

თამაზ აქუბარდია

ეკონომიკური თეორიის
პოლიტიკური
პარადიგმების
ფილოსოფია

თბილისი
2023

თამაზ აქუბარდია:

**„ეკონომიკური თეორიის პოლიტიკური პარადიგმების ფილოსოფია“
გამომცემლობა „ივერიონი“, თბ., 2023 წ. გვ. 100.**

რედაქტორი და წინასიტყვაობის ავტორი - თამაზ აქუბარდია

ნაშრომში წარმოდგენილია თეორიული ეკონომიკური მოდელი, რომელიც დაფუძნებულია „მოგების,“ როგორც ეკონომიკური კატეგორიის სრულიად ახლებურ გაგებაზე. ნაჩვენებია ის განსხვავება, რომელიც არსებობს ეკონომიკის თეორიასა და რეალურად არსებულ ეკონომიკას შორის და ისეთივე რიგის არის, როგორიც არსებობს ბიბლიასა, რომელიც წარმოადგენს ადამიანის ქცევის ზნეობრივ მანიფესტს, და რეალურ ცხოვრებას შორის. გაანალიზებულია ადამიანთა შორის კოლოსალური ქონებრივი განსხვავებას მიზეზები; რამდენადაც ქონებრივი განსხვავების მიზეზები კაპიტალისტური სისტემისათვის შინაგანად, გნებავთ იმანენტურად დამახასიათებელი თვისებაა, მოცემულია თეორიული ეკონომიკური მოდელი, რომელიც ასახავს, როგორც ამ განსხვავებების არსებობას, ასევე ახსნის ამ განსხვავებების არსებობის მიზეზებს, რასაც ეძღვნება კიდევ აღნიშნული ნაშრომი.

ამასთან, რამდენადაც ნაშრომში წარმოდგენილი იდეები ორიგინალურია, ამდენად შეუძლებელია ნაშრომი არ იყოს პოლემიკური. ავტორი მხოლოდ მადლიერებით შეხედება, როგორც ნებისმიერი კონსტრუქციული ხასიათის კრიტიკას, ასევე საქმიან წინადადებებსა და შენიშვნებს.

რამდენადაც ნაშრომში ასახულია პოლიტიკური პარადიგმების, ანუ პოლიტიკური შეხედულებების სისტემა, ამიტომ იგი გამიზნულია, როგორც ეკონომიკური აზროვნების ფილოსოფიური საკითხებით დაინტერესებული მკითხველისთვის, ასევე ყველა გონიერი ადამიანებისთვის, რომელთა ნაკლებობას ქვეყანა არასოდეს არ განიცდიდა. ვფიქრობთ, იგი ასევე საინტერესო იქნება ბიზნესის სფეროში მოღვაწე ადამიანებისთვისაც.

ISBN 978-9941-8-5475-0

სარჩევი

ავტორისაგან	5
შესავალი	8

ნაწილი პირველი მოგება და მისი არსი

თავი პირველი. ეკონომიკური რეალიები	10
თავი მეორე. რა არის მოგება	13
თავი მესამე. მოგების ცნება ტრადიციული გაგებით	15
თავი მეოთხე. კაპიტალისტური „მოგება“ და მისი ირაციონალობა	17
თავი მეხუთე. ხელფასი, შრომის ზღვრულ პროდუქტი და მწარმოებლურობა	23
თავი მეექვსე. წარმოების ფაქტორები და ფაქტორული შემოსავლები	32
თავი მეშვიდე. წარმოების მეოთხე ფაქტორი	37
თავი მერვე. „ირაციონალური მოგება“	40

ნაწილი მეორე

„უჩინარი ძალა“ და „ნარჩენი“ მოსახლეობა

თავი პირველი. „უჩინარი ძალა“	46
თავი მეორე. ბიბლიური შეგონებები და რეალობა	50
თავი მესამე. „ნარჩენი“ მოსახლეობა	52

ნაწილი მესამე

კაპიტალიზმი და დასაქმება

თავი პირველი.. კონკურენტული ბაზრის თეორიული მოდელის აპოკალიფსი	57
თავი მეორე. ქოუზის თეორემა	62
თავი მესამე. თეორიული და რეალური ბაზარი	64
თავი მეოთხე. ეფექტიანობა და საბაზრო წონასწორობა	66

ნაწილი მეოთხე

„კრიტიკული მასსა და მუხტის შენახვის კანონი.“

თავი პირველი. „უთანაბრობის“ საყოველთაოობა -----73

თავი მეორე. „პოლიტიკური კრიზისების“ პოსტულატები-----77

ნაწილი მეხუთე

„მარშალის ჯვარი“ და საყოველთაო კეთილდღეობის

„ხუთჯვრიანი“ მოდელი

თავი პირველი. საბაზრო წონასწორობის წერტილი-----83

თავი მეორე. საბაზრო წონასწორობის წერტილის

ეფექტიანობა -----85

თავი მესამე. მარშალის „ჯვარი“ -----90

დასკვნები -----95

ლიტერატურა -----99

წინამდებარე ნაშრომი თავისი არსით პოლემიკური ხასიათისაა, რაზედაც გარკვეულწილად სათაურიც მიუთითებს, – „ეკონომიკური თეორიის პოლიტიკური პარადიგმების ფილოსოფია,“ – რამდენადაც ნაშრომში განხილულია არა ის თეორიული ეკონომიკური მოდელები, რომლითაც ახალგაზრდებს ვასწავლით, არამედ ის ტენდენციები და დაკანონებული ურთიერთობები, რომლებსაც რეალურად აქვს ადგილი, – სხვადასხვა ზომით, თუ წესით, – პრაქტიკულად ყველა ქვეყანაში და ამ დროს მნიშვნელობა არა აქვს ქვეყნის ტერიტორიას, მოსახლეობის სიდიდეს, მისი განვითარების დონესა, თუ ტრადიციებს. ანუ, ნაშრომში ნაჩვენებია ის განსხვავება, რომელიც არსებობს ეკონომიკის თეორიასა და რეალურად არსებულ ეკონომიკას შორის. ცხადია არსებობს უამრავი ნაშრომი, სადაც განხილულია რეალურად არსებული ეკონომიკის ცალკეული ასპექტები, კორუფციიდან დაწყებული და ძალაუფლების უზურპაციით დამთავრებული, მაგრამ მათგან განსხვავებით ჩვენ გვინდა რეალური ეკონომიკის პრობლემას შევხედოთ ადამიანური აზროვნების იმ კუთხიდან, რომელიც გარკვეულწილად ფილოსოფიასთან არის წილნაყარი, ანუ ვაჩვენოთ ის უმთავრესი მიზეზი, რაც ადამიანის ქმედებას, – მიუხედავად მისი რასობრივი კუთვნილებისა, აღმსარებლობისა, ეროვნებისა, თუ განათლებისა, – ისე წარმართავს, რომელიც ადამიანის ქცევის ზნეობრივ ნორმებში არ ჯდება და, ამის მიუხედავად, ამის შესახებ არათუ სამეცნიერო ნაშრომები, არამედ ღიად საუბარიც კი არ ხდება, და, თუ ხდება, ისიც მისი გამომწვევი უმთავრესი მიზეზის ანალიზის გარეშე, აღარ არის საუბარი კაცობრიობისთვის ამ, პრაქტიკულად მოუშორებელი „შავი ჭირის“ მსგავს უბედურებაზე. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ამ პრობლემის შესახებ პრაქტიკულად არსად არ გვხვდება სისტემური ანალიზი. ჩვენი აზრით, ეს განსხვავება ეკონომიკის თეორიასა და რეალურად არსებულ ეკონომიკას

