საქონლის მიწოდებას ისევე, როგორც ამცირებს სხვა საქონლის მიწოდებას. შედეგად ამ საქონლის ფასი ეცემა სხვებთან შედარებით და მისი წარმოების გაზრდის სტიმული ქრება.

ზუსტად ასევე, თუ მოთხოვნა რომელიმე საქონელზე მცირდება, მცირდება აგრეთვე მისი ფასი და მისი წარმოებით მიღებული მოგება, მცირდება მისი წარმოება.

სწორედ ეს უკანასკნელი მოვლენა აბნევს იმათ, ვისაც არ ესმის მათთვის საძულველი „ფასების სისტემის“ მუშაობა. ისინი ბრალს დებენ მას დეფიციტის წარმოქმნაში. რატომ უნდა შეწყვიტოს მწარმემ ფეხსაცმლის გამოშვება, კითხულობენ ისინი აღშფოთებით, როცა გამოშვება ხდება წამგებიანი? რატომ უნდა ხელმძღვანელობდეს ის მხოლოდ საკუთარი მოგების სურვილით? რატომ უნდა ხელმძღვანელობდეს ის მხოლოდ ბაზრის მოთხოვნით? რატომ არ გამოუშვებს იგი ფეხსაცმელს „თანამედროვე ტექნიკური შესაძლებლობების“ სრული გამოყენებით? ფასების სის-

ტემა და კერძო წარმოება, ასევე „წარმოება მოხმარებისთვის“ კონცეფციის მომხრე ფილოსოფოსები, წარმოადგენს უბრალოდ „დეფიციტური ეკონომიკის“ ერთ-ერთ ფორმას.

ეს კითხვები და დასკვნები მომდინარეობენ მხოლოდ ერთი გამოყოფილი დარგის განხილვის, ხეების დანახვისა და ტყის უგულებელყოფის შეცდომისგან. გარკვეულწილად, ფეხსაცმლის წარმოება არის აუცილებელი. მაგრამ აუცილებელია აგრეთვე პალტოს, პერანგის, შარვლის, სახლების, გუთნების, ბარების, ქარხნების, ხიდების, რძისა და პურის წარმოება. სისულელე იქნებოდა ზედმეტი ფეხსაცმლის გორების წარმოება მხოლოდ იმიტომ, რომ მათი წარმოება შეგვიძლია, და ასობით უფრო მწვავე საჭიროების არდაკმაყოფილება.

წონასწორობაში მყოფ ეკონომიკაში, მოცემული დარგი შეიძლება გაფართოვდეს მხოლოდ სხვა დარგების ხარჯზე. ვინაიდან ყოველი მომენტისთვის წარმოების ფაქტორები შეზღუდულია. ერთი დარგის გაფართოება შესაძლებელია მხოლოდ მასში იმ სამუშაო ძალის, მიწისა და კაპიტალის გადატანით, რომლებიც სხვა შემთხვევაში სხვა დარგებში იქნებოდა გამოყენებული. ხოლო როდესაც მოცემული დარგი მცირდება ან აღარ ზრდის წარმოებას, ეს სულაც არ ნიშნავს, რომ ჯამური პროდუქტი მცირდება. შემცირება ასეთ დროს შესაძლოა უბრალოდ სამუშაო ძალასა და კაპიტალს სხვა დარგების გასაფართოებლად ათავისუფლებს. შეცდომა იქნება იმის დასკვნა, რომ წარმოების შემცირება ერთ დარგში აუცილებლად ნიშნავს წარმოების საერთო ვარდნას.

მოკლედ, ნებისმიერი რამის წარმოება სხვა რაღაცის შეფერხების ხარჯზე ხდება. ფაქტობრივად, თვით წარმოების ხარჯის განსაზღვრა შეიძლება, როგორც რაღაცაზე უარის თქმა (დასვენებაზე, სიამოვნებაზე, ნედლი მასალის ალტერნატიული გამოყენების შესაძლებლობაზე) იმ საქონლისთვის, რომელიც იქმნება.

აქედან გამომდინარეობს ის, რომ დინამიკური ეკონომიკის სიჯანსაღისთვის ისევე არსებითია მომაკედავი დარგებისთვის სიკვდილის უფლების მიცემა, როგორც მზარდი დარგებისთვის ზრდის უფლებისა. რადგან მომაკედავი დარგები შთანთქავენ

სამუშაო ძალასა და კაპიტალს, რომლებიც მზარდი დარგების-თვის უნდა გამოთავისუფლდნენ. და მხოლოდ ყველას მიერ ასე შეძლებულ ფასების სისტემას შეუძლია ამ უკიდურესად რთული პრობლემის გადაჭრა – ზუსტად განსაზღვრა, რა მოცულობით და ერთმანეთთან რა შეფარდებით უნდა აწარმოონ ათიათასობით სხვადასხვა საქონელი და მომსახურება. ამ სხვანაირად ამოუხსნელ ამოცანას თითქმის ავტომატურად ხსნის ფასების, მოგებისა და დანახარჯების სისტემა. ეს სისტემა ხსნის მას გაცილებით უკეთ, ვიდრე ბიუროკრატთა ნებისმიერი ჯგუფი. რადგან მას ხსნის სისტემა, რომელშიც თითოეული მომხმარებელი აფიქსირებს თავის მოთხოვნას და აძლევს ხმას, ათობით ხმას ყოველდღე თავისი მოთხოვნის მხარდასაჭერად, მაშინ როცა მის გადანყვეტას მომხმარებლის მაგივრად ბიუროკრატები ცდილობენ, არა იმის გათვალისწინებით, თუ რა უნდა თვით მომხმარებელს, არამედ იმის, თუ ბიუროკრატის აზრით, რა იქნება საუკეთესო მომხმარებლისთვის.

თუმცა ბიუროკრატებს არაფერი ესმით ბაზრის ამ თითქმის ავტომატური სისტემის მუშაობისა, ის მუდმივად იზიდავს მათ ყურადღებას. ისინი ყოველთვის ცდილობენ მის გაუმჯობესებას ან შესწორებას, ჩვეულებრივ რომელიმე აქტიური მომჩივანი ჯგუფის სასარგებლოდ. იმას, თუ რა შედეგი მოაქვს ასეთ ჩარევას, ჩვენ მომდევნო თავებში განვიხილავთ.

თავი XVI

ასაბის „სტაბილიზაცია“

1

კონკრეტულ საქონელზე ფასის ბუნებრივ საბაზრო დონეზე მაღლა აწევის მცდელობებმა იმდენჯერ განიცადეს კატასტროფული მარცხი, რომ შესაბამისი ლობისტური ჯგუფები და ბიუროკრატები, რომლებიც ამ გადანყვებილებზე ზემოქმედებენ, ასეთი მიზნების ქონას ღიად იშვიათად აღიარებენ. მათი გაცხადებული მიზნები, განსაკუთრებით მაშინ, როცა პირველად ითხოვენ მთავრობის ჩარევას, ჩვეულებრივ გაცილებით მოკრძალებული და განსახორციელებელია.

როგორც ისინი აცხადებენ, არ სურთ იქსსაქონლის ფასის აწევა ბუნებრივ დონეზე მაღლა. ეს, მათი თქმით, იქნებოდა უპატიოსნობა მომხმარებლისადმი. მაგრამ ახლა იგი იყიდება ბუნებრივ ფასზე გაცილებით იაფად. მენარმეები ვერ ართმევენ თავს შექმნილ პრობლემებს. თუ სწრაფად არ ვიმოქმედებთ, ისინი გაკოტრდებიან. მაშინ კი მართლა შეიქმნება დეფიციტი და მომხმარებელს მოუხდება ამ საქონელში არანორმალურად დიდი ფასის გადახდა. ის მოჩვენებითი სიიაფე, რომლითაც დღეს მომხმარებელი სარგებლობს, საბოლოოდ ძალიან ძვირი დაუჯდება, რადგან დღევანდელი „დროებითი“ დაბალი ფასი დიდხანს არ გასტანს. მაგრამ ჩვენ არ გვაქვს უფლება დაველოდოთ, როდის გამოასწორებენ მდგომარეობას ე. წ. საბაზრო ძალები, ანუ მიწოდებისა და მოთხოვნის მიუკერძოებელი კანონი, რადგან იმ დროისთვის მენარმეები გაკოტრდებიან და ჩვენ დიდი დეფიციტის პერიოდი გველის.

მთავრობამ უნდა იმოქმედოს. ერთადერთი, რაც სინამდვილეში გვინდა, ესაა ფასების ამ შეუკავებელი, უაზრო ცვალებადობის შეჩერება.

ჩვენ არ ვცდილობთ ფასების აწევას, ჩვენ მხოლოდ ვცდილობთ მათ სტაბილიზებას.

ჩვეულებრივ, ამის გასაკეთებლად ისინი სთავაზობენ რამდენიმე მეთოდს. ერთ-ერთი ყველაზე პოპულარული არის სახელმწიფო სესხები ფერმერებისთვის, რათა მათ შეძლონ მოსავლის შენახვა და არ გაიტანონ იგი ბაზარზე. ასეთი სესხების მოთხოვნა შეაქვთ კონგრესში ერთი შეხედვით საკმაოდ სარწმუნო ახსნით მსმენელთა უმრავლესობისთვის. მათ ეუბნებიან, რომ ფერმერთა პროდუქცია ერთბაშად ხდება ბაზარზე მოსავლის აღების დროს, სწორედ მაშინ, როცა ფასები არის ყველაზე დაბალი. ამით სარგებლობენ სპეკულანტები, ყიდულობენ მას და ინახავენ, სანამ ფასები კვლავ არ გაიზრდება. ამგვარად ფერმერები ზარალდებიან, თუმცა სამართლიანი იქნებოდა, რომ მაღალი ფასებით სწორედ მათ და არა სპეკულანტებს ესარგებლათ.

ამ არგუმენტს არ ადასტურებს არც თეორია და არც პრაქტიკული გამოცდილება. ყველას მიერ ასე შეძლებული სპეკულანტები სულაც არ არიან ფერმერების მტრები, მათ არსებითი წვლილი შეაქვთ ფერმერთა კეთილდღეობაში. ვილაცამ უნდა იტვირთოს სოფლის მეურნეობის პროდუქციის ფასების ცვალებადობის რისკი და მათ ძირითადად თავის თავზე პროფესიონალი სპეკულანტები იღებენ. და, რაც უფრო კომპეტენტურად მოქმედებენ სპეკულანტები საკუთარი ინტერესების დაცვისას, მით უფრო მეტად ეხმარებიან ისინი ფერმერებს. რადგან სპეკულანტები მოქმედებენ საკუთარ ინტერესებში იმდენად, რამდენადაც მათ შეუძლიათ მომავალი ფასების პროგნოზირება. და რაც უფრო ზუსტად განსაზღვრავენ ისინი მომავალ ფასებს, მით უფრო ნაკლები და ადვილად გადასატანი იქნება ფასების ცვალებადობა.

იმ შემთხვევაში, თუ ფერმერებს ხორბლის მთელი მოსავლის ბაზარზე წელიწადის ერთი თვის განმავლობაში გატანა მოუხდებათ, ხორბლის ფასი ამ თვეში გარდაუვალად დაეშვება ნებისმიერ სხვა

თვეზე ნაკლებ ნიშნულამდე (შენახვის ხარჯების გათვალისწინებით). სპეკულანტები მოგების ნახვის იმედით, სწორედ ამ დროს შეისყიდ-იან ხორბალს. გააგრძელებენ შესყიდვებს მანამ, სანამ ფასი არ აიწ-ეფს ისეთ დონემდე, როცა ველარ დაინახავენ მასში მოგების მიღების შესაძლებლობას. და ისინი გაყიდიან ხორბალს, როცა მიიჩნევენ, რომ მისი შენახვის შემთხვევაში არსებობს მომავალში ზარალის მიღების საფრთხე. შედეგად, მივიღებთ სოფლის მეურნეობის პროდუქციაზე ფასების სტაბილიზაციას მთელი წლის განმავლობაში.

სწორედ იმიტომ, რომ არსებობს სპეკულანტების პროფესიო-ნალი კლასი, რომელიც თავის თავზე იღებს ასეთ რისკებს, ფერმე-რებსა და მეწისქვილეებს არ სჭირდებათ მათი განწევა. ამ უკანას-კნელთ საკუთარი თავის დაცვა ბაზრის საშუალებით შეუძლიათ. მაშასადამე, ნორმალურ პირობებში, როდესაც სპეკულანტები კარგად ასრულებენ თავის საქმეს, ფერმერებისა და მეწისქვი-ლეების მოგება დამოკიდებულია ძირითადად მათ ცოდნასა და მუყაითობაზე ფერმერობასა და მეწისქვილეობაში და არა ბაზრის ცვალებადობაზე.

რეალური გამოცდილება გვაჩვენებს, რომ საშუალოდ ხორ-ბლის ან სხვა მარცვლეულის ფასი ერთი და იგივე რჩება მთელი წლის განმავლობაში, შენახვისა და დაზღვების ხარჯების გათვა-ლისწინებით. მართლაც, რიგმა მკვლევარებმა აჩვენეს, რომ ფასის საშუალო ყოველთვიური ზრდა მოსავლის აღების დროის შემდეგ არ იყო სავსებით საკმარისი მისი შენახვის ხარჯების დასაფარა-ვად. გამოდის, რომ სპეკულანტებმა სინამდვილეში ფერმერების სუბსიდირება მოახდინეს. ეს, რა თქმა უნდა, არ იყო მათი მიზანი: ეს უბრალოდ სპეკულანტების ზედმეტად ოპტიმისტური მოლოდი-ნის შედეგი იყო (ამ მიდრეკილებას, როგორც ჩანს, უკიდურესად კონკურენტულ საქმეებში ავლენენ მეწარმეები: როგორც კლასი, ისინი მუდამ, საკუთარი სურვილის საწინააღმდეგოდ, ახდენენ მომხმარებლების სუბსიდირებას. ეს განსაკუთრებით ეხება შემთხ-ვევებს, რომლებშიც არსებობს დიდი სპეკულატიური მოგების პერ-სპექტივა. ისევე, როგორც ლატარიის მყიდველები მთლიანობაში კარგავენ ფულს იმის გამო, რომ თითოეულ მათგანს უსაფუძვლოდ

სჯერა ერთ-ერთი განსაკუთრებული პრიზის მოგების. გაანგარიშებულია, რომ მთლიანი სამუშაო ძალა და კაპიტალი, დახარჯული ოქროს ან ნავთობის მოსაკვლევად, მოპოვებული ოქროს ან ნავთობის ღირებულებას ბევრად აღემატება).

2

აბსოლუტურად განსხვავებული ვითარებაა, როცა საქმეში ერევა სახელმწიფო და ფერმერებისგან მარცვლეულს ყიდულობს ან ფულს ასესხებს, რათა ბაზარზე არ გაიტანონ. ეს ხდება ხანდახან იმის საბაბით, რომ თითქოსდა საჭიროა ე. წ. „მასტაბილიზებული ბელლები“ შექმნა. მაგრამ ფასებისა და მარცვლეულის ბაზრის წლიური ცვალებადობის ისტორიამ აჩვენა, რომ ამ ფუნქციას მშვენივრად ასრულებს კერძო საკუთრების პრინციპზე ორგანიზებული თავისუფალი ბაზარი. როდესაც საქმეში მთავრობა ერევა, „მასტაბილიზებული ბელლები“ პოლიტიკურ ბელლებად იქცევიან. გადამხდელთა ფულით ხდება ფერმერების ნახალისება იმისთვის, რომ მათ უფრო დიდხანს შეინახონ მარცვლეული. რადგან პოლიტიკოსებს, რომლებიც ასეთ გადანყვეტილებებს იღებენ, ან ბიუროკრატებს, რომლებიც ამ გადანყვეტილებებს ცხოვრებაში ატარებენ, ფერმერთა ხმები სჭირდებათ. მათ მიერ გამოცხადებული „სამართლიანი“ ფასები ყოველთვის აღემატება მიწოდებისა და მოთხოვნის მექანიზმის მიერ განსაზღვრულ ფასებს. ამას მოჰყვება მყიდველების დაკარგვა. „მასტაბილიზებული ბელლები“ ამგვარად არანორმალურ ბელლებად იქცევიან. ზედმეტი მარაგი ბაზარზე არ ხვდება. ამის შედეგია ბაზარზე დროებით უფრო მაღალი ფასის მიღება, ვიდრე ეს ამის გარეშე იქნებოდა, მაგრამ მოგვიანებით მას იმაზე გაცილებით უფრო დაბალი ფასები მოჰყვება, ვიდრე ამის გარეშე. რადგან ხელოვნური დეფიციტის შექმნა წლეულს, მოსავლის ნაწილის გადანახვის შედეგად, ნიშნავს ხელოვნური სიჭარბის შექმნას მომავალ წელს.

ძალიან შორს წაგვიყვანდა იმის დეტალურად განხილვა, თუ რა დაემართა ამ პროგრამის მიღების შედეგად სინამდვილეში, მაგალითად, ამერიკულ ბამბას. ჩვენ შევინახეთ ერთი წლის მოსავალი.

მოვსპეთ ჩვენი ბამბისთვის უცხო ბაზარი. ძლიერად ნავახალისეთ ბამბის მოყვანა სხვა ქვეყნებში. და თუმცა ეს შედეგები იწინასწარმეტყველეს შეზღუდვების დანესებისა და სესხების გაცემის ოპონენტებმა, როდესაც ყველაფერი მართლაც ასე მოხდა, ამ გადანყვეტილებაზე პასუხისმგებელმა ბიუროკრატებმა უბრალოდ განაცხადეს, რომ ყველაფერი ასე მოხდებოდა ნებისმიერ შემთხვევაში.

სესხების გაცემის პოლიტიკას ჩვეულებრივ თან სდევს ან მას აუცილებლად მოსდევს წარმოების შეზღუდვის პოლიტიკა, ანუ დეფიციტის პოლიტიკა. საქონლის ფასის „სტაბილიზების“ თითქმის ნებისმიერ მცდელობაში წინა პლანზე წამოწეულია მენარმეთა ინტერესები. მათი რეალური მიზანია ფასების სწრაფი ზრდა. ამისთვის, ჩვეულებრივ, იმ თითოეული მენარმის მიერ წარმოებული პროდუქცია იზღუდება, რომელიც ექვემდებარება კონტროლს. ამას აქვს რამდენიმე უშუალო ცუდი შედეგი. თუ დავუშვებთ, რომ შესაძლებელია კონტროლის საერთაშორისო მასშტაბით დანესება, ამის შედეგი იქნება ის, რომ შემცირდება საქონლის მსოფლიო წარმოება. მსოფლიოს მომხმარებელს ექნება ნაკლები პროდუქტი, ვიდრე მას ექნებოდა შეზღუდვის დანესების გარეშე. მსოფლიო ზუსტად ამდენითვე გაღარიბდება. რადგან მომხმარებელი იძულებული გახდება უფრო მაღალი ფასი გადაიხადოს ამ პროდუქტში, ვიდრე შეზღუდვის არდანესების შემთხვევაში, მას ზუსტად ამდენითვე ნაკლები ფული დარჩება სხვა პროდუქტების შესაძენად.

3

შეზღუდვების მომხრეები ჩვეულებრივ პასუხობენ, რომ ეს წარმოების ვარდნა არის ის, რაც ისედაც ხდება საბაზრო ეკონომიკაში. მაგრამ, როგორც ეს წინა თავში ვნახეთ, არის ფუნდამენტური განსხვავება. კონკურენტულ საბაზრო ეკონომიკაში ფასის ვარდნის გამო ბაზრიდან განიდევენებიან მაღალხარჯიანი, არაეფექტიანი მწარმოებლები. სოფლის მეურნეობის საქონლის შემთხვევაში ბაზრიდან განიდევენებიან ნაკლებად კომპეტენტური ან ცუდად

აღჭურვილი, ან ცუდ მინებზე მომუშავე ფერმერები. სხვებზე შეძლებულ, საუკეთესო მინებზე მომუშავე ფერმერებს არ უხდებათ წარმოების შემცირება. პირიქით, თუ ფასების ვარდნა არის წარმოების საშუალო ხარჯების ვარდნის ნიშანი და ის გაზრდილ მიწოდებაში აისახება, ზღვრულ მინებზე მომუშავე ზღვრული ფერმერების განდევნა ბაზრიდან საშუალებას აძლევს კარგ მინებზე მომუშავე წარმატებულ ფერმერებს გააფართოონ თავისი წარმოება. ამგვარად, გრძელვადიანად საქონლის საერთო წარმოების არანაირი შემცირება არ მოხდება. მისი წარმოება ხდება სულ უფრო იაფი და მისი ფასი მუდმივად ვარდება.

თუ ეს არის ჩვენ მიერ მიღებული შედეგი, ამ საქონლის მომხმარებელი იქნება არანაკლებ სრულად უზრუნველყოფილი, ვიდრე წარსულში. მაგრამ ფასის შემცირების შედეგად, მას დარჩება მეტი ფული სხვა საქონლის შესაძენად. ამგვარად, მომხმარებლის მდგომარეობა გაუმჯობესდება. ხოლო მისი მხრიდან სხვა მიმართულებით გაზრდილი ხარჯები შექმნიან ახალ სამუშაო ადგილებს სხვა დარგებში, სადაც მოხდება ყოფილი ზღვრული ფერმერების დასაქმება და სადაც მათი შრომა იქნება უფრო მომგებიანი და ეფექტიანი.

ერთნაირი პროპორციული შეზღუდვა (ჩვენს სამთავრობო ჩარევის სქემას რომ დავუბრუნდეთ) ნიშნავს, ერთი მხრივ იმას, რომ ეფექტიან დაბალხარჯიან მწარმოებლებს არ ეძლევათ უფლება გაყიდონ დაბალ ფასში იმდენი პროდუქტი, რამდენის საშუალებაც მათ გააჩნიათ. მეორე მხრივ, ეს ნიშნავს, რომ ხდება არაეფექტიანი მაღალხარჯიანი მწარმოებლების ხელოვნურად დატოვება ბიზნესში. ეს ზრდის საქონლის წარმოების საშუალო დანახარჯს. მისი წარმოება ხდება ნაკლებად ეფექტიანი, ვიდრე სხვა შემთხვევაში. დარგში ხელოვნურად დარჩენილი არაეფექტიანი ზღვრული მწარმოებლები არ ათავისუფლებენ მიწას, მუშაძალა – სამუშაო ძალასა და კაპიტალს, რომელთა გაცილებით უფრო ეფექტიანი გამოყენება შესაძლებელი იქნებოდა სხვა მიმართულებით.

არ არის საჭირო იმის მტკიცება, რომ შეზღუდვის სქემის შედეგად, როგორც მინიმუმში, იზრდება ფასი სოფლის მეურნეობის პრო-

დუქტებზე და „იზრდება ფერმერების მსყიდველობითი უნარი“. ეს ხდება მხოლოდ იმის ხარჯზე, რომ ისინი ართმევენ ზუსტად იმდენსავე მსყიდველობით უნარს ქალაქელ მომხმარებლებს (ჩვენ ვსაუბრობდით ამ ყველაფრის შესახებ „პარიტეტული“ ფასების განხილვისას). ფერმერისთვის ფულის მიცემა წარმოების შესამცირებლად ან იმავე ფულის მიცემა საქონლის მინოდების ხელოვნურად შესამცირებლად ნიშნავს მომხმარებლის ან გადამხდელის იძულებას, გადაუხადონ ფული ადამიანებს არაფრის კეთებაში. ორივე შემთხვევაში ასეთი პოლიტიკის ბენეფიციარები ზრდიან თავის „მსყიდველობით უნარს“ და ორივე შემთხვევაში ზუსტად იმდენსავე „მსყიდველობით უნარს“ კარგავს ვილაც სხვა. წმინდა ზარალი საზოგადოებისთვის აისახება დაკარგულ პროდუქტში, რადგან ადამიანებს ეხმარებიან არაფრის კეთებაში. აქედან გამომდინარე, რადგან ახლა ყველა აღმოჩნდება ნაკლები საქონლისა და ნაკლები შესაძლებლობების პირობებში, რეალური ხელფასი და რეალური შემოსავალი შემცირდება ან ფულად გამოსახულებაში, ან ცხოვრების ღირებულების გაზრდის შედეგად.

მაგრამ თუ სოფლის მეურნეობის საქონელზე ფასების მაღალ ნიშნულზე შენარჩუნება ხდება არა წარმოების ხელოვნური შეზღუდვით, ჭარბი გაძვირებული პროდუქტი დაგროვდება მანამდე, სანამ საბოლოოდ გადმოვა ბაზარზე გაცილებით უფრო დიდი მოცულობით, ვიდრე მისი კონტროლის პროგრამის მიუღებლობის შემთხვევაში. ამ შეზღუდვის პროგრამის გარეთ დარჩენილი და ფასების ხელოვნური ზრდით ნახალისებული მწარმოებლები მნიშვნელოვნად გაზრდიან საქონლის წარმოებას. სწორედ ეს მოხდა ბრიტანეთის კაუჩუკისა და ამერიკის ბამბის შეზღუდვის პროგრამების მიღების შედეგად. ორივე შემთხვევაში ფასების ვარდნამ მიიღო კატასტროფული ხასიათი, რაც არასდროს არ მოხდებოდა შეზღუდვის გეგმის მიღების გარეშე. გეგმამ, რომელიც მიზნად ისახავდა ფასებისა და ვითარების „სტაბილიზაციას“, გამოიწვია შეუდარებლად უფრო დიდი არასტაბილურობა, ვიდრე გამოიწვევდა ის, რომელიც შეიძლება შექმნილიყო ბაზრის თავისუფალი ძალების მოქმედების შედეგად.

საქონლის საერთაშორისო კონტროლი, რომელსაც ახლა გვთავაზობენ, რა თქმა უნდა, არ დაუშვებს ასეთ შეცდომებს. ამჯერად „სამართლიანი“ ფასები დანესდება არა მხოლოდ მენარმის, არამედ მომხმარებლის ინტერესების გათვალისწინებით. მწარმოებელი და მომხმარებელი სახელმწიფოები ადვილად შეთანხმდებიან ამ „სამართლიან“ ფასებზე, რადგან ყველა გამოიჩენს საკმარის გონიერულობას. ფასების დანესება აუცილებლად გულისხმობს პროდუქციის „სამართლიან“ განაწილებასა და გადანაწილებას სახელმწიფოთა შორის, მაგრამ მხოლოდ „ცინიკოსები“ თუ ვარაუდობენ, რომ ეს გამოიწვევს საერთაშორისო დაპირისპირებას. დაბოლოს, ყველაზე დიდი სასწაული იქნება ის, რომ ეს ომის შემდგომი მსოფლიო, საერთაშორისო კონტროლითა და იძულებით, ასევე იქნება „თავისუფალი“ საერთაშორისო ვაჭრობის მსოფლიო!

არ ვიცი ნათქვამთან დაკავშირებით რას გულისხმობენ მთავრობის მგეგმავები თავისუფალ ვაჭრობაში, მაგრამ შეიძლება დარწმუნებული ვიყოთ ზოგიერთ ისეთ რამეში, რასაც ისინი არ გულისხმობენ. ისინი არ გულისხმობენ უბრალო ადამიანის თავისუფლებას, იყიდოს და გაყიდოს, ისესხოს და გაასესხოს ნებისმიერ ფასად და ნებისმიერ პროცენტად მაშინ, როცა ეს ყველაზე მომგებიანად მიაჩნია. ისინი არ გულისხმობენ უბრალო მოქალაქის თავისუფლებას მოიყვანოს იმდენი მოსავალი, რამდენიც სურს, მოვიდეს და წავიდეს, დასახლდეს სადაც უნდა და თან წაიღოს თავისი კაპიტალი და საკუთრება. ვეჭვობ, რომ ისინი გულისხმობენ ბიუროკრატიის თავისუფლებას, მის მაგივრად მოაგვაროს ეს პრობლემები. და დაპირდებიან კიდევ, თუ ის მორჩილად შეასრულებს ბიუროკრატების მითითებებს, მისი ჯილდო იქნება საკუთარი ცხოვრების დონის ამაღლება. მაგრამ, თუ მგეგმავებმა შეძლეს საერთაშორისო თანამშრომლობის იდეის სახელმწიფოს გაძლიერებისა და მის მიერ ეკონომიკური ცხოვრების კონტროლის იდეასთან დაკავშირება, მომავლის საერთაშორისო კონტროლი, როგორც ჩანს, დიდი ალბათობით, გაიმეორებს წარსულში უკვე გავლილ გზას, რაც ნიშნავს იმას, რომ უბრალო ადამიანის ცხოვრების დონე დაეცემა მისი თავისუფლების დაკარგვასთან ერთად.

თავი XVII



თავრობის მიერ ფასების დანესება

I

ჩვენ ვნახეთ, როგორი შედეგები მოსდევს მთავრობის მცდელობას, საქონლის ფასები ბაზრის მიერ განსაზღვრულ დონეზე მაღლა ასწიოს. მოდით, ახლა გადავხედოთ თუ რა შედეგები მოსდევს მთავრობის მცდელობას, საქონლის ფასები ბაზრის მიერ განსაზღვრულ დონეზე დაბლა დასწიოს.

ომის პირობებში ამის გაკეთებას თითქმის ყველა მთავრობა ცდილობს. აქ არ განვიხილავთ იმას, თუ რამდენად გონივრულია სახელმწიფოს მხრიდან ფასების დანესება ომის დროს. ტოტალური ომის დროს მთელ ეკონომიკას გარდაუვლად აკონტროლებს სახელმწიფო და ასეთ პირობებში გასათვალისწინებელი სირთულეების განხილვა ძალიან დაგვაშორებდა წიგნის მთავარ თემას. ჩვენი განხილვის საგანია, გონივრულია თუ არა, რომ ომისდროინდელი ფასების კონტროლი თითქმის ყველა ქვეყანაში ომის დამთავრების შემდეგაც კიდევ დიდხანს გრძელდება – მაშინ, როცა მისი გამამართლებელი ფაქტორები უკვე აღარ არსებობენ?

მოდით, ჯერ ვნახოთ, რა ხდება, როცა მთავრობა ცდილობს ცალკეული საქონლის ან მათი მცირე ჯგუფის ფასების იმ დონეზე დაბლა შენარჩუნებას, რომელსაც თავისუფალი კონკურენტული ბაზარი განსაზღვრავდა.

როდესაც მთავრობა ცდილობს მაქსიმალური ფასების დადგენას მხოლოდ რამდენიმე სახის საქონელზე, იგი ჩვეულებრივ გარ-

კვეულ საბაზრო საქონელს იმ საფუძველზე არჩევს, რომ ღარიბმა მათი შეძენა „გონივრულ ფასში“ უნდა შეძლოს. დავუშვათ, რომ ამ მიზნით შერჩეული საქონელი არის პური, რძე და ხორცი.

არგუმენტები ამ საქონელზე ფასების კონტროლის სასარგებლოდ იქნება დაახლოებით შემდეგი: თუ მივანდობთ თავისუფალ ბაზარს, ვთქვათ, საქონლის ხორცის ფასის რეგულირებას, კონკურენტული მოთხოვნა მასზე იმდენად გაზრდის ფასს, რომ მხოლოდ მდიდარს შეეძლება მისი ყიდვა. ადამიანი შეძლებს საქონლის ხორცის ყიდვას არა თავისი საჭიროების, არამედ მხოლოდ მსყიდველობითი უნარის პროპორციულად. ხოლო თუ დავნევთ მის ფასს, თავისი კუთვნილი წილის შეძენას ყველა შეძლებს.

პირველი, რაც ამასთან დაკავშირებით უნდა აღვნიშნოთ, არის ის, რომ თუ ეს არგუმენტი მართებულია, თვით პრობლემის გადაწყვეტის გზაა არალოგიკური. თუ საქონლის ხორცის განაწილებას მსყიდველობითი უნარი და არა საჭიროება განსაზღვრავს, როცა მისი ფასია 65 ცენტი ერთ ფუნტში, იგი დარჩება გადამწყვეტი, თუმცა შესაძლოა ოდნავ ნაკლები სიმწვავით იმ შემთხვევაშიც, თუ მისი ოფიციალური „ზღვრული“ ფასი გახდება, ვთქვათ, 50 ცენტი ერთ ფუნტში. მსყიდველობითი უნარის და არა საჭიროების არგუმენტი ძალაში დარჩება ფაქტობრივად ნებისმიერ შემთხვევაში, რა ფასიც უნდა დავადოთ საქონლის ხორცს. იგი დაკარგავს ძალას მხოლოდ მაშინ, თუ ხორცი უფასოდ დარიგდება.

მაქსიმალური ფასის დანესების სქემები ჩვეულებრივ იწყება მაშინ, როცა საუბარი იწყება „ცხოვრების ღირებულების გაძვირების სანაიალმდეგოდ მიმართულ“ ძალისხმევაზე. და მათი სპონსორები შეუგნებლად ვარაუდობენ, რომ არსებობს რაღაც განსაკუთრებულად „ნორმალური“ საბაზრო ფასები იმ მომენტისთვის, რომლიდანაც ისინი იწყებენ კონტროლს. ეს სანყისი ფასი განიხილება, როგორც „გონივრული“, მიუხედავად საქონლის წარმოებაში ან მასზე მოთხოვნაში მომხდარი ყველა ცვლილებისა იმ დროის შემდეგ, როცა ეს სანყისი ფასი პირველად დადგინდა.