შორის ისეთივეა, როგორიც არსებობს ბიბლიასა, – რომელიც წარმოადგენს ადამიანის ქცევის ზნეობრივ მანიფესტს, – და რეალურ ცხოვრებას შორის, რომლის ადამიანის ღირსების შესაფერისად გახდომის ყველანაირი მცდელობა, სამწუხაროდ დღესაც უშედეგოდ მიმდინარეობს და, რომლის მიზეზი ადამიანში, სამწუხაროდ გენეტიკურად ძვეს, – ეს გახლავთ – ნაკლებით მეტის მიღების საკრალური სურვილი.

და მაინც, ადამიანი თავისი ბუნებით ოპტიმისტია და სწორედ ეს ოპტიმიზმი განაპირობებს ამ ნაშრომის შექმნის აუცილებლობას, რომლის არცთუ მოკრძალებულ მცდელობას ვთავაზობთ კიდევ მკითხველს წინამდებარედ.

ნაშრომი ხუთი ნაწილისაგან შედგება, რომელთაგან ოთხი ნაწილი, ჩვენს მიერ ადრე გამოცემული ნაშრომებიდან არის აღებული, ხოლო ერთი, პირველად იხილავს დღის სინათლეს და დანარჩენ ოთხ ნაწილთან ერთად, ერთ სიუჟეტურ მთლიანობაში მოქცეული, ერთიან და დასრულებულ სურათს ქმნის.

პირველი ნაწილი, ჩვენს მიერ, ჯერ კიდევ 2012 წელს გამოცემული ნაშრომის, – „მოგების ირაციონალობა და მისი ეკონომიკური არსი“ – საფუძველზე დაიწერა:

მეორე ნაწილი, ჩვენს მიერ 2017 წელს გამოცემული, – „ძალაუფლებისათვის“ – ნაშრომის საფუძველზე დაიწერა, საიდანაც ავიღეთ პირველი თავი, – „უჩინარი ძალა“ და მეექვსე თავი, – „ნარჩენი მოსახლეობა.“

მესამე ნაწილი წარმოადგენს სწორედ იმ ძირითად ნაწილს, რომელიც პირველად იბეჭდება და, რომელიც, ჩემი აზრით ძალზე ღირებული მეცნიერული სიახლეა, და, სწორედ ამიტომ, – როგორც ყველაფერი ახალი, – შესაძლოა იმდენადვე პოლემიკურიც. იდეის დონეზე ეს აზრი სულ ცოტა 10-15 წელია, რაც თავში მიტრიალებდა, მაგრამ რატომღაც ვერაფრით ვერ მოუყარე თავი და ქაღალდზე ვერ გადავიტანე. იდეა კი იმაში მდგომარეობს, რომ – საბაზრო სისტემას, ეკონომიკური თეორიის დონეზეც კი, შეუძლია შრომისუნარიანი მოსახლეობის, მაქსიმუმ 50 პროცენტამდე დასაქმება (და არა 50 პროცენტის), რაც,

სხვა ფაქტორებთან ერთად, იწვევს ეკონომიკურ საქმიანობაში სახელმწიფოს ჩარევის აუცილებლობას.

მეოთხე ნაწილი, ასევე, ჩვენს მიერ 2017 წელს გამოცემული ნაშრომიდან, – „ძალაუფლებისათვის“ – ავიღეთ მეორე თავი, – „კრიტიკული მასსა და მუხტის შენახვის კანონი.“

მეხუთე ნაწილი, ასევე, ჩვენს მიერ 2021 წელს გამოცემული ნაშრომიდან, – „თავისუფლების ფილოსოფიური მდგენელი“ – ავიღეთ მეთერთმეტე თავი, – „მარშალის ჯვარი და საყოველთაო კეთილდღეობის „ხუთჯვრიანი“ მოდელი.“

შედეგად მივიღეთ ერთიანი და სისტემაში მოყვანილი ნაშრომი, რომელიც, როგორც ეკონომიკური თეორიის, ასევე საზოგადოების თანაცხოვრების ფილოსოფიური მხარესაც მოიცავს.

აქაც, ისევე როგორც ჩვენს სხვა ნაშრომებში, სასვენ ნიშნებს ჩვენი შეხედულებისამებრ ვიყენებთ, რისი მიზეზიც არაერთხელ გვაქვს ახსნილი. და კიდევ ერთი, – მიუხედავად გრამატიკული ნორმებით დადგენილი წესისა, ენის მოსატეხ სიტყვას – „აღვნიშნავთ“ არ გამოვიყენებთ და მის მაგივრად, ადამიანურად ადვილად წარმოსათქმელი ფორმით, – „ავლნიშნავთ“ ვისარგებლებთ.

ისტორიულად ჩამოყალიბებული შეხედულებაა, რომ კერძო ინტერესი უფრო ეფექტიანი, უფრო საქმიანი და, რაც ყველაზე არსებითია, უფრო შედეგიანია, ყველა სხვა სახის ინტერესთან შედარებით, იქნება ეს, საერთო, რეგიონალური, თუ საზოგადოებრივი და ა.შ. კერძო ინტერესზე დაფუძნებული ურთიერთობები კი საბაზრო სისტემის არსებობის ერთ-ერთი აუცილებელი პირობაა.

იმის ყველაზე თვალსაჩინო არგუმენტი, რომ ეს ასეა, ჩრდილოეთ და სამხრეთ კორეის მაგალითიც გამოდგება. განსხვავება, მართლაც რომ კოლოსალურია და ეს მიუხედავად იმისა, რომ სამხრეთ კორეის თორმეტი პრეზიდენტიდან, ყოველი წინა პრეზიდენტი, შემდეგი პრეზიდენტის მიერ პასუხისგებაში იქნა მიცემული, რომელთაგან ზოგს სასიკვდილო განაჩენი გამოუტანეს, ზოგს სამუდამო პატიმრობა, რომლებიც გარკვეული პატიმრობის ვადის შემდეგ შეწყალებულნი იქნენ, ხოლო მეცამეტე პრეზიდენტი, სხვათა შორის ქალი, თავისი პრეზიდენტობის პერიოდში დაიჭირეს და პატიმრობა მიუსაჯეს, რისი მიზეზიც ცამეტივე შემთხვევაში ერთადერთი იყო, – მასშტაბური კორუფცია.

როგორც სხვადასხვა ნაშრომებში ჩვენს მიერ არაერთხელ ადრე ითქვა, გარდამავალ პერიოდში კორუფცია, სამწუხაროდ ეკონომიკის ტრანსფორმაციის აუცილებელი თანამდევია პროცესია, რადგანაც ამ დროს ქვეყანა კრიმინალური ელემენტების სათარეშო არეალად იქცევა და ბიზნესის წარმართვა ძირითადად მათი მეშვეობით, ან მათი უშუალო კონტროლის ქვეშ ხორციელდება, რასაც ხშირად სისხლიანი კრიმინალური გარჩევები ახლავს თან და, ვინც ამ სისხლიან გარჩევებში გადარჩება, სწორედ ისინი ხდებიან ქვეყნის ბიზნესის წარმართველი მამები. ამ მხრივ არც სამხრეთ კორეა იყო გამონაკლისი, თუმცა ამის მიუხედავად ეკონომიკის განვითარების დონით ეს ქვეყანა მსოფლიო ოცეულში შედის. დღეს სამხრეთ კორეის

დედაქალაქ სეულში, როგორც ისტორიული ძეგლი, დგას ერთადერთი შენობა, რომელიც მე-20 საუკუნის პირველ ნახევარშია აშენებული, როგორც ქვეყნის მაშინდელი მდგომარეობის უბადრუკი და უტყვი მონმე. ყველა სხვა ნაგებობა აიგო იმავე საუკუნის მეორე ნახევარში, რომლებიც, როგორც წესი, უახლოეს ტექნოლოგიებზეა დაფუძნებული. იმის საჩვენებლად, თუ როგორ წარმატებებს მიაღწია სამხრეთ კორეამ, შემდეგი შედარებაც კი მოჰყავთ, – თუკი ჯერ კიდევ 1975 წელს, სამხრეთ კორეის დედაქალაქ სეულის ცენტრში ძროხები ძოვდნენ ბალახს, უკვე 1988 წელს იქ ზაფხულის ოლიმპიადა გაიმართა. ოლიმპიადის გამართვა კი, მოგეხსენებათ, უზარმაზარ პასუხისმგებლობასთან ერთად, ინფრასტრუქტურის განვითარების უმაღლეს დონესაც გულისხმობს.

ნაწილი პირველი მოგება და მისი არსი

თავი პირველი ეკონომიკური რეალიები

**Ego meum intellegere nulla pecunia vendol
Cicero**

ორი ათასზე მეტი წლის უკან, დიდი რომაელის, გაიუს ტუ-ლიუს ციცირონის მიერ ნათქვამი ეს ამაღლებული სიტყვები, – „მე ჩემს ღირსებას ფულზე არ ვყიდი,“ – კაპიტალიზმა, მის-თვის დამახასიათებელი პრაგმატიზმით, ლაფში ამოსვარა და შეცვალა ცინიზმამდე მისული, სარკაზმით სავსე სიტყვებით, – რაც შეიძლება სარფიანად გავყიდო ჩემი ღირსება! თუმცა ეს სიტყვები ვაი პოლიტიკოსებს უფრო შეეხება, მაინც ვიტყვით, – ვშიშობთ, რომ ვინც ამას ამბობს, მას ღირსება არ გააჩნია და იმის გარკვევა, თუ მაშინ რაღას ყიდის, მკითხველისათვის მიგ-ვინდია.

უკანასკნელ პერიოდში, ალბათ ბევრი თქვენთაგანი შეამ-ჩნევდა, რომ ქალაქის ცენტრალურ ქუჩებში ბევრ ადგილას გა-მოფენილია წარწერა, – „იყიდება,“ „ქირავდება!“ ბევრი, ამას, დღევანდელი ხელისუფლების უნიათობით ხსნის, ხელისუფ-ლება, – რეგიონში მიმდინარე პოლიტიკური პროცესებით, ექ-სპერტები, – ლარის კურსის გაუფასურებით და ა.შ. ცხადია, თითოეულ ამ ბრალდებაში, სიმართლის საკმაოდ დიდი მარ-ცვალია, მაგრამ, თუ ამ საკითხს, წმინდა ეკონომიკური კუთხით შევხედავთ, იგი სულ ორი სიტყვით, ძალიან ლაკონურად შეიძ-ლება დავახასიათოთ, – ბაზარი გაჯერდა! ანუ, მიმდინარე პრო-ცესების უმთავრესი მიზეზი იმაში მდგომარეობს, რომ მომსა-

ხურების, წარმოების (!), თუ ვაჭრობის ის სფეროები, რომლითაც მოფენილია არა მარტო მთელი ქალაქი, არამედ, საერთოდაც მთელი ქვეყანა, და დღეს, ქვეყნის ეკონომიკის უმთავრეს მიმართულებებს წარმოადგენენ – გაჯერდა და იწყება კაპიტალისტური ურთიერთობების ფორმირების ის ფაზა, რომელსაც საბაზრო ეკონომიკის თეორეტიკოსები თავიანთ სახელმძღვანელოებში პრაქტიკულად არ ახსენებენ და მხოლოდ ზოგადი ფრაზებით შემოიფარგლებიან, – ბაზრიდან ზედმეტი მოთამაშეების გაძევების პროცესი. ანუ, გასაგები ენით რომ ვთქვათ, – ბაზარზე რჩება იმდენი მონაწილე, რამდენის ათვისებაც ბაზარს შეუძლია. თავი დავანებოთ ამ პროცესების უკან მდგარ ზნეობრივ მხარეს, რომლის მიმართაც ბაზარი სრულიად გულგრილია, რაც, წმინდა ეკონომიკური კუთხით გასაგებია (ვითომ? რად მინდა ისეთი ეკონომიკა, რომელიც ადამიანს უპოვარს გახდის – თ.ა.), მაგრამ სოციალურად საკმაოდ მძიმე შედეგების მომტანი. რით პასუხობს ამას ქვეყნის ხელისუფლება?