2

ამ საკითხის განხილვისას, აზრი არა აქვს ისეთი ფასების კონტროლის განხილვას, როდესაც დაწესებული ფასი ისედაც შეესაბამება თავისუფალი ბაზრის ფასს. ეს იქნებოდა იგივე, რაც ყველანაირი ფასების კონტროლის არქონა. უნდა ვივარაუდოთ, რომ მოსახლეობის მსყიდველობითი უნარი არის მიწოდებული საქონლის ფასზე მაღალი და რომ მთავრობა ხელოვნურად ინარჩუნებს მას საბაზროზე დაბალ დონეზე.

ჩვენ ვერ შევძლებთ რომელიმე საქონლის ფასის საბაზრო დონეზე დაბლა შენარჩუნებას იმის გარეშე, რომ დროთა განმავლობაში არ მივიღოთ შემდეგი ორი შედეგი. პირველი არის ამ საქონელზე მოთხოვნის გაზრდა. ვინაიდან საქონელი გაიაფდება, ადამიანს ექნება უფრო მეტის ყიდვის როგორც ცდუნება, ისე შესაძლებლობა. მეორე შედეგია ამ საქონლის მიწოდების შემცირება. რადგან მოსახლეობა მეტს ყიდულობს ამ საქონელს, მისი მარაგი უფრო სწრაფად საღდება. ამასთან, ქრება ამ საქონლის წარმოების სტიმული. ზღვრული მოგება მცირდება ან საერთოდ ქრება. მოგების დაკარგვის ზღვარზე მყოფი მწარმოებელი განიდევენებიან დარგიდან. შესაძლოა სხვებზე ეფექტიანი მწარმოებლებისთვისაც მომგებიანი ბიზნესი წამგებიანად გადაექცეს. ეს მოხდა ომის დროს, როდესაც ფასების მართვის დეპარტამენტმა მოსთხოვა სასაკლაოებს დაეკლათ საქონელი და დაემუშავებინათ ხორცი იმ ფასზე ნაკლებად, რაც მათ უჯდებოდათ საქონლის შეძენა და დამუშავების პროცესის ხარჯების დაფარვა.

ამგვარად, თუ ჩვენ სხვა არაფერს მოვიმოქმედებთ, მაქსიმალური ფასის დადგენა რომელიმე საქონელზე გამოიწვევს ამ საქონლის დეფიციტს. მაგრამ ეს სწორედ რომ იმის საპირისპიროა, რაც მთავრობის რეგულაციის მიზანი იყო. რადგან ფასების რეგულირებისთვის სწორედ იმ საქონლის შერჩევა ხდება, რომლის უფრო უხვად მიწოდება სურს მთავრობას მომხმარებლისთვის. მაგრამ როდესაც იგი ზღუდავს ამ საქონლის მწარმოებელთა ხელფასებს

და მოგებას და არ ზღუდავს ფუფუნების ან ნახევრად ფუფუნების საგნების მწარმოებელთა ხელფასებსა და მოგებას, იგი ხელს უშლის იმ საქონლის წარმოებას, რომელზეც ფასების კონტროლი ვრცელდება და შედარებით ახალისებს ნაკლებად აუცილებელი საქონლის წარმოებას.

დროთა განმავლობაში ზოგიერთი ეს შედეგი რეგულატორებისთვის ამკარა ხდება და ისინი შემდეგ სხვა ხერხებს მიმართავენ მათ ასაცილებლად. ამ ხერხებს შორის არის საქონლის შეზღუდული განაწილება, ხარჯის კონტროლი, სუბსიდირება, ფასების ზოგადი კონტროლი. მოდით, განვიხილოთ ისინი სათითაოდ.

როდესაც ცხადი ხდება, რომ რომელიმე საქონლის დეფიციტი იქმნება მისი ფასის საბაზრო ფასზე ნაკლებად დადგენის შედეგად, მდიდარ მომხმარებლებს ბრალს დებენ იმაში, რომ ისინი „თავის ნილზე მეტს“ ყიდულობენ, ან თუ ეს ეხება ნედლეულს, რომელიც გადამამუშავდება შემდეგ ქარხანაში, ცალკეულ ფირმებს აბრალევენ ამ მასალის „გაუმართლებელ დაგროვებას“. მთავრობა შემდეგ ადგენს წესებს იმასთან დაკავშირებით, თუ ვის უნდა ჰქონდეს პრიორიტეტი ამ საქონლის შეძენისას, ან ვისზე და რა რაოდენობით უნდა განაწილდეს იგი, ან როგორ უნდა ხდებოდეს მისი გაცემა-ნორმირება. თუ მთავრობა მიიღებს ნორმირების სისტემას, ეს ნიშნავს იმას, რომ თითოეული მომხმარებელი შეძლებს საქონლის მხოლოდ გარკვეული მაქსიმუმის მიღებას, მიუხედავად იმისა, თუ რამდენის გადახდა შეუძლია მას ზედმეტისთვის.

მოკლედ, თუ მთავრობა მიიღებს ნორმირების სისტემას, ეს ნიშნავს იმას, რომ იგი იღებს ორმაგი ფასების სისტემას ანუ ორმაგი ვალუტის სისტემას, რომელშიც თითოეულ მომხმარებელს უნდა ჰქონდეს გარკვეული რაოდენობის კუპონები ან „ქულები“ გარკვეული რაოდენობის ჩვეულებრივი ფულის გარდა. სხვა სიტყვებით, მთავრობა ცდილობს ნორმირების საშუალებით შეასრულოს იმ სამუშაოს ნაწილი, რომელსაც ფასების საშუალებით ასრულებს თავისუფალი ბაზარი. მე ვთქვი სამუშაოს ნაწილი, რადგან ნორმირება უბრალოდ ზღუდავს მოთხოვნას მიწოდების სტიმულირების გარეშე, როგორც ამას მაღალი ფასი იზამდა.

მთავრობამ შეიძლება სცადოს მიწოდების მართვა, კონტროლის საქონლის წარმოების ხარჯებზე გავრცელებით. მაგალითად, საქონლის ხორცის საცალო ფასების შესამცირებლად, მან შეიძლება დაანესოს საქონლის ხორცის საბითუმო ფასი, სასაკალო ფასი, ცოცხალი საქონლის ფასი, საქონლის საკვების ფასი, სოფლის მეურნეობაში მომუშავე მშრომელთა ხელფასები. რძის ფასის დასაწევად მან შეიძლება დაანესოს რძის გადამზიდი მანქანის მძღოლების ხელფასები, ბიდონების ფასი, რძის ფასი ფერმაში, საქონლის საკვების ფასი. პურის ფასის დასაწევად, მან შეიძლება დაანესოს პურის მცხოვრებელთა ხელფასები, ფქვილის ფასი, ნისქეილის მაქსიმალური მოგება, ხორბლის ფასი და ა.შ.

მაგრამ როდესაც მთავრობა ფასების დანესების პროცესს ამგვარად განაგრძობს, იგი იმავდროულად ამწეავენს იმ გარემოებებს, რომლებმაც იგი ამ გზაზე დააყენეს. თუ დავუშვებთ, რომ მას ყოფნის ამ ფასების დანესების გამბედაობა და შეუძლია თავისი გადაწყვეტილებების ცხოვრებაში გატარება, მაშინ საპასუხოდ მიიღებს რიგი ფაქტორის დეფიციტს – სამუშაო ძალის, პირუტყვის საკვების, ხორბლის ან კიდევ სხვა მსგავსი რამის, რაც საბოლოოდ საქონლის წარმოების შემადგენელი ნაწილია. ამგვარად, მთავრობა სულ უფრო და უფრო გააფართოებს კონტროლს და საბოლოო შედეგი იქნება იგივე, რაც ყველაფრის ფასების დადგენა.

მთავრობამ შეიძლება სცადოს შექმნილი სიძნელეების სუბსიდიებით დაძლევა. მაგალითად, შენიშნოს, რომ, როდესაც იგი რძის ან კარაქის ფასებს ინარჩუნებს ბაზარზე დაბალ დონეზე ან იმ შეფარდებით დონეზე, რომელზეც ფიქსირებულია სხვა ფასები, ამას შეიძლება მოჰყვეს დეფიციტი, რძის ან კარაქის წარმოებაში არსებული ხელფასების ან მოგების დონის სხვა საქონლის წარმოებასთან შედარებით სიმცირის გამო. საპასუხოდ, მთავრობა შეეცდება აღნიშნულის კომპენსირებას რძისა და კარაქის მწარმოებელთა სუბსიდირებით. თუ გამოვტოვებთ ამასთან დაკავშირებულ ადმინისტრაციულ სირთულეებს და დავუშვებთ, რომ სუბსიდიები საკმარისია რძისა და კარაქის შეფარდებითი წარმოების უზრუნველსაყოფად, ცხადია, რეალურად მოხდება მომ-

ხმარებლების სუბსიდირება, მიუხედავად იმისა, რომ სუბსიდიები ეძლევათ მენარმეებს.

რადგან მწარმოებლები საბოლოოდ არ იღებან თავიანთ რძესა თუ კარაქში იმაზე მეტს, ვიდრე აიღებდნენ იმ შემთხვევაში, მათ რომ საბაზრო ფასებში გაყიდვის უფლება ჰქონოდათ, მომხმარებელი კი იღებს რძესა და კარაქს თავისუფალ ბაზარზე გაცილებით უფრო დაბალ ფასში. მათი სუბსიდირება ხდება სწორედ ამ სხვაობის ფარგლებში იმ თანხით, რომელსაც მთავრობა თითქოსდა უხდის მწარმოებლებს.

ამრიგად, თუ სუბსიდირებული საქონელი აგრეთვე ნორმირებული არ იქნება, მას კვლავ ძირითადად შეიძენენ მაღალი მსყიდველობითი უნარის მქონენი. ეს ნიშნავს იმას, რომ ისინი მეტ სუბსიდიას მიიღებენ, ვიდრე ისინი, ვისაც ნაკლები მსყიდველობითი უნარი აქვს. ის, თუ ვინ ახორციელებს მომხმარებლის სუბსიდირებას, დამოკიდებულია არსებულ საგადასახადო სისტემაზე. მაგრამ გადამხდელთა როლში მყოფნი ახორციელებენ საკუთარი თავის სუბსიდირებას მომხმარებელთა როლში. ამ ლაბირინთში იმის ზუსტად მიკვლევა, თუ ვინ ვის სუბსიდირებას ახდენს, ცოტა არ იყოს, რთულია. ის, რაც ამ შემთხვევაში ყველას ავიწყდება, ისაა, რომ სუბსიდიებს ყოველთვის ვიღაც იხდის და რომ ჯერ არავის აღმოუჩენია მეთოდი, რომლითაც საზოგადოება მუქთად შეძლებდა რაიმეს მიღებას.

3

ფასების დანესება შეიძლება წარმატებული იყოს მოკლე პერიოდით. მან შეიძლება ერთი შეხედვით კარგად იმუშაოს გარკვეული დროით, განსაკუთრებით ომის პერიოდში, როცა მას მხარს უჭერს პატრიოტიზმი და კრიზისის შეგრძნება. მაგრამ, რაც უფრო დიდხანს გრძელდება იგი, მით უფრო მეტ სირთულეებს წარმოშობს. როდესაც მთავრობა თვითნებურად იძულებით ამცირებს ფასებს, მოთხოვნა ქრონიკულად აღემატება მიწოდებას. ჩვენ ვნახეთ, რომ თუ მთავრობა ცდილობს საქონლის დეფიციტის დაძლევას სამუ-

შაო ძალის, ნედლი მასალისა და იმ სხვათა ფასების შემცირებით, რომლებიც მონაწილეობენ ამ საქონლის სანარმოო ღირებულების შექმნაში, იგი შედეგად მათ დეფიციტს წარმოშობს. მაგრამ თუ მთავრობა ამ კურსს გააგრძელებს, იგი იძულებული იქნება, არა მხოლოდ სულ უფრო ღრმად ან „ვერტიკალურად“ გაავრცელოს ფასებზე კონტროლი, არამედ „ჰორიზონტალურადაც“. თუ ერთი რომელიმე საქონლის ნორმირებას მოვახდენთ და მოსახლეობა ვერ მიიღებს მას საჭირო რაოდენობით, მიუხედავად იმისა, რომ ამისთვის კვლავ ექნება საკმარისი მსყიდველობითი უნარი, იგი ყურადღებას გადაიტანს რომელიმე შემცველზე. სხვა სიტყვებით, თითოეული საქონლის ნორმირება და ამით გამოწვეული დეფიციტი მძიმედ დაანება დარჩენილ არანორმირებულ საქონელს. თუ დავუშვებთ, რომ მთავრობა წარმატებით ებრძვის ჩრდილოვან ბაზარს (ან ყოველ შემთხვევაში, არ აძლევს მას იმდენად გაზრდის საშუალებას, რომ შეძლოს ლეგალური დადგენილი ფასების გაბათილება), ფასების კონტროლის გაგრძელება აიძულებს მას მოახდინოს სულ უფრო მეტი საქონლის ნორმირება. ეს ნორმირება არ შემოიფარგლება მხოლოდ მომხმარებლით. ომის პერიოდში იგი გამოიყენებოდა მწარმოებლებს შორის ნედლი მასალის განაწილების დროსაც.

მოკლედ, მოცემული ისტორიული ფასების დონის შენარჩუნების მიზნით ფასების ტოტალური კონტროლის ბუნებრივი შედეგი იქნება სრულიად რეგლამენტირებული ეკონომიკა. საჭირო გახდება ხელფასების ისევე მკაცრად დაბალ დონეზე შენარჩუნება, როგორც ფასებისა. საჭირო გახდება სამუშაო ძალის ისევე დაუნდობლად ნორმირება, როგორც ნედლი მასალის. საბოლოო შედეგი იქნება ის, რომ მთავრობა არა მხოლოდ უკარნახებს ყოველ მომხმარებელს – თითოეული საქონლის ზუსტად რა რაოდენობა შეიძლება ჰქონდეს, ასევე უკარნახებს ყოველ მენარმეს, ნედლი მასალის თითოეული სახეობის რა მოცულობის მოხმარება და რა რაოდენობის მუშახელის დაქირავება შეეძლება. კონკურენტული მოთხოვნა მუშებზე იქნება ისევე დაუშვებელი, როგორც კონკუ-

რენტული მოთხოვნა მასალებზე. შედეგად მივიღებთ გაყინულ ტოტალიტარულ ეკონომიკას, სადაც ყოველი კომპანია და მუშა იქნება მთავრობის სრულ განკარგულებაში, ხოლო ყველა ჩვენთვის ცნობილი ტრადიციული თავისუფლება – სამუდამოდ დავინყებულები. რადგან, როგორც ალექსანდრე ჰამილტონმა აღნიშნა ფედერალისტის ჩანაწერებში საუკუნე-ნახევრის წინათ, „ბატონობა ადამიანის საარსებო საშუალებებზე ნიშნავს ბატონობას მის ნებაზე“.

4

ასეთია შედეგები იმისა, რისი დახასიათებაც შეიძლება როგორც ფასების „ყოვლისმომცველი“, ხანგრძლივი და „არაპოლიტიკური“ კონტროლი. როგორც ეს გვაჩვენა სხვადასხვა ქვეყანაში, განსაკუთრებით ევროპაში მეორე მსოფლიო ომის დროს და მის შემდეგ, ბიუროკრატიის ზოგიერთ განსაკუთრებით უხეშ შეცდომას ნაწილობრივ ჩრდილოვანი ბაზარი ასწორებს. როგორც ხშირად გვსმენია მრავალი ევროპელისგან, შიმშილით სიკვდილს ისინი ჩრდილოვანი ბაზრის დახმარებით გადაურჩნენ. ზოგ ქვეყანაში ჩრდილოვანი ბაზარი იზრდებოდა ლეგალური (დადგენილფასიანი) ბაზრის ხარჯზე, სანამ ეს პირველი არ გადაიქცა ფაქტობრივ ბაზრად. დადგენილი მაქსიმალური ფასების ნომინალურად შენარჩუნებით, პოლიტიკოსები ცდილობდნენ იმის ჩვენებას, რომ გულთმამინც იყვნენ ხალხის მხარეზე, თუ რეალური საქმით არა.

მაგრამ იქიდან, რომ ჩრდილოვანმა ბაზარმა საბოლოოდ ჩაა-ნაცვლა ლეგალური ბაზარი, არ უნდა დავასკვნათ, რომ არაფერი გაფუჭებულა. ზიანი იყო როგორც ეკონომიკური, ისე მორალური. გარდამავალი პერიოდის განმავლობაში ძველი, ძლიერი კომპანიები დიდი კაპიტალური ინვესტიციებით და ბევრად დამოკიდებული მოსახლეობის ნდობაზე, იძულებული არიან შეზღუდონ ან შეწყვიტონ წარმოება. მათ ადგილს იკავებენ ერთდღიანი კომპანიები მცირე კაპიტალით და წარმოების მცირე გამოცდილებით. ეს ახალი კომპანიები არაეფექტიანია იმათთან შედარებით, რომლებიც მათ

ჩაანაცვლეს; ისინი უშვებენ უფრო დაბალი ხარისხის საქონელს უფრო მაღალი სანარმოო დანახარჯებით, ვიდრე გამოუშვებდნენ ძველი კომპანიები, მათ რომ თავისი პროდუქციის წარმოება გაეგრძელებინათ. ჯილდოს იღებს არაკეთილსინდისიერი. თვით თავისი არსებობით და ზრდით ეს ახალი კომპანიები დავალებული არიან იმ გარემოებისა, რომ მზად არიან დაარღვიონ კანონი; მათი მომხმარებლებიც მათთან შეთქმულებაში შედიან და ბიზნესში ბუნებრივად ვრცელდება და მკვიდრდება დემორალიზაცია.

გარდა ამისა, ფასების დამწესებელი მოხელეები იშვიათად კმაყოფილებიან ფასების პატიოსნად, იმ დონეზე შენარჩუნებით, საიდანაც ათვლას იწყებენ. აცხადებენ, რომ მათი მიზანია „დონის შენარჩუნება“. მაგრამ, ძალიან მალე, „უთანბრობის“ ან „სოციალური უსამართლობის“ გამოსწორების საბაბით იწყებენ ფასების დისკრიმინაციულად დაწესებას, რომლებიც უფრო მომგებიანია პოლიტიკურად ძლიერი ჯგუფებისთვის და ნაკლებად მომგებიანი – დანარჩენებისთვის.

რადგან პოლიტიკური ძალაუფლება დღეს იზომება ძირითადად მხარდამჭერთა ხმებით, ჯგუფებს, რომელთა ხელის შეწყობას ხშირად ცდილობს პოლიტიკური ხელისუფლება, შეადგენენ მუშები და ფერმერები. დასაწყისში პოლიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ ხელფასები და ცხოვრების ღირებულება არ შეესაბამებოდა ერთმანეთს, რომ ადვილია ხელფასების მატება ფასების ზრდის გარეშე. როდესაც ამკარა ხდება, რომ ხელფასების გაზრდა შეიძლება მხოლოდ მოგების ხარჯზე, ბიუროკრატები იწყებენ იმის მტკიცებას, რომ მოგება მაინც მაღალი რჩება და რომ ხელფასების გაზრდა და ფასების გაყინვა მაინც დაუტოვებს ბიზნესს „საკმარისი მოგების“ მიღების საშუალებას. და რადგან არ არსებობს ისეთი რამ, როგორც მოგების ერთიანი დონე, რადგან ყველა კომპანიის მოგება განსხვავდება ერთიმეორისგან, ასეთი პოლიტიკის შედეგი არის ნაკლებმომგებიანი კომპანიების განდევნა ბიზნესიდან და გარკვეული სახის საქონლის წარმოების შეზღუდვა ან საერთოდ შეწყვეტა. ეს ნიშნავს უმუშევრობას, წარმოებისა და ცხოვრების დონის შემცირებას.

5

რა დგას მაქსიმალური ფასის დაწესების მცდელობის უკან? პირველ რიგში, არსებობს გაუგებრობა იმასთან დაკავშირებით, თუ რამ გამოიწვია ფასების ზრდა. რეალური მიზეზი არის ან საქონლის სიმწირე, ან ფულის ზედმეტობა. მაქსიმალური ფასის დაწესება საქმეს ვერ უშველის. მართლაც, როგორც ვნახეთ, იგი უბრალოდ გააძლიერებს საქონლის დეფიციტს. იმის შესახებ, თუ როგორ უნდა ვიმოქმედოთ ზედმეტი ფულის პირობებში, ვისაუბრებთ მოგვიანებით. მაგრამ ერთ-ერთი შეცდომა, რომელიც საფუძვლად უდევს ფასების გაყინვის ინიციატივას, წარმოადგენს ამ წიგნის განხილვის მთავარ საგანს. ზუსტად ისევე, როგორც ფასების გაზრდის გაუთავებელი გეგმები რომელიმე საქონელზე მხოლოდ მის მწარმოებლებზე ზრუნვის შედეგია და არ ითვალისწინებს მომხმარებელთა ინტერესებს; კანონის საშუალებით ფასების დაბალ დონეზე შეკავების გეგმები წარმოადგენს ადამიანებზე, როგორც მომხმარებლებზე ზრუნვის შედეგს და მათი, როგორც მწარმოებელთა ინტერესების უგულვებელყოფას. და ასეთი პოლიტიკის მხარდაჭერაც მოსახლეობის გონების მსგავსი არეულობისგან მომდინარეობს. მოსახლეობას არ სურს რძეში, კარაქში, ფეხსაცმელში, ავეჯში, ბინაში, თეატრის ბილეთებში ან ბრილიანტებში მეტის გადახდა. ყოველთვის, როცა აღნიშნულთაგან ნებისმიერის ფასი იზრდება, ეს იწვევს მომხმარებლის აღშფოთებას და მას თავი მოტყუებულად მიაჩნია.

ერთადერთ გამონაკლისს წარმოადგენს ის, რასაც თვითონ აწარმოებს: აქ მას ესმის ფასის ზრდის მიზეზი. მაგრამ საკუთარ ბიზნესს ყოველთვის ისე უყურებს, როგორც ერთგვარ გამონაკლისს. „ჩემი ბიზნესი, – უყვარს თქმა, – არის ძალიან თავისებური და მოსახლეობას ეს არ ესმის. სამუშაო ძალა გაძვირდა, ნედლი მასალა გაძვირდა, ესა თუ ის ნედლი მასალა აღარ შემოდის ქვეყანაში და გაცილებით ძვირად მზადდება ჩვენთან. გარდა ამისა, გაიზარდა მოთხოვნა ჩვენს პროდუქტზე და წარმოების გასაფართოებლად და მოთხოვნის დასაკმაყოფილებლად ბიზნესს უნდა მიეცეს ფასების გაზრდის საშუალება“, და ასე შემდეგ. ყველა ადა-

მიანი, როგორც მომხმარებელი, ასობით სხვადასხვა პროდუქტს ყიდულობს; როგორც მწარმოებელი, იგი ჩვეულებრივ, მხოლოდ ერთს ქმნის. მას შეუძლია დაინახოს ამ საქონლის გაყინვის ფასის უსამართლობა. და როგორც ყველა მწარმოებელს სურს თავისი საქონლის მაღალ ფასში გაყიდვა, ისე ყველა მუშას სურს უფრო მაღალი ხელფასის მიღება. როგორც მწარმოებელი, ყველა ხედავს იმას, რომ ფასების კონტროლი ზღუდავს მისი საქონლის წარმოებას. მაგრამ თითქმის ყველა უარს ამბობს ამ დაკვირვების განზოგადებაზე, რადგან ეს ნიშნავს იმას, რომ მას მოუწევს სხვის პროდუქტებში მეტის გადახდა.

მოკლედ, ყველა ვითავსებთ ჩვენში მრავალ ეკონომიკურ პირს. ყოველი ჩვენგანი არის მწარმოებელი, გადასახადის გადამხდელი, მომხმარებელი. პოლიტიკა, რომელსაც ის იცავს, დამოკიდებულია იმ კონკრეტულ პირზე, რომლითაც ის წარმოიდგენს საკუთარ თავს ამ მომენტში. ის არის ზოგჯერ დოქტორ ჯეკილი და ზოგჯერ მისტერ ჰაიდი. როგორც მწარმოებელს, მას სურს ინფლაცია (აქ ის ფიქრობს ძირითადად მის მიერ განეულ მომსახურებაზე ან საკუთარ ნაწარმზე); როგორც მომხმარებელს, მას სურს ფასების შეზღუდვა (აქ კი ის ფიქრობს იმაზე, თუ რამდენის გადახდა მოუწევს სხვის პროდუქტებში). როგორც მომხმარებელმა, მან შეიძლება მოითხოვოს ან დათანხმდეს სუბსიდირებაზე; როგორც გადასახადების გადამხდელი, ის უხალისოდ იხდის მათ. ყოველ ადამიანს რატომღაც ჰგონია, რომ შეძლებს პოლიტიკური ძალების ისე განკარგვას, რომ მოიგებს სუბსიდირებით უფრო მეტს, ვიდრე წააგებს გადასახადებით ან მოიგებს საკუთარ საქონელზე ფასების გაზრდით (მაშინ როცა მის მიერ მოხმარებული ნედლი მასალის ფასს მთავრობა კანონის ძალით შეამცირებს) და ამავე დროს მოიგებს, როგორც მომხმარებელი ფასების კონტროლით. მაგრამ უდიდესი უმრავლესობა თავს იტყუებს. რადგან ჩვენ არა მხოლოდ წავაგებთ სულ ცოტა იმდენსვე, რამდენსაც მოვიგებთ ფასების ასეთი მანიპულირებით, არამედ წაგება სავარაუდოდ, იქნება მოგებაზე გაცილებით მეტი, რადგან ფასების გაყინვა უარყოფითად მოქმედებს მთლიანად დასაქმებასა და წარმოებაზე.

თავი XVIII

მინიმალური ხელფასის ჯანონი

1

ჩვენ უკვე ვნახეთ მთავრობის მიერ შერჩეული საქონლის ფასის თვითნებური აწევის მცდელობის ზოგიერთი საზიანო შედეგი. მსგავსი შედეგები მოჰყვება ხელფასის გაზრდის მცდელობას მინიმალური ხელფასის კანონის შემოღებით. ეს არ უნდა იყოს გასაკვირი, რადგან ხელფასი ფაქტობრივად წარმოადგენს ფასს. სამწუხაროდ, ეკონომიკური აზროვნების სიცხადისთვის, პრობლემითი მომსახურების ფასმა მიიღო სულ სხვა სახელი სხვა ფასებთან შედარებით. ამან ხელი შეუშალა უმრავლესობას იმის დანახვაში, რომ ორივეს ერთი და იგივე პრინციპები უდევს საფუძვლად.

ხელფასებთან დაკავშირებით აზროვნება გახდა იმდენად ემოციური და პოლიტიკურად ტენდენციური, რომ მათ შესახებ ნებისმიერი მსჯელობა ელემენტარულ ეკონომიკურ პრინციპებსაც კი არ ითვალისწინებს. ადამიანები, რომლებიც პირველები უარყოფენ, რომ აყვავება შესაძლებელია ფასების ხელოვნური გაზრდით და პირველები აღნიშნავენ, რომ მაქსიმალური ფასის კანონი იქნება საშინლად საზიანო სწორედ იმ დარგებისთვის, რომელთა დასახმარებლად ხდება მისი შემოღება, ყველაფრის მიუხედავად, მხარს უჭერენ მინიმალური ხელფასის კანონს და მის ოპონენტებს ყოველგვარი სინდისის ქენჯნის გარეშე უპირისპირდებიან.

საკითხში სიცხადე უნდა შევიტანოთ: მინიმალური ხელფასის კანონი, უკეთეს შემთხვევაში, წარმოადგენს დაბალი ხელფასის უბედურებასთან ბრძოლის შეზღუდული შესაძლებლობის იარაღს

და მის მიერ მიღწეული შესაძლო სიკეთე აღემატება მის შედეგად მიღებულ ბოროტებას მხოლოდ იმდენად, რამდენადაც აქვს მოკრძალებული მიზნები. რაც უფრო ამბიციურია ასეთი კანონი და დიდია იმ მუშათა რიცხვი, რომელთა მოცვასაც იგი ცდილობს და რაც უფრო ცდილობს მათი ხელფასის გაზრდას, მით მეტია იმის ალბათობა, რომ საზიანო შედეგები სასიკეთოს გადაწონიან.

მაგალითად, პირველი, რაც მოხდება იმ კანონის მიღების შემდეგ, რომლის მიხედვით არ შეიძლება ადამიანს 30 დოლარზე ნაკლები გადაუხადო 40-საათიან სამუშაო კვირაში, იქნება ის, რომ ყველა, ვისი შრომაც დამქირავებელს არ უღირს 30 დოლარი კვირაში, საერთოდ დაკარგავს სამუშაოს. თქვენ ვერ გააძვირებთ ადამიანის შრომას, მისთვის ნაკლები თანხის მიცემის აკრძალვით. უბრალოდ, წაართმევთ მას იმ თანხის გამომუშავების უფლებას, რომლის აღების შესაძლებლობას აძლევს საკუთარი კვალიფიკაცია და შექმნილი ვითარება, და წაართმევთ საზოგადოებას მისგან იმ თუნდაც მოკრძალებული სამსახურის მიღების საშუალებას, რომლის განეევაც მისთვის შეუძლია. მოკლედ, დაბალი ხელფასების ნაცვლად იღებთ უმუშევრობას, აზარალებთ ყველას თქვენ გარშემო ყოველგვარი კომპენსაციის გაცემის გარეშე.

ამის ერთადერთი გამონაკლისია ის შემთხვევა, როცა მუშათა ჯგუფი რეალურად იღებს თავის შრომაში ბაზრის ფასზე ნაკლებ ხელფასებს. ეს შეიძლება მოხდეს რაიმე განსაკუთრებულ პირობებში ან ისეთ ადგილას, სადაც კონკურენტული ძალები არ მოქმედებენ თავისუფლად ან ადეკვატურად, თუმცა ყველა ამ განსაკუთრებული შემთხვევის გამოსწორება შეიძლება არანაკლებ ეფექტიანად, მოქნილად და გაცილებით ნაკლები პოტენციური ზიანის მიყენებით, მშრომელთა კავშირებში გაერთიანებით.

შეიძლება ვინმემ იფიქროს, რომ თუ კანონი აიძულებს დამქირავებელს რომელიმე დარგში მუშისთვის უფრო მაღალი ხელფასის გადახდას, ამ დარგს შეუძლია შემდეგ თავის ნაწარმში უფრო მაღალი ფასის მოთხოვნა. ასე რომ, უფრო მაღალი ხელფასის ტვირთი

უბრალოდ გადაინაცვლებს მომხმარებლის მხრებზე. მაგრამ ასეთი შენაცვლება არც ისე ადვილი განსახორციელებელია, ისევე როგორც ხელფასის ხელოვნურად გაზრდის შედეგების თავიდან აცილება. ფასის აწევა საქონელზე შეიძლება იყოს შეუძლებელი: ამან შეიძლება მომხმარებელს უბიძგოს, სხვა საქონელი შეიძინოს ან, თუ გაზრდილი ფასის მიუხედავად მომხმარებელი კვლავ განაგრძობს ამ საქონლის ყიდვას, შეიძლება იძულებული გახდეს ნაკლები იყიდოს. მაშინ, როცა ზოგიერთი მუშა ამ დარგში მოიგებს ხელფასების გაზრდით, სხვები საერთოდ დაკარგავენ სამუშაოს. მეორე მხრივ, თუ საქონლის ფასი არ გაიზრდება, მოხდება დარგის ზღვრული მწარმოებლების განდევნა ბიზნესიდან. ასე რომ, შედეგად მაინც წარმოების შემცირებასა და უმუშევრობას მივიღებთ.

როდესაც ვინმე ამ ზომის მომხრეებს მიუთითებს ასეთ შედეგებზე, ყოველთვის ჩნდება ჯგუფი, რომელიც პასუხობს: „კარგი, თუ მართალია, რომ იქსდარგის არსებობა შესაძლებელია მხოლოდ მიზერული ხელფასების გადახდის პირობებში, სავსებით სამართლიანი იქნება თუ მინიმალური ხელფასის შემოღებით ის საერთოდ შეწყვეტს არსებობას“. მაგრამ ასეთი გაბედული განცხადება არ ითვალისწინებს რეალობას. პირველ რიგში ის არ ითვალისწინებს იმას, რომ მომხმარებელი ზარალდება ამ საქონლის დაკარგვით. შემდეგ მას ავინყდება, რომ ტოვებს დარგში მომუშავეთ სამუშაოს გარეშე. დაბოლოს, არ ითვალისწინებს იმას, რომ როგორი დაბალიც უნდა იყოს ხელფასი იქსდარგში, ის მაინც არის ყველა იმ სხვა შესაძლებლობაზე უკეთესი, რომელიც ხელმისაწვდომია ამ დარგის მუშებისთვის; სხვა შემთხვევაში, ისინი სხვაგან გადავიდოდნენ. ამგვარად, თუ იქსდარგი შეწყვეტს არსებობას მინიმალური ხელფასის კანონის მიღების გამო, მასში მომუშავენი იძულებული იქნებიან გადავიდნენ ალტერნატიულ სამუშაოზე, რომელიც მათთვის დღეს ნაკლებად მიმზიდველია. მათი ჩართვა სამუშაო ადგილისთვის კონკურენტულ ბრძოლაში დასწევს ხელფასებს სხვა დარგებში. და როგორც უნდა ვეცადოთ, ვერ გავექცევით იმ დასკვნას, რომ მინიმალური ხელფასი გაზრდის უმუშევრობას.