თუ დავაკვირდებით, უკანასკნელ პერიოდში გარე ვაჭრობამ არნახული მასშტაბები მიიღო. ვაჭრობენ ყველგან და ყველგან. დაბეჯითებით ვერ გეტყვით, დღეს როგორ არის საქმე, მაგრამ შევარდნაძიდან დაწყებული და მიშათი დამთავრებული, გარე ვაჭრობა ჩინოვნიკების (და არა მარტო ჩინოვნიკების) შემოსავლის საკმაოდ მნიშვნელოვანი არალეგალური წყარო იყო. რა განაპირობებს ბაზრიდან, ე.წ. „ზედმეტი მოთამაშეების“ გაძევებას? ამის ერთი მიზეზი ისაა, რომ ბაზრის გაჯერების გამო თითოეულ ეკონომიკურ აგენტზე მოსული შემოსავლების მოცულობა იმდენად მცირდება, რომ ხალხი ბაზრობებზე დანესებული გადასახადებს ვეღარ იხდის, ხოლო ფართის მფლობელები, – პლიუს კიდევ ქირის გადასახდელს. ხელისუფლება კი ხედავს, – რომ არ დაუშვას გარე ვაჭრობა, ამას შესაძლოა მოყვეს სოციალური აფეთქება. ეს უკანასკნელი კი, ბაზრობების მესაკუთრეებს მძიმე მდგომარეობაში აგდებს და შესაძლოა ისინიც იძულებულები გახდნენ იფიქრონ ბაზრობების გაყიდვაზე, რასაც ჩასაფრებული ნადირივით ელოდებიან დევულოპერე-

ბი. თუმცა არის კიდევ ერთი მიზეზი, რატომაც ხელისუფლება თვალს ხუჭავს გარე ვაჭრობაზე. საქმე იმაშია, რომ სუპერმარკეტების, უფრო მეტიც, – ჰიპერმარკეტების რიცხვმა, იმდენად ფართო მასშტაბები მიიღო, რომ მან სერიოზული გავლენა მოახდინა ბაზრის კონიუნქტურაზე და ბევრი მყიდველი თავისკენ გადაიბირა, რისთვისაც, ე.წ. „სავაჭრო დათმობამ“ ჯერ, 20 პროცენტის ნაცვლად 12-15 პროცენტამდე დაეცა, და შემდეგ, რიგ შემთხვევაში 9-10 პროცენტამდეც კი. ანუ, მსხვილი ბიზნესი, სანამ კონკურენტებს გააძევებენ ბაზრიდან, 9 პროცენტიან მოგების მარჯაზეც თანახმაა. ამან კი ძალიან შეავიწროვა ბაზრობებზე მომუშავენი და თავად ბაზრობის მფლობელები.

დიდი ალბათობით უნდა ვივარაუდოთ, რომ გასაქირავებელ ობიექტებს იმ ქვეყნის მოქალაქეები ნაიღებენ, რომელთა ხელისუფლების სტრატეგია ჩვენი ქვეყნის ეკონომიკური ექსპანსიაა, აქედან გამომდინარე ყველა ნეგატივით და, ამის პარალელურად, დაქირავების ნაცვლად, ამ ობიექტებს ისინი აამუშავებენ, რომლებიც ფართს კი არ იქირავებენ, არამედ შეიძენენ. ასეთ მიდგომას ის უპირატესობა აქვს, რომ, ჯერ ერთი, უძრავი ქონების ფასი, როგორც წესი, გრძელვადიან პერიოდში მატულობს და, ამდენად, მასში გადახდილი ფული გარკვეული ინვესტიციაა და, მეორეც, პროდუქციის რეალიზებისას, ის ვინც ფართს ქირობს, სარეალიზაციო პროდუქტის ფასში ქირის თანხასაც დებს, რაც ფასს მნიშვნელოვნად ზრდის, ხოლო ფართის შეძენისას, თუ ალებული სესხის პროცენტი ქირის ფასზე ნაკლები იქნება (და იქნება კიდევ, რადგანაც ბანკები საკრედიტო რესურსების მშვენიერ წყაროს პოულობენ), მაშინ მთლიანი ფასი დაიწევს. რაც შეეხება ბაზრიდან გაძევებულებს, გარდა წმინდა პოლიტიკური მიზეზებისა, ერისთვის სასიცოცხლოდ აუცილებელია და ეკონომიკურადაც უაღრესად მნიშვნელოვანია, ხალხი სოფელს დაუბრუნდეს და, სულ ცოტა, ერთი მილიარდი დოლარის სოფლის მეურნეობის პროდუქცია, რომელიც თურქეთიდან შემოდის და რითაც, პრაქტიკულად ყოველწლიურად, თურქეთის სოფლის მეურნეობას ვაფინანსებთ, ადგილობრივით ჩაანაცვლოს. ამით

სავალუტო რეზერვებიც მნიშვნელოვნად დაიზოგება, ეკოლოგიურადაც სუფთა პროდუქციასაც მივიღებთ და ხალხსაც შემოსავლები გაუჩნდება.

თავი მეორე რა არის მოგება

რა არის „მოგება?“ რატომ აჰიპნოზებდა მუდამეჟამს ადამიანს ამ სიტყვის, მართლაც რომ მაგიური ძალის მქონე, ანდამატივით მიმზიდველი სახიერება?

მოგების ცნება ადამიანში ყოველთვის ასოცირდება მატერიალური კეთილდღეობის ზრდასთან, ამასთან, იმავდროულად, ინვედა და ინვეეს „ნაკლებით მეტის მიღების“ საკრალურ სურვილს, რომელიც, როგორც წესი, ისტორიულად მხოლოდ ამა ქვეყნის ძლიერთ თუ ხელეწიფებოდათ. ამასთან ერთად, საზოგადოების ჩასახვიდან, ვიდრე მარქსის „ზედმეტი ღირებულების თეორიის“ გამოქვეყნებამდე, და, ამის შემდგომ, რაოდენ უცნაურადაც არ უნდა მოგვეჩვენოს, – დღესაც, მოგება ყოველთვის ასოცირდებოდა და ასოცირდება, ადამიანის მიერ ადამიანის ექსპლუატაციასთან.