2

საინტერესო პრობლემა წამოიჭრება იმ შემთხვევაშიც, თუ ჩვენ შევიშუშავებთ დახმარების პროგრამას, რომლის მიზანი იქნება იმ უმუშევრობაზე ზრუნვა, რომელიც შეიქმნება მინიმალური ხელფასის კანონის მიღებით. მაგალითად, მინიმალური ხელფასის 75 ცენტრის საათში დაწესებით ჩვენ ვუკრძალავთ ადამიანს მუშაობას 40 საათს კვირაში 30 დოლარზე ნაკლები ხელფასისთვის. წარმოვიდგინოთ ახლა, რომ ვთავაზობთ დახმარებას 18 დოლარს კვირაში. ეს ნიშნავს იმას, რომ ვუკრძალავთ მას საზოგადოებისთვის სასარგებლოდ მუშაობას კვირაში 25 დოლარად იმისთვის, რომ შევძლოთ მის უმუშევრობაში კვირაში 18 დოლარის გადახდა. ჩვენ ვართმევთ საზოგადოებას მისი შრომის ღირებულებას. ჩვენ წავართვით ადამიანს დამოუკიდებლობა და საკუთარი თავის პატივისცემა, რომელსაც იგი იძენს საკუთარი თავის შენახვით, თუნდაც სიღარიბეში, და საზოგადოებისთვის საჭირო საქმის კეთებით და ამავე დროს ვაძლევთ მას იმაზე ნაკლებს, რისი შოვნაც ჩვენი ჩარევის გარეშე შეეძლო.

ამ შედეგებს ნებისმიერ შემთხვევაში მივიღებთ, თუ დახმარება იქნება 30 დოლარზე თუნდაც ერთი ცენტრით ნაკლები. და რაც უფრო გავზრდით დახმარებას, მით უფრო დავამძიმებთ მდგომარეობას სხვა მხრივ. თუ გავზრდით დახმარებას 30 დოლარამდე, მაშინ მრავალ ადამიანს შევთავაზებთ ზუსტად იმდენს უმუშევრობაში, რამდენსაც მუშაობაში. მეტიც, რა თანხაც უნდა დავნიშნოთ უმუშევრობის დახმარებისთვის, ჩვენ ვქმნით ისეთ ვითარებას, რომელშიც ყველა მუშაობს მხოლოდ განსხვავებებისთვის თავის ხელფასსა და დახმარების თანხას შორის. თუ, მაგალითად, დახმარება იქნება 30 დოლარი კვირაში, მუშა, რომელსაც სთავაზობენ 1 დოლარს საათში, ანუ 40 დოლარს კვირაში, ამას ალიქვამს, როგორც კვირაში 10 დოლარის შეთავაზებას, რადგან დანარჩენის მიღება მას საერთოდ უშრომლად შეუძლია.

შეიძლება ვიფიქროთ, რომ ასეთი შედეგისთვის თავის არიდებას შევძლებთ, თუ შევთავაზებთ მუშას „შრომით დახმარებას“

„უმუშევრობის დახმარების“ ნაცვლად, მაგრამ სინამდვილეში ეს დიდად ვერ შეცვლის ვითარებას. „შრომითი დახმარება“ ნიშნავს იმას, რომ ბენეფიციარს თავის შრომაში ვუხდით იმაზე მეტს, ვიდრე მას ღია ბაზარი გადაუხდოდა. ამგვარად, თავისი ხელფასის მხოლოდ ნაწილს მიიღებს ის შრომაში (ხშირად საექვო ღირებულების საქმისათვის), დანარჩენი კი იქნება უმუშევრობის დახმარება.

უკეთესი იქნებოდა ალბათ, მთავრობას ღიად მოეხდინა მუშების ხელფასების სუბსიდირება იმ კერძო სამუშაოზე, რომელსაც ისინი ასრულებენ. არ გავაგრძელებთ ამ საკითხის გარჩევას, რადგან ეს მიგვიყვანს პრობლემებთან, რომლებიც არ არიან ჩვენს თემასთან უშუალოდ დაკავშირებული. მაგრამ ყოველთვის, როცა დავაპირებთ მინიმალური ხელფასის კანონის მიღებას ან უკვე მიღებული მინიმალური ხელფასის გაზრდას, უნდა გვახსოვდეს ამასთან დაკავშირებული სიძნელეებისა და არასასურველი შედეგების შესახებ.

3

ყველაფერი ეს არ ნიშნავს, რომ საერთოდ არ არსებობს ხელფასების გაზრდის არანაირი საშუალება. ჩვენ უბრალოდ აღვნიშნეთ, რომ მთავრობის განკარგულებით მათი გაზრდის მეთოდებია მცდარი და საზიანო.

აქ ალბათ საჭიროა იმის აღნიშვნა, რომ მრავალ რეფორმატორს და მათ ოპონენტებს შორის განსხვავება არის არა ის, რომ პირველნი უფრო კეთილები არიან, არამედ ის, რომ ისინი არიან ზედმეტად სულსწრაფნი. საკითხი არის არა ის, გვინდა თუ არა, ყველამ იცხოვროს რაც შეიძლება უკეთესად. კეთილი ნების ადამიანებს შორის ასეთი მიზანი შეიძლება თავისთავადაც ჩაითვალოს. რეალურად კი საკითხი ეხება ამ მიზნის მისაღწევ საშუალებებს. და მასზე პასუხის გაცემის მცდელობისას, არ უნდა გამოგვრჩეს მხედველობიდან რამდენიმე ელემენტარული ნესი. ჩვენ ვერ გავანაწილებთ იმაზე მეტ დოვლათს, რასაც შევქმნით. გრძელვადიანად ვერ გადავუხდით მუშებს იმაზე მეტს, ვიდრე ისინი აწარმოებენ.

ამგვარად, ხელფასების გაზრდის საუკეთესო გზა იქნება შრომის ნაყოფიერების გაზრდა. ამის გაკეთება შეიძლება მრავალი საშუალებით: დაგროვილი კაპიტალის გაზრდით – მაგალითად, დამხმარე მანქანების რიცხვის გაზრდით, ახალი გამოგონებებისა და შრომის მეთოდების დანერგვით, უკეთესი მართვით, შრომის ეფექტიანობის ამაღლებით, სწავლითა და გადამზადებით. რაც უფრო მეტს აწარმოებს თითოეული მშრომელი, მით უფრო მეტად ამდიდრებს იგი მთლიანად საზოგადოებას. რაც უფრო მეტს აწარმოებს ის, მით უფრო ღირებული იქნება მისი შრომა საზოგადოებისთვის და შესაბამისად, მისი დამქირავებლისთვის. და რაც უფრო მეტ ღირებულებას შეუქმნის ის დამქირავებელს, მით უფრო მაღალ ხელფასს მიიღებს. რეალური ხელფასი მოდის წარმოებიდან და არა მთავრობის დადგენილებებიდან.

თავი XIX



როფაპშირები

რეალურად ზოდინან ხელფასებს?

1

იმ წარმოდგენას, რომ გრძელვადიან პერსპექტივაში პროფკავშირებს ყველა მშრომელისთვის ხელფასების გაზრდა შეუძლიათ, არანაირი საფუძველი არა აქვს. ასეთი წარმოდგენა არის იმის არდანახვის შედეგი, რომ ხელფასს ძირითადად განსაზღვრავს შრომის ნაყოფიერება. სწორედ ამიტომ შეერთებულ შტატებში, მაგალითად, ხელფასები გაცილებით უფრო მაღალი იყო, ვიდრე ინგლისსა და გერმანიაში მაშინ, როცა „მშრომელთა მოძრაობა“ ამ ორ ქვეყანაში გაცილებით უფრო განვითარებული იყო.

მიუხედავად იმის მრავალი მტკიცებულებისა, რომ შრომის ნაყოფიერება ხელფასის ერთ-ერთ მთავარ განმსაზღვრელ ფაქტორს წარმოადგენს, სწორი დასკვნები აქედან ჩვეულებრივ არ კეთდება, ან ხდება ამ გარემოების გამასხარავება პროფკავშირების ლიდერებისა და იმ ეკონომისტთა ჯგუფების მიერ, რომლებიც მათთვის მიმბაძველობით ცდილობენ „ლიბერალის“ სახელის მოხვეჭას. მაგრამ ეს დასკვნა (რომ ხელფასს მნიშვნელოვანწილად განსაზღვრავს შრომის ნაყოფიერება) არ ეფუძნება, როგორც ხშირად ფიქრობენ, ვარაუდს, რომ ყველა დამქირავებელი არის კეთილი და სულგრძელი, ამასთან, მათ მთავარ საზრუნავს წარმოადგენს სამართლიანობა. თუ ადამიანი მზად არის იმუშაოს იმაზე ნაკლები ანაზღაურებისთვის, რაც დამქირავებელს უღირს, იმუშაოს, რატომაც არა? რატომ უნდა უნდოდეს დამქირავებელს მუშაზე

კვირაში ერთი დოლარის გაკეთება მაშინ, როცა სხვა დამქირავე-ბელი აკეთებს მასზე ორს? და მანამ, სანამ ასეთი ვითარება შენარჩუნდება, შენარჩუნდება აგრეთვე დამქირავებლის მხრიდან მუშის ხელფასის გაზრდის ტენდენცია ეკონომიკურად მაქსიმალურად მისაღებ დონემდე.

ეს ყველაფერი არ ნიშნავს იმას, რომ პროფკავშირებს არ შეუძლიათ რაიმე სასარგებლო ან კანონიერი ფუნქციის შესრულება. მთავარი ფუნქცია, რომლის შესრულებაც მათ შეუძლიათ, ეს არის იმის უზრუნველყოფა, რომ ყველა მათმა წევრმა მიიღოს თავისი მომსახურების ჭეშმარიტი საბაზრო ღირებულების ანაზღაურება.

რა თქმა უნდა, მუშათა კონკურენცია სამუშაო ადგილებისთვის დამქირავებლებისა და მუშებისთვის არ არის სრულყოფილი. არც ცალკეული მუშა და არც ცალკეული დამქირავებელი არ არიან სრულად ინფორმირებული შრომის ბაზრის მდგომარეობის შესახებ. ცალკეულმა მუშამ პროფკავშირების დახმარების ან „პროფკავშირების განაკვეთების“ გაცნობის გარეშე შეიძლება არ იცოდეს თავისი მომსახურების რეალური საბაზრო ღირებულება მისი დამქირავებლისთვის. და პიროვნულად ის აღმოჩნდება გაცილებით სავალალო მდგომარეობაში დამქირავებელთან მოლაპარაკების დროს. შეცდომები შეფასებაში მას გაცილებით ძვირად დაუჯდება, ვიდრე დამქირავებელს. თუ დამქირავებელი შეცდომით არ აიყვანს სამუშაოზე ადამიანს, რომლის მომსახურებაც მას მოუტანდა სარგებლობას, ის უბრალოდ კარგავს იმ წმინდა მოგებას, რომლის მიღებაც მას შეეძლო ამ ერთი ადამიანის სამსახურში აყვანით, და მან შეიძლება აიყვანოს ასობით და ათასობით ადამიანი. მაგრამ თუ მუშა შეცდომით უარს იტყვის სამუშაოზე იმის იმედით, რომ ადვილად იშოვის სხვას, უფრო შემოსავლიანს, შეცდომა შეიძლება ძვირად დაუჯდეს. აქ საუბარია მის მთელ საარსებო წყაროზე. მან შეიძლება არა მხოლოდ ვერ იშოვოს სწრაფად უფრო სარფიანი სამუშაო, არამედ დიდი ხნის განმავლობაში ვერ ნახოს სამუშაო თუნდაც მიახლოებული ანაზღაურებით. ხოლო დრო შეიძლება წარმოადგინდეს მისი პრობლემის არსებით შემადგენელს, რად-

გან მას და მის ოჯახს სჭირდებათ კვება. ასეთი საფრთხის წინა-
 შე მდგომარეობა შეიძლება ჰქონდეს თავის „რეალურ ფასზე“ უფრო
 დაბალანაზღაურებიან სამუშაოზე მონაწილის ცდუნება. როდესაც
 მუშებს ურთიერთობა აქვთ დამქირავებელთან, როგორც ერთიან
 ჯგუფს და შეიმუშავენ „სტანდარტულ განაკვეთებს“ სამუშაოთა
 მოცემული კლასისთვის, მათ შეიძლება გააწიონ სწორედ მოლაპა-
 რაკე მხარეთა დონე და შეამცირონ შეცდომის დაშვების რისკი.

მაგრამ, როგორც გამოცდილება გვაჩვენებს, პროფკავშირები
 ხშირად – განსაკუთრებით ცალმხრივი შრომითი კანონმდებლობის
 დახმარებით, რომელიც მხოლოდ დამქირავებელს ავალდებულებს
 – უპასუხისმგებლოდ, კანონიერი ფუნქციების ფარგლებს მიღმა
 მოქმედებენ და ატარებენ ახლომხედველურ და ანტისოციალურ
 პოლიტიკას. ასე მოქმედებენ ისინი, მაგალითად, ყოველთვის,
 როცა თავისი წევრებისთვის რეალურ საბაზრო ღირებულებაზე
 მაღალ ხელფასებს ითხოვენ. ასეთ მცდელობას ყოველთვის მოყ-
 ვება უმუშევრობა. თუმცა ასეთი რამის მიღწევა შესაძლებელია
 მხოლოდ შანტაჟით ან იძულებით.

ერთ-ერთი საშუალებაა პროფკავშირის წევრობის შეზღუდვა
 რაიმე სხვა მიზეზით, გარდა პირის არაკომპეტენტურობის ან დაბა-
 ლი კვალიფიკაციისა. ამ შეზღუდვამ შეიძლება მიიღოს მრავალი
 ფორმა: ეს შეიძლება იყოს ახალი წევრებისთვის მაღალი სანევრო
 გადასახადის დანიშვნა, განეწიანების თვითნებური პირობების
 შემოღება, ღია თუ ფარული დისკრიმინაცია რელიგიურ, რასობრივ
 ან სქესობრივ საფუძველზე, პროფკავშირის წევრთა რაოდენობის
 შემცირება, ან მოხმარების აკრძალვა არა მხოლოდ პროფკავშირის
 არანევრ მუშაკთა, არამედ სხვა შტატების ან ქალაქების პროფკავ-
 შირების წევრთა ნაწარმზე.

ყველაზე აშკარა წინააღმდეგობა, როდესაც ძალა და დაშინე-
 ბა გამოიყენება რომელიმე პროფკავშირის წევრთა ხელფასების
 რეალური ბაზრის დონეზე მაღალ ნიშნულამდე ასანევად, არის
 გაფიცვა. მშვიდობიანი გაფიცვა შესაძლებელია. იმდენად, რამდენ-
 ადაც მშვიდობიანია, იგი წარმოადგენს მშრომელთა ლეგიტიმურ

იარაღს, თუმცა უნდა გამოიყენებოდეს რაც შეიძლება იშვიათად და მხოლოდ უკიდურეს შემთხვევებში. თუ მუშები ერთიანად შეწყვეტენ მუშაობას, მათ შეიძლება ჭკუაზე მოიყვანონ ჯიუტი დამქირავებელი, რომელიც მათ დაბალ ხელფასებს უხდის. ის შეიძლება დარწმუნდეს, რომ ვერ შეძლებს მათ შეცვლას ასეთივე კვალიფიკაციის მქონე მუშებით, რომლებიც მზად იქნებიან იმუშაონ იმ ხელფასებზე, რომლებიც უარყვეს გაფიცულებმა. მაგრამ იმ წუთიდან, როდესაც მუშები მიმართავენ დაშინებას ან ძალას თავიანთ მოთხოვნათა განსახორციელებლად – იმ წუთიდან, როდესაც ისინი მიმართავენ პიკეტებს, რათა ხელი შეუშალონ ძველ მუშებს გააგრძელონ მუშაობა ან დამქირავებელს, აიყვანოს ახალი მუშები ძველის ნაცვლად – მათი ბრძოლა ხდება საეჭვო. რადგან პიკეტები სინამდვილეში გამოიყენება, პირველ რიგში, არა დამქირავებლის, არამედ სხვა მუშების წინააღმდეგ. ეს სხვა მუშები მზად არიან იმუშაონ იმ ადგილებზე, რომლებიც გაათავისუფლეს ძველებმა, იმუშაონ ხელფასისთვის, რომელზეც იმათ თქვეს უარი. თუ ძველი მუშები ძალის გამოყენებით ხელს შეუშლიან ახლებს მათი ადგილის დაკავებაში, გამოდის, რომ ხელს უშლიან ამ ეტაპზე მათთვის საუკეთესო არჩევანს და აიძულებენ რაიმე უარესის არჩევას. განხილულ შემთხვევაში გაფიცულები მოითხოვენ თავისთვის პრივილეგიებულ პირობებს და ძალას იყენებენ სხვა მუშების წინააღმდეგ ამ პრივილეგირებული პირობების მოსაპოვებლად.

თუ ზემოთ მოყვანილი ანალიზი სწორია, „შტეიკბრეხერების“ სიძულვილი არ არის მთლად მართებული. თუ შტრეიკბრეხერები წარმოადგენენ უბრალოდ პროფესიონალ თალღითებს, რომლებიც თავის მხრივ იმუქრებიან ძალადობით ან რომელთაც სინამდვილეში არ შეუძლიათ სამუშაოს შესრულება, ან თუ მათ ფარულად უხდიან მაღალ ხელფასს მხოლოდ თავის მოსაჩვენებლად, რათა აიძულონ ძველი მუშები, იმუშაონ ძველ პირობებში, ეს სიძულვილი შეიძლება იყოს გამართლებული. მაგრამ, თუ ისინი წარმოადგენენ მხოლოდ ადამიანებს, რომლებიც მუდმივ სამუშაოს ეძებენ და მზად არიან იმუშაონ ძველი განაკვეთით, გამოდის, რომ ისინი არიან მუშები, რომელთაც აგზავნიან უარეს სამუშაოზე მხოლოდ

იმიტომ, რომ უკეთესით უზრუნველყონ გაფიცულები. ასეთი პრივილეგირებული მდგომარეობის შენარჩუნება ძველი მუშებისთვის შესაძლებელი იქნება მხოლოდ მუდმივი ძალადობის მუქარის ქვეშ.

2

ემოციურმა ეკონომისტებმა შექმნეს თეორიები, რომელთაც მშვიდად ვერ განიხილავ. ერთ-ერთის მტკიცებით, საერთოდ არ ხდება შრომის „სრული ანაზღაურება“. ეს იმის თქმის ტოლფასია, რომ თავისუფალ ბაზარზე ფასები საზოგადოდ ზედმეტად დაბალია. კიდევ ერთი უცნაური, თუმცა გავრცელებული აზრი ამტკიცებს, რომ ქვეყანაში ყველა მუშის ინტერესები ერთმანეთს ემთხვევა და ხელფასების გაზრდა ერთი პროფკავშირის წევრებისთვის რალაცნაირად ეხმარება ყველა დანარჩენ მუშასაც. ეს აზრი არის არა მხოლოდ მცდარი. სიმართლე ისაა, რომ თუ რომელიმე პროფკავშირი იძულებით მიაღწევს თავისი წევრებისთვის ხელფასების მნიშვნელოვნად გაზრდას ასეთი შრომისთვის არსებულ რეალურ ბაზრის დონესთან შედარებით, იგი ყველა დანარჩენ მუშას აზარალებს, ისევე როგორც საზოგადოების ყველა დანარჩენ წევრს.

იმის უფრო ცხადად დასანახავად, თუ როგორ ხდება ეს, მოდით, წარმოვიდგინოთ საზოგადოება, რომელშიც მოვლენები ძალიან მარტივი არითმეტიკით აღინერება. დავუშვათ, საზოგადოება შედგება მხოლოდ მუშათა ექვსი ჯგუფისგან და ამ ჯგუფებს აქვთ თანაბარი ჯამური ხელფასი და მათ მიერ წარმოებული საქონლის ღირებულებაც თანაბარია. ვთქვათ, ამ ჯგუფებში შედიან: (1) ფერმის მუშები; (2) მალაზიის გამყიდველები; (3) ტანსაცმლის მკერავები; (4) მეშახტეები; (5) მშენებლები; (6) რკინიგზის მუშაკები. მათი ხელფასები, იძულების ფაქტორის გარეშე, აუცილებლად თანაბარი არ იქნება, მაგრამ, რამდენიც უნდა იყვნენ ისინი, მოდით, მივანიჭოთ ყველა მათგანს საბაზო სანყისი კოეფიციენტი 100. ახლა დავუშვათ, თითოეულმა ჯგუფმა შექმნა სახელმწიფო პროფესიული კავშირი და შეუძლია მოთხოვნების წაყენება არა მხოლოდ საკუთარი შრომის ნაყოფიერების პროპორციულად, არამედ

თავისი პოლიტიკური გავლენისა და სტრატეგიული მნიშვნელობის შესაბამისად. დავუშვათ, შედეგად ფერმის მუშებმა საერთოდ ვერ გაზარდეს თავისი ხელფასები, მაღაზიის გამყიდველებმა გაზარდეს ხელფასები 10 პროცენტით, მკერავებმა – 20, მეშახტეებმა – 30, მშენებლებმა – 40 და რკინიგზის მუშაკებმა – 50 პროცენტით.

ჩვენი დაშვების თანახმად, ეს ნიშნავს იმას, რომ მოხდა ხელფასის საშუალოდ 25-პროცენტიანი ზრდა. ახლა დავუშვათ, კვლავ არითმეტიკული სიმარტივისთვის, რომ თითოეული ჯგუფის მიერ შექმნილი საქონლის ფასიც იზრდება იმავე პროცენტით, რაც ჯგუფის ხელფასები (რიგი მიზეზის გამო, მათ შორის იმ გარემოების, რომ შრომის ფასი არ წარმოადგენს საქონლის მთლიან ღირებულებას, ეს ასე არ მოხდება, ყოველ შემთხვევაში, მოკლე პერიოდში. მაგრამ მიუხედავად ამისა, ჩვენ მიერ მოყვანილი რიცხვები გვაძლევენ მოვლენის მთავარი პრინციპების კარგ ახსნას).

ამის შემდეგ მივიღებთ მდგომარეობას, რომელშიც ცხოვრების ღირებულება საშუალოდ 25 პროცენტით გაიზრდება. ფერმის მუშები, მიუხედავად იმისა, რომ მათ არ შეუძლირდათ ხელფასები, აღმოჩნდებიან გაცილებით უარეს მდგომარეობაში მათი მსყიდველობითი შესაძლებლობების თვალსაზრისით. ხელფასების 10-პროცენტიანი გაზრდის მიუხედავად, მაღაზიის გამყიდველთა მდგომარეობაც გაუარესდება უწინდელთან შედარებით. ტანსაცმლის მკერავებიც კი, რომელთა ხელფასები გაიზარდა 20 პროცენტით აღმოჩნდებიან უარეს მდგომარეობაში. მეშახტეები ხელფასების 30-პროცენტიანი ზრდით, მხოლოდ ოდნავ გააუმჯობესებენ თავის მსყიდველობით უნარს. მშენებლები და რკინიგზის მუშაკები, რა თქმა უნდა, მოიგებენ, მაგრამ გაცილებით ნაკლებს რეალურად, ვიდრე ერთი შეხედვით შეიძლება მოგვეჩვენოს.

მაგრამ ასეთი გათვლაც იმ ვარაუდს ეფუძნება, რომ ხელფასების იძულებით ზრდას არ მოჰყვება უმუშევრობა. ეს ასეა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ხელფასების ზრდას თან სდევს შესაბამისი ფულადი და საბანკო კრედიტირების ზრდა, და მაშინაც კი ნაკლებსავარაუდოა, რომ ხელფასების განაკვეთების ასეთი დამახინ-

ჯება შეიძლება მოხდეს უმუშევრობის რაღაც კუნძულების შექმნის გარეშე, განსაკუთრებით იმ დარგებში, სადაც ადგილი ჰქონდა ხელფასების განსაკუთრებულ ზრდას. ასეთი თანმდევი ფულადი ინფლაციის გარეშე, ხელფასის იძულებითი გაზრდა ფართომასშტაბიან უმუშევრობას მოიტანს.

სულაც არაა აუცილებელი, რომ პროცენტულად ყველაზე დიდი უმუშევრობა იმ პროფკავშირთა წევრებს შორის იყოს, რომელთა ხელფასები სხვებზე მეტად გაიზარდა, რადგან უმუშევრობა გადამინაცვლებს და განაწილდება სხვადასხვა სამუშაოზე მოთხოვნის შეფარდებითი ელასტიკურობისა და მრავალი სახის სამუშაოზე მოთხოვნის „ერთიანი“ ბუნების შესაბამისად. თუმცა, ყველა ამ ფაქტორის გათვალისწინებით, იმ ჯგუფებშიც კი, რომელთა ხელფასები ყველაზე მეტად გაიზარდა, დასაქმებულთა და უმუშევართა დაჯამების შემდეგ, შეიძლება აღმოჩნდეს, რომ ამ მხრივ ვითარება გაუარესდა. და კეთილდღეობის თვალსაზრისითაც, რა თქმა უნდა, ზარალი იქნება გაცილებით დიდი, ვიდრე ამას უბრალო არითმეტიკული დაჯამება გვაჩვენებს, რადგან მსყიდველობითი უნარის თვალსაზრისით, უმუშევართა ფსიქოლოგიური დანაკარგი ბევრად გადააჭარბებს იმ ფსიქოლოგიურ სარგებელს, რომელსაც ხელფასის ოდნავ მომატებით მოგებული მშრომელები მიიღებენ.

ვითარება არ გამოსწორდება უმუშევრობის დახმარების შემოღებით. პირველ ყოვლისა, ასეთი დახმარების ფორმირება მნიშვნელოვანწილად პირდაპირ თუ ირიბად მომუშავეთა ხელფასებიდან მოხდება. მაშასადამე, იგი ამცირებს ხელფასს. გარდა ამისა, როგორც უკვე ვნახეთ, „ადეკვატური“ დახმარება შობს უმუშევრობას. იგი ამას რამდენიმე გზით აკეთებს.

როდესაც ძლიერი პროფკავშირი წარსულში თავის ფუნქციად მიიჩნევდა საკუთარი უმუშევარი წევრების დახმარებას, დიდხანს ფიქრობდნენ, სანამ მოითხოვდნენ ხელფასებს, რომლებსაც შეეძლოთ ძლიერი უმუშევრობის გამოწვევა. მაგრამ იქ, სადაც მუშაობს დახმარების სისტემა, რომელშიც გადამხდელებს იძულებით ახდევინებენ თანხას გაზრდილი ხელფასებით გამოწვეული უმუშევრო-

ბის დასახმარებლად, ასეთი დანოლა პროფკავშირზე არ არსებობს. მეტიც, როგორც უკვე აღვნიშნეთ, „ადეკვატური“ დახმარება ზოგ ადამიანს უარს ათქმევინებს სამუშაოს ძებნაზე, ხოლო დანარჩენებს დააფიქრებს იმაზე, რომ სინამდვილეში მათ მოუწევთ მუშაობა არა შეთავაზებული ხელფასის, არამედ მხოლოდ განსხვავებისთვის ხელფასსა და დახმარებას შორის. და ძლიერი უმუშევრობა ნიშნავს იმას, რომ იქმნება ნაკლები საქონელი, რომ ქვეყანა კიდევ უფრო გაღარიბდება და ამ გაუარესებას ყველა იგრძნობს.

პროფკავშირის საშუალებით გადარჩენის მქადაგებლები ზოგჯერ გეთავაზობენ სხვა პასუხს განხილული პრობლემისთვის. შეიძლება მართალი იყოს, აღიარებენ ისინი, რომ ძლიერი პროფკავშირის წევრები ექსპლუატაციას უწევენ სხვებთან ერთად პროფკავშირში გაუწევრიანებელ მუშებს, მაგრამ ამის ნამალი არის მარტივი – ყველას განეწვრიანება. მაგრამ, ეს არც ისე იოლია.

პირველ რიგში, მიუხედავად მოსახლეობის უძლიერესი პოლიტიკური ნახალისებისა (ზოგიერთ შემთხვევაში, შეიძლება ითქვას, იძულების) გაერთიანდნენ პროფკავშირში ვაგნერის აქტის და სხვა კანონების მოთხოვნებით, არ არის შემთხვევითი, რომ ქვეყნის სარგებლიანად დასაქმებულ მშრომელთა მხოლოდ დაახლოებით მეოთხედი არის პროფკავშირში გაწევრიანებული. პროფკავშირში გაწევრიანებისთვის ხელის შემწყობი პირობები გაცილებით უფრო სპეციფიკურია, ვიდრე ეს საერთოდ წარმოუდგენიათ. მაგრამ იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მოხდება მთელი მოსახლეობის პროფკავშირში გაწევრიანება, პროფკავშირი კვლავაც არ იქნება თანაბრად ძლიერი ყველგან, ისევე, როგორც ეს ხდება დღეს. მუშათა ზოგიერთი ჯგუფი აღმოჩნდება გაცილებით უკეთეს სტრატეგიულ მდგომარეობაში, ვიდრე სხვები: მათი დიდი რიცხოვნობის გამო, მათ მიერ წარმოებული საქონლის უფრო არსებითი ბუნების გამო, სხვა დარგების მათ დარგზე უფრო მეტად დამოკიდებულობის გამო, თუ მათი უფრო დიდი უნარის გამო, გამოიყენონ ძალადობრივი მეთოდები. მაგრამ წარმოიდგინეთ, რომ ეს ასე არ არის. წარმოიდგინეთ (მიუხედავად ამ ვარაუდის წინააღმდეგობრიობისა),

რომ ყველა მუშამ იძულებითი მეთოდების გამოყენებით შეძლო თავისი ხელფასის გაზრდა ერთი და იმავე პროცენტით. არავინ მოიგებს ასეთი ცვლილებით, ვითარება დარჩება ისეთი, თითქოს ხელფასები საერთოდ არ შეცვლილა.

3

აღნიშნულს საკითხის არსამდე მივყავართ. ჩვეულებრივ მიაჩნიათ, რომ ხელფასების ზრდა ხორციელდება დამქირავეების მოგების ხარჯზე. ეს, რა თქმა უნდა, შეიძლება მოხდეს მოკლევადიან მონაკვეთზე ან განსაკუთრებულ ვითარებაში. თუ ხელფასები რომელიმე კომპანიაში ხელოვნურად გაიზრდება ისეთი კონკურენციის პირობებში, რომელშიც კომპანიას არ შეუძლია ფასების მომატება, ხელფასების ზრდა მოხდება მოგების ხარჯზე. ეს ნაკლებსაფარაუდოდ მოხდება იმ შემთხვევაში, თუ ფასების ზრდა ხდება მთელ დარგში. ამ შემთხვევაში დარგი, როგორც წესი, გაზრდის ფასებს და ხელფასების ზრდის ტვირთს გადაიტანს მომხმარებელზე. და რადგან ეს შეეხება მშრომელთა უმრავლესობას, მოხდება უბრალოდ მათი რეალური ხელფასების შემცირება, რადგან მოუწევთ მეტი გადახდა თუნდაც ერთ კონკრეტულ პროდუქტში. ფასების ზრდის გამო ამ დარგის ნაწარმის გაყიდვები შეიძლება შემცირდეს და შედეგად, შემცირდება დარგის მოგების მოცულობა, რასაც საფარაუდოდ, მოჰყვება ამ დარგში დასაქმებულთა რიცხვისა და გაცემული ხელფასების საერთო მოცულობის შემცირება.

შესაძლებელია, რა თქმა უნდა, ისეთი ვითარების წარმოდგენა, როცა მოგება მთელ დარგში მცირდება დასაქმების შესაბამისი შემცირების გარეშე – სხვა სიტყვებით, შემთხვევა, როდესაც ხელფასების განაკვეთის გაზრდა ნიშნავს შესაბამის ხელფასების ზრდას და როდესაც გაზრდილი ხარჯი იფარება დარგის მოგებიდან და ამას არ მოჰყვება არც ერთი კომპანიის ბიზნესიდან გასვლა. ასეთი შედეგი არის ნაკლებსაფარაუდო, მაგრამ შეიძლება მისი წარმოდგენა.

მოდით, მაგალითისთვის ავიღოთ ისეთი დარგი, როგორიცაა რკინიგზა, რომელიც ყოველთვის ვერ შეძლებს გაზრდილი ხელფასების ტვირთის მომხმარებელზე გადატანას, გადაზიდვის ტარიფების გაზრდის სახით, რადგან ამას კრძალავენ მთავრობის რეგულაციები (სინამდვილეში რკინიგზის მუშაკთა ხელფასების მნიშვნელოვან ზრდას ჰქონდა უკიდურესად მძიმე შედეგები, მათ შორის უმუშევრობის ზრდის სახით. დასაქმებულთა რიცხვმა ამერიკის შეერთებული შტატების რკინიგზის პირველ კლასში მიაღწია პიკს 1920 წელს – 1 685 000 კაცი საშუალო ხელფასით 66 ცენტი საათში; იგი შემცირდა 959 000-მდე 1931 წელს, საშუალო ხელფასით 67 ცენტი საათში და განაგრძო ვარდნა 699 000 კაცამდე 1938 წელს საშუალო ხელფასით 74 ცენტი საათში. თუმცა ამჟამად შეგვიძლია გვერდზე გადავდოთ რეალობა და ვიმსჯელოთ ჰიპოთეტურ შემთხვევაზე).