ადამიანთა საზოგადოების მრავალათასიანი ისტორიის მანძილზე, უბრწყინვალესი გონების მქონე აზროვნების კორიფეებს, ყოველთვის აღელვებდათ საკითხი იმის შესახებ, თუ რატომ არის, ერთის მხრივ, შეუძლებელი, რომ, ერთ ადამიანს, რომელიც თავის სამუშაოს, – რომლის შედეგებიც საზოგადოებისთვის საჭიროა, – კეთილსინდისიერად ასრულებს, ჰქონდეს ისეთი ანაზღაურება, რომელიც საშუალებას მისცემს მას და მისი ოჯახის წევრებს, ღირსეულად იცხოვრონ, ხოლო მეორეს მხრივ, შესაძლებელი, რომ მეორემ, რომელიც ასევე კეთილსინდისიერად ასრულებს თავის საქმეს, დააგროვოს წარმოუდგენელი სიმდიდრე.

რამდენადაც სიმდიდრის მიხედვით საზოგადოების დიფერენცირება, ადამიანების საზოგადოებად ჩამოყალიბების დროიდან, პრაქტიკულად მუდმივად არსებობდა და არსებობს და, ამავე დროს, სიმდიდრის მიხედვით ადამიანთა შორის განსხვავებამ კოლოსალურ მასშტაბებს მიაღწია, ცხადია უამრავი ნაშრომი დაინერა, და დღესაც, – თუმცა გაცილებით ნაკლებად, – იწერება, რომლებშიც მოცემულია სიმდიდრის მიხედვით ამ განსხვავების წარმოშობის მიზეზებისა და მისი დაძლევის მეტ-ნაკლებად წარმატებული მცდელობები. უფრო მეტიც, კარლ მარქსის „ზედმეტი ღირებულების თეორიამ“ მსოფლიო საზოგადოების ცხოვრებაში, სულ ცოტა 70 წლიანი, პოლიტიკურ საბურველში გახვეული, „ეკონომიკური ექსპერიმენტი“ გამოიწვია, რომლის კრაზით დასრულების მიზეზი, ჩვენი აზრით, არა მხოლოდ, და არა იმდენად, ამ „ექსპერიმენტის“ თეორიული პარადიგმების უსუსურობაში და უპერსპექტივობაში უნდა ვეძებოთ, რამდენადაც ადამიანის, როგორც ბიოლოგიური არსების, უაქელაციო პრევალირებაში, ადამიანზე, როგორც სოციალურ არსებაზე.

მართლაცდა, სამწუხაროდ, ადამიანის, როგორც ბიოლოგიური არსების შინაგანი ბუნება, კაპიტალისტური სისტემის შინაგან ბუნებასთან, ხშირად უნიკალურ უნისონშია და იგი ხელიდან არ უშვებს შანსს, რომ მოგება მიიღოს, არა მხოლოდ ერთი ადამიანის მიერ მეორე ადამიანის ექსპლუატაციის გზით, ამ სიტყვის მარქსისეული გაგებით, არამედ, თუ ამის საშუალება და შესაძლებლობა მიეცა, მილიონობით ადამიანის ექსპლუატაციის ხარჯზეც.

ერთმანეთისადმი ამგვარ დამოკიდებულებას, კაცთა მოდგმის არა მხოლოდ თავისი განვითარების ადრეულ პერიოდებში ჰქონდა ადგილი, არამედ დღესაც საკმარისად აქვს. და აი, სწორედ აქ ჩნდება სახელმწიფოს არსებობის ერთ-ერთი უმთავრესი დანიშნულება, მისი უპირველესი ფუნქცია და ამოცანა, – მოაწესრიგოს ადამიანთა ეკონომიკური ურთიერთობები იმგვარად, რომ ადგილი არ ჰქონდეს მოგების, იმედი ვიქონიოთ, თავისი არსით, – „დღეს უკვე არქაულ ფორმებს.“

თავი მესამე მოგების ცნება ტრადიციული გაგებით

სწორედ ამიტომ, რამდენადაც ადამიანთა შორის კოლოსალური ქონებრივი განსხვავება, კაპიტალისტური სისტემისათვის შინაგანად, გნებავთ იმანენტურად დამახასიათებელი თვისებაა, ჩვენ შევეცადეთ ისეთი თეორიული ეკონომიკური მოდელი შეგვექმნა, რომელიც ასახავდა, როგორც ამ განსხვავებების არსებობას, ასევე ახსნიდა ამ განსხვავებების არსებობის მიზეზებს და, ამასთანავე სრულიად განსხვავებულად წარმოგვიდგენდა მოგების, როგორც ეკონომიკური კატეგორიის არსს, რასაც ეძღვნება კიდევ აღნიშნული ნაშრომი.

რადგანაც ის, რასაც ტრადიციულად ვეძახით მოგებას, ჩვენ ამ ეკონომიკურ კატეგორიას სხვა ეკონომიკური შინაარსით დავტვირთავთ, ამიტომ ყველგან, სადაც ამ კატეგორიას ტრადიციული გაგებისგან განსხვავებულად ვახსენებთ, მას ყველგან წინწკლებში ჩავსვამთ.

ეკონომიკურ ლიტერატურაში მიღებული მოგების, როგორც ეკონომიკური კატეგორიის ცნების გარდა, ჩვენ შემოვიღებთ კიდევ ორ, ჩვეულებრივისგან განსხვავებულ ცნებებს და ამიტომ, ჩვეულებრივი ჩანერისგან განსხვავებით, შემოვიღებთ კიდევ ორ განსხვავებულ ჩანანერს, – პირველი, – „მოგება“ – ანუ ეს ცნება წინწკლებში ჩასმული, და მეორე, – „ირაციონალური მოგება,“ რომელთა ეკონომიკური შინაარსი ქვემოთ იქნება განმარტებული.