პროფკავშირებისთვის, რა თქმა უნდა, შესაძლებელია მოკლევადიანად რალაციის მოგება დამქირავებლებისა და ინვესტორების ხარჯზე. ინვესტორებს ერთ დროს ჰქონდათ ლიკვიდური ფონდები. მაგრამ მათ ჩადეს ისინი, ვთქვათ, რკინიგზის ბიზნესში. მათ აქციეს ისინი ლიანდაგებად, ვაგონებად, ლოკომოტივებად. ერთ დროს შეიძლებოდა მათი კაპიტალის უამრავ ფორმად ქცევა, დღეს კი ის ჩამოსხმულია ერთ კონკრეტულ ფორმაში. რკინიგზის პროფკავშირმა შეიძლება აიძულოს ისინი, უფრო მცირე მოგება მიიღონ უკვე დაბანდებულ კაპიტალზე. ახლა ინვესტორებისთვის შეიძლება ხელსაყრელი იყოს თავიანთი ინვესტიციების რკინიგზაში დატოვება უკვე ნებისმიერი მოგების შემთხვევაში, თუნდაც ჩადებული ინვესტიციების მეთაფი პროცენტისა.

მაგრამ ამას ყველაფერს გარდაუვალი შედეგი მოჰყვება. თუ ინვესტორების მიერ რკინიგზაში დაბანდებულ ფულს ახლა იმაზე ნაკლები მოგება მოაქვს, ვიდრე სხვა დარგებში ჩადებულ ფულს, ისინი არც ერთ ცენტს აღარ ჩადებენ რკინიგზაში. შეცვლიან რომელიმე გაცვეთილ ნაწილს იმ მცირე მოგების დასაცავად, რომელსაც მათ აძლევთ დარგში დარჩენილი კაპიტალი, მაგრამ გრძელვადიანად არაფერს განაახლებენ, თუნდაც ყველაფერი მოძველდეს

და დაიშალოს. თუ ქვეყნის შიგნით დაბანდებული კაპიტალი მათ ნაკლებ მოგებას აძლევს, ვიდრე საზღვარგარეთ, ისინი დააბანდებენ მას საზღვარგარეთ. თუ ვერსად ნახავენ ისეთი კაპიტალის დაბანდების შესაძლებლობას, რომელიც გაამართლებს მასთან დაკავშირებულ რისკს, ისინი მას სულაც არსად არ დააბანდებენ.

ამგვარად, მუშათა ძალების მიერ კაპიტალის ექსპლუატაცია შეიძლება იყოს მხოლოდ დროებითი. ის მალე დასრულდება. და დასრულდება არა იმდენად ჩვენ მიერ დახატული ჰიპოთეტური გზით, არამედ ზღვრული კომპანიების ბიზნესიდან საერთოდ განდევნით, უმუშევრობის ზრდით, ხელფასებისა და მოგების იძულებითი გადახედვით და ისეთი სიდიდეების შერჩევით, რომელთა პირობებში სავარაუდო ნორმალური (თუ არანორმალური) მოგების პერსპექტივა გამოიწვევს დასაქმებისა და წარმოების განახლებას. ამასობაში კი, ექსპლუატაციის, უმუშევრობისა და შემცირებული ნაყოფიერების შედეგად ყველა ცოტათი უფრო გაღარიბდება. მიუხედავად იმისა, რომ მუშები დროებით მიიღებენ ეროვნული შემოსავლის შედარებით დიდ წილს, ეროვნული შემოსავალი ჯამში შემცირდება, ასე რომ, მუშების შეფარდებითი მოგება ამ მოკლე მონაკვეთზე შეიძლება პირობის გამარჯვებად მივიჩნიოთ; ის შეიძლება ნიშნავდეს იმას, რომ მუშებიც იღებენ ნაკლებ ჯამურ პროდუქტს, რეალური მსყიდველობითი უნარის თვალსაზრისით.

ამგვარად, მივდივართ დასკვნამდე: მიუხედავად იმისა, რომ პროფკავშირებს შეუძლიათ დროებით მაღალი ხელფასის უზრუნველყოფა თავისი წევრებისთვის ნაწილობრივ დამქირავებელთა და უფრო მეტად პროფკავშირში გაუნევრიანებელი მუშების ხარჯზე, მათ არანაირად არ შეუძლიათ რეალური ხელფასების დიდი ხნით და ყველა მუშისთვის გაზრდა.

4

იმის რწმენა, რომ მათ ეს შეუძლიათ, რამდენიმე ილუზიას ეფუძნება. ერთი მათგანი წარმოადგენს *post hoc ergo propter hoc*-ის (თუ ერთი მოვლენა მეორეს მოსდევს, ის მისი შედეგია, ანუ რადგან

Y-ს წინ უსწრებდა X, X არის Y-ის მიზეზი) – მსგავს შეცდომას. მაგალითად, ყველა ხედავს ხელფასის მნიშვნელოვან ზრდას უკანასკნელი ნახევარი საუკუნის განმავლობაში (რაც ძირითადად გამოწვეულია კაპიტალური დაბანდების ზრდითა და მეცნიერულ-ტექნიკური განვითარებით) და მიიჩნევს მას პროფკავშირების დამსახურებად, რადგან პროფკავშირებიც გაიზარდა ამ პერიოდში. მაგრამ ამ ილუზიის მიზეზი არის მხოლოდ და მხოლოდ იმ შედეგების განხილვა, რომლებიც პროფკავშირების მოთხოვნით ხელფასების გაზრდამ იქონია მოკლევადიან პერიოდში იმ მუშებზე, რომლებმაც შეინარჩუნეს სამუშაო, და იმის არდანახვა, თუ რა შედეგი იქონია ამან ყველა მუშის (მათ შორის იმათის, ვინც ეს ზრდა გამოიწვია) დასაქმებაზე, შრომის ნაყოფიერებაზე, და ცხოვრების ღირებულებაზე.

შეიძლება ამ დასკვნის იქით ნასვლაც და კითხვის დასმა: ხომ არ მოხდა ისე, რომ პროფკავშირებმა ხელი შეუშალეს მუშებისთვის გრძელვადიანად და მთლიანობაში ხელფასების ზრდას, რაც, ეს რომ არა, აუცილებლად მოხდებოდა? მოგვიწევს იმის აღიარება, რომ ისინი გახდნენ ჯამურად რეალური შემოსავლების შემცირების მიზეზი, თუ აღმოჩნდება, რომ მათმა ქმედებამ შრომის ნაყოფიერების ვარდნა გამოიწვია; და მაშინ გერჩება მხოლოდ ამ უკანასკნელის დამტკიცება.

მართალია, რომ შრომის ნაყოფიერებასთან დაკავშირებით, შეიძლება რალაც დადებითი ითქვას პროფკავშირების პოლიტიკის შესახებ. ზოგიერთ დარგში მათ დააფუძნეს მუშების კვალიფიკაციის შემოწმებისა და კვალიფიკაციის მინიჭების სტანდარტები, რამაც ხელი შეუწყო მათივე კომპეტენტურობის გაზრდას. გარდა ამისა, თავისი ისტორიის დასაწყისში მათ ბევრი გააკეთეს თავისი წევრების ჯანმრთელობის დასაცავად. იქ, სადაც სამუშაო ძალა იყო ჭარბი რაოდენობით, დამქირავებლები ხშირად უკიდურესად აჩქარებდნენ შრომის პროცესს ან აგრძელებდნენ სამუშაო დღეს, მიუხედავად იმისა, რომ ეს ავნებდა მუშების ჯანმრთელობას, რადგან ადვილი იყო მათი შეცვლა სხვებით. ზოგჯერ უვიცი ან ახლომხედველი დამქირავებლები ამით ამცირებდნენ კიდევ

თავიანთ მოგებას. ყველა ამ შემთხვევაში პროფკავშირები გონივრული სტანდარტების მოთხოვნით ხშირად ხელს უწყობდნენ თავისი წევრების ჯანმრთელობისა და კეთილდღეობის შენარჩუნებას და იმავდროულად მათი რეალური ხელფასების ზრდას.

მაგრამ უკანასკნელ წლებში, ძალაუფლების მოპოვებასთან ერთად და მოსახლეობის გაუმართლებელი მხარდაჭერის წყალობით, პროფკავშირები ხშირად ივინყებენ თავის კანონიერ მიზნებს და მიმართავენ ანტისოციალურ პრაქტიკას. 70-საათიანი სამუშაო კვირის 60-საათიანამდე დაყვანა სასარგებლო იყო არა მხოლოდ მუშების ჯანმრთელობისა და კეთილდღეობისთვის, არამედ გრძელვადიანად თვით შრომის ნაყოფიერებისთვის. ჯანმრთელობისა და მეტი თავისუფალი დროის სასარგებლოდ მოხდა 60-საათიანი სამუშაო კვირის 48-საათიან კვირამდე შემცირება. მომგებიანი იყო მეტი თავისუფალი დროის თვალსაზრისით სამუშაო კვირის 48-დან 44 საათამდე შემცირება, თუმცა არა წარმოებისა და შემოსავლის თვალსაზრისით. სარგებლობა, რომლის მოტანაც ჯანმრთელობისა და თავისუფალი დროის თვალსაზრისით შეუძლია სამუშაო კვირის 40 საათამდე დაყვანას, არის გაცილებით ნაკლებად თვალსაჩინო, ვიდრე ის ზარალი, რომლითაც ეს ემუქრება შრომის ნაყოფიერებასა და შემოსავლებს.

მაგრამ პროფკავშირების პოლიტიკა მოქმედებდა შრომის ნაყოფიერების ზრდის წინააღმდეგ არა მხოლოდ სამუშაო საათების შემცირებისთვის ბრძოლის შემთხვევაში. ეს არის სინამდვილეში მის მიერ ნამოქმედარში ერთ-ერთი ყველაზე ნაკლებად საზიანო საქმე, რადგან აქ, ყოველ შემთხვევაში, ჩანს მიღებული სარგებლობა. მაგრამ მრავალი პროფკავშირი მოითხოვს შრომის მკვეთრ დანაწილებას, რომელიც ზრდის წარმოების ხარჯებს და ინვესტციურადღირებულ და სასაცილო „იურიდიულ“ დავებს. ისინი ებრძვიან შედეგზე ან ეფექტიანობაზე დაფუძნებულ ანაზღაურებას და მოითხოვენ ყველა თავისი წევრისთვის ერთნაირ საათობრივ ანაზღაურებას, მიუხედავად განსხვავებისა მათი შრომის ნაყოფიერებაში. ისინი ითხოვენ მუშაკთა დანიანაურებას ასაკისა და არა დამსახურების მიხედვით. ითხოვენ შრომის პროცესების

ხელოვნურ შენელებას „აჩქარებასთან“ ბრძოლის საბაბით. ებრძვიან, მოითხოვენ სამუშაოდან განთავისუფლებას, ზოგჯერ სცემენ კიდევ იმ მუშებს, რომლებიც სხვა მუშებზე მეტს გამოიმუშავენ. ეწინააღმდეგებიან მანქანების გაუმჯობესებას. მოითხოვენ „სამუშაოს შექმნის“ წესების შემოღებას, მეტი ადამიანის დასაქმებლად ან კონკრეტული საქმისთვის მეტი დროის გამოსაყოფად. მოითხოვენ დამკირავებლებისგან, მათი გაკოტრების მუქარით, დამატებითი ხალხის აყვანას, რომლებიც სულაც არ არიან საჭირო წარმოებისთვის.

ამ პოლიტიკის მეტი წილი ეფუძნება იმ ვარაუდს, რომ არსებობს შესასრულებელი სამუშაოს რაღაც ფიქსირებული მოცულობა, რაღაც „სამუშაოს ფონდი“, რომელიც უნდა განაწილდეს მრავალ ადამიანს შორის და დროში ისე, რომ იგი ძალიან სწრაფად არ ამოიწუროს. ეს ვარაუდი არის სრულიად მცდარი. არ არსებობს რაიმე შეზღუდვა შესასრულებელ სამუშაოზე. სამუშაო ბაზებს სამუშაოს. ის რასაც აწარმოებს, წარმოადგენს მოთხოვნას იმაზე, რასაც აწარმოებს.

მაგრამ იმის გამო, რომ ეს ყალბი ვარაუდი არსებობს და პროფკავშირების პოლიტიკა მას ეფუძნება, მისი შედეგი გახდა შრომის ნაყოფიერების შემცირება იმასთან შედარებით, როგორიც იგი მის გარეშე იქნებოდა. მისი წმინდა შედეგი, მაშასადამე, გრძელვადიანად და მშრომელთა ყველა ჯგუფისთვის გახდა რეალური ხელფასების შემცირება – ანუ, ხელფასების მსყიდველობითი უნარის – იმასთან შედარებით, რომელსაც ისინი სხვა შემთხვევაში მიაღწევდნენ. გავიმეორებთ, რომ ბოლო ნახევარი საუკუნის განმავლობაში ხელფასების უდიდესი ზრდის (განსაკუთრებით ამერიკაში) რეალური მიზეზი იყო კაპიტალის დაგროვება და ის უდიდესი ტექნოლოგიური წინსვლა, რომელიც ამის გამო გახდა შესაძლებელი.

რეალური ხელფასების ზრდის ტემპების შემცირება არ არის, რა თქმა უნდა, პროფკავშირების ბუნებიდან გამომდინარე შედეგი. ეს იყო მათი წინდაუხედავი პოლიტიკის შედეგი. კიდევ არის დრო მის შესაცვლელად.

თავი XX

„საქონლის უკან გამოსყიდვისთვის სამარისი ფული“

1

მოყვარულ ეკონომისტებს ყოველთვის აინტერესებთ „სამართლიანი“ ფასებისა და „სამართლიანი“ ხელფასების საკითხი. ეკონომიკური სამართლიანობის ბუნდოვანმა კონცეფციებმა შუა საუკუნეებიდან მოაღწიეს ჩვენამდე. კლასიკურმა ეკონომისტებმა სულ სხვა კონცეფციები გამოიმუშავეს – ფუნქციონალური ფასებისა და ფუნქციონალური ხელფასების. ფუნქციონალური ისეთი ფასებია, რომლებიც წარმოების უდიდეს მოცულობასა და უდიდეს გაყიდვებს უზრუნველყოფენ. ფუნქციონალური ხელფასები არის ხელფასები, რომლებიც უზრუნველყოფენ უდიდეს დასაქმებასა და უდიდეს ანაზღაურებას.

ფუნქციონალური ხელფასების კონცეფცია დამახინჯებული ფორმით აიღეს მარქსისტებმა და მათმა უგუნურმა მონაფეებმა მსყიდველობითი უნარის სკოლიდან. ორივე ეს ჯგუფი შედარებით მოუმწიფებელ მკვლევარებს უსვამს კითხვას, რამდენად „სამართლიანია“ არსებული ხელფასები. მათი მტკიცებით, რეალურად საკითხი არის – რამდენად იმუშავენ ისინი. და ერთადერთი ხელფასი, რომელიც იმუშავენს, გვარწმუნებენ ისინი, ერთადერთი ხელფასი, რომელიც აგვარიდებს, სხვა შემთხვევაში გარდაუვალ, ეკონომიკურ კრახს, არის ისეთი ხელფასი, რომელიც შეაძლებინებს მშრომელებს „მათ მიერ შექმნილი საქონლის უკან გამოსყიდვას“. მარქსისტები და მსყიდველობითი უნარის სკოლის წარ-

მომადგენლები წარსულის ყველა დეპრესიას ასეთი ხელფასების წინმდეგ გაუცემლობას მიაწერენ. და ნებისმიერ დროს ისინი დარწმუნებული არიან, რომ ხელფასები კელავ არ არის საკმარისად მაღალი საქონლის უკან გამოსასყიდად.

ეს დოქტრინა აღმოჩნდა განსაკუთრებით ეფექტიანი პროფკავშირების ლიდერთა ხელში. დარწმუნდნენ რა, რომ ვერ აღვიძებენ მოსახლეობის ალტრუისტულ გრძნობებს და ვერ არწმუნებენ („ბუნებით ბოროტ“) დამქირავებლებს, რომ „სამართლიანები“ გამხდარიყვნენ. მათ მიმართეს მოსახლეობის ეგოიზმზე გათვლილ არგუმენტს და სცადეს დამქირავებელთა დაშინებით თავისი მოთხოვნების დაკმაყოფილება.

მაგრამ, როგორ უნდა გავიგოთ, ზუსტად როდის ექნება მუშას „საკმარისი ფული საქონლის უკან გამოსასყიდად“? ან როდის ექნება საკმარისზე მეტი? როგორ უნდა განესაზღვროთ ზუსტი თანხა? რადგან ამ დოქტრინის მხარდამჭერნი მაინცდამაინც არ ცდილობენ ამ და მსგავს კითხვებზე პასუხის გაცემას, იძულებული ვართ, თვითონვე ვუპასუხოთ მათ.

თეორიის ზოგიერთი მომხრე თითქოს გულისხმობს, რომ ყოველი დარგის მუშებმა უნდა მიიღონ საკმარისი ხელფასები მათ მიერ შექმნილი საქონლის უკან გამოსასყიდად. მაგრამ მათ ნამდვილად არ ექნებათ მხედველობაში ის, რომ იაფი ტანსაცმლის შემქმნელებს უნდა ჰქონდეთ საკმარისი ხელფასი იაფი ტანსაცმლის გამოსასყიდად, ხოლო წაულას ქურქის შემქმნელებს კი საკმარისი ფული ამ ქურქის გამოსასყიდად, ან ის, რომ ფორდის ქარხანაში მომუშავე მუშებს უნდა ჰქონდეთ საკმარისი ფული „ფორდის“ საყიდლად, ხოლო კადილაკის მუშებს – „კადილაკის“ საყიდლად.

კარგი იქნება, გავიხსენოთ, რომ საავტომობილო მრეწველობაში მომუშავეთა პროფკავშირი იმ დროს, როდესაც მათ ნევრთა უმრავლესობა ქვეყნის შემოსავლების სტატისტიკის მიხედვით უკვე იყვნენ ზედა მესამედში და მათი ყოველკვირეული ხელფასები, მთავრობის მონაცემების თანახმად, 20 პროცენტით აღემატებოდა ქარხნებში და თითქმის ორჯერ საცალო ვაჭრობაში

მომუშავეთა საშუალო ანაზღაურებას, მოითხოვდნენ ხელფასების 30-პროცენტთან გაზრდას, მათ ლიდერთა თქმით, იმისთვის, რომ „გამოვაცოცხლოთ მოსახლეობის მხრიდან იმ საქონლის შეძენის ძალზე შესუსტებული უნარი, რომლის წარმოების საშუალებაც დღეს გვაქვს“.

რა ვუყოთ მაშინ იმ საშუალო ქარხნისა და საცალო ვაჭრობის მშრომელებს? თუ ასეთ ვითარებაში ეკონომიკის გადასარჩენად საჭიროა საავტომობილო მრეწველობაში მომუშავეთა ხელფასების 30 პროცენტით გაზრდა, საკმარისი იქნება კი 30-პროცენტის ხელფასების გაზრდა სხვა დარგებში? ხომ არ უნდა მოითხოვონ მათ 55-დან 160 პროცენტამდე მომატება იმისთვის, რომ მათი მსყიდველობითი უნარი გაუთანაბრდეს საავტომობილო ქარხნის მუშების მსყიდველობით უნარს? (შეიძლება დარწმუნებული ვიყოთ – თუ პროფკავშირების მიერ ხელფასებისთვის ბრძოლის ისტორია ცალკე პროფკავშირთან მიმართებით რამეს გვასწავლის – რომ საავტომობილო მრეწველობაში მომუშავენი ამ უკანასკნელი მოთხოვნის დაკმაყოფილების შემთხვევაში, შექმნილი განსხვავების შენარჩუნებას მოითხოვენ, რადგან ეკონომიკური თანასწორობისადმი სწრაფვა პროფკავშირების წევრთა შორის, ისევე როგორც დანარჩენ მოსახლეობას შორის, იშვიათი ფილანტროპების ან წმინდანების გამონაკლისის გარდა, წარმოადგენს სინამდვილეში იმდენისვე მიღების სურვილს, რამდენსაც იღებენ ჩვენზე მაღლა მდგომნი ეკონომიკურ იერარქიაში და არა სურვილი იმისა, რომ ჩვენზე დაბლა მდგომებს ჰქონდეთ ჩვენისთანა შემოსავლები. თუმცა ამჟამად ადამიანის ბუნების ეს სამწუხარო სისუსტე კი არ გვაინტერესებს, არამედ ის, თუ რამდენად ლოგიკური და სწორია კონკრეტული ეკონომიკური თეორია).

2

მუშებმა უნდა მიიღონ იმდენი, რომ შეეძლოთ საქონლის უკან გამოსყიდვა – ეს არის „მსყიდველობითი უნარის“ არგუმენტის ერთ-ერთი კონკრეტული ნაირსახეობა. სავსებით სამართლიანად

აცხადებენ, რომ მუშის ხელფასი წარმოადგენს მის მსყიდველობით უნარს. მაგრამ ასევე მართალია ისიც, რომ ნებისმიერი პროფესიის ადამიანის – გამყიდველის, ბინის გამქირავებლის, დამქირავებლის – შემოსავალი წარმოადგენს იმ მსყიდველობით უნარს, რომლითაც მას შეუძლია სხვების მიერ გასაყიდად გატანილი პროდუქტების ყიდვა. ხოლო ერთ-ერთი მთავარი რამ, რისთვისაც ამ სხვებს სჭირდებათ მყიდველის ნახვა, არის შრომითი მომსახურება.

გარდა ამისა, ყველაფერ ამას აქვს მეორე მხარე. გაცვლით ეკონომიკაში ნებისმიერი ადამიანის შემოსავალი წარმოადგენს ვილაც სხვის ხარჯს.

საათობრივი ანაზღაურების ყოველი ზრდა იმ შემთხვევაში, თუ მას არ აწონასწორებს საათობრივი ნაყოფიერების შესაბამისი ზრდა, წარმოადგენს წარმოების ხარჯის ზრდას. წარმოების ზრდა იმ პირობებში, როცა მთავრობა აკონტროლებს ფასებს და კრძალავს მათ მატებას, ართმევს მოგებას მენარმეებს და აიძულებს ზღვრულ მენარმეებს, დატოვონ ბიზნესი, რაც წარმოების შემცირებასა და უმუშევრობის ზრდას ნიშნავს. მაშინაც კი, როცა ფასების ზრდა არის შესაძლებელი, მაღალი ფასი საქონელს აკარგვინებს მყიდველს, რაც ამცირებს ბაზარს და ასევე იწვევს უმუშევრობას.

თუ საათობრივი ანაზღაურების საყოველთაო 30-პროცენტით ან ზრდა გამოიწვევს ფასების 30-პროცენტით ზრდას, მუშა ვერ იყიდის იმაზე მეტს, რისი ყიდვაც მას დასაწყისში შეეძლო, და ეს ციკლი კვლავ გასამეორებელი იქნება.

უეჭველია, რომ მრავალი ადამიანი ეცდება იმ მტკიცებების უარყოფას, რომ ხელფასების 30-პროცენტით ზრდა გამოიწვევს ფასების 30-პროცენტით ზრდას. მართალია, ამ შედეგს მივიღებთ მხოლოდ გროის გრძელვადიან მონაკვეთზე და იმ შემთხვევაში, თუ შესაბამისი ფულადი და საკრედიტო პოლიტიკა გვექნება. თუ ფული და კრედიტი იქნება იმდენად არაელასტიკური, რომ არ გაიზრდება ხელფასების მატების შემთხვევაში (თუ ვივარაუდებთ, რომ მაღალი ანაზღაურება არ არის გამართლებული შრომის ნაყო-

ფიერების შესაბამისი ზრდით), მაშინ ხელფასების ზრდის მთავარი შედეგი იქნება უმუშევრობის ზრდა.

და ამ შემთხვევაში სავსებით შესაძლებელია, რომ ჯამური ხელფასი როგორც დოლარებში, ისე რეალურ მსყიდველობით უნარში უნინდელზე ნაკლები გახდეს; რადგან უმუშევართა რიცხვის ზრდა (გამოწვეული პროფკავშირების პოლიტიკით და არა როგორც ტექნოლოგიური წინსვლის დროებითი შედეგი) აუცილებლად ნიშნავს იმას, რომ ნაკლები საქონელი აწარმოეს ყველასთვის. ნაკლებსა-ვარაუდოა, რომ მუშებისთვის დიდი შელავათი იქნება წარმოების საერთო ვარდნის პირობებში მისი შენარჩუნებული ნაწილიდან შედარებით მეტი წილის მიღება.

პოლ ე. დუგლასი ამერიკაში და ა. კ. პიგუ ინგლისში, პირველი დიდი სტატისტიკური მასალის ანალიზით, ხოლო მეორე თითქმის წმინდა დედუქციური მეთოდების გამოყენებით, დამოუკიდებლად მივიდნენ იმ დასკვნამდე, რომ სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის ელასტიკურობა მერყეობს -3-სა და -4-ს შორის. ნაკლებად ტექნიკურ ენაზე კი ეს ნიშნავს იმას, რომ „რეალური ხელფასების ერთპროცენტიანი შემცირება, სავარაუდოდ, გაზრდის ჯამურ მოთხოვნას სამუშაო ძალაზე არანაკლებ 3 პროცენტით“.¹ ან სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ: „თუ ხელფასები გაიზრდება ზღვრული ნაყოფიერების ნიშნულზე მეტად, დასაქმებულთა რიცხვის შემცირება, როგორც წესი, სამჯერ თუ ოთხჯერ გადააჭარბებს საათობრივი ხელფასის ზრდას“.²

იმ შემთხვევაშიც კი, თუ ეს რიცხვები მოყვანილია მხოლოდ წარსულის გარკვეული პერიოდისთვის სამუშაო ძალაზე მოთხოვნის ელასტიკურობის წარმოსადგენად და არა მომავლის პროგნოზისთვის, ისინი მაქსიმალურად სერიოზულ განხილვას იმსახურებენ.

1 A.C. Pigou, *The Theory of Unemployment* (London: Macmillan, 1933), p. 96).

2 Paul H. Douglas, *The Theory of Wages* (New York: Macmillan, 1934), p. 501).

3

ახლა დავუშვათ, რომ ხელფასების ზრდას თან სდევს ან მოსდევს საკმარისი ფულადი და საკრედიტო ზრდა, რომელიც მისი სერიოზული უმუშევრობის წარმოქმნის გარეშე განხორციელების საშუალებას იძლევა. თუ დავუშვებთ, რომ საწყისი დამოკიდებულება ხელფასებსა და ფასებს შორის იყო „ნორმალური“, ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში ჩამოყალიბებული დამოკიდებულება, მაშინ სავსებით სავარაუდოა, რომ ხელფასების ხელოვნური, ვთქვათ, 30-პროცენტითი ზრდა საბოლოოდ გამოიწვევს ფასების დაახლოებით იმდენივე პროცენტით გაზრდას.

რწმენა იმისა, რომ ფასების ზრდა იქნება მნიშვნელოვნად ნაკლები, ორ მთავარ შეცდომას ეფუძნება. პირველი არის მხოლოდ რომელიმე კონკრეტული კომპანიის ან დარგის სამუშაო ძალის პირდაპირი დანახარჯის განხილვა და იმის წარმოდგენა, თითქოს ეს არის პროცესში მონაწილე მთლიანი სამუშაო ძალის დანახარჯი. მაგრამ ეს არის ელემენტარული ნაწილის მთლიანში არევის შეცდომა. ყოველი „დარგი“ გვანდის არა მხოლოდ „ჰორიზონტალურად“ წარმოდგენილი წარმოების პროცესის ერთ სექტორს, არამედ „ვერტიკალური“ პროცესის სექტორსაც. ამგვარად, საავტომობილო ქარხნების სამუშაო ძალის პირდაპირი დანახარჯი შეიძლება შეადგენდეს საერთო დანახარჯის, ვთქვათ, მესამედზე ნაკლებს. გაუფრთხილებელ დამკვირვებელს ამან შეიძლება გამოატანინოს დასკვნა, რომ ხელფასების 30-პროცენტითი ზრდა გამოიწვევს ავტომობილის ფასის მხოლოდ 10 ან უფრო ნაკლებპროცენტით ზრდას. მაგრამ ეს იქნება უბრალოდ არაპირდაპირი სახელფასო ხარჯების (ნედლ მასალაში, შეძენილ ნაწილებში, სატრანსპორტო გადაზიდვებში, ახალ ქარხნებში, ახალ ჩარხებში ან დილერთა მომსახურებაში) უგულებელყოფა.

მთავრობის გათვლებით, 15 წლის განმავლობაში 1929-დან 1943 წლამდე, ამ უკანასკნელის ჩათვლით, ხელფასები ამერიკის შერეულ შტატებში შეადგენდა საშუალოდ ეროვნული შემოსავლის

69 პროცენტს. ამ ხელფასების გადახდა ხდებოდა, რა თქმა უნდა, ეროვნული პროდუქტიდან. იმის გათვალისწინებით, რომ „სამუშაო ძალის“ შემოსავლების ზუსტად დათვლის შემთხვევაში, ამ რიცხვს როგორც დაემატება, ისე გამოაკლდება რაღაც სიდიდეები, შეიძლება დაეუშვათ, რომ სამუშაო ძალის ღირებულება მიაღწევს წარმოების საერთო დანახარჯის არანაკლებს ორ მესამედს ან შესაძლოა სამ მეოთხედსაც კი გადააჭარბებს (დამოკიდებული იმაზე, თუ როგორ განვსაზღვრავთ „სამუშაო ძალას“). თუ ავიღებთ ამ შეფასების ქვედა ზღვარს და აგრეთვე დაეუშვებთ, რომ მოგების ზღვრები დოლარებში არ შეიცვლება, ცხადია, სახელფასო დანახარჯის საყოველთაო 30-პროცენტის ზრდა გამოიწვევს ფასების დაახლოებით 20-პროცენტის ზრდას.

მაგრამ ასეთი ცვლილება ნიშნავს იმას, რომ მოგების ზღვარს დოლარებში, რომელიც წარმოადგენს ინვესტიციების, მენეჯერებისა და თვითდასაქმებულთა შემოსავალს, ახლა ექნება თავისი უწინდელი მსყიდველობითი უნარის, ვთქვათ, მხოლოდ 84 პროცენტი. ამის გრძელვადიანი შედეგი იქნება ინვესტიციებისა და მენეჯერების შემცირება იმასთან შედარებით, რაც შეიძლება ყოფილიყო სხვა შემთხვევაში, და მომდევნო დაბალი კატეგორიის თვითდასაქმებულთა უფრო მაღალი კატეგორიის შემოსავლების მქონე მშრომელთა კატეგორიაში გადასვლა, სანამ დაახლოებით მაინც არ აღდგება უწინდელი ურთიერთდამოკიდებულებანი. მაგრამ ეს არის უბრალოდ სხვა ენით იმის თქმა, რომ ხელფასების 30-პროცენტის ზრდას ჩვენ მიერ დაშვებულ პირობებში საბოლოოდ 30-პროცენტის ფასების ზრდა მოჰყვება.

აქედან სულაც არ გამომდინარეობს ის, რომ ხელფასისთვის მომუშავენი ვერ ნახავენ შედარებით მოგებას. მათ ექნებათ შედარებითი მოგება, ხოლო დანარჩენი მოსახლეობა მიიღებს შედარებით ზარალს გარდამავალი პერიოდის განმავლობაში. მაგრამ ნაკლებსაფარაუდოა, რომ ეს შედარებითი მოგება იქნება აგრეთვე აბსოლუტური მოგება. რადგან ჩვენ მიერ განხილული ცვლილება ხარჯებისა და ფასების ურთიერთდამოკიდებულებაში აუცი-

ლებლად გამოიწვევს უმუშევრობას და წარმოების დისბალანსს, შეჩერებას ან შემცირებას. ამიტომ, მიუხედავად იმისა, რომ ამ გარდამავალ, ახალი წონასწორობისთვის მორგების პერიოდში, მუშები მიიღებენ შემცირებული ნამცხვრის ოდნავ უფრო მოზრდილ ნაჭერს, საეჭვოა, რომ აბსოლუტური ზომით ის იქნება წინა, უფრო მოზრდილი ნამცხვრის უფრო მომცრო ნაჭერზე დიდი (და ადვილად შესაძლებელია, ნაკლებიც).

4

ამას მიეყავართ ეკონომიკური წონასწორობის ზოგად აზრსა და ეფექტთან. წონასწორობის ხელფასები და ფასები არის ხელფასები და ფასები, რომლებიც მიწოდებას და მოთხოვნას აწონასწორებენ. თუ მთავრობა ან კერძო სტრუქტურა შეეცდება ფასების იძულებით წონასწორობის დონეზე მაღლა აწევას, შემცირდება მოთხოვნა და შესაბამისად, წარმოება. თუ ისინი ეცდებიან ფასების წონასწორობის დონეზე დაბლა დანევენ, მომდევნო მოგების შემცირება ან საერთოდ დაკარგვა შეამცირებს მიწოდებას ან ახალი საქონლის წარმოებას. მაშასადამე, ფასების წონასწორობის დონესთან შედარებით (დონე, რომლისკენაც მათ მუდმივად უბიძგებს თავისუფალი ბაზარი) ხელოვნურად აწევის ან დანევის მცდელობა შეამცირებს დასაქმებულთა რიცხვს და წარმოებას იმასთან შედარებით, თუ რა იქნებოდა ამ მცდელობის გარეშე.