გარდა ამისა, ყველგან, სადაც რეალურ საბაზრო სისტემაზე გვექნება საუბარი, გამოვიყენებთ ტერმინს, – „კაპიტალისტური სისტემა.“ ჩვენ შეგნებულად არ ვიყენებთ ტერმინს, – „საბაზრო სისტემა,“ რადგან ეს ტერმინი, ჩვენი აზრით მხოლოდ თეორიული კონსტრუქციის აღმნიშვნელია, რომელიც ისევე განსხვავდება რეალურად არსებულისგან, როგორც ბიბლიაში, – „ძველ აღთქმაში“ – ადამიანების ქცევის შესახებ „ათი მცნება“ განსხვავდება რეალურ ცხოვრებაში ადამიანთა ქცევისგან.

როგორც ვიცით, ტრადიციული აზრითაც კი, მოგების ცნებასთან დაკავშირებით, ეკონომისტებს შორის დღესაც არ არის ერთნაირი აზრი. მოგებას, როგორც წესი, განიხილავენ, როგორც სხვაობას, რომელიც მიიღება პროდუქციის რეალიზების შედეგად მიღებულ ამონაგებსა და პროდუქციის საწარმოებლად გაწეულ ხარჯებს შორის. აქედან კი მხოლოდ ერთი ნაბიჯია კაპიტალისტური სისტემისათვის დამახასიათებელი უმთავრესი მიზნისაგან, – მოგების მაქსიმიზირება. მოგების არსიც სწორედ ამაში მდგომარეობს, – რაც შეიძლება მეტი იყოს სხვაობა ზემოთ დასახელებულ სიდიდეებს შორის. ამ, ნამდვილად საკრალური მიზნის მისაღწევად ისინი არ დაგიდევნ არავის და არაფერს, ქვეყნებს შორის ომებიდან დაწყებული, ადამიანის ჯანმრთელობისა და სიცოცხლისათვის საშიში ნებისმიერი სახის მანკიერ საშუალებებსა, თუ გზებს.

თუ არითმეტიკის კანონების უგულვებელყოფის გზით არ წავალთ, მაშინ შეიძლება ითქვას, რომ მოგების მაქსიმიზირების პროცესს თავისი საზღვრები გააჩნია. მართლაც, თუ განვიხილავთ საყოველთაოდ ცნობილ ტოლობას $P = R - C$, სადაც პროდუქციის რეალიზების შედეგად მიღებული მოგება, აღინიშნება P სიმბოლოთი, პროდუქციის რეალიზების შედეგად მიღებული შემოსავლები R სიმბოლოთი, ხოლო პროდუქციის წარმოებაზე გაწეული ხარჯები, – C სიმბოლოთი, მაშინ, შეიძლება ითქვას, რომ მოგების გაზრდა ორი გზით შეიძლება, – ან შემოსავლები (R) უნდა გაიზარდოს უსასრულოდ, ან ხარჯები (C) უნდა შემცირდეს უსასრულოდ. ხარჯების შემცირება უსასრულოდ, თეორიულადაც კი შეუძლებელია, რადგან იგი ვერ გახდება ნულის ტოლი. რაც შეეხება შემოსავლებს, ცხადია არც მისი უსასრულოდ გაზრდაა შესაძლებელი, რადგან, როგორც ვიცით, შემოსავლები გამოითვლება ფორმულით, – $R = P \times Q$, ანუ პროდუქციის ფასის ნამრავლი გამოშვებული პროდუქციის რაოდენობაზე. თეორიულად, ფასი შეიძლება გაიზარდოს მონოპოლიური ფირმის მიერ წარმოებული პროდუქციის ფასამდე, მაშასადამე რჩება წარმოებული პროდუქციის რაოდენ-

ობა(ღ). მაგრამ, რამდენადაც ეკონომიკური თეორიიდან არის ცნობილი, თუ ფირმა მონოპოლიურია, მაშინ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა ნაკლებია საზოგადოებისათვის სოციალურად საჭირო ეფექტიან რაოდენობაზე, რაც სახელმწიფოს, მათი მხრიდან რეგულაციის აუცილებლობის საჭიროების წინაშე აყენებს. თუმცა რეალურ ეკონომიკაში, როგორც წესი, რაოდენობაც შესანიშნავად იზრდება, ე.წ. „ფასისმიერი დისკრიმინაციის“ შესაშური ოპერატიულობით მოფიქრებული ბიზნეს-ნოვაციის წყალობით. კერძოდ, – ერთი და იმავე თვისებების მქონე სხვადასხვა ხარისხის და მასალის მიხედვით წარმოებული საქონელი, სხვადასხვა ფასად მიეწოდება მომხმარებლებს, მათი გადახდისუნარიანი მოთხოვნის მიხედვით. ამის მიუხედავად ფასის ზრდასაც თავისი გონივრული საზღვარი აქვს. და მაშინ, როგორ ხდება, რომ ამის მიუხედავად, ცალკეული ადამიანები კოლოსალურ სიმდიდრეს ეუფლებიან, ხოლო ასეულობით მილიონი კი სიღარიბის ზღვარზე და, კიდევ უფრო მეტი, სიღარიბის ზღვარს ქვემოთ არიან?

თავი მეოთხე კაპიტალისტური „მოგება“ და მისი ირაციონალობა

... ყველა დროისა და ყველა ჯურის ადამიანი იმისათვის ილწვოდა და ილწვის ახლაც, ხვალ რომ მეტი ჰქონდეს, ვიდრე დღესა აქვს.
ოთარ ჭილაძე, „რკინის თეატრი“

ჩვენი მოდელი დაფუძნებულია ეკონომიკურ თეორიაში დღეს უკვე საკმაოდ აღიარებულ ე.წ. „ფაქტორული შემოსავლების“ თეორიაზე, რასაც ასევე „შემოსავლების განაწილების ნეოკლასიკურ“ თეორიასაც უწოდებენ, რომელიც მოგების, –

როგორც ეკონომიკური კატეგორიის, – წარმოქმნის კარდინალურად განსხვავებულ მიდგომას გვთავაზობს.