ახლა კვლავ დაუბრუნდეთ იმ დოქტრინას – მუშებმა უნდა მიიღონ იმდენი, რომ „შეეძლოთ თავისი ნაწარმის უკან გამოსყიდვა“. თავიდანვე უნდა წარმოვიდგინოთ, რომ ეროვნულ პროდუქტს არ ქმნიან და არ ყიდულობენ მხოლოდ მუშები. მას ყიდულობს ყველა – მოხელეები, სხვადასხვა სახის სპეციალისტები, ფერმერები, დიდი და პატარა მოსამსახურეები, ინვესტორები, გამყიდველები, ყასაბები, აფთიაქებისა და სამრეცხაოების მფლობელები – მოკლედ, ყველა, ვინც ასე თუ ისე ხელს უწყობს საქონლის შექმნას.

რაც შეეხება ფასებს, ხელფასებსა და მოგებას, რომლებიც ამ საქონლის განაწილებას განსაზღვრავენ; საუკეთესო ფასები არის არა უმაღლესი ფასები, არამედ ისეთი ფასები, რომლებიც უზრუნველყოფენ უდიდესი მოცულობის წარმოებას და უდიდესი მოცულობის გაყიდვებს. მუშის საუკეთესო ხელფასი არის არა უმაღლესი ხელფასი, არამედ ისეთი ხელფასი, რომელიც უზრუნველყოფს მაქსიმალურ წარმოებას, მაქსიმალურ დასაქმებასა და ამ პირობებში მაქსიმალურ ხელფასს.

საუკეთესო მოგება არა მხოლოდ დარგის, არამედ მშრომელთა თვალსაზრისით, არის არა ყველაზე დაბალი მოგება, არამედ ისეთი მოგება, რომელიც რაც შეიძლება მეტ ადამიანს წაახალისებს, დაიწყოს ეს ბიზნესი ან უწინდელზე მეტ ადამიანს დაასაქმებს.

თუ ვეცდებით ეკონომიკის მხოლოდ ერთი ჯგუფის ან კლასის სასარგებლოდ მონყობას, ამით ჩვენ ვავნებთ ან დავანგრევთ ყველა ჯგუფს, მათ შორის იმასაც, რომლის სასარგებლოდაც ვეცადეთ ყველაფრის მონყობა. ჩვენ უნდა მოვანყოთ ეკონომიკა ყველასთვის.

თავი XXI

1 მოგების ფუნქცია

აღმწოდება, რომელსაც დღეს იწვევს სიტყვა „მოგების“ უბრალო ხსენებაც კი, მიგვანიშნებს იმაზე, თუ რამდენად ცუდად ესმის მოსახლეობას ის უმნიშვნელოვანესი ფუნქცია, რომელსაც მოგება ასრულებს ჩვენს ეკონომიკაში. საქმეში უფრო ღრმად გასარკვევად, კვლავ გავიხსენებთ რამდენიმე გარემოებას, რომელსაც ნაწილობრივ გავეცანით XIV თავში ფასების სისტემის განხილვის დროს, მაგრამ ახლა საგანს ოდნავ სხვა კუთხიდან შევხედავთ.

აშშ-ის მთლიან ეკონომიკაში მოგებას სინამდვილეში არც ისე დიდი ადგილი უჭირავს. მაგალითად, ბიზნესის წმინდა მოგებამ 14 წელიწადში – 1929-დან 1943 წლამდე საერთო ეროვნულ შემოსავალში 5 პროცენტზე ნაკლები შეადგინა. თუმცა „მოგება“ წარმოადგენს იმ შემოსავალს, რომლისადმიც მოსახლეობა ყველაზე მტრულადაა განწყობილი. მაშინ, როცა არსებობს ისეთი სიტყვა, როგორიც „მომხვეჭელი“ (profiteer) იმათ დასადალად, ვინც სავარაუდოდ, ზედმეტ მოგებას ნახულობს, არ არსებობს ისეთი სიტყვები, როგორიც „მეხელფასე“ (wageer) ან „მკარგველი“ (losser). თუმცა საპარკმახეროს მფლობელის მოგება შეიძლება იყოს გაცილებით ნაკლები არა მხოლოდ რომელიმე კინოვარსკვლავის ჰონორარზე ან ფოლადის მწარმოებელი კომპანიის მენეჯერის ხელფასზე, არამედ უბრალოდ კვალიფიციური მუშის ხელფასზეც კი.

საგანს აბუნდოვნებს მასთან დაკავშირებული სხვადასხვა გაუგებრობა. „ჯენერალ მოტორსის“, მსოფლიოში უდიდესი კომპანიის, მთლიანი მოგება, რომელიც სინამდვილეში გამონაკლისია, მიჩნეულია ტიპურად. ცოტა ვინმემ თუ იცის კომპანიების სიცოცხლის

ხანგრძლივობის სტატისტიკა. მოსახლეობამ არ იცის, რომ (დროებითი ეროვნული ეკონომიკური კომიტეტის კვლევების მონაცემებით) „ბოლო 50 წლის ბიზნესის პირობებში, ყოველი ათი გახსნილი ხილ-ბოსტნეულის მაღაზიიდან ერთ წელიწადში რჩება მხოლოდ შვიდი, და მხოლოდ ოთხი ახერხებს ოთხი წლის დაბადების დღის გადახდას“. მათ არ იციან, რომ ყოველ წელს 1930-დან 1938 წლამდე საშემოსავლო გადასახადების სტატისტიკის მიხედვით, ნამგებიანი კომპანიების რიცხვი აჭარბებდა მომგებიანთა რიცხვს.

მაშ, რამდენია საშუალოდ მოგება? სამწუხაროდ, არც ერთი სანდო შეფასება, რომელიც გაითვალისწინებს როგორც არაინკორპორირებულ, ისე კორპორირებულ ბიზნესს, საკმაოდ ხანგრძლივი პერიოდის განმავლობაში, ჯერ არ გაკეთებულა. მაგრამ რიცხობილ ეკონომისტს მიაჩნია, რომ ხანგრძლივი დროის განმავლობაში, ყველა შესაძლო ზარალის გათვალისწინებით, ინვესტირებულ კაპიტალზე მინიმალური „ურისკო“ მოგებისა და კომპანიის მმართველთა „გონივრული“ ანაზღაურების პირობებში, კომპანიას არანაირი წმინდა მოგება არ დარჩება, პირიქით მან შეიძლება წმინდა ზარალიც კი მიიღოს. ეს ხდება არა იმიტომ, რომ მენარმეები (ადამიანები, რომლებიც თვითონ მართავენ ბიზნესს) არიან ბუნებით ან განზრახ ფილანთროპები, არამედ იმიტომ, რომ მათი ოპტიმიზმი და თავდაჯერებულობა ხშირად ისეთი რამის კეთებისკენ უბიძგებენ, რაც არ ან ვერანაირად ვერ იქნება წარმატებული.¹

ცხადია, ნებისმიერი პირი, რომელიც თავის კაპიტალს აბანდებს, მიდის არა მხოლოდ არაფრის მოგების, არამედ ჩადებული კაპიტალის მთლიანად დაკარგვის რისკზე. წარსულში, დიდი მოგების მიღების ცდუნება ინვესტორებს უბიძგებდა ფულის მაღალი რისკის ფასად გარკვეულ კომპანიებსა თუ დარგებში დაბანდებას. მაგრამ, თუ მოგება არ აღემატება, ვთქვათ, 10 პროცენტს ან მსგავს რიცხვს, ხოლო მთლიანი კაპიტალის დაკარგვის რისკი კვლავ მაღალი რჩება, როგორ გავლენას მოახდენს ეს მოგებაზე,

¹ Cf. Frank H. Knight, *Risk, Uncertainty and Profit* (Boston: Riverside Press, 1921).

როგორც სტიმულზე და შედეგად დასაქმებასა და წარმოებაზე? ომის პერიოდის ჭარბი მოგების გადასახადმა უკვე გვაჩვენა, რა შედეგი შეიძლება ჰქონდეს ასეთ შეზღუდვას ნაყოფიერების შემცირების თვალსაზრისით, თუნდაც მოკლე დროის განმავლობაში.

რჩება შთაბეჭდილება, რომ სამთავრობო პოლიტიკა დღეს თითქმის ყველგან გულისხმობს, რომ წარმოება ნებისმიერ შემთხვევაში იმუშავებს, იმის მიუხედავად, თუ რა კეთდება მის შესაფერხებლად. ერთ-ერთი ყველაზე დიდი საფრთხე წარმოებისთვის დღეს მომდინარეობს მთავრობის მიერ ფასების დადგენის პოლიტიკისგან. ეს პოლიტიკა არა მხოლოდ განდევნის საქონელს წარმოებიდან ერთიმეორის მიყოლებით იმის გამო, რომ არ დატოვებს მათი წარმოებისთვის საჭირო სტიმულს, არამედ მისი გრძელვადიანი შედეგი იქნება წარმოებასა და მომხმარებელთა რეალურ მოთხოვნას შორის წონასწორობის დარღვევა. თავისუფალი ეკონომიკის შემთხვევაში, მოთხოვნა მოქმედებს ისე, რომ წარმოების ზოგიერთი დარგი მიიღებს იმას, რასაც მთავრობის მოხელეები უეჭველად მიიჩნევენ „ზედმეტ“ ან „არანაორმალურ“ მოგებად. მაგრამ სწორედ ეს გარემოება არა მხოლოდ უბიძგებს ამ დარგში მომუშავე ყველა კომპანიას, მაქსიმალურად გაზარდონ საკუთარი წარმოება და მოგება დახარჯონ მეტი მანქანის შეძენასა და ახალი მუშების დაქირავებაში, იგი აგრეთვე ახალ ინვესტიორებსა და მენარმეებს მოიზიდავს ყოველი მხრიდან, სანამ წარმოება ამ დარგში არ გაიზრდება იმდენად, რომ დააკმაყოფილებს არსებულ მოთხოვნას, ხოლო მოგება კვლავ დაინეცს არსებულ საშუალო დონემდე.

თავისუფალი ეკონომიკის პირობებში, როცა ხელფასები, ხარჯები და ფასები თავისუფლად ყალიბდებიან კონკურენტულ ბაზარზე, მოგების პერსპექტივა წყვეტს, თუ რა საქონელს აწარმოებენ, რა მოცულობით, და რა არ შეიქმნება. თუ რომელიმე საქონლის წარმოებას არ მოაქვს მოგება, ეს იმის ნიშანია, რომ მასზე გამოყენებული სამუშაო ძალა და კაპიტალი არასწორად იხარჯება: იმ რესურსის ღირებულება, რომელიც საჭიროა ამ საქონლის შესაქმნელად, თვით საქონლის ღირებულებას აღემატება.

მოკლედ, მოგების ერთ-ერთი ფუნქცია წარმოების ფაქტორების ისე მიმართვა და მართვა, რომ მოხდეს ათასობით სხვადასხვა საქონლის შეფარდებითი წარმოების მათზე მოთხოვნასთან დაბალანსება. ვერც ერთი ბიუროკრატი, როგორი გამორჩეულიც უნდა იყოს, ვერ შეძლებს ამ პრობლემის თვითნებურად გადანყვეტას. თავისუფალი ფასები და თავისუფალი მოგება ნებისმიერ სხვა სისტემაზე უფრო სწრაფად მოახდენენ წარმოების მაქსიმიზაციას და დაძლევენ დეფიციტს. თვითნებურად დადგენილი ფასები და შეზღუდული მოგება მხოლოდ გაახანგრძლივებენ დეფიციტს და შეამცირებენ წარმოებასა და დასაქმებულთა რიცხვს.

დაბოლოს, მოგების ფუნქციას წარმოადგენს მუდმივი, განუწყვეტელი დაწოლა ყოველი კონკურენტული ბიზნესის მწარმოებლებზე, რათა მათ არ შეწყვიტონ ეკონომიკისა და ეფექტიანობის ძებნა, მიუხედავად იმისა, თუ ბიზნესის რომელ საფეხურზე იმყოფებიან დღეს. კარგ პერიოდში ეს კეთდება მოგების კიდევ უფრო გასაზრდელად, ნორმალურ პერიოდში კონკურენტებთან ბრძოლის მოსაგებად, ხოლო ცუდ პერიოდში უბრალოდ თავის გადასარჩენად. რადგან მოგება შეიძლება არა მხოლოდ დავიდეს ნულამდე, არამედ ძალიან სწრაფად იქცეს ზარალად და ადამიანს კიდევ უფრო მეტი ძალისხმევა დასჭირდება გაკოტრებისთვის თავის დასაღწევად, ვიდრე საკუთარი პოზიციების განსამტკიცებლად.

მოკლედ, მოგება რომელიც ყალიბდება დანახარჯებისა და ფასების ურთიერთკავშირის შედეგად, არა მხოლოდ გვამცნობს, რომელი საქონლის წარმოება არის ეკონომიკურად ყველაზე მიზანშეწონილი, არამედ იმას, თუ როგორია მისი ყველაზე ეკონომიურად წარმოების გზები. ამ კითხვებზე პასუხები გასაცემი აქვს არა მხოლოდ კაპიტალისტურ, არამედ სოციალისტურ სისტემასაც. მათ პასუხები უნდა გასცეს ნებისმიერმა ეკონომიკურმა სისტემამ და თანაც იმ უზარმაზარი მოცულობის საქონლისა და მომსახურებისთვის, რომელიც იქმნება საზოგადოებაში. პასუხები, რომელსაც ამ კითხვებზე სცემენ მოგება და ზარალი კონკურენტული თავისუფალი წარმოების სისტემის პირობებში, გაცილებით ეფექტიანია, ვიდრე ნებისმიერი სხვა ხერხით მოპოვებისას.

თავი XXII

ინფლაციის ილუზია

1

ჩემი აზრით, აუცილებელია მკითხველისთვის დროდადრო იმის შეხსენება, რომ გარკვეული შედეგი აუცილებლად მოჰყვება გარკვეულ პოლიტიკას „იმ პირობით, რომ არ არის არანაირი ინფლაცია“. საზოგადოებრივი სამუშაოებისა და კრედიტისადმი მიძღვნილ თავებში შევნიშნე, რომ ჩვენ არ ვითვალისწინებთ ინფლაციით გამოწვეულ გართულებას. მაგრამ ფული და ფულადი პოლიტიკა ქმნის ყოველი ეკონომიკური პროცესის იმდენად ორგანულ და განუყოფელ ნაწილს, რომ მისი გამოცალკეება თუნდაც სადემონსტრაციო მიზნით არის ზოგჯერ წარმოუდგენლად რთული და იმ შემთხვევაში, როცა განიხილება მთავრობის ან პროფკავშირების სახელფასო პოლიტიკის გავლენა დასაქმებაზე, მოგებასა და შრომის ნაყოფიერებაზე, აუცილებელია მასში ფულადი პოლიტიკის ფაქტორის გათვალისწინებაც.

სანამ განვიხილავდეთ, რა შედეგები აქვს ინფლაციას სხვადასხვა კონკრეტულ შემთხვევაში, უნდა განვიხილოთ, რა შედეგი აქვს მას ზოგადად. და სასურველი იქნებოდა მანამდე კიდევ ერთი კითხვა დაგვესვა: რატომ მიმართავს მთავრობა მუდამ ინფლაციას, რატომ არის ის მისთვის ასეთი მიმზიდველი და რატომ არის ამ სირენების ხმა ისეთი მაცდუნებელი სახელმწიფოებისთვის, რომ შეიძლება ისინი ეკონომიკურ კატასტროფამდე მიიყვანოს?

ყველაზე აშკარა, ძველსა და გამოუსწორებელ შეცდომას, რომელსაც ეფუძნება ინფლაციის მიმზიდველობა, წარმოადგენს „ფულის“ სიმდიდრესთან გაიგივება.

„ის, რომ სიმდიდრე შედგება ფულისგან, ოქროს და ვერცხლის ფულისგან, – ნერდა ადამ სმიტი თითქმის ორი საუკუნის წინ, – გავრცელებული აზრით, რომელიც ბუნებრივად მომდინარეობს ფულის ორმაგი ფუნქციისგან – ყიდვა-გაყიდვისა და ღირებულების საზომი, გამდიდრება – ფულის შეძენას ნიშნავს. მოკლედ, სიმდიდრე და ფული უბრალო ენაზე, მრავალი გაგებით გამოიყენება, როგორც სინონიმი“.

რეალური სიმდიდრე, რა თქმა უნდა, შედგება იმისგან, რაც იქმნება და მოიხმარება: საკვებისგან, რომელსაც ვჭამთ; ტანსაცმლისგან, რომელსაც ვიცევამთ; სახლებისგან, რომლებშიც ვცხოვრობთ. ეს არის რკინიგზები, გზები და მანქანები, გემები და თვითმფრინავები, ქარხნები, სკოლები, ეკლესიები და თეატრები, პიანინოები, მხატვრული ნაწარმოებები და წიგნები. მაგრამ ისეთი ძლიერია სიტყვიერი ორაზროვნება, რომელიც ერთმანეთში ურევს ფულსა და სიმდიდრეს, რომ ისინიც კი, ვინც დროდადრო აცნობიერებენ არსებულ არეულობას, კვლავ და კვლავ ებმიან ამ მახეში. ყოველი ადამიანი ხედავს, რომ თუ მას სხვებზე მეტი ფული აქვს, სხვებზე მეტი ნივთის ყიდვა შეუძლია. თუ მას აქვს ორჯერ მეტი ფული, მას შეუძლია ორჯერ მეტი ნივთის შეძენა და თუ აქვს სამჯერ მეტი ფული – სამჯერ მეტის. ამიტომ ბევრს დასკვნა სრულიად ცხადი ეჩვენება: რაც მეტ ფულს გამოუშვებს მთავრობა და ყველას გაუნაწილებს, იმდენად მდიდრები გავხდებით ყველანი.

ესენი არიან ყველაზე გულუბრყვილო ინფლაციონისტები. არის მეორე ჯგუფი, ნაკლებად გულუბრყვილო ადამიანებისა, რომლებიც ხედავენ, რომ ყველაფერი ასეთი მარტივი რომ იყოს, მთავრობა შეძლებდა ყველა ჩვენი პრობლემის უბრალოდ ფულის ბეჭდვით გადაწყვეტას. გრძნობენ, რომ რალაცაში უნდა იყოს საქმე და ესმით, რომ მთავრობის მიერ ფულის ბეჭდვას უნდა ჰქონდეს რალაც ზღვარი. ისინი დაბეჭდავდნენ ფულის მხოლოდ გარკვეულ „დეფიციტის“ ან „გარღვევის“ დასაფარავად საჭირო მოცულობას.

მათ მიაჩნიათ, რომ მსყიდველობითი უნარი მუდმივად განიცდის დეფიციტს იმიტომ, რომ მრეწველობა რალაცნაირად არ ანაწილებს საკმარის ფულს მწარმოებლებს შორის, რათა მათ, როგორც მომხმარებლებმა, შეძლონ მათ მიერ შექმნილი საქონლის უკან გამოსყიდვა. სადღაც არის რალაც საიდუმლო „ბზარი“. ერთი ჯგუფი „ამტკიცებს“ ამას რალაც განტოლებების საშუალებით. ამ განტოლებების ერთ მხარეს ითვლიან რომელიმე საგანს ერთხელ, ხოლო მეორე მხარეს იმავე საგანს შეუცნობლად ითვლიან მრავალჯერ. ეს წარმოშობს სახიფათო სხვაობას იმას შორის, რასაც ისინი უწოდებენ „გასამრჯელოს“ და რასაც უწოდებენ „+ გასამრჯელოს“. ამგვარად, მათ დააფუძნეს მოძრაობა, ჩაიცვეს მწვანე ფორმა და მოითხოვენ მთავრობისგან ფულის ან „კრედიტის“ გამოშვებას დაკარგული გასამრჯელოს დასაფარავად.

შესაძლოა, „საზოგადოებრივი კრედიტის“ უხეში მქადაგებლები სასაცილოდ გამოიყურებიან, მაგრამ არსებობს მათზე ოდნავ დახვეწილ ინფლაციონისტთა სკოლები, რომელთაც აქვთ ქრონიკული ან პერიოდული „დეფიციტის“ ან „გარღვევის“ (რომლებსაც რალაცნაირად ითვლიან) დასაფარავად საკმარისი დამატებითი ფულის ან კრედიტის გამოშვების „მეცნიერული“ გეგმები.

2

უფრო მცოდნე ინფლაციონისტები აღიარებენ, რომ ფულის მოცულობის ნებისმიერი მნიშვნელოვანი ზრდა შეამცირებს ფულადი ერთეულის მსყიდველობით უნარს – სხვა სიტყვებით, ის გამოიწვევს საქონლის ფასების ზრდას. მაგრამ ეს მათ არ აშინებთ. პირიქით, სწორედ ამიტომ სურთ ინფლაცია. ზოგიერთი მათგანი ამტკიცებს, რომ ასეთი შედეგი გააუმჯობესებს ღარიბი მოვალეების მდგომარეობას მდიდარ კრედიტორებთან შედარებით. სხვები ფიქრობენ, რომ ეს გამოიწვევს ექსპორტის სტიმულირებას და შეაფერხებს იმპორტს. სხვები ფიქრობენ, რომ ის წარმოადგენს დეპრესიის მკურნალობის მთავარ წამალს – „აამუშავებს მრეწველობას“ და მოიტანს „სრულ დასაქმებას“.

არსებობს უამრავი თეორია იმისა, თუ რა გავლენას ახდენს ფასებზე ფულის (მათ შორის საბანკო კრედიტის) მოცულობის გაზრდა. ერთი მხრივ, როგორც ახლა ვნახეთ, არიან ისინი, ვისაც მიაჩნიათ, რომ შესაძლებელია ფულის მოცულობის ნებისმიერი სიდიდით გაზრდა ისე, რომ ეს არანაირ გავლენას არ მოახდენს ფასებზე. ისინი ამ ფულად ზრდას უყურებენ უბრალოდ, როგორც ყველას „მსყიდველობითი უნარის“ გაზრდის საშუალებას იმ გაგებით, რომ ყველას ექნება მეტი საქონლის ყიდვის საშუალება, ვიდრე მანამდე. მათ ან ავიწყდებათ ის, რომ ადამიანები მთლიანობაში ვერ იყიდიან იმაზე ორჯერ მეტ საქონელს, ვიდრე მანამდე, თუ ჯერ არ იქნება წარმოებული ორჯერ მეტი საქონელი, ან მათ ჰგონიათ, რომ ერთადერთი რამ, რაც აფერხებს წარმოების უსასრულო ზრდას, არის არა სამუშაო ძალის, სამუშაო საათების ან სამეწარმეო შესაძლებლობების შეზღუდულობა, არამედ ფულადი მოთხოვნის სიმწირე: მათი ვარაუდით, თუ ადამიანს სურს რაიმე საქონელი და მას აქვს ფული მის საყიდლად, ეს საქონელი თითქმის ავტომატურად იქნება წარმოებული.

მეორე მხრივ, არის ჯგუფი – და მასში შედის რამდენიმე ცნობილი ეკონომისტი – რომელსაც გააჩნია მტკიცე მექანიკური თეორია საქონლის ფასებზე ფულადი მიწოდების გავლენაზე. ქვეყნის მთელი ფული, როგორც ამტკიცებენ ამ თეორიის მიმდევრები, უპირისპირდება მთელ საქონელს. ამგვარად, ფულის მთელი მოცულობის ღირებულება, გამრავლებული მისი „მიმოქცევის სიჩქარეზე“, ყოველთვის უნდა იყოს შეძენილი საქონლის (ჯამური მოცულობის) ღირებულების ტოლი. ამიტომ (იმ პირობით, რომ „მიმოქცევის სიჩქარე“ არ იცვლება), ფულადი ერთეულის ღირებულება უნდა იცვლებოდეს მიმოქცევაში მყოფი ფულის მოცულობის ზუსტად უკუპროპორციულად. გააორმაგებთ ფულისა და საბანკო კრედიტის მოცულობას – ამას მოჰყვება ფასების ზუსტად გაორმაგება, გაასამმაგებთ მათ და ფასებიც გასამმაგდება. მოკლედ, გაზრდით ფულის მასას N-ჯერ, N-ჯერ გაიზრდება ფასებიც.

აქ არ არის ადგილი ამ ერთი შეხედვით დამაჯერებელი თეორიის ყველა შეცდომის გასარჩევად.¹ ამის ნაცვლად, ვეცდებით ვაჩვენოთ, თუ რატომ და როგორ ზრდის ფასებს ფულის მასის გაზრდა.

ფულის მოცულობის ზრდა ხდება გარკვეული გზით. ეთქვათ, ამის მიზეზი არის ის, რომ მთავრობა ხარჯავს იმაზე მეტს, ვიდრე შეუძლია ან სურს დაფაროს გადასახადებით ამოღებული ფულით (ან მოსახლეობისთვის ობლიგაციების გაყიდვით). დაუშვათ, მაგალითად, რომ მთავრობა ბეჭდავს ფულს ომის კონტრაქტების გასასტუმრებლად. ამ ხარჯების პირველი შედეგი იქნება ომში გამოსაყენებელი რესურსების გაძვირება და საომარი მასალების მწარმოებელთა და მათ მიერ დაქირავებულთა ხელში დამატებითი ფულის მოხვედრა (ისევე, როგორც ფიქსირებული ფასების განხილვისას სიმარტივისთვის უგულებელყავით ზოგიერთი ინფლაციით გამოწვეული გართულება. ახლა, ინფლაციის განხილვისას, არ გავითვალისწინებთ მთავრობის მიერ ფასების ფიქსირების მცდელობით გამოწვეულ გართულებას. ყველაფრის გათვალისწინების შემთხვევაში, გაირკვევა, რომ ეს არ ცვლის არსებითად ჩვენს ანალიზს. ამან შეიძლება გამოიწვიოს რაღაც დამატებითი ინფლაციის მსგავსი ეფექტი, რომელიც ამცირებს ან ფარავს ადრეულ შედეგებს იმით, რომ აძლიერებს უფრო გვიანდლებს).

ამგვარად, საომარი შეკვეთების კონტრაქტორებს და მათ დაქირავებულ მუშებს ექნებათ უფრო მაღალი შემოსავალი, რომელსაც დახარჯავენ სასურველ საქონელსა და მომსახურებაში. ამ საქონლისა და მომსახურების მიმწოდებლები შეძლებენ ფასების გაზრდას, მათ პროდუქციაზე გაზრდილი მოთხოვნის გამო. ისინი, ვისი ფულადი შემოსავლებიც გაიზრდება, მზად იქნებიან, გადაიხადონ უფრო მაღალი ფასი საქონელში, ვიდრე დარჩნენ მის გარეშე, რადგან მათ ექნებათ მეტი ფული, ხოლო დოლარს ექნება ნაკლები სუბიექტური ღირებულება მათ თვალში.

¹ მათ, ვისაც აინტერესებს ამის ანალიზი, შეუძლიათ მიმართონ: Benjamin M. Anderson, *The Value of Money* (New York: Macmillan, 1917; New York: Richard R. Smith, 1936); or Ludwig von Mises, *The Theory of Money and Credit* (New Haven, Conn.: Yale University Press, 1953).

მოდით, დავარქვათ საომარ კონტრაქტორებსა და მათ მიერ დაქირავებულ მუშებს ა ჯგუფი; იმათ, ვისგანაც უშუალოდ შეიძენენ საქონელსა და მომსახურებას – ბ ჯგუფი. გაზრდილი გაყიდვებისა და ფასების შედეგად ჯგუფი ახლა, თავის მხრივ, მეტ საქონელსა და მომსახურებას შეიძენს კიდევ სხვა, გ ჯგუფისგან. გ ჯგუფიც, თავის მხრივ, შეძლებს თავის პროდუქციაზე ფასების გაზრდას და მასაც გაეზრდება შემოსავლები, რომლებსაც იგი დ ჯგუფის პროდუქციაზე დახარჯავს, და ასე შემდეგ, სანამ ფასებისა და ფულადი შემოსავლების ზრდის პროცესი პრაქტიკულად მთელ სახელმწიფოს არ მოიცავს. როდესაც პროცესი დასრულდება, თითქმის ყველას ექნება უფრო მაღალი შემოსავალი ფულად გამოსახულებაში. მაგრამ (იმის გათვალისწინებით, რომ საქონლისა და მომსახურების წარმოება არ გაზრდილა) საქონლისა და მომსახურების ფასებიც შესაბამისად გაიზარდა და შედეგად სახელმწიფო არანაირად არ გამდიდრებულა. თუმცა ეს არ ნიშნავს იმას, რომ ყველას შეფარდებითი ან აბსოლუტური სიმდიდრე და შემოსავალი დარჩება შეუცვლელი. პირიქით, ინფლაცია ნამდვილად სხვადასხვანაირად იმოქმედებს სხვადასხვა ჯგუფზე. ჯგუფი, რომელიც პირველი მიიღებს დამატებით ფულს, სხვებზე მეტად მოიგებს. ჯგუფის ფულადი შემოსავალი, მაგალითად, გაიზრდება ფასების მომატებამდე, ასე რომ მისი წევრები შეიძენენ თითქმის ფულადი შემოსავლების გაზრდის პირდაპირ პროპორციულად მეტ საქონელს. ჯგუფის ფულადი შემოსავლები გაიზრდება მოგვიანებით, როცა ფასების მცირედით გაზრდა უკვე მოხდება, მაგრამ ჯგუფიც გაიუმჯობესებს მდგომარეობას საქონლის შეძენის შესაძლებლობის თვალსაზრისით. ამასობაში, ჯგუფები, რომლებსაც ჯერ არ გაზრდიათ ფულადი შემოსავლები, იძულებული იქნებიან შეიძინონ საქონელი უფრო მაღალ ფასებში, რაც ნიშნავს იმას, რომ მათი ცხოვრების დონე წარსულთან შედარებით დაინეცს.

პროცესის უკეთესად წარმოსადგენად, შეგვიძლია აღვწეროთ იგი ჰიპოთეტური რიცხვების საშუალებით. დავუშვათ, საზოგადოება პირობითად მწარმოებელთა ოთხ – ა, ბ, გ და დ ძირითად ჯგუფად იყოფა, რომლებიც სწორედ ამ თანამიმდევრობით ნახულობენ ფულად მოგებას ინფლაციის დროს. მაშინ, როდესაც ა

ჯგუფის ფულადი შემოსავლები უკვე გაიზარდა 30 პროცენტით, იმ საქონლის ფასები, რომლის შეძენას აპირებენ ამ ჯგუფის წევრები, ჯერ საერთოდ არ შეცვლილა. იმ დროისთვის, როცა ჯგუფის შემოსავლები გაიზარდა 20 პროცენტით, ფასებმა საშუალოდ მხოლოდ 10 პროცენტით მოასწრო გაზრდა. ხოლო, როდესაც გ ჯგუფის შემოსავლები გაიზარდა 10 პროცენტით, ფასები უკვე გაიზარდა 15 პროცენტით. და იმ დროს, როცა დ ჯგუფის შემოსავლები ჯერ კიდევ არ გაზრდილა, საქონლის ფასებმა უკვე მოასწრო 20 პროცენტით გაზრდა. სხვა სიტყვებით, ინფლაციის დროს გაზრდილი ხელფასებისგან მწარმოებელთა პირველი ჯგუფების მოგება აუცილებლად მიიღება მწარმოებელთა ბოლო ჯგუფების მიერ მიღებული ზარალის ხარჯზე.

• იმ შემთხვევაში, თუ ინფლაცია რამდენიმე წელიწადში შეჩერდება, შეიძლება მოხდეს ისე, რომ მოსახლეობის საშუალო ფულადი შემოსავლები გაიზრდება 25 პროცენტით, საშუალოდ ამდენითვე გაიზრდება ფასები და ორივე ეს მაჩვენებელი თანაბრად განაწილდება ყველა ჯგუფზე. მაგრამ ეს არ გააუქმებს გარდამავალი პერიოდის მოგებას და ზარალს. დ ჯგუფი, მაგალითად, მიუხედავად იმისა, რომ მისი შემოსავლები და ფასები გაიზარდა 25 პროცენტით, შეიძლება მხოლოდ იმდენსავე საქონლისა და მომსახურების შეძენას, რამდენის შეძენა მას შეეძლო ინფლაციის დაწყებამდე. ის ვერასოდეს ვერ აინაზღაურებს დანაკარგს, რომელიც განიცადა იმ პერიოდში, როდესაც მისი შემოსავლები და ფასები ჯერ არ გაზრდილა, თუმცა მას უკვე უწევდა 30 პროცენტით მეტის გადახდა იმ საქონლისა და მომსახურებისთვის, რომელსაც ის იძენდა საზოგადოების სხვა – ა, ბ და გ – მწარმოებელი ჯგუფებისგან.

3

ამგვარად, როგორც გამოჩნდა, ინფლაცია წარმოადგენს ჩვენი მთავარი გაკვეთილის კიდევ ერთ მაგალითს. მან მართლაც შეიძლება მოუტანოს მოკლე ვადით სარგებლობა რომელიმე ჯგუფებს, მაგრამ მხოლოდ სხვა ჯგუფების ხარჯზე. ხოლო გრძელვადიანად

მას მოაქვს დამანგრეველი შედეგები მთელი საზოგადოებისთვის. შედარებით მცირე ინფლაციაც კი ამახინჯებს წარმოების სტრუქტურას. ის ინვესტ ზოგიერთი დარგის ზედმეტად გაფართოებას სხვა დარგების ხარჯზე. ამას კი მოჰყვება კაპიტალის არასწორად გამოყენება და განიავება. როდესაც ინფლაცია ნელდება ან სულაც წყდება, შეცდომაში შეყვანილ გაკეთებული კაპიტალური დაბანდება – იქნება ის მანქანების, ქარხნების ან საოფისე შენობების სახით – ვერ იძლევა სათანადო მოგებას და კარგავს თავისი ღირებულების უდიდეს ნაწილს.

მომდევნო დეპრესიის აცილება ვერ მოხერხდება ვერც ინფლაციის ნელი და მშვიდი შეჩერებით. შეუძლებელია მისი თუნდაც შეჩერება წინასწარ განსაზღვრულ ადგილას ან შეთანხმებული ფასების დონეზე, რადგან პოლიტიკური და ეკონომიკური ძალები კონტროლიდან გამოდიან. ვერ მონახავთ ისეთ არგუმენტს 25-პროცენტის ინფლაციის სასარგებლოდ, რომელიც არ ივარგებს 50-პროცენტის ინფლაციისთვის, ხოლო ვიღაც ვერ გამოიყენებს მას იმის დასამტკიცებლად, რომ 100-პროცენტის ინფლაცია მას ოთხჯერ სჯობს. პოლიტიკური ჯგუფები, რომელთაც ისარგებლეს ინფლაციით, კვლავაც მოითხოვენ მის გაგრძელებას.

ინფლაციის პირობებში შეუძლებელია ფულის ღირებულების კონტროლი, რადგან, როგორც ვნახეთ, მიზეზშედეგობრივი კავშირი აქ არ არის უბრალოდ მექანიკური. თქვენ ვერ შეძლებთ, მაგალითად, წინასწარ იმის თქმას, რომ ფულის მასის 100-პროცენტის გაზრდა გამოიწვევს ფულადი ერთეულის 50-პროცენტის ვარდნას. ფულის ღირებულება, როგორც ვნახეთ, დამოკიდებულია მის მფლობელ ადამიანთა სუბიექტურ შეფასებაზე. და ეს შეფასება არ არის დამოკიდებული მხოლოდ მის იმ რაოდენობაზე, რომელსაც ფლობს თითოეული ადამიანი. იგი დამოკიდებულია აგრეთვე ფულის ხარისხზე. იმის პერიოდში იმ სახელმწიფო ფულადი ერთეულის ღირებულება, რომელიც არ არის მიბმული ოქროზე, გაიზრდება და დაეცემა უცხო ვალუტებთან შეფარდებით, დამოკიდებული ქვეყნის გამარჯვებებსა და დამარცხებებზე, მიუხედავად ცვლილებებისა მის მოცულობაში. მისი დღევანდ-

ლი შეფასება ხშირად დამოკიდებულია ადამიანთა მოლოდინზე იმისა, თუ როგორ შეიცვლება ფულის მოცულობა მომავალში. და აქაც, ისევე, როგორც საქონლის შავ ბაზარზე, პიროვნება აფასებს ფულს არა მხოლოდ იმის მიხედვით, თუ როგორია მისი პირადი აზრი ფულის ღირებულებაზე, არამედ ცდილობს სხვების შეფასების გათვალისწინებას.

4

ეს ყოველივე ხსნის იმ გარემოებას, რომ ჰიპერინფლაციის დანყებასთან ერთად ფულადი ერთეულის ღირებულება ვარდება უფრო სწრაფად, ვიდრე იზრდება ან შეიძლება გაიზარდოს ფულის მასა. როცა ინფლაცია შედის ამ სტადიაში, შეიძლება ჩაითვალოს, რომ კატასტროფა უკვე მომხდარია და გეგმა ჩაშლილი. თუმცა ლტოლვა ინფლაციისადმი არასდროს ნელდება. ვერც ერთი ქვეყანა ვერ სწავლობს სხვა ქვეყნების გამოცდილებაზე და ვერც ერთი თაობა ვერ სწავლობს წინამორბედი თაობის შეცდომებზე. ყოველი თაობა და ქვეყანა ხდება ერთი და იმავე ილუზიის მსხვერპლი. ყველა ცდილობს იმ ერთსა და იმავე ხილის მოწყვეტას, რომელიც მტვრად და ფერფლად იქცევა მოკბეჩის დროს. რადგან ასეთია ინფლაციის ბუნება: იგი შობს ათასობით ფუჭ ილუზიას.

ახლა ყველაზე გავრცელებული არგუმენტი ინფლაციის სასარგებლოდ ისაა, რომ იგი „აამუშავებს მრეწველობას“, აგვაცილებს სტაგნაციისა და უძრაობისგან მიღებულ აუნაზღაურებელ ზარალს და მოგვიტანს „სრულ დასაქმებას“. ეს არგუმენტი თავისი არსით ისევე ფულისა და რეალური სიმდიდრის ერთმანეთში არევის შეცდომას ეფუძნება. მისი ვარაუდით, ამგვარად იქმნება ახალი „მსყიდველობითი უნარი“ და მისი მოქმედება ვრცელდება ქვეყნის ეკონომიკაში იმ წრიული ტალღების მსგავსად, რომელთაც ქმნის წყალში ჩაგდებული ქვა. მაგრამ, როგორც ვნახეთ, რაიმე საქონლის ყიდვის რეალური შესაძლებლობა სხვა საქონელში იმალება. შეუძლებელია მისი სასწაულებრივად გაზრდა უბრალოდ დოლარად წოდებული ქალაქის უფრო მეტი რაოდენობით ბეჭდვით.

პრინციპული რამ, რაც ხდება გაცვლით ეკონომიკაში, არის ის, რომ ის, რასაც აწარმოებს ა, იცვლება იმაზე, რასაც აწარმოებს ბ.¹

ის, რაც რეალურად მოაქვს ინფლაციას, არის ფასებისა და ხარჯების ურთიერთდამოკიდებულების შეცვლა. ყველაზე მნიშვნელოვანი რამ, რასაც ელოდებიან ინფლაციისგან, არის საქონლის ფასების ზრდა ხელფასებთან შეფარდებით და ამით ბიზნესის მოგების აღდგენა და წარმოების გამოცოცხლება იმ დონემდე, როცა ის დაიწყებს უქმად მყოფი რესურსების ათვისებას, ფასებსა და წარმოების დანახარჯებს შორის სამუშაო ურთიერთდამოკიდებულების აღდგენის შედეგად.

თითქოს თავიდანვე უნდა იყოს ცხადი, რომ უფრო უშუალოდ და პატიოსნად ამის მიღწევა შეიძლება ხელფასების შემცირებით. მაგრამ ინფლაციის წინ ნაწიულ მომხრეებს მიაჩნიათ, რომ ეს ახლა პოლიტიკურად შეუძლებელია. ზოგჯერ ისინი კიდევ უფრო შორს მიდიან და აცხადებენ, რომ უმუშევრობის შემცირების მიზნით ხელფასების პირდაპირი შემცირების ნებისმიერი შეთავაზება, ნებისმიერ ვითარებაში წარმოადგენს „მუშების წინააღმდეგ მიმართულ ქმედებას“. მაგრამ თვით მათი შეთავაზებაა სინამდვილეში რეალური ხელფასების (ხელფასების მსყიდველობითი უნარის) მოტყუებით შემცირებას ფასების გაზრდის საშუალებით.

მათ ავიწყდებათ, რომ თვით მუშათა მოძრაობაც უფრო განათლებული გახდა, ძლიერი პროფკავშირები ქირაობენ ეკონომისტებს, რომლებმაც იციან თვლა და რომ მუშები არ ტყუედებიან. ამგვარად, ასეთი პოლიტიკა დღევანდელ პირობებში ვერ მიაღწევს ვერც თავის ეკონომიკურ და ვერც პოლიტიკურ მიზნებს. რადგან სწორედ ყველაზე ძლიერი პროფკავშირები, რომელთა წევრების ხელფასები სავარაუდოდ სხვებზე მეტად საჭიროებენ შესწორებას (შემცირებას), მოითხოვენ ხელფასების ზრდას სულ მცირე, ცხოვ-

¹Cf. John Stuart Mill, *Principles of Political Economy* (New York: D. Appleton, 1901; book 3, chap. 14, par. 2); Alfred Marshall, *Principles of Economics* (London: Macmillan, 1938; book VI, chap. XIII, sec. 10), and Benjamin M. Anderson, „A Refutation of Keynes's Attack on the Doctrine that Aggregate Supply Creates Aggregate Demand“, in *Financing American Prosperity* by a symposium of economists.

რების ღირებულების მაჩვენებლის შეცვლის პროპორციულად. და თუ ეს მათი მოთხოვნები დაკმაყოფილდება, არსებული მანკიერი და გამოსასწორებელი დამოკიდებულება ფასებსა და ხელფასებს შორის, არ შეიცვლება. მეტიც, ხელფასების სტრუქტურა კიდევ უფრო დამახინჯდება, რადგან ის არაორგანიზებული (პროფკავ-შირების გარეთ დარჩენილი) მუშების დიდი მასები, რომელთა ხელფასები ინფლაციამდეც არ იყო ზედმეტად გაბერილი (ან შეიძლება იყო დაუმსახურებლად დაბალიც კი), კიდევ უფრო დაისჯებიან გარდამავალ პერიოდში, ფასების ზრდის შედეგად.

5

მოკლედ, რაც უფრო კვალიფიცირებულები არიან ინფლაციის მომხრეები, მით უფრო ეშმაკურად უდგებიან ისინი საქმეს. ისინი არ სვამენ საკითხს გულწრფელად და ასრულებენ იმით, რომ ატყუებენ საკუთარ თავსაც კი. როგორც ყველაზე გულუბრყვილო ინფლაციონისტები, ისინი იწყებენ საუბარს ქალაქის ფულზე, თითქოს ის თავისთავად წარმოადგენდეს სიმდიდრის ერთ-ერთ ფორმას, რომლის შექმნა შეიძლება საკუთარი სურვილისამებრ საბეჭდი ჩარხის ამუშავებით. ისინი სერიოზულად საუბრებენ „გამრავლების თვისებაზე“, რომლის წყალობით თითოეული მთავრობის მიერ დაბეჭდილი და დახარჯული ერთი დოლარი, რალაც ჯადოსნური ძალის საშუალებით, ქვეყნის სიმდიდრეს შემატებულ რამდენიმე დოლარად იქცევა.

მოკლედ, ისინი ყველაფერს აკეთებენ იმისთვის, რომ არც მოსახლეობამ და არც თვითონ არ გაამახვილონ ყურადღება არსებული დეპრესიის რეალურ მიზეზებზე. რადგან ეს მიზეზები მეტწილად წარმოადგენენ შეუსაბამობას ხელფასების, ხარჯებისა და ფასების სტრუქტურაში: შეუსაბამობას ხელფასებსა და ფასებს შორის, ნედლი მასალის ფასებსა და საბოლოო საქონლის ფასებს შორის, ან ერთსა და მეორე ფასს, ან ერთსა და მეორე ხელფასს შორის. გარკვეულ მომენტში ამ შეუსაბამობამ მოშალა წარმოების სტიმული ან შეუძლებელი გახადა მისი გაგრძელება და ჩვენი გაც-

ვლითი ეკონომიკის ელემენტების ორგანული ურთიერთდამოკიდებულების გამო დაიწყო დეპრესია. და სანამ ეს შეუსაბამობა არ გამოსწორდება, წარმოება და დასაქმება სრულად ვერ აღდგება.

მართალია, ინფლაციას შეუძლია ამის გამოსწორება, მაგრამ ეს არის მოუხერხებელი და სახიფათო მეთოდი. იგი ასწორებს ვითარებას არა ღიად და პატიოსნად, არამედ მიმართავს ილუზიას. ეს იგივეა, რაც ააყენო ადამიანი ერთი საათით ადრე საათის ერთი საათით წინ გადანევით. ალბათ არ არის შემთხვევითი ის, რომ ქვეყანა, რომელიც მოტყუებას მიმართავს და ერთი საათით წინ სწევს დროს, მიმართავს ინფლაციას, მსგავსი შედეგის ეკონომიკურ სფეროში მისაღწევად.

ინფლაცია მოჩვენებითობის ფარდაში ახვევს ყოველ ეკონომიკურ პროცესს. იგი აბნევს და ატყუებს თითქმის ყველას, მათ შორის იმათაც, ვინც მისგან ზარალობს. ჩვენ შეჩვეულები ვართ ჩვენი შემოსავლებისა და სიმდიდრის ფულად ერთეულებში გაზომვას. ეს გონებრივი ჩვევა არის იმდენად ძლიერი, რომ პროფესიონალ ეკონომისტებსა და სტატისტიკოსებსაც კი ხშირად არ ძალუძთ მისი სრულად დაძლევა. არ არის ადვილი ურთიერთობების ყოველთვის რეალური საქონლის და რეალური კეთილდღეობის თვალსაზრისით დანახვა. რომელ ჩვენგანს არ უგრძნია თავი უფრო მდიდრად და ამაყად იმის გაგონებაზე, რომ ჩვენი ეროვნული შემოსავალი გაორმაგდა (დოლარულ განზომილებაში, რა თქმა უნდა) რომელიმე ინფლაციამდელ პერიოდთან შედარებით? ის კლერკიც კი, რომელიც ადრე 25 დოლარს იღებდა, ხოლო ახლა იღებს 35 დოლარს, ფიქრობს, რომ რალაცნაირად გაიუმჯობესა საკუთარი მდგომარეობა, მიუხედავად იმისა, რომ მას ორჯერ უფრო ძვირი უჯდება ისე ცხოვრება, როგორც ცხოვრობდა, როცა 25 დოლარს იღებდა. ის, რა თქმა უნდა, ხედავს, როგორ გაიზარდა ცხოვრების ღირებულება, მაგრამ სრულად ვერ აცნობიერებს იმას, თუ როგორი იქნებოდა რეალურად მისი მდგომარეობა იმ შემთხვევაში, ცხოვრების ღირებულება შეუცვლელი რომ დარჩენილიყო და შემცირებულიყო მხოლოდ მისი ფულადი ანაზღაურება ისე, რომ ამ თანხას ექნებოდა იგივე მსყიდველობითი უნარი, რაც აქვს მის დღევანდელ ხელფასს (ამ უკანასკნელის მომატების მიუხედავად),

ფასების გაზრდის გამო. ინფლაცია წარმოადგენს თვითდარწმუნებას, ჰიპნოზს, ანესთეზიას, რომლებიც აყურებენ ოპერაციასთან დაკავშირებულ ტკივილს. ინფლაცია არის ოპიუმი ხალხისთვის.

6

და სწორედ ეს არის მისი პოლიტიკური ფუნქცია. სწორედ იმიტომ, რომ ინფლაცია ურევს ყველაფერს, თანამედროვე „გეგმიური ეკონომიკის“ მომხრე მთავრობები მას ასე ხშირად მიმართავენ. როგორც ვნახეთ XIV თავში (თუნდაც ერთი მაგალითი რომ მოვიყვანოთ), იმის რწმენა, რომ საზოგადოებრივი სამუშაოები აუცილებლად ქმნიან ახალ სამუშაო ადგილებს, არის მცდარი. თუ ფული შეგროვდა გადასახადების აკრეფის საშუალებით, მაშინ მთავრობის მიერ თითოეულ დახარჯულ დოლარზე მოდის ერთი დოლარით ნაკლები, დახარჯული გადასახადების გადამხდელთა მიერ საკუთარი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად, და ყოველ ახალშექმნილ საზოგადოებრივ სამუშაო ადგილზე მოდის ერთი გაუქმებული სამუშაო ადგილი კერძო სექტორში.

ახლა წარმოვიდგინოთ, რომ საზოგადოებრივი სამუშაოები არ ფინანსდება გადასახადებიდან მიღებული ფულით. დავუშვათ, რომ ისინი ფინანსდება დეფიციტური დაფინანსებით, ანუ მთავრობის მიერ აღებული სესხებით ან ფულის ბეჭდვის საშუალებით. მაშინ ამას ექნება სულ სხვა შედეგი. იქმნება შთაბეჭდილება, რომ საზოგადოებრივი სამუშაოები შეიქმნა „ახალი“ მსყიდველობითი უნარიდან. ვერ ვიტყვით, რომ მსყიდველობითი უნარი წაერთვა გადასახადების გადამხდელს. რალაც მომენტში იქმნება შთაბეჭდილება, რომ სახელმწიფომ მიიღო რალაც არაფერში.

მაგრამ მოდით, ჩვენი გაკვეთილის თანახმად, შევხედოთ მომხდარის გრძელვადიან შედეგებს. სესხს დასჭირდება დაბრუნება. მთავრობა ვერ დააგროვებს ვალს გაუთავებლად; და თუ ის ამას ეცდება, ერთ მშვენიერ დღეს გაკოტრდება. ადამ სმიტმა 1776 წელს შენიშნა: „არა მგონია არსებობდეს ერთი მაგალითი მაინც სახელმწიფო ვალის პატიოსნად და სრულად გადახდისა მას შემ-

დეგ, რაც იგი მიაღწევს განსაზღვრულ ნიშნულს. საზოგადოების შემოსავლების ლიბერალიზაცია, თუკი მას ოდესმე ჰქონია ადგილი, ყოველთვის მოსდევდა სახელმწიფოს გაკოტრებას, ზოგჯერ აღიარებულს, მაგრამ ყოველთვის რეალურს, თუმცა ხშირად მოჩვენებითი გადახდებით შენიღბულს".

მაგრამ როდესაც მოვა საზოგადოებრივი სამუშაოების დასაფინანსებლად აღებული და დაგროვილი ვალების გადახდის დრო, მთავრობას აუცილებლად მოუხდება გადასახადების იმაზე მეტად გაზრდა, ვიდრე ის დახარჯავს. მაშასადამე, ამ გვიანდელ პერიოდში იგი გარდაუვლად გაანადგურებს მეტ სამუშაო ადგილს, ვიდრე შექმნის. დამატებითი დაბეგვრა არა მხოლოდ შეამცირებს მსყიდველობით უნარს, იგი აგრეთვე შეამცირებს ან სულაც მოსპობს წარმოების სტიმულებს და შეამცირებს ქვეყნის საერთო დოვლათსა და შემოსავალს.

ერთადერთი გამოსავალი შეიძლება იყოს ის (რასაც ყოველთვის მიმართავენ ხარჯვის მქადაგებლები), თუ ხელისუფლებაში მყოფი პოლიტიკოსები დახარჯავენ ფულს მხოლოდ იმ პერიოდში, რომელიც სხვა შემთხვევაში იქნებოდა დეპრესიული ან „დეფლაციური“, და სწრაფად გაისტუმრებენ ვალებს იმ პერიოდში, რომელიც სხვა შემთხვევაში იქნებოდა ბუმის ან „ინფლაციური“. ეს ბუნებრივია, თავის მოსატყუებელი ფანტაზიაა, მაგრამ სამწუხაროდ, ხელისუფლებაში მყოფ პოლიტიკოსებს ესეც არასდროს უცდიათ. გარდა ამისა, ეკონომიკური პროგნოზირება არ არის სანდო, ხოლო მოქმედი პოლიტიკური ძალები ისეთი ბუნებისაა, რომ ნაკლებსაზარაუდოა, მთავრობები ოდესმე ასე იმოქმედებენ. თუ მთავრობამ დაიწყო დეფიციტური ხარჯვა, იგი შობს ძლიერ კერძო ინტერესს, რომელიც მოითხოვს მის ყველა შემთხვევაში გაგრძელებას.

მთავრობა არ ეცდება დაგროვილი ვალის პატიოსნად გასტუმრებას და ამის ნაცვლად მიმართავს ღია ინფლაციას, რასაც მოჰყვება ჩვენ მიერ უკვე აღწერილი შედეგი. ქვეყანა მთლიანად ვერანაირად ვერ მიიღებს რამეს ისე, რომ არ მოუხდეს ამისთვის რაიმეს გადახდა. ინფლაცია თავისთავად წარმოადგენს დაბეგვრის ერთ-ერთ ფორმას. და იგი შეიძლება იყოს ყველაზე უარესი ფორმა, რომელიც ყველაზე მძიმედ აწვებს მოსახლეობის ნაკლე-

ბად შეძლებულ ფენებს. თუ დავუშვებთ, რომ ინფლაცია ყველასა და ყველაფერზე თანაბრად ზემოქმედებს (რაც, როგორც ვნახეთ, არასოდეს ხდება), ეს იქნება იგივე, რაც ყველა საქონელზე ერთი და იმავე გაყიდვის გადასახადის პროცენტის დანესება, დანყებული პურიტა და რძით და დამთავრებული ბრილიანტებითა და ბენველით. ან მისი წარმოდგენა შეიძლება, როგორც ერთი და იმავე პროცენტის გადასახადის ყოველი ადამიანის შემოსავალზე დანესება. ეს იქნება გადასახადი არა მხოლოდ ყოველი ადამიანის ხარჯებზე, არამედ მის დანაზოგსა და სიცოცხლის დაზღვევაზე. ეს არის ფაქტობრივად საყოველთაო დაბეგვრა, რომლის პირობებში ღარიბი პროცენტულად იხდის იმდენსვე, რამდენსაც მდიდარი.

თუმცა მდგომარეობა არის კიდევ უარესი, რადგან, როგორც ვნახეთ, ინფლაცია არა და ვერ ზემოქმედებს ყველაზე ერთნაირად. ზოგი ზარალობს მეტს და ზოგი ნაკლებს. ღარიბი შეიძლება უფრო მეტად დაიბეგროს ინფლაციის მიერ პროცენტულად, ვიდრე მდიდარი, რადგან ინფლაცია წარმოადგენს ისეთ დაბეგვრას, რომელიც საგადასახადო სამსახურების კონტროლს არ ექვემდებარება. იგი მოქმედებს ყველა მიმართულებით და ყოველგვარი მიზნის გარეშე. დაბეგვრა, რომელსაც ანესებს ინფლაცია, არ არის ფიქსირებული და მისი წინასწარ დაგეგმვა შეუძლებელია. ჩვენ ვიცით როგორია ის დღეს, მაგრამ არ ვიცით, როგორი იქნება ხვალ, ხვალ კი არაფერი გვეცოდინება ზეგის შესახებ.

ისევე როგორც ნებისმიერი სხვა გადასახადი, ინფლაცია განსაზღვრავს ჩვენს პირად და საქმიან ქცევას. იგი არ უწყობს ხელს გონივრულობასა და ეკონომიურობას. ის უბიძგებს ადამიანს ფლანგვის, გაუმართლებელი რისკისა და ხარჯებისკენ. ინფლაციის დროს ხშირად უფრო მომგებიანია სპეკულაცია, ვიდრე წარმოება. ის არღევს სტაბილური ეკონომიკური ურთიერთობების მთელ ქსოვილს. მისი უსამართლობა ხშირად უბიძგებს ადამიანს მიმართოს სხვა დროს მისთვის დაუშვებელ საშუალებებს. ის თესავს ფაშიზმისა და კომუნიზმის მარცვლებს, უბიძგებს ადამიანს მოითხოვოს ტოტალიტარული კონტროლი. და იგი აუცილებლად სრულდება გულგატეხილობითა და კოლაფსით.

თავი XXIII

საქონლის დაცვა

1

უხსოვარი დროიდან ხალხური სიბრძნე სათნოებად მიიჩნევდა დაზოგვასა და ეკონომიას, აგრეთვე აფრთხილებდა ადამიანს იმ მძიმე შედეგებთან დაკავშირებით, რომლებიც მოჰყვება მფლანგველობას. ეს სიბრძნე ასახავდა კაცობრიობის ზნეობრივ და უბრალოდ ცხოვრებისეულ გამოცდილებას. თუმცა დედამიწაზე ყოველთვის იყვნენ მფლანგველები და, როგორც ჩანს, თეორეტიკოსები, რომლებიც ხსნიდნენ ამ მფლანგველობას.

ამხელდნენ რა თავისი დროის შეცდომებს, კლასიკოსმა ეკონომისტებმა აჩვენეს, რომ დაზოგვის პოლიტიკა ემსახურებოდა როგორც პიროვნების კერძო, ისე მთლიანად ქვეყნის ინტერესებს. მათ აჩვენეს, რომ გონიერი მომჭირნე ადამიანი, რომელიც საკუთარ მომავალზე ზრუნავდა, სულაც არ ავნებდა, პირიქით, ეხმარებოდა მთელ საზოგადოებას. მაგრამ დღეს ეკონომიის ძველი სათნოება ისევე, როგორც მისი დამცველი კლასიკოსი ეკონომისტები, ყოველმხრივი თავდასხმების ქარცეცხლში აღმოჩნდნენ, თითქოსდა ახალი წარმოდგენების გამო, და მოდაშია საპირისპირო – უზომოდ ხარჯვის დოქტრინა.

იმისთვის, რომ რაც შეიძლება მკაფიოდ წარმოვადგინოთ მთავარი პრობლემა, ვფიქრობ, საუკეთესო იქნება ბასტიას მიერ გამოყენებული კლასიკური მაგალითით დანყება. წარმოვიდგინოთ ორი ძმა: ერთი მფლანგველი, ხოლო მეორე მომჭირნე. ორივემ მიიღო მემკვიდრეობით თანხა, რომელიც წელიწადში თითოეულს 50 000

დოლარ შემოსავალს აძლევს. ჩვენ არ გავითვალისწინებთ საშემოსავლო გადასახადს და იმას, სჭირდებათ თუ არა ძმებს მუშაობა, რადგან ამას არა აქვს ჩვენი საკითხისთვის მნიშვნელობა.

ამგვარად, პირველი ძმა, ელვინი, არის მფლანგველი. ის მხარჯველია არა მხოლოდ ხასიათით, არამედ პრინციპულად. ისაა როდბერტუსის მიმდევარი (ძალიან შორეულ წარსულში რომ არ წავიდეთ), რომელმაც XIX საუკუნის შუა ხანებში განაცხადა, რომ კაპიტალისტმა „უნდა დახარჯოს თავისი შემოსავალი უკანასკნელ ცენტამდე საკუთარ კომფორტსა და ფუფუნების საგნებზე“, რადგან, თუ ის „გადანყვეტს დაზოგვას... საქონელი დაგროვდება და მუშების ნაწილი დაკარგავს სამუშაოს“.¹ ალვინს ყოველთვის ნახავთ ღამის კლუბებში. ის უხვად არიგებს ფულს. აქვს პრეტენზიული სახლი, მრავალკაციანი მომსახურე პერსონალით, ჰყავს ორი მძღოლი და არ იზღუდავს თავს საკუთარი მანქანების რაოდენობაში, ფლობს საჯინიბოსა და იახტას, მოგზაურობს და არ იშურებს ცოლისთვის ბრილიანტის სამკაულებს და ბენვის ქურქებს, ჩუქნის მეგობრებს ძვირფას და უსარგებლო ნივთებს.

ყოველივე ამისთვის იგი მუდმივად სესხულობს თავისი კაპიტალიდან. თუმცა რა? თუ დაზოგვა არის ცოდვა, გამოდის, რომ ხარჯვა არის სათნოება და, ყოველ შემთხვევაში, იგი უბრალოდ აწონასწორებს იმ ზარალს, რომელსაც საზოგადოებას აყენებს მისი ძუნწი ძმა, ბენჯამინი.

ზედმეტი ალბათ იმის აღნიშვნა, რომ ელვინი დიდი პოპულარობით სარგებლობს გარდერობის მიმღებებს, ოფიციანტებს, მკერავებს, ოქრომჭედლებსა და ყველა სახის მომსახურე პერსონალს შორის. ისინი მას უყურებენ, როგორც ქველმოქმედს. ნამდვილად ყველასთვის ცხადია, რომ იგი ქმნის საზოგადოებაში სამუშაო ადგილებს და უბრალოდ არიგებს ფულს.

მასთან შედარებით, მისი ძმა ბენჯამინი არის გაცილებით ნაკლებპოპულარული. იშვიათად დაინახავთ ოქრომჭედლებთან, ქურქების მაღაზიებსა და ღამის კლუბებში. არ იცნობს მთავარ ოფიციანტებს სახელით. მაშინ როცა ელვინი ყოველ წელს არა

¹Karl Rodbertus, *Overproduction and Crises* (1850), p. 51).

მხოლოდ მთლიანად ხარჯავს თავის 50 000-დოლარიან შემოსავალს, არამედ თვით კაპიტალის ნაწილსაც, ბენჯამინი ცხოვრობს გაცილებით უფრო მოკრძალებულად და ხარჯავს მხოლოდ 25 000 დოლარამდე წელიწადში. აშკარაა, ფიქრობენ ის ადამიანები, რომლებიც ხედავენ მხოლოდ იმას, რაც თვალში საცემია, ის არ ქმნის იმის ნახევარ სამუშაო ადგილებსაც კი, რამდენსაც ელვინი და დანარჩენები. საზოგადოებისთვის 25 000 დოლარს არ მოაქვს არანაირი სარგებლობა, თითქოს ეს ფული არც კი არსებობდეს.

მაგრამ, მოდით, ვნახოთ, რას უშვრება ბენჯამინი თავის დანარჩენ 25 000 დოლარს. ის საშუალოდ 5 000 დოლარს გადასცემს საქველმოქმედო ღონისძიებებზე, მათ შორის გაჭირვებულ მეგობრებს. ოჯახები, რომლებიც იღებენ ამ გზით დახმარებას, თავის მხრივ ამ ფულს სურსათის, ტანსაცმლის შესაძენად ან ბინის ქირის გასასტუმრებლად ხარჯავენ. ამგვარად, ეს ფული იმდენსაც სამუშაო ადგილს ქმნის, რამდენსაც შექმნიდა ბენჯამინი, ეს ფული თვითონ რომ დაეხარჯა. განსხვავება არის მხოლოდ ის, რომ გაცილებით მეტი ადამიანი გაბედნიერდა როგორც მომხმარებელი და წარმოება გაფართოვდა უფრო მეტად საყოფაცხოვრებო საქონლის და ნაკლებად ფუფუნების საგნების მიმართულებით.

ეს უკანასკნელი გარემოება ხშირად აფიქრებს ბენჯამინს. მას ხშირად ახსენებს სინდისი იმ 25 000 დოლარის გამოც კი, რომელსაც საკუთარ თავზე ხარჯავს. ის სიმდიდრის ვულგარული გამოფენა, ის უაზრო ხარჯვა, რომელსაც მისდევს ელვინი, მისი აზრით, არა მხოლოდ იწვევს უქმაცხოვრებასა და შურს იმათი მხრიდან, ვინც ძლივს ახერხებს თავის გადარჩენას, არამედ კიდევ უფრო ამძიმებს მათ ცხოვრებას. ბენჯამინმა იცის, რომ ყოველი კონკრეტული მომენტისთვის ქვეყნის საწარმოო ძალები შეზღუდულია. აქედან, რაც უფრო მეტი ძალები მიეძღვნება ფუფუნების საგნების წარმოებას, მით უფრო ნაკლები დარჩება სიცოცხლისთვის საჭირო საარსებო საშუალებების წარმოებაზე მათთვის, ვისაც ისინი სჭირდებათ.¹ რაც უფრო ნაკლებს აიღებს იგი არსებული დოვლათიდან, მით უფრო მეტი დარჩება სხვებს. გონივრულობა სამომხმარებლო

¹ Cf. Hartley Withers, *Poverty and Waste*. 1914).

ხარჯვის დროს, მისი აზრით, ამცირებს პრობლემებს, შექმნილს სიმდიდრისა და შემოსავლების უთანასწოროდ განაწილებით. მას ესმის, რომ ასეთ სამომხმარებლო თვითშეზღუდვას არა აქვს საზღვრები, მაგრამ, მისი აზრით, გარკვეულწილად მისით უნდა ხელმძღვანელობდეს ყველა ადამიანი, რომლის შემოსავლებიც მნიშვნელოვნად მეტია საშუალოზე.

ახლა ვნახოთ, რა მოუვიდა იმ 20 000 დოლარს, რომელიც ბენჯამინმა არც დახარჯა და არც გასცა. ის არ ინახავს ამ ფულს ჯიბეში, მაგიდის უჯრაში ან სეიფში. დებს ბანკში დეპოზიტზე ან რამეში აბანდებს. იგი თუ ფულს კომერციულ ან შემნახველ ბანკში შეინახავს, ბანკი ან ასესხებს მას მოქმედ ბიზნესს მოკლე ვადით მუშა კაპიტალისთვის, ან ფასიან ქალაქებს შეიძენს. სხვა სიტყვებით, პირდაპირ თუ შემოვლითი გზით, ბენჯამინი ფულს აბანდებს. მაგრამ, როდესაც ხდება ფულის დაბანდება, მას კაპიტალური საქონლის შესაძენად იყენებენ – სახლების, ოფისების, ქარხნების, გემების, სატვირთო მანქანების, ჩარხების... ნებისმიერი მსგავსი ხარჯვის დროს, იმდენივე ფული შედის ბრუნვაში და ქმნის იმდენსავე სამუშაო ადგილს, რამდენსაც ფულის ისეთივე რაოდენობა, დახარჯული პირდაპირ მოხმარებაზე.