როგორც ცნობილია, „კაპიტალისტური სისტემა“ (როგორც ზემოთ ავლნიშნეთ, ჩვენ შეგნებულად არ ვხმარობთ ტერმინს, – „საბაზრო სისტემა“, – რადგან ეს ტერმინი, ჩვენი აზრით მხოლოდ თეორიული კონსტრუქციის აღმნიშვნელია, რომელიც ისევე განსხვავდება რეალობისგან, როგორც ბიბლიის „ძველ აღთქმაში“ – ადამიანების ქცევის შესახებ „ათი მცნება“ განსხვავდება რეალურ ცხოვრებაში ადამიანების ქცევისგან) საზოგადოების ეკონომიკური მოწყობის ისეთი მოდელია, რომლის უმთავრესი მიზანი მოგების არა მხოლოდ მიღება, არამედ უფრო მეტიც, – მისი მაქსიმიზაციაა. ეს მის შინაგან ბუნებაში ძევს და ამდენად, იგი ასე იმიტომ კი არ იქცევა, რომ სხვანაირადაც შეუძლია მოქცევა და ასე მიზანმიმართულად მოქმედებს. არა, სრულიადაც არა! მას უბრალოდ სხვაგვარად მოქცევა არ შეუძლია და, თუ მაინც სხვანაირად მოიქცა, ეს უკვე აღარ იქნება წმინდა სახის კაპიტალიზმი.

მაგრამ, რა არის მოგება? რატომ არის, მთლიანად კაცთა მოდგმა თუ არა, ყოველ შემთხვევაში მისი უდიდესი ნაწილი მაინც, მოგებას გამოდევნებული? რატომ აჰიპნოზებდა ადამიანს ყოველთვის მოგების, ამ მართლაც მაგიური ძალის მქონე სიტყვის, ანდამატივით მიმზიდველი სახიერება?

როგორც ზემოთ ითქვა, დღევანდელ ეტაპზე უკვე საკმაოდ გავრცელებულია ეკონომიკური თეორია, რომელიც მოგების წარმოქმნის კარდინალურად განსხვავებულ მიდგომას გვთავაზობს, კერძოდ, ეს არის „ფაქტორული შემოსავლების თეორია“, ან, როგორც მას ასევე უწოდებენ, – „შემოსავლების განაწილების ნეოკლასიკური თეორია“, რომელის ანალიზზე დაყრდნობითაც შევეცდებით მეტ-ნაკლებად ადექვატური ეკონომიკური მოდელიც წარმოვადგინოთ, რომელიც სრულიად განსხვავებულად წარმოგვიდგენს მოგების, როგორც ეკონომიკური კატეგორიის, არსს.

ჩვენ განხილვა იმით უნდა დავიწყოთ, რომ „შემოსავლების

განაწილების ნეოკლასიკური თეორიის“ თანახმად, იმას, რასაც ჩვენ მოგებას ვეძახით, როგორც სხვაობას, საქონლის რეალიზაციიდან მიღებულ შემოსავალსა და ამ საქონლის წარმოებისათვის გაწეულ ხარჯებს შორის, სულაც არ გახლავთ მოგება იმ აზრით, რა აზრითაც მიღებულია ჩვეულებრივ ეკონომიკურ საქმიანობაში და, სხვა არაფერია, თუ არა ე.წ. „ფაქტორული შემოსავალი,“ ხოლო „მოგება,“ როგორც ეკონომიკური კატეგორია, სრულიად სხვა რამეა, გარკვეულწილად ირაციონალური, დროის მხოლოდ გარკვეულ, საკმაოდ მოკლევადიან პერიოდში არსებული მოვლენა, რაზედაც ქვემოთ დაწვრილებით ვილაპარაკებთ!

სანამ ამ საკითხს უფრო დაწვრილებით შევხებით, ჯერ განვიხილოთ ე.წ. „ფაქტორული შემოსავალის“ ცნება. აღნიშნული თეორიის თანახმად, წარმოების ფაქტორებია, - მიწა, კაპიტალი, შრომა და სამეწარმეო უნარი (სხვაგვარად მას „ორგანიზაციის უნარსაც“ უწოდებენ), ანუ, ჩვენს შემთხვევაში გვაქვს წარმოების „ოთხფაქტორიანი“ მოდელი. ამათგან პირველი ორი მატერიალურ რესურსებს წარმოადგენს, ხოლო დანარჩენი ორი კი - ადამიანურ რესურსებს. აქედან გამომდინარე, პროდუქციის ფასი სხვა არაფერია, თუ არა ამ პროდუქციის წარმოებაზე დახარჯული წარმოების ფაქტორების (მიწა, კაპიტალი, შრომა და სამეწარმეო უნარი) ექვივალენტური ფასების ჯამი. თავის მხრივ, თითოეული ფაქტორის ფასს შეესაბამება მისი ექვივალენტური, - ფაქტორული შემოსავალი, რომელიც ნაწილდება თითოეული ფაქტორის შესაბამისი შემოსავლის მიხედვით, კერძოდ, „მიწას,“ როგორც წარმოების რესურსულ ფაქტორს, შეესაბამება - „რენტა,“ „კაპიტალს,“ როგორც წარმოების ასევე რესურსულ ფაქტორს, - „პროცენტი,“ „შრომას,“ როგორც წარმოების ადამიანურ ფაქტორს, - „ხელფასი,“ და ბოლოს, - „სამეწარმეო უნარს,“ რომელიც ასევე წარმოების ადამიანურ ფაქტორს წარმოადგენს, - „სამეწარმეო შემოსავალი.“ აქ უნდა შევნიშნოთ, რომ „სამეწარმეო უნარის“ შესაბამის ფაქტორულ შემოსავალს ჩვენ „სამეწარმეო შემოსავალს“ ვუ-

წოდებთ და არა, ეკონომიკურ ლიტერატურაში არცთუ ისე გამოსაყენებელ „სამეწარმეო მოგებას,“ რადგან, როგორც უკვე აღინიშნა, მოგება, როგორც ეკონომიკური კატეგორია, ჩვენი მოდელის მიხედვით სრულიად განსხვავებული ეკონომიკური შინაარსის მატარებელია.

ის, თუ როგორ განვიხილავთ კავშირს ფაქტორთა ფასებსა და ამ ფაქტორთა ფაქტორულ შემოსავლებს შორის, ჩვენი აზრით, უფრო გემოვნების საკითხია, ვიდრე ეკონომიკური აზროვნების;

მართლაც, თუ ფაქტორულ შემოსავალს განვიხილავთ, როგორც ფაქტორის ფასის ნაწილს, მაშინ ფაქტორის ფასი იქნება ფაქტორის რეალიზებიდან მიღებული შემოსავალი, ხოლო ფაქტორული შემოსავალი ტოლი იქნება ფაქტორის ფასს გამოკლებული ყველა ცხადი და არაცხადი დანახარჯების ჯამი.