მოკლედ, „დაზოგვა“ დღევანდელ მსოფლიოში წარმოადგენს ხარჯვის მხოლოდ ერთ-ერთ ფორმას. განსხვავება ჩვეულებრივ ხარჯვასთან არის ის, რომ ფული ეძლევა სხვას, რათა მან დახარჯოს იგი წარმოების გაზრდის საშუალებებზე. რაც შეეხება დასაქმებას, ბენჯამინის „დაზოგვა“ და ხარჯვა ერთდროულად იმდენსავე სამუშაო ადგილს იძლევა და იმდენივე ფულს ამატებს ბრუნვაში, რამდენსაც ელვინის ხარჯვა. მთავარი განსხვავება აქ მდგომარეობს იმაში, რომ ელვინის ხარჯვის შედეგად მიღებული დასაქმების დანახვა ყველას შეუძლია, ხოლო იმის დასანახავად, რომ ბენჯამინის დანაზოგის თითოეული დოლარი ქმნის იმდენივე სამუშაო ადგილს, რამდენსაც ელვინის მიერ გაფლანგული თითოეული დოლარი, საჭიროა ვითარებისთვის უფრო დაკვირვებით შეხედვა და უფრო ღრმად დაფიქრება.

გავიდა ათი წელიწადი და ელვინი გაკოტრდა. მას ვეღარ შეხვდებით ღამის კლუბებსა და მოდურ მაღაზიებში, და ისინი, ვისაც ადრე მფარველობდა, დღეს მასზე საუბრობენ, როგორც სულელზე. იგი უწერს სხვადასხვა თხოვნით სავსე წერილებს ბენჯამინს, რომელიც კვლავ თავის ხარჯვისა და დაზოგვის პრინციპის დაცვით ცხოვრობს და კიდევ უფრო მეტ ადამიანს ასაქმებს, რადგან დაბანდების წყალობით მისი შემოსავალი კიდევ უფრო გაიზარდა. გაიზარდა აგრეთვე მისი კაპიტალი. მეტიც, მის მიერ განხორციელებული დაბანდების წყალობით გაიზარდა აგრეთვე ქვეყნის ეროვნული შემოსავალი, აშენდა ახალი ქარხნები და იქმნება მეტი პროდუქცია.

2

იმდენი ცრურწმენა გაჩნდა უკანასკნელ წლებში დაზოგვასთან დაკავშირებით, რომ შეუძლებელია ყველას უპასუხო ძმების ამ ერთი მაგალითით. საჭიროა მათ კიდევ რაღაც დრო დავუთმოთ. მრავალი მათგანი ისეთი ელემენტარული შეცდომების გამო წარმოიშვა, რომ ეს დაუჯერებელიც კია, განსაკუთრებით როდესაც მათ კარგი რეპუტაციის მქონე ეკონომიკურ თემებზე მომუშავე ავტორებთან ვხვდებით. სიტყვა „დაზოგვას“, მაგალითად, იყენებენ ზოგჯერ ფულის დაგროვების ალსანიშნავად, ზოგჯერ კი დაბანდების, და ამ ორ მოვლენას მკაფიოდ არ ასხვავებენ.

ფულის დაგროვება, თუ ეს ირაციონალურად, უმიზნოდ და დიდი მოცულობით ხდება, უმრავლეს შემთხვევაში მავნეა ეკონომიკისთვის. მაგრამ ასეთი დაგროვება არის ძალზე იშვიათი. მოვლენას, რომელიც ამას ძალიან ნააგავს, მაგრამ მისგან განსხვავება აუცილებელია, ხშირად აქვს ადგილი, როდესაც იწყება რეცესია. სამომხმარებლო ხარჯვა და ფულის დაბანდება ამ დროს მცირდება. მომხმარებლები ამცირებენ შესყიდვებს. ამას ისინი აკეთებენ ნაწილობრივ იმის გამო, რომ სამუშაოს დაკარგვის ეშინიათ და სურთ საკუთარი რესურსების შენახვა: მათ შეამცირეს ყიდვები არა იმიტომ, რომ ნაკლების მოხმარება სურთ, არამედ იმიტომ,

რომ სურთ თავისი მსყიდველობითი შესაძლებლობების უფრო დიდ დროზე განელვა, სამუშაოს დაკარგვის შემთხვევაში.

მაგრამ მომხმარებლები ამცირებენ შესყიდვებს კიდევ სხვა მიზეზით. საქონლის ფასები შესაძლოა შემცირდა და ისინი ვარაუდობენ მათ შემდგომ ვარდნას. ისინი ფიქრობენ, რომ თუ ხარჯვას გადასდებენ, თავისი ფულით მეტის ყიდვას შეძლებენ. მათ სურთ საკუთარი რესურსების არა იმ საქონლის სახით ქონა, რომელიც კარგავს ღირებულებას, არამედ ფულის სახით, რომლის ღირებულება, მათი ვარაუდით, შედარებით გაიზრდება. იგივე მოლოდინი მათ ფულის დაბანდებისგან აკავებს. მათ დაკარგეს რწმენა იმისა, რომ ბიზნესი მომგებიანი იქნება ან, ყოველ შემთხვევაში, მიაჩნიათ, რომ თუ რამდენიმე თვეს დაელოდებიან, ფასიანი ქალაქების ან ობლიგაციების უფრო იაფად შეძენას შეძლებენ. შეიძლება მივიჩნიოთ, რომ მათ არ სურთ ისეთი საქონელი დარჩეთ ხელში, რომლის ღირებულება დაეცემა, ან სურთ ფულის შენახვა, რომლის ღირებულება (მათი ვარაუდით) უნდა გაიზარდოს.

არასწორი იქნება ამ დროებით ფულის ხარჯვაზე უარის თქმას „ფულის შენახვა“ ვუნოდოთ. მას არ გააჩნია იგივე მიზეზები, რაც ჩვეულებრივ ფულის შენახვას. და კიდევ უფრო სერიოზული შეცდომა იქნება იმის თქმა, რომ ასეთი სახის „ფულის შენახვა“ წარმოადგენს დეპრესიის მიზეზს. პირიქით, იგი არის დეპრესიის შედეგი.

მართალია, რომ ამ შესყიდვებზე უარის თქმამ შეიძლება გააძლიეროს და გაახანგრძლივოს უკვე დაწყებული დეპრესია. მაგრამ ის თავისთავად არ იწვევს დეპრესიას. როდესაც მთავრობა ახდენს თვითნებურ ჩარევას ბიზნესში და როდესაც ბიზნესმა არ იცის, რა იქნება მთავრობის შემდეგი ნაბიჯი, იქმნება გაურკვეველობა. აღარ ხდება მოგების კვლავ დაბანდება. კომპანიები და ინდივიდუალური პირები აგროვებენ ბანკებში ნაღდ ფულს. ისინი ზრდიან საკუთარ რეზერვებს გაუთვალისწინებელი შემთხვევებისთვის. ზოგიერთს შეიძლება მოეჩვენოს, რომ ფულის ასეთი დაგროვება ხდება ბიზნესის აქტივობის შემდგომი შენელების მიზეზი. მაგრამ, რეალური მიზეზი არის მთავრობის პოლიტიკით გამოწვეული გაურკვეველობა. კომპანიებისა და კერძო პირთა ნაღდი ფულის გაზრდილი ბალანსი არის ამ

გაურკვევლობის შედეგთა ჯაჭვის მხოლოდ ერთი რგოლი. ბიზნესის ვარდნის ფულის „ზედმეტი დაგროვებისთვის“ დაბრალება იქნება იგივე, რაც ვაშლის ფასების ვარდნა დავაბრალოთ არა მის დიდ მოსავალს, არამედ მოსახლეობის ვაშლის უფრო მაღალ ფასებში ყიდვაზე უარის თქმას. მაგრამ, როგორც კი მოსახლეობა იწყებს რაიმე წესის ან ინსტიტუტის დაცინვას, ნებისმიერი არგუმენტი მის წინააღმდეგ, როგორი არალოგიკურიც უნდა იყოს იგი, მის თვალში სავსებით სამართლიანი ხდება. ითვლება, რომ სამომხმარებლო საქონლის მწარმოებელი დარგების განვითარება ეფუძნება გარკვეული მოთხოვნის მოლოდინს და თუ მოსახლეობა ხელს მოჰკიდებს ფულის შენახვას, ის არ გაამართლებს ამ მოლოდინს და დაიწყება დეპრესია. ეს მტკიცება ძირითადად ჩვენ მიერ უკვე განხილულ შეცდომას ეფუძნება – იმის დადგენას, რომ ის, რაც იზოგება სამომხმარებლო საქონელზე, იხარჯება კაპიტალურ საქონელზე და რომ „დაზოგვა“ არ ნიშნავს აუცილებლად ფულის მოცულობის შემცირებას საერთო დანახარჯში. ერთადერთი რამ, რაც ამ მტკიცებაში სიმართლეს შეესაბამება, არის ის, რომ ნებისმიერმა შეცარმა ცვლილებამ შეიძლება დაარღვიოს ვითარება. ვითარება შეიძლება დაარღვიოს აგრეთვე მომხმარებლის მოთხოვნის ერთი სამომხმარებლო საქონლიდან მეორეზე შეცარმა გადართვამ. ვითარება კიდევ უფრო ძლიერად შეიძლება დაირღვეს, თუ უნინდელი მომჭირნეები შეცარად შეცვლიან მოთხოვნას კაპიტალური საქონლიდან სამომხმარებლო საქონელზე. კიდევ ერთი არგუმენტი მოჰყავთ დაზოგვის წინააღმდეგ. ამბობენ, რომ იგი წმინდა წყლის სისუფელეა. XIX საუკუნეს დასაწყისიდან სავარაუდოდ, იმ აზრის გავრცელების გამო, რომ დაზოგვის საშუალებით კაცობრიობა შეძლებს სულ უფრო და უფრო დიდი ნამცხვრის შექმნას ისე, რომ მას ვერასოდეს გასინჯავს. ასეთი წარმოდგენა არის ძალზე გულუბრყვილო და ბავშვური. მისი უარყოფა, ალბათ, ყველაზე ადვილია ვითარების უფრო რეალისტური სურათის დახატვით.

მოდით, წარმოვიდგინოთ ქვეყანა, რომელიც ყოველ წელს მთლიანობაში ზოგავს მის მიერ წლის განმავლობაში წარმოებული საქონლის 20 პროცენტს. ეს რიცხვი მნიშვნელოვნად აჭარბებს იმ დანაზოგს, რომელსაც ისტორიულად ოდესმე ჰქონია ადგილი

აშშ-ში,¹ მაგრამ იგი წარმოადგენს ადვილად მოსახმარ რიცხვს და გააჩნია ის უპირატესობა, რომ უნდა გაფანტოს იმ ადამიანთა ყოველგვარი ეჭვი, ვისაც მიაჩნია, რომ ჩვენ „ზედმეტს ვზოგავთ“.

ამ ყოველწლიური დაზოგვისა და დაბანდების შედეგად ქვეყნის წლიური პროდუქტი გაიზრდება (პრობლემის გამოსაცალკევებლად არ ვითვალისწინებთ ბუმს, კრიზისსა და სხვა ცვალებადობას). ვთქვათ, წარმოების ეს წლიური ზრდა შეადგენს 2,5 პროცენტს (ასეთი პროცენტი შერჩეულია გათვლის გასამარტივებლად). მაშინ 11 წლის განმავლობაში მივიღებთ ამდაგვარ სურათს:

წელიწადი	მთლიანი შიდა პროდუქტი	წარმოებული სამომხმარებლო საქონელი	წარმოებული კაპიტალური საქონელი
პირველი	100	80	20*
მეორე	102,5	82	20,5
მესამე	105	84	21
მეოთხე	107,5	86	21,5
მეხუთე	110	88	22
მეექვსე	112,5	90	22,5
მეშვიდე	115	92	23
მერვე	117,5	94	23,5
მეცხრე	120	96	24
მეათე	122,5	98	24,5
მეთერთმეტე	125	100	25

* აქ, რა თქმა უნდა, იგულისხმება, რომ დაზოგვისა და დაბანდების პროცესები მიმდინარეობს ერთნაირი სიჩქარით.

¹ ისტორიულად 20 პროცენტი უნდა წარმოადგენდეს დაახლოებით ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის იმ წილს, რომელიც ყოველ წელს ეძღვნება კაპიტალის ფორმირებას (სამომხმარებლო აღჭურვილობის გამოკლებით). თუმცა კაპიტალის მოხმარების გათვალისწინებით, წმინდა წლიური დაზოგვა უახლოვდება 12 პროცენტს. Cf. George Terborgh, *The Bogey of Economic Maturity* (Chicago Machinery and Allied Products Institute, 1945).

პირველი, რასაც ამ ცხრილში ყურადღება უნდა მივაქციოთ, არის ის, რომ მთლიანი პროდუქტი ყოველწლიურად იზრდება დაზოგვის გამო და მის გარეშე ვერ გაიზრდებოდა (შეიძლება, რა თქმა უნდა, იმის წარმოდგენა, რომ მანქანებისა და სხვა კაპიტალური საქონლის გაუმჯობესებამ ღირებულების გაზრდის გარეშე შეიძლება გაზარდოს ქვეყანაში შრომის ნაყოფიერება, მაგრამ ეს ზრდა არ იქნება დიდი და, ყოველ შემთხვევაში, არგუმენტი გულისხმობს უწინდელ საკმარის დაბანდებას, რომელმაც დღევანდელი მანქანების არსებობა შესაძლებელი გახადა). დანაზოგი წლების განმავლობაში გამოიყენებოდა არსებული მანქანების რაოდენობის ან ხარისხის გასაუმჯობესებლად და ამგვარად სახელმწიფოს მიერ წარმოებული საქონლის მოცულობის გასაზრდელად. და მართლაც (თუ რაიმე უცნაური მიზეზის გამო ეს ვინმესთვის წარმოადგენს პრობლემას), „ნამცხვრის“ ზომა ყოველ წელს იზრდება. ყოველ წელს შექმნილი „ნამცხვარი“ კი მთლიანად არ იჭმევა. მაგრამ არ არსებობს მომხმარებლის არანაირი ირაციონალური ან კუმულატიური შეზღუდვა. რადგან ყოველ წელს მართლაც სულ უფრო დიდი ნამცხვარი იჭმევა, სანამ 11 წლის დასასრულისთვის (ჩვენს მაგალითში), მხოლოდ ყოველწლიური სამომხმარებლო ნამცხვრის ზომა არ გახდება პირველი წლის სამომხმარებლო და სანარმოო ნამცხვრების ჯამის ტოლი. მეტიც, კაპიტალური მოწყობილობა, საქონლის წარმოების შესაძლებლობა, თავის მხრივ პირველ წელთან შედარებით 25 პროცენტით გაიზარდა.

მოდით, კიდევ რამდენიმე სხვა მომენტი განვიხილოთ. ის გარემოება, რომ ყოველ წელს ეროვნული შემოსავლის 20 პროცენტი დანაზოგში გადადის, არანაირად არ ავნებს სამომხმარებლო საქონლის მწარმოებელ დარგებს. თუ ისინი პირველ წელს თავისი ნაწარმის მხოლოდ 80 ერთეულს ყიდიან (და ამავე დროს არ ხდება ფასების ზრდა დაუკმაყოფილებელი მოთხოვნის გამო), ისინი არ მოიქცევიან სულელურად და არ შეადგენენ სანარმოო გეგმებს იმ ვარაუდით, რომ მომდევნო წელს შეძლებენ 100 ერთეულის გაყიდვას. სხვა სიტყვებით, სამომხმარებლო საქონლის მწარმოებლები ითვალისწინებენ იმას, რომ წარსულის ტენდენცია დაზოგვის

წილთან დაკავშირებით მომავალშიც შენარჩუნდება. მხოლოდ დაზოგვითი წილის მოულოდნელმა უეცარმა და მნიშვნელოვანმა გაზრდამ შეიძლება ჩაუშალოს მათ გეგმები და დატოვოს გაუყიდელი საქონლით.

მაგრამ, როგორც ვნახეთ, ასეთივე კატაკლიზმი შეიძლება მოხდეს კაპიტალური საქონლის წარმოებაში, დაზოგვითი წილის უეცარი და მნიშვნელოვანი შემცირების შედეგად. თუ ფული, რომელიც მანამდე დანაზოგის სახით ინახებოდა, ახლა სამომხმარებლო საქონლის შეძენაზე დაიხარჯება, იგი გაზრდის არა დასაქმებულთა რიცხვს, არამედ უბრალოდ სამომხმარებლო საქონლის ფასებს და შეამცირებს კაპიტალური საქონლის ფასებს. მისი პირველი შედეგი იქნება გადაადგილება დასაქმებაში და დასაქმებულთა რიცხვის დროებითი შემცირება კაპიტალური საქონლის მწარმოებელ დარგებში. ხოლო მისი გრძელვადიანი შედეგი იქნება ის, რომ წარმოება ვერ მიაღწევს იმ დონეს, რომელსაც მიაღწევდა სხვა შემთხვევაში.

3

დაზოგვის მტრები აღნიშნულით არ კმაყოფილდებიან. ისინი იწყებენ, რაც სავსებით მართებულია, განსხვავების აღნიშვნით „დაზოგვასა“ და „დაბანდებას“ შორის. შემდეგ საუბრობენ მათზე, თითქოს ისინი არიან სრულიად დამოუკიდებელი ცვლადები და მათი ერთმანეთის ტოლობაც სრულიად შემთხვევითი ამბავია. ეს ავტორები ხატავენ შთამბეჭდავ სურათს. ერთ მხარეს დგანან ფულის დამზოგნი, რომლებიც ავტომატურად, უმიზნოდ, ბრიყვულად აგროვებენ ფულს, მეორე მხარეს გვაქვს შეზღუდული „საინვესტიციო შესაძლებლობები“, რომლებიც ვერ ახერხებენ ამ დანაზოგი სახსრების ათვისებას. შედეგად ვიღებთ სტაგნაციას. ერთადერთი გამოსავალი, მათი აზრით, იქნება ის, თუ მთავრობა მოახდენს ამ სულელური და მავნე დანაზოგის ექსპროპრიაციას და ჩადებს საკუთარ პროექტებში; ამასთან, არა აქვს მნიშვნელობა, იქნება ეს უსარგებლო ორმოების თხრა თუ პირამიდების შენება, მთავარია, ფულის დახარჯვა და სამუშაო ადგილების შექმნა.

ამ სურათსა და შეთავაზებულ „გამოსავალში“ დაშვებულია იმდენი შეცდომა, რომ აქ აღენიშნავთ მხოლოდ ორ მთავარს. „დაზოგვამ“ შეიძლება გადააჭარბოს „დაბანდებს“ მხოლოდ იმ თანხით, რომელიც რეალურად არის გადანახული ნაღდი ფულის სახით.¹ დღეს, ისეთ თანამედროვე ინდუსტრიულ საზოგადოებებში, როგორიცაა ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ცოტა ვინმე თუ ინახავს ნაღდ ფულს წინდებსა და ლეიბებში. იმ მცირე ზომით, რომლითაც ამ მოვლენას კიდევ შეიძლება ჰქონდეს ადგილი, იგი აისახება ბიზნესის წარმოების გეგმებსა და ფასებზე. იგი ვერ იქნება მზარდი, რადგან, როდესაც ექსცენტრიკული ფულის დამგროვებელი კვდება, მის მიერ დაგროვებულ ფულს პოულობენ და ხარჯავენ, რაც ნაწილობრივ აწონასწორებს ახალი დაგროვების პროცესს. რეალურად ამგვარ დაგროვებაში ჩართული ფულის მოცულობა არის იმდენად მცირე, რომ ალბათ ვერ მოახდენს რაიმე მნიშვნელოვან გავლენას ბიზნესსაქმიანობაზე.

თუ ფული ინახება შემნახველ ან კომერციულ ბანკებში, როგორც ვნახეთ, ისინი ცდილობენ გასესხებას და დაბანდებს, რადგანაც ვერ მისცემენ თავს უფლებას უძრავად შეინახონ ფული. როგორც ვნახეთ, ერთადერთი რამ, რამაც შეიძლება აიძულოს მოსახლეობა გაზარდოს თავისი ნაღდი ფულის მარაგი ან ბანკებში შეინახონ ფული უძრავად და დაკარგონ მასზე პროცენტი, არის მოსახლეობის შიში იმისა, რომ მოხდება საქონლის ფასების ვარდნა, ან ბანკების შიში იმისა, რომ ფულის დასაბანდებლად არის გაუმართლებლად მაღალი რისკები. მაგრამ ეს ნიშნავს იმას, რომ დეპრესიის ნიშნები უკვე გაჩნდა და გააჩინა საზოგადოებაში ფულის დაგროვების ტენდენცია და არა პირიქით, ფულის დაგროვებამ გამოიწვია დეპრესია.

¹ ამ საკითხთან დაკავშირებით ეკონომისტებს შორის მრავალი გაუგებრობის მიზეზი არის განსხვავება განსაზღვრებებს შორის. „დაზოგვისა“ და „დაბანდების“ განსაზღვრა შეიძლება ისეთნაირად, რომ ეს ცნებები იდენტური გახდეს. აქ მე ვარჩევ ცნება „დაზოგვის“ განსაზღვრას ფულადი, ხოლო „დაბანდებს“ საქონლის სახით. ეს უფრო შეესაბამება ამ სიტყვების ჩვეულებრივ გამოყენებას, თუმცა არა ყოველთვის.

ნაღდი ფულის ამ უმნიშვნელო მოცულობით შენახვის გარდა (თუმცა ეს გამონაკლისიც შეიძლება განვიხილოთ, როგორც ფულის თვით ფულშივე პირდაპირი „დაბანდება“), „დაზოგვა“ და „დაბანდება“ ანონასწორებენ ერთმანეთს ისევე, როგორც მიწოდება და მოთხოვნა რომელიმე საქონელზე. რადგან შეგვიძლია „დაზოგვა“ და „დაბანდება“ განვსაზღვროთ როგორც შესაბამისად მიწოდება და მოთხოვნა ახალ კაპიტალზე. და ისევე, როგორც მიწოდება და მოთხოვნა ნებისმიერ სხვა საქონელზე თანაბრდება ფასით, მოთხოვნა და მიწოდება კაპიტალზე თანაბრდება სარგებლის განაკვეთით. სარგებლის განაკვეთი წარმოადგენს უბრალოდ სესხად აღებული კაპიტალის ფასის სპეციალურ დასახელებას. ეს არის ისეთივე ფასი, როგორიც ნებისმიერი სხვა.

ამ საკითხთან დაკავშირებით ისე აირია ყველაფერი უკანასკნელი წლების განმავლობაში აბდაუბდა დემაგოგიით და მასზე დაფუძნებული დამანგრეველი სამთავრობო პოლიტიკით, რომ თითქმის სასოწარკვეთას იწვევს ადამიანში იმის გაფიქრება, კი, თუ როგორ დავუმორჩილოთ ეს ყველაფერი კვლავ საღ აზრსა და გონიერებას. მოსახლეობაში არსებობს ფსიქოპათიური შიში „ზომაგადასული“ სარგებლის განაკვეთისა. ზოგიერთები ამტკიცებენ, რომ სარგებლის განაკვეთის ზედმეტად გაზრდის შემთხვევაში ბიზნესისთვის აღარ იქნება მომგებიანი სესხების აღება და ფულის ახალ ქარხნებსა და მანქანა-დანადგარებში ინვესტირება. ეს არგუმენტი იმდენად დამაჯერებელი აღმოჩნდა, რომ ბოლო წლებში მთავრობები თითქმის ყველგან ხელოვნური „იაფი ფულის“ პოლიტიკას დაადგნენ. მაგრამ სამთავრობო გადანყვეტილებებით კაპიტალზე მოთხოვნის გაზრდის არგუმენტი არ ითვალისწინებს ამ პოლიტიკის გავლენას კაპიტალის მიწოდებაზე. ეს არის კიდევ ერთი მაგალითი იმ შეცდომის, რომელსაც ჩვენ ვუშვებთ, როცა ვხედავთ პოლიტიკის ზემოქმედების შედეგს მხოლოდ ერთ ჯგუფთან დაკავშირებით და გვაზიწყდება სხვა ჯგუფები.

თუ საპროცენტო განაკვეთი რისკებთან შედარებით ხელოვნურად არის შემცირებული, ვერ მოხდება ვერც ფულის დაზოგვა და ვერც მათი გასესხება. იაფი ფულის მქადაგებლებს სწამთ, რომ

ფულის დაზოგვა ხდება ავტომატურად, მიუხედავად სარგებლის განაკვეთისა, რადგან უკვე მაძლარმა მდიდრებმა აღარ იციან, როგორ დახარჯონ ფული. ისინი არ თვლიან საჭიროდ გვითხრან, ზუსტად რა პირადი შემოსავლის დროს ზოგავს ადამიანი გარკვეულ მინიმალურ მოცულობას, მიუხედავად არსებული სარგებლის განაკვეთის ან გასესხების რისკებისა. ფაქტია ის, რომ მიუხედავად იმისა, რომ ძალიან მდიდრის დანაზოგის მოცულობაზე პროპორციულად გაცილებით ნაკლებად ზემოქმედებს სარგებლის განაკვეთის ცვლილება, ვიდრე ნაკლებად შეძლებული ადამიანის, იგი გარკვეულწილად ზემოქმედებს პრაქტიკულად ყველას დანაზოგზე. უკიდურესი მაგალითის საფუძველზე იმის მტკიცება, რომ რეალური დანაზოგი არ შემცირდება საპროცენტო განაკვეთის მნიშვნელოვანი შემცირების შემთხვევაში, ნიშნავს იმის მტკიცებას, რომ შაქრის საერთო წარმოება არ შემცირდება მისი ფასის მნიშვნელოვანი შემცირების შემთხვევაში, რადგან დაბალი დანახარჯით მომუშავე მწარმოებლები არ შეამცირებენ მის წარმოებას. ეს არგუმენტი არ ითვალისწინებს ზღვრულ შემნახველებს და საერთოდ შემნახველთა უმრავლესობას.

სარგებლის განაკვეთის ხელოვნურად შემცირება, ფაქტობრივად, წარმოადგენს იმავეს, რაც ნებისმიერი სხვა ფასის საბაზრო დონეზე დაბლა შეჩერება. იგი ზრდის მოთხოვნას და ამცირებს მიწოდებას. ზრდის მოთხოვნას კაპიტალზე და ამცირებს რეალური კაპიტალის მიწოდებას. იგი იწვევს სიმწირეს, ქმნის სიმახინჯეს ეკონომიკაში. მართალია, რომ სარგებლის განაკვეთის ხელოვნური შემცირება წამახალისებლად მოქმედებს სესხის აღებაზე. იგი ფაქტობრივად აგულიანებს ძალზე საეჭვო ბიზნესნამოწყებებს, რომლებიც ვერ განვითარდებიან იმ ხელოვნური გარემოს გარეშე, რომელმაც ისინი წარმოქმნა. მიწოდების კუთხით, სარგებლის განაკვეთის ხელოვნური შემცირება აფერხებს ნორმალური დაგროვებისა და დაზოგვის პროცესს. იგი იწვევს რეალური კაპიტალის შეფარდებით დეფიციტს.

ფულის ღირებულების დაბალ დონეზე ხელოვნურად შეჩერება შესაძლებელია მხოლოდ მუდმივი ფულადი ინიექციებით და

საბანკო კრედიტებით რეალური დაზოგვის ნაცვლად. ამან შეიძლება შექმნას მეტი კაპიტალის ქონის ილუზია ისევე, როგორც წყლის დამატებამ შეიძლება შექმნას მეტი რძის ილუზია. მაგრამ ეს წარმოადგენს მუდმივი ინფლაციის პოლიტიკას. ეს პროცესი დაკავშირებულია კუმულატიურ საფრთხეებთან. ფულის ღირებულება გაიზრდება და ინფლაციის შებრუნების, შეჩერების ან თუნდაც ტემპების შემცირების შემთხვევაში განვითარდება კრიზისი. მოკლედ, იაფი ფულის პოლიტიკა საბოლოოდ იწვევს გაცილებით უფრო ძლიერ რყევას ბიზნესში, ვიდრე ის, რომლის მკურნალობის ან შეჩერების მიზნითაც მას იყენებენ. თუ მთავრობა თავისი ინფლაციური პოლიტიკის საშუალებით არ ცდილობს ფულის ღირებულების კორექტირებას, გაზრდილი დანაზოგი თვითონ ქმნის მოთხოვნას სარგებლის განაკვეთის ბუნებრივად დანევით.

ინვესტიციების მაძებარი დიდი მოცულობის დანაზოგი აიძულებს მის მფლობელებს სარგებლის დაბალ განაკვეთზე წავიდნენ. მაგრამ დაბალი სარგებლის განაკვეთი აგრეთვე გულისხმობს იმას, რომ მეტი წარმოება შეძლებს ფულის სესხებას, რადგან ახალშეძენილი მანქანებისა თუ ქარხნების საშუალებით მიღებული სავარაუდო მოგება გადააჭარბებს ნასესხები ფულისთვის გადასახდელ თანხას.

4

ახლა ჩვენ მივადექით დაზოგვასთან დაკავშირებულ იმ უკანასკნელ შეცდომას, რომელიც მინდა განვიხილო. ეს არის ფართოდ გავრცელებული აზრი, თითქოს შესაძლებელია მხოლოდ შეზღუდული მოცულობის ახალი კაპიტალის ათვისება ან რომ კაპიტალის გავრცელების ზღვარს უკვე მიაღწიეს. ისიც კი დაუფერებელია, რომ ასეთი შეხედულება პოპულარულია უმეცართა შორის, რომ არაფერი ვთქვათ გამოცდილ ეკონომისტებზე. თანამედროვე მსოფლიოს თითქმის მთელ სიმდიდრეს, თითქმის ყველაფერს, რაც განასხვავებს მას XVII საუკუნის ინდუსტრიამდელ მსოფლიოსგან, შეადგენს მის მიერ დაგროვილი კაპიტალი.

ეს კაპიტალი შედგება ნაწილობრივ მრავალი ნივთისგან, რომელთა უკეთესი დასახელება იქნებოდა ხანგრძლივი მოხმარების საქონელი – ავტომობილები, მაცივრები, ავეჯი, სკოლები, ინსტიტუტები, ეკლესიები, ბიბლიოთეკები, საავადმყოფოები და პირველ რიგში კერძო საცხოვრებელი სახლები. არასოდეს მსოფლიოს ისტორიაში კაცობრიობას არ ჰქონია ეს ნივთები საკმარისი რაოდენობით. ახლაც, მეორე მსოფლიო ომით გამოწვეული გადაღებული მშენებლობისა და პირდაპირი ნგრევის გამო, მსოფლიო განიცდის ამ საქონლის დიდ ნაკლებობას. მაგრამ კიდევაც რომ ყოფილიყო სახლების საკმარისი რაოდენობა რიცხობრივი თვალსაზრისით, მცირე გამონაკლისის გარდა, მათი ხარისხობრივი გაუმჯობესება უსაზღვროდ შეიძლება.

კაპიტალის მეორე ნაწილს შეადგენს ის, რასაც შეიძლება საკუთრივ კაპიტალი ვუწოდოთ. ის შედგება წარმოების იარაღისგან, მათ შორის ყველაფრისგან, დაწყებული ნაჯახით, დანით ან გუთნით და დამთავრებული ურთულესი ჩარხით, ელექტროგენერატორითა და ციკლოტრონით ან გასაოცარი მანქანა-დანადგარებით აღჭურვილი ქარხნით. აქაც, რაოდენობრივი და განსაკუთრებით ხარისხობრივი ზრდისთვის არ არსებობს არანაირი საზღვარი, არც შესაძლებლობის და არც სასურველობის თვალსაზრისით. არ შეიძლება საუბარი კაპიტალის „ზედმეტობაზე“, სანამ ყველაზე ჩამორჩენილი ქვეყანა არ იქნება ისევე აღჭურვილი ტექნოლოგიურად, როგორც ყველაზე განვითარებული; სანამ ყველაზე არაეფექტიანად მომუშავე ქარხანა ამერიკაში არ დაენევა თავისი აღჭურვილობით ყველაზე მოწინავე ქარხნებს და სანამ ყველაზე თანამედროვე საწარმოო იარაღის დონე იქნება ისეთი, რომ ადამიანის გამომგონებლური ნიჭი ეღარაფერს შემატებს მას. და სანამ ყველა ეს პირობა არ შესრულდება, უსაზღვრო შესაძლებლობები დარჩება კაპიტალის გასაზრდელად.

მაგრამ, როგორ შეიძლება დამატებითი კაპიტალის „ათვისება“? როგორ უნდა მოხდეს მისი „შექმნა“? თუ მოხდა მისი გადაღება და შენახვა, ის თვითონ შთანთქავს და თვითონ აინაზღაურებს საკუთარ თავს. მწარმოებლები აბანდებენ ფულს ახალ კაპიტალურ

საქონელში – ანუ, ისინი იძენენ ახალ, უკეთეს და უფრო დახვეწილ მანქანა-დანადგარებს – რადგან ეს მანქანა-დანადგარები ამცირებენ წარმოების ხარჯებს. ისინი ან ქმნიან საქონელს, რომელსაც წმინდა ხელით შრომა საერთოდ ვერ შექმნის (და ეს კატეგორია მოიცავს ჩვენ გარშემო მყოფი ნაწარმის უმრავლესობას – წიგნებს, საბეჭდო მანქანებს, ავტომობილებს, ლოკომოტივებს, ხიდებს), ან ისინი მნიშვნელოვნად ზრდიან მისი წარმოების მოცულობას, ან (და ეს იქნება უბრალოდ იმავეს სხვა სიტყვებით თქმა) ისინი ამცირებენ წარმოების ხარჯებს. და რადგან არ არსებობს წარმოების ხარჯების შემცირების ზღვარი – სანამ წარმოება არ იქნება შესაძლებელი ყოველგვარი დანახარჯის გარეშე – მას შეუძლია უსაზღვრო მოცულობის ახალი კაპიტალის ათვისება. წარმოების ხარჯების თანდათანობით შემცირებას ახალი კაპიტალის დამატების საშუალებით მოაქვს ორიდან ერთი შედეგი, ან ორივე ერთად. იგი ამცირებს საქონლის ღირებულებას მომხმარებლისთვის და ზრდის იმ მუშების ხელფასებს, რომლებიც ამუშავებენ ახალ მანქანებს, რადგან ეს ზრდის მათი შრომის ნაყოფიერებას.

ამგვარად, ახალ მანქანებს მოაქვთ სარგებლობა როგორც იმ ადამიანებისთვის, რომლებიც უშუალოდ მუშაობენ როგორც მათზე, ისე მომხმარებელთა დიდი მასისთვის. რაც შეეხება მომხმარებლებს, შეგვიძლია ვთქვათ, რომ იგი უზრუნველყოფს მათ მეტი და უკეთესი საქონლით იმავე თანხაში ან, რაც იგივეა, ზრდის მათ რეალურ შემოსავლებს. ახალ მანქანებზე მომუშავეთა კუთხით კი შეიძლება ითქვას, რომ ეს ზრდის მათ რეალურ ხელფასებს ორმაგი გზით, მათ შორის ფულადი ხელფასების მატებით. ტიპურ ილუსტრაციას წარმოადგენს საავტომობილო ბიზნესი. ამერიკული საავტომობილო მრეწველობა უხდის მუშებს ყველაზე მაღალ ხელფასებს მსოფლიოში და ერთ-ერთ ყველაზე მაღალს (სხვა დარგებთან შედარებით) თვით ამერიკაში.

მაგრამ ამერიკის ავტომობილების მწარმოებლებს შეუძლიათ გაყიდონ თავისი მანქანები სხვა მწარმოებლებზე უფრო დაბალ ფასებში, რადგან მათ აქვთ უფრო დაბალი საწარმოო ხარჯები. ამის საიდუმლო კი არის ის, რომ ამერიკულ საავტომობილო წარ-

მოებაში გამოყენებული კაპიტალის მოცულობა თითოეულ მუშაზე და ავტომობილზე არის უფრო დიდი, ვიდრე ეს მაჩვენებელია მსოფლიოს ნებისმიერ სხვა ადგილას.

და მაინც, არიან ადამიანები, რომლებიც ფიქრობენ, რომ ჩვენ ამ პროცესის დასასრულს მივალნიეთ¹ და კიდევ სხვები, რომლებსაც მიაჩნიათ, რომ თუ არ მივალნიეთ, მაინც სისულელე იქნება მსოფლიოს მხრიდან შენახვის პრაქტიკის გაგრძელება და კიდევ უფრო მეტი კაპიტალის დაგროვება.

ჩვენი ანალიზის შემდეგ არ უნდა იყოს რთული იმის დანახვა, თუ რამდენად გონივრულია ასეთი მიდგომა.

¹ ამ შეცდომის სტატისტიკური უარყოფის გასაცნობად მიმართეთ: George Terborgh, *The Bogy of Economic Maturity* (1945).

ნაწილი მეცამე

ახლებურად ჩამოყალიბებული
გაკვეთილი

თავი XXIV

მხალხურად ჩამოყალიბებული გააქვითილი

1

ეკონომიკა, როგორც არაერთხელ დავრწმუნდით, არის მეორადი შედეგების დანახვის მეცნიერება. ეს არის აგრეთვე საერთო შედეგების დანახვის მეცნიერება; შეთავაზებული ან არსებული პოლიტიკის შედეგების განჭვრეტის მეცნიერება არა მხოლოდ რომელიმე ჯგუფის ხანმოკლე, არამედ ყველა ჯგუფის ხანგრძლივი საქმიანობის შესახებ.

სწორედ ამ გაკვეთილის გააზრებაა წიგნის მთავარი მიზანი. ჩვენ შევეცემებით იგი ჯერ ერთგვარი ჩონჩხის ფორმით და შემდეგ ხორცი შევასხით ათობით პრაქტიკული მაგალითის სახით.

მაგრამ კონკრეტული მაგალითების განხილვის დროს სხვა ზოგადი გაკვეთილების ნიშნებს მივაკვლიეთ და ურიგო არ იქნებოდა მათი უფრო მკაფიოდ ჩამოყალიბება.

როდესაც ეკონომიკას განვიხილავდით, როგორც შედეგების მიკვლევის მეცნიერებას, ჩვენთვის ცხადი უნდა გამხდარიყო ისიც, რომ ლოგიკისა და მათემატიკის მსგავსად, იგი არის მოვლენათა შედეგების გარდაუვალობის აღიარების მეცნიერება.

შეიძლება აღნიშნული უკეთ ვაჩვენოთ ალგებრული განტოლების მაგალითზე. დავუშვათ, ვამბობთ, რომ თუ $x=5$, მაშინ $x+y=12$. ამ განტოლების ამოსხნა იქნება $y=7$. პასუხი ასეთი ზუსტი იმიტომ არის, რომ ის თვით განტოლების პირობიდან გამომდინარეობს. y უდრის 7-ს. განტოლება არ გვეუბნება ამას პირდაპირ, მაგრამ პასუხი გარდაუვლად გამომდინარეობს პირობიდან.

ის, რაც მართალია ამ ელემენტარულ განტოლებასთან დაკავშირებით, მართალია აგრეთვე ურთულესი მათემატიკური განტოლებების მიმართაც. პასუხი უკვე ინახება სანყის პირობებში. თუმცა, საჭიროა მისი „ნახვა“. ისიც მართალია, რომ იმისთვის, ვინც ამ განტოლების ამოხსნაზე მუშაობს, შედეგი შეიძლება აღმოჩნდეს განმაცვიფრებელი. მან შეიძლება ჩათვალოს, რომ რაღაც სრულიად ახალი აღმოაჩინა და იგრძნოს ის თრთოლა, რომელსაც „ადამიანი განიცდის, როცა ვარსკვლავების დაკვირვებისას უცებ ახალ პლანეტას აღმოაჩენს“. იმას, თუ რამდენადაა გამართლებული მისი ეს განცდა, აჩვენებს მისი პასუხის თეორიული და პრაქტიკული დასკვნები და შედეგები. თუმცა თვით პრობლემის ფორმულირება უკვე შეიცავდა პასუხს. უბრალოდ, შეუძლებელი იყო მისი მაშინვე დანახვა. მათემატიკა კი გვასწავლის, რომ გარდაუვალი დასკვნა სულაც არ არის აუცილებლად აშკარა.

ეს ყველაფერი ეხება აგრეთვე ეკონომიკას. ამ მხრივ, შეიძლება ეკონომიკის საინჟინრო საქმესთან შედარება. როდესაც ინჟინერს აქვს რაიმე პრობლემა, მან პირველ რიგში უნდა გამოაცალკეოს ამ პრობლემასთან დაკავშირებული რიგი საკითხები. თუ იგი ამზადებს ორ წერტილს შორის ასაგები ხიდის პროექტს, მან უნდა გაზომოს მანძილი ამ წერტილებს შორის, გაარკვიოს მათი ტოპოლოგიური მახასიათებლები, დაადგინოს მაქსიმალური დატვირთვა, რომელსაც უნდა გაუძლოს ხიდმა, სამშენებლო მასალების (ფოლადის კოჭების და სხვ.) ჭიმვადი და კომპენსიული სიძლიერე და ის დატვირთვა. ამ მასალის დიდ ნაწილს მას სხვები უმზადებენ. მისმა წინამორბედებმა უკვე შექმნეს რთული მათემატიკური ფორმულები, რომელთა მეშვეობით, სათანადო პარამეტრების ცოდნის შემთხვევაში, იგი შეძლებს განსაზღვრული სტრუქტურის ბოძების, კაბელებისა და ფერმების დაპროექტებას და საჭირო დიამეტრების, ფორმებისა და მახასიათებლების მქონე მასალების შერჩევას.

ზუსტად ასევე, ეკონომისტმა, რომელსაც გადასაწყვეტი აქვს რომელიმე პრაქტიკული პრობლემა, უნდა იცოდეს არსებითი ფაქტები ამ პრობლემასთან დაკავშირებით და უნდა შეეძლოს ამ ფაქტების საფუძველზე საჭირო პრაქტიკული დასკვნების გამოტანა.

ეკონომიკის დედუქციური მხარე არის ფაქტობრივზე არანაკლებ მნიშვნელოვანი. კაცმა შეიძლება მასზე ისიც თქვას, რაც ჯორჯ სანტაიანამ თქვა ლოგიკაზე (და რისი თქმაც ასევე შეიძლება მათემატიკაზე) – რომ იგი „იკვლევს ჭეშმარიტების გამოსხივებას“. ასე რომ, „როდესაც ლოგიკური სისტემის ერთი ნაწილი აღწერს ფაქტს, მასზე მიბმული მთელი სისტემა იწყებს ნათებას“.¹

ახლა ცოტა ვინმეს თუ ესმის, რა გარდაუვალ შედეგებს გულისხმობენ ისინი თავიანთი ეკონომიკური განცხადებებით. როდესაც ამბობენ, რომ ეკონომიკური გადარჩენის გზას წარმოადგენს „კრედიტების“ გაზრდა, ეს იგივეა, რაც იმის თქმა, რომ ეკონომიკური გადარჩენის გზას წარმოადგენს ვალების გაზრდა: ეს არის საპირისპირო მხრიდან დანახული ერთი და იმავე მოვლენის სხვადასხვა სახელი. როდესაც ამბობენ, რომ აყვავების გზას წარმოადგენს სოფლის მეურნეობის პროდუქტებზე ფასების აწევა, ეს იგივეა, რაც იმის თქმა, რომ აყვავების გზას წარმოადგენს საკვები პროდუქტების გაძვირება ქალაქის მოსახლეობისთვის. როდესაც ამბობენ, რომ სახელმწიფოს გამდიდრების გზას წარმოადგენს სახელმწიფო სუბსიდიების გაცემა, ისინი ფაქტობრივად ამბობენ, რომ სახელმწიფოს გამდიდრების გზას წარმოადგენს გადასახადების გაზრდა. როდესაც თავიანთ მთავარ მიზნად აცხადებენ ექსპორტის გაზრდას, მათ უმრავლესობას არ ესმის, რომ გარდაუვლად მათ მთავარ მიზნად იქცევა იმპორტის გაზრდა. როდესაც თითქმის ყველა შემთხვევაში ამტკიცებენ, რომ მდგომარეობის გამოსწორების გზას წარმოადგენს ხელფასების გაზრდა, ისინი მხოლოდ სხვა სიტყვებით აცხადებენ, რომ ვითარების გამოსწორების გზას წარმოადგენს წარმოების ხარჯების გაზრდა.

აქედან არ გამომდინარეობს აუცილებლობით (რადგან ყოველ მსგავს შემთავაზებას, როგორც მონეტას, აქვს მეორე მხარე, ან რადგან ეკვივალენტური შეთავაზება, ანუ წამლის სხვა დასახელება, ჟღერს გაცილებით ნაკლებმიმზიდველად), რომ პირველადი შეთავაზება არის ნებისმიერ შემთხვევაში მცდარი. შეიძლება შეიქმნას ისეთი ვითარება, როცა ვალის გაზრდა იქნება მცირე

¹George Santayana, *The Realm of Truth* (New York: Scribners, 1938), p. 16.

მსხვერპლი ნასესხები სახსრებით მიღებულ მოგებასთან შედარებით, როცა მთავრობის სუბსიდიები იქნება აუცილებელი გარკვეული მიზნების მისაღწევად, როცა გარკვეული დარგი აიტანს წარმოების ხარჯების გაზრდას და ა. შ. მაგრამ უნდა დავრწმუნდეთ თითოეულ შემთხვევაში, რომ ვითვალისწინებთ მონეტის ორივე მხარეს და შევისწავლეთ შეთავაზების ყველა შესაძლო შედეგი. ეს კი იშვიათად ხდება.

2

ჩვენი მაგალითების ანალიზმა კიდევ ერთი გაუთვალისწინებელი რამ გვასწავლა. ეს არის ის, რომ, როდესაც სხვადასხვა შეთავაზების შედეგს ვსწავლობთ არა რომელიმე გამოყოფილ ჯგუფზე და მოკლევადიან მონაკვეთზე, არამედ ხანგრძლივად ყველა ჯგუფზე, მივდივართ დასკვნამდე, რომელიც ჩვეულებრივ ემთხვევა სალი აზრის მოშველიებით გამოტანილ დასკვნას. არავის, ვინც არ იცნობს დღევანდელ ნახევრად უნიგნურ ეკონომიკურ პოლიტიკას, არ მოუვა აზრად იმის თქმა, რომ არის რაღაც კარგი გატეხილ ფანჯრებსა და დანგრეულ ქალაქებში; რომ არის სხვა რამეც, გარდა უაზრო ფლანგვისა უსარგებლო საზოგადოებრივ პროექტებში; რომ სახიფათოა უსაქმურთა ურდოების დასაქმება; რომ უნდა გვეშინოდეს მანქანების, რომლებიც ზრდიან ადამიანის პრომის ნაყოფიერებას; რომ თავისუფალი წარმოებისა და თავისუფალი მოხმარების შეფერხება ზრდის სიმდიდრეს; ქვეყანა მდიდრდება იმიტომ, რომ აიძულებს სხვა ქვეყნებს შეიძინონ მისი საქონელი ამ უკანასკნელის წარმოების ხარჯებზე ნაკლებ ფასში; რომ ფულის დაზოგვა არის სისულელე და მის ფლანგვას მოაქვს სიუხვე.

„ის, რაც ნიშნავს კეთილგონიერებას ოჯახში, – პასუხობს ადამ სმიტის სალი აზრი იმდროინდელ სოფისტებს, – ვერ იქნება სისულელე დიდი სამეფოს პირობებში“. მაგრამ ბევრს აბნევს გართულებები. არ შეუძლიათ საკუთარი მსჯელობის გადამონმება მაშინაც კი, როცა მათი დასკვნები აშკარად აბსურდულია. იმის მიხედვით, მორწმუნეა თუ არა მკითხველი, იგი შეიძლება დაეთანხმოს

ან არ დაეთანხმოს ფრენსის ბეკონის ამ გამოთქმას: „ზედაპირული ფილოსოფია ადამიანს ათეიზმისკენ უბიძგებს, ხოლო სიღრმისეული მის გონებას რელიგიისკენ განაწყობს“. მაგრამ ნამდვილად მართალია ის, რომ ზედაპირული ეკონომიკა ადამიანს პარადოქსულ და აბსურდულ დასკვნებს აკეთებინებს, სიღრმისეული კი მას უკან, საღ აზრთან აბრუნებს. რადგან სიღრმე ეკონომიკაში მდგომარეობს პოლიტიკის ყველა შედეგის განხილვაში და არა ერთი შეხედვით დანახულით დაკმაყოფილებაში.

3

კვლევის პროცესში, ჩვენ კვლავ აღმოვაჩინეთ ძველი მეგობარი. ეს არის უილიამ გრეჰემ სამნერის „დავინწყებული ადამიანი“. მკითხველს ალბათ ახსოვს სამნერის 1883 წელს გამოქვეყნებული ნარკვევი, სადაც იგი წერს:

„როდესაც ა ხედავს რაიმეს, რაც მისი აზრით არასწორია და ავნებს x-ს, იგი ხვდება ბ-ს და ერთად განიხილავენ საკითხს, რის შემდეგაც ქმნიან კანონს x-ის დასახმარებლად. მათი კანონი ყოველთვის განსაზღვრავს იმას, თუ რა უნდა გააკეთოს გ-მ x-ისთვის, ან უკეთეს შემთხვევაში, რა უნდა გააკეთონ ა და გ-მ x-ისთვის... მინდა ყურადღება მიაქციოთ გ-ს, რომელსაც მე დავინწყებულ ადამიანს ვუწოდებ... ეს არის ადამიანი, რომელზეც არავინ ფიქრობს. იგი რეფორმატორების, სოციალური სპეკულანტებისა და ფილანთროპების მსხვერპლია და იმედი მაქვს, სანამ ნარკვევს დავასრულებდე, შევძლებ იმის ჩვენებას, რომ იგი იმსახურებს თქვენს ყურადღებას, როგორც თავისი ხასიათის, ისე იმ უდიდესი ტვირთის გამო, რომლის ზიდვაც უხდება“.

ისტორიული ირონია მდგომარეობს იმაში, რომ როდესაც ეს ნარკვევი – „დავინწყებული ადამიანი“ – 1930 წელს გაიხსენეს, ამით აღნიშნეს არა გ, არამედ x, ხოლო გ, რომელსაც x-ის კიდევ უფრო მეტი დახმარება მოსთხოვეს, კიდევ უფრო დაივიწყეს. სწორედ გ არის ის დავინწყებული ადამიანი, რომელსაც პოლიტიკოსები ყოველთვის მოუხმობენ, როცა სურთ თავისი თანაგრძნობით

გამონვეული გულის ტკივილის დანყნარება და მათთვის დამახასიათებელი უსაზღვრო სულგრძელობით მოითხოვენ მისგან სხვებისთვის კიდევ უფრო მეტი ქონების გაზიარებას.

4

ჩვენი ანალიზი არ იქნება სრული, თუ მის დასრულებამდე არ აღვნიშნავთ, რომ ფუნდამენტური შეცდომა, რომელსაც განვიხილავდით, წარმოიქმნება არა შემთხვევით, არამედ სისტემურად. იგი შრომის განაწილების თითქმის გარდაუვალი შედეგია.

პრიმიტიულ საზოგადოებაში ან მისი განვითარების დაბალ საფეხურებზე, მანამდე, სანამ შრომის განაწილება გაჩნდებოდა, ადამიანი მუშაობდა მხოლოდ საკუთარი თავისთვის ან უშუალოდ თავისი ოჯახისთვის. რასაც იგი მოიხმარდა იყო ის, რასაც აწარმოებდა. ყოველთვის იყო პირდაპირი და უშუალო კავშირი მის მიერ შექმნილსა და საკუთარი თავის დაკმაყოფილებასთან.

მაგრამ, როდესაც მოხდა შრომის უფრო წვრილად განაწილება, ეს პირდაპირი და უშუალო კავშირი დაირღვა. მე უკვე აღარ ვანარმოებ ყველა იმ ნივთს, რომელსაც მოვიხმარ, დიდი-დიდი, ერთს. იმ შემოსავლით, რომელსაც ამ ერთი ნივთის წარმოებით ვიღებ ან ამ ერთი სამსახურის გაწევით, მე ვიძენ ყველა დანარჩენს. და მიხდება, რომ რასაც მე ვიძენ, ყველაფრის ფასი იყოს დაბალი და ამავე დროს ჩემ მიერ წარმოებული ნივთის ან გაწეული სამსახურის ფასი იყოს მაღალი. ამიტომ, მიუხედავად იმისა, რომ მე მსურს, ყველა ნივთი იყოს წარმოებული რაც შეიძლება დიდი რაოდენობით, ჩემს ინტერესებში შედის ის, რომ ჩემი წარმოებული ნივთი იყოს დეფიციტური. რაც უფრო დიდია ამ ნივთის დეფიციტი, ყველა სხვა საქონელთან შედარებით, მით უფრო დიდი იქნება ჯილდო, რომლის მიღებასაც შევძლებ ჩემი ძალისხმევით.

ეს არ ნიშნავს აუცილებლად იმას, რომ მე შევამცირებ ჩემს ძალისხმევას ან შრომის ნაყოფიერებას. მართლაც, თუ ვარ მხოლოდ ერთი ამ ნივთის მრავალრიცხოვან მწარმოებელთა ან ამ მომსახურების მიმწოდებელთა შორის და თუ ამ დარგში ადგილი

აქვს თავისუფალ კონკურენციას, ეს პიროვნული თვითშეზღუდვა არაფერს მომცემს. პირიქით, მე თუ, მაგალითად, მომყავს ხორბალი, ვისურვებ, ჩემი მოსავალი იყოს რაც შეიძლება დიდი. მაგრამ, თუ მადარდებს მხოლოდ ჩემი მატერიალური კეთილდღეობა და სრულიად არ მადარდებს კაცობრიობის მდგომარეობა, ვისურვებ, რომ ყველა დანარჩენი ხორბლის მომყვანის მოსავალი იყოს რაც შეიძლება დაბალი, რადგან ჩემთვის ხელსაყრელია ხორბლის დეფიციტი (და ნებისმიერი სხვა საქონლის, რომელმაც შეიძლება იგი შეცვალოს) იმისთვის, რომ ჩემი პროდუქტი რაც შეიძლება ძვირად გაიყიდოს.

ჩვეულებრივ, ამ ეგოისტურ გრძნობებს არა აქვს რაიმე გავლენა ხორბლის საერთო წარმოებაზე. იქ, სადაც არსებობს კონკურენცია, ყოველი მწარმოებელი იძულებულია მთელი თავისი ძალისხმევა დახარჯოს საკუთარ მიწაზე რაც შეიძლება მაღალი მოსავლის მოსაყვანად. ამგვარად, საკუთარი ინტერესი (რომელიც, კარგია ეს თუ ცუდი, არის როგორც წესი, ალტრუიზმზე უფრო ძლიერი) უბიძგებს ადამიანს, რაც შეიძლება მეტი პროდუქტი აწარმოოს.

მაგრამ, თუ შესაძლებელია ხორბლის მომყვანათვის ან ნებისმიერი სხვა მწარმოებლებისთვის ერთობლივად კონკურენციის მოშლა და, თუ მთავრობა ნებას რთავს ან ხელს უწყობს მოვლენათა ასეთ განვითარებას, ვითარება იცვლება. ხორბლის მომყვანებმა შეიძლება შეძლონ საკუთარი მთავრობის, ან კიდევ უკეთესი, მსოფლიო ორგანიზაციის დარწმუნება იმაში, რომ მათ უნდა აიძულონ ფერმერები პროპორციულად შეამცირონ ხორბლის ნათესები. ამგვარად, ისინი გამოიწვევენ დეფიციტს და გაზრდიან ხორბლის ფასებს, და, თუ ფასების ზრდა თითო ბუშელზე იქნება, რაც სავსებით შესაძლებელია, პროპორციულად იმაზე დიდი, ვიდრე წარმოების შემცირება, მაშინ ხორბლის მომყვანები მთლიანობაში მოიგებენ. ისინი მიიღებენ მეტ ფულს და შეძლებენ ყველაფერ დანარჩენის მეტის ყიდვას. მართალია, ყველა დანარჩენის მდგომარეობა გაუარესდება, რადგან ყველა სხვა პირობის შეუცვლელად დატოვების შემთხვევაში, მათ მოუწევთ თავიანთი წარმოებული საქონლის მეტი რაოდენობის მიცემა იმის ნაკლებ მოცულობაში,

რასაც ხორბლის მწარმოებლები მოიყვანენ. ამგვარად, სახელმწიფო მთლიანობაში ამდენითვე გალარიბდება. და გალარიბდება ხორბლის იმ მოცულობით, რაც მან არ მოიყვანა. მაგრამ ისინი, ვინც მხოლოდ ხორბლის მთესველ ფერმერებს ხედავენ, დაინახავენ მხოლოდ მოგებას და ვერ დაინახავენ მასზე უფრო დიდ ზარალს.

და ეს ეხება ყველა დანარჩენ სფეროს. თუ უჩვეულო ამინდის გამო მოხდება ფორთოხლის მოსავლის უეცარი ზრდა, ყველა მომხმარებელი მოიგებს. მსოფლიო გამდიდრდება ზუსტად ამდენითვე მეტი ფორთოხლით. ფორთოხალი გაიფრქვება. მაგრამ სწორედ ამ გარემოებამ შეიძლება უწინდელთან შედარებით გაალარიბოს ფორთოხლის მომყვანი ფერმერები მთლიანობაში, თუ ფორთოხლის მოსავლის მოცულობის გაზრდით მიღებული მოგება არ გადაწონის ფასის შემცირებით მიყენებულ ზარალს. მართლაც, თუ ასეთ პირობებში ფორთოხლის ჩემი კონკრეტული მოსავალი არ იქნება ჩვეულებრივზე უფრო დიდი, მე რა თქმა უნდა, ვიზარალებ ჩვეულებრივთან შედარებით დაბალი ფასის გამო, მიუხედავად ქვეყნის მთლიანად უფრო გამდიდრებისა.

და რაც მართებულია მიწოდების ცვლილებასთან დაკავშირებით, მართებულია აგრეთვე მოთხოვნის ცვლილებისადმი, იქნება იგი გამოწვეული ახალი გამოგონებებითა და აღმოჩენებით, თუ გემოვნების შეცვლით. ბამბის ამლები ახალი მანქანა, მიუხედავად იმისა, რომ მან შეიძლება შეამციროს ბამბის ტანსაცმლის ფასი ყველასთვის და ამით გაზარდოს საზოგადოების საერთო სიმდიდრე, უმუშევრად დატოვებს ათასობით ბამბის მკრეფავს. ახალი საქსოვი ჩარხი, რომელიც უფრო სწრაფად და უკეთესი ხარისხის ქსოვილს მოქსოვს, გააჩერებს ათასობით ძველ ჩარხს, გააუქმებს მათში დაბანდებული კაპიტალის ღირებულების ნაწილს და ამგვარად გაალარიბებს ამ ჩარხების მფლობელებს. ატომური ენერგიის განვითარება, მიუხედავად იმისა, რომ უამრავი სიკეთე მოუტანა კაცობრიობას, წარმოადგენს გარკვეულ საფრთხეს ნახშირის მაღაროებისა და ნავთობის ქაბურღილების მფლობელთათვის.

ისევე, როგორც არ არსებობს ისეთი ტექნიკური გაუმჯობესება, რომელიც არ ავნებს არავის, არ არსებობს მოსახლეობის

გემოვნების ან მორალის ცვლილება, თუნდაც უკეთესობისკენ, რომელიც არ ავნებს არავის. სიფხიზლის ზრდა გააკოტრებს ათასობით ბარს. აზარტულ თამაშებზე მასობრივად უარის თქმა უმუშევრად დატოვებს მრავალ კრუპიეს და სათამაშო ტურების ორგანიზატორს. გოგონათა უბინოების ზრდა მამაკაცთა შორის უძველესი პროფესიის მომხმარებლებს დააზარალებს.

მაგრამ საზოგადოების მორალის უეცარი გაუმჯობესება დააზარალებს არა მხოლოდ იმათ, ვინც ფულს შოულობს ადამიანის მანკიერების ექსპლუატაციით. დაზარალებულთა შორის იქნებიან ისინიც, ვის საქმესაც წარმოადგენს ამ მორალის გაუმჯობესება. მქადაგებლებს აღარ ექნებათ მიზეზი ჩივილისთვის, რეფორმატორებს არაფერი დარჩებათ გამოსასწორებელი, მოთხოვნა მათ მომსახურებაზე შემცირდება. თუ არ იქნება დანაშაული, არ დაგვჭირდება ამდენი იურისტი, მოსამართლე, მეხანძრე, დაცვა, ციხის მომსახურე პერსონალი, საკეტის შემცვეთბელი ხელოსანი და პოლიციელიც კი (რომლებიც დაგვჭირდება მხოლოდ ისეთი პრობლემების გადასაწყვეტად, როგორიცაა სატრანსპორტო საცობები).

მოკლედ, შრომის განაწილების სისტემის პირობებში ძნელია ადამიანის რომელიმე მოთხოვნილების უფრო სრულად დაკმაყოფილების წარმოდგენა ისე, რომ ამან არ დააზარალოს, თუნდაც დროებით, ადამიანები, რომლებმაც დააბანდეს თავისი კაპიტალი ან აითვისეს რაღაც ხელობა ამ მოთხოვნილების დასაკმაყოფილებლად. პროგრესი სრულიად თანაბარი რომ ყოფილიყო ყველა მიმართულებით, ეს ინტერესთა ანტაგონიზმი მთელ საზოგადოებასა და გარკვეულ ჯგუფებს შორის არ წარმოქმნიდა (თუ იქნებოდა საერთოდ შემჩნეული) რაიმე სერიოზულ პრობლემებს. თუ იმ წელს, როდესაც გაიზარდა მსოფლიოს ხორბლის მოსავალი, ჩემი მოსავალიც გაიზარდა მის პროპორციულად, თუ შესაბამისად გაიზარდა ფორთოხლის და სოფლის მეურნეობის სხვა პროდუქტთა წარმოება, აგრეთვე გაიზარდა ყველა სამრეწველო საქონლის წარმოება და შესაბამისად შემცირდა მათი წარმოების ხარჯები,

მაშინ მე, როგორც ხორბლის მომყვანი, არ ვიზარალებ ხორბლის წარმოების გაზრდის გამო. შესაძლოა ანაზღაურება, რომელიც მივიღე ერთ ბუშელ ხორბალში, შემცირდა. შესაძლოა, შემცირდა ის თანხაც, რომელიც მივიღე ჩემი გაზრდილი მოსავლის რეალიზაციაში. მაგრამ თუ იმის გამო, რომ გაიზარდა მიწოდება, მე შევძლებ ყველა დანარჩენი საქონლის უფრო იაფად შეძენას, მაშინ არ მექნება ჩივილის არანაირი საბაბი. თუ ყველაფერი დანარჩენის ფასი დავარდება პროცენტულად იმდენითვე, რამდენითაც დავარდა ჩემი ხორბლის ფასი, ფაქტობრივად მოვიგებ იმდენს, რამდენითაც გაიზარდა ჩემი მოსავალი, და სხვებიც, მსგავსად ამისა, მოიგებენ პროპორციულად ყველა საქონლისა და მომსახურების მიწოდების გაზრდით.

მაგრამ ეკონომიკური პროგრესი არასდროს მომხდარა და არასოდეს მოხდება ასე თანაბრად. წინსვლა ხდება წარმოების ხან ერთ დარგში, ხან მეორეში. და თუ სადმე მოხდა იმ ნაწარმის მიწოდების უეცარი ზრდა, რომლის წარმოებაშიც მე ვმონაწილეობ, ან ახალმა გამოგონებამ თუ აღმოჩენამ უსარგებლო გახადა ჩემ მიერ წარმოებული ნივთი, მაშინ მსოფლიოს მოგება ჩემთვის და იმ მწარმოებელთა ჯგუფისთვის, რომელსაც მე ვეკუთვნი, გადაიქცევა ტრაგედიად.

დაუინტერესებელ დამკვირვებელზე დღეს ხშირად ყველაზე დიდ შთაბეჭდილებას ახდენს არა გაზრდილი მიწოდების შედეგად მიღებული გაფანტული მოგება ან ახალი აღმოჩენა, არამედ კონცენტრირებული ზარალი. ბევრი ვერ ხედავს იმას, რომ დღეს გვაქვს ყველასთვის ხელმისაწვდომი იაფი ყავა, სამაგიეროდ, ისინი ხედავენ, რომ დაბალი ფასების გამო ზოგიერთი ყავის მომყვანი ვერ შოულობს საკმარის საარსებო საშუალებას. ყველას ავიწყდება ახალი ჩარხების წყალობით მიღწეული იაფი ფეხსაცმლის წარმოების ზრდა; ის, რასაც უმრავლესობა ხედავს, არის სამსახურიდან დათხოვნილი მუშები. სავსებით სწორია, მეტიც, აუცილებელია ამ ჯგუფის გასაჭირის გაცნობა, რადგან უნდა გავარკვიოთ, ხომ არ შეიძლება ამ პროცესის შედეგად მიღებული მოგების ნაწილის გამოყენება დაზარალებულთა სხვა საქმეში ჩასართავად.

მაგრამ გამოსავალი არასოდეს იქნება მიწოდების თვითნებურად შემცირება, ახალი გამოგონებებისა და აღმოჩენებისთვის გზის გადაკეტვა ან ადამიანთა დახმარება იმაში, რომ მათ გააგრძელონ უკვე უსარგებლო სამუშაოს შესრულება. თუმცა ეს არის სწორედ ის, რასაც მსოფლიო ჯიუტად იმეორებს დამცავი ტარიფების, ჩარხების განადგურების, ყავის დანვის და ათასობით შემზღუდველი ღონისძიებების მეშვეობით. ეს არის დეფიციტის გზით გამდიდრების სულელური თეორია.

ეს არის თეორია, რომელიც თუმცა მართლდება მწარმოებელთა რომელიმე ცალკე განხილული ჯგუფის შემთხვევაში (თუ ისინი შეძლებენ მათ მიერ წარმოებული ნივთის დეფიციტის შექმნას ისე, რომ დანარჩენი საქონლის მიწოდება დარჩება შეუცვლელი), მაგრამ ეს არის თეორია, რომელიც ყოველთვის მცდარია საზოგადოების მასშტაბით. შეუძლებელია მისი საზოგადოდ გამოყენება, რადგან ეს იქნებოდა ეკონომიკური თვითმკვლელობა.

და ეს არის ჩვენი გაკვეთილი, თავისი უკიდურესად განზოგადებული სახით. მრავალი რამ, რაც სიმართლედ გვეჩვენება, როდესაც ყურადღებას რომელიმე ერთ ეკონომიკურ ჯგუფზე ვამახვილებთ, შეიძლება აღმოჩნდეს ილუზია, თუ გავითვალისწინებთ ყველას, როგორც მომხმარებელთა, ისე მწარმოებელთა ინტერესებს. პრობლემის მთლიანობაში და არა ფრაგმენტულად დანახვა – ეს არის ეკონომიკური მეცნიერების მიზანი.