ჩვენ შევჩერდებით მიდგომაზე, რომლის თანახმადაც ფაქტორის ფასი, რომელსაც ფაქტორის მფლობელი ყიდის, როგორც წესი, ამავე ფაქტორის მფლობელის ფაქტორული შემოსავლის ექვივალენტურია. ამ შემთხვევაში მას არავითარი მოგების მიღება არ შეუძლია. მისი მოგება ნულის ტოლია, რაც, გარკვეულ უნისონშია ეკონომიკურ თეორიაში მიღებული „ეკონომიკური მოგების“ ცნებასთან, როგორც – პროდუქციის რეალიზების შედეგად მიღებულ ამონაგებსა და ამ პროდუქციის დასამზადებლად საჭირო ყველა ცხადი და არაცხადი დანახარჯების ჯამს შორის სხვაობა.

საგულისხმოა, რომ სიტყვა „ექვივალენტური“ ტოლობას არ ნიშნავს. ამ შემთხვევაში ეს სიტყვა უნდა გავიგოთ, როგორც „შესაბამისი.“ ეს კი იმას ნიშნავს, რომ თითოეული დახარჯული ფაქტორიდან მიღებული ფაქტორული შემოსავალი, როგორც წესი, არანაკლებია პროდუქციის წარმოებისათვის საჭირო ფაქტორთა ფასებზე.

როგორც ვხედავთ, ასეთი განმარტება არ გამორიცხავს ისეთ შემთხვევებსაც, როდესაც თითოეული ფაქტორიდან მიღებული ფაქტორული შემოსავალი, შესაძლოა არა მარტო ტოლი,

არამედ, რიგ შემთხვევებში, გაცილებით მეტიც იყოს დახარჯული ფაქტორების ფასებზე. რაც შეეხება იმ შემთხვევას, როდესაც გვაქვს ნაკლებობა, ანუ, როდესაც ფაქტორული შემოსავლების ჯამი ნაკლებია ფაქტორთა ფასების ჯამზე, რაც, ცხადია არ არის გამორიცხული, ეს, როგორც წესი, ნიშნავს ნარუმატებელ ბიზნეს-პროექტს, რაც გულისხმობს ამ ბიზნესის მენეჯმენტში გასატარებელ სერიოზულ ცვლილებებს, ან ასეთი ბიზნეს-პროექტის საერთოდ შეწყვეტას.

თუ პროდუქციის ფასის ამ განმარტებას დაეაკვირდებით, დავინახავთ, რომ აქ საერთოდაც არ არის მოგებაზე საუბარი, რამდენადაც პროდუქციის ფასი განისაზღვრება, როგორც დახარჯული ფაქტორების სანაცვლოდ მიღებული თითოეული ფაქტორის შესაბამისი ფაქტორული შემოსავლების ჯამი. ამასთან, სიტყვა „შესაბამისი“ განიხილება ზემოთ მოყვანილი აზრით.

ამის შემდეგ ბუნებრივად ისმის კითხვა, – მაშინ რა არის მოგება და შეიძლება თუ არა იგი ეკონომიკური ურთიერთობის შედეგი იყოს?

პირველ რიგში შევნიშნოთ, რომ დასახელებული ფაქტორებიდან უმნიშვნელოვანესი არის „შრომა“, იმ გაგებით, რომ განვითარებულ კაპიტალისტურ ქვეყნებში, ფაქტორული შემოსავალი, რომელიც მოდის „შრომაზე“, თითქმის სამჯერ აღემატება დანარჩენი სამი ფაქტორული შემოსავლის ჯამს. ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, თუ პროდუქციის ფასი 100 ერთეულს უდრის, მაშინ, ნარმოების ოთხფაქტორიანი ეკონომიკური მოდელის შემთხვევაში (მიწა, კაპიტალი, შრომა, სამეწარმეო უნარი), შრომაზე მოდის თითქმის 75 ერთეულის ტოლი ფაქტორული შემოსავალი, ხოლო დანარჩენ სამ ფაქტორზე, მხოლოდ 25 ერთეულის ტოლი ფაქტორული შემოსავალი.

ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, განსაკუთრებული მნიშვნელობა აქვს, თუ როგორ განისაზღვრება შრომის ფასი, ანუ ხელფასი, ცალკეულ კაპიტალისტურ ქვეყანაში და, კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია ის თეორიული პარადიგმა, რომელიც

ხელფასის განსაზღვრას უდევს საფუძვლად. ცხადია, სხვა ფაქტორების შემთხვევაშიც ფასების განსაზღვრის ანალოგიური მეთოდოლოგია უნდა იქნეს გამოყენებული, ოღონდ იმ პირობით, რომ სხვა ფაქტორებისგან განსხვავებით, შრომის უნარის გაქირავება ხდება, მაშინ როდესაც „მინა“ და „კაპიტალი“ შესაძლოა როგორც გაიყიდოს, ასევე გაქირავდეს, გადაეცეს მუდმივ სარგებლობაში და ა.შ. რაც შეეხება „სამეწარმეო უნარს“, აქ ტერმინოლოგიური განსხვავებებია ანგარიშგასაწევი. რიგი ეკონომისტების აზრით, წარმოების მეოთხე ფაქტორი სხვა არაფერია, თუ არა „ორგანიზაცია“ და ა.შ.

თუ ადამიანს ოდნავ მაინც ცნობისწადილის სურვილი გააჩნია, აღარაფერს ვამბობთ იმაზე, როცა ამას მეცნიერული ცნობისწადილიც ემატება, მაშინ აუცილებლად უნდა დაისვას კითხვა, –

ჯერ ერთი, არის თუ არა სამართლიანი ხელფასის განსაზღვრის ის მეთოდოლოგია, რაც დღეისათვის ეკონომიკურ თეორიაში არის მიღებული;

მეორეც, – თუკი ხელფასის განსაზღვრის ეს მეთოდოლოგია სამართლიანია, რაოდენ პარადოქსულადაც არ მოგვეჩვენოს, იმითაც უნდა დავინტერესდეთ, თუ რა ზომით არის იგი სამართლიანი, რადგანაც, კაპიტალიზმისთვის დამახასიათებელი კანონები აუცილებლად მოითხოვს ამ საკითხში (და არა მხოლოდ ამ საკითხში) სახელმწიფოს ჩარევის აუცილებლობას, ჯერ ერთი, იმიტომ რომ, თეორიული საბაზრო სისტემის შემთხვევაშიც კი არ გვაქვს და არც ხდება ეკონომიკურ სუბიექტებს შორის ურთიერთობა ე.წ. „Laissez-faire“ პრინციპის საფუძველზე, რადგან, ე.წ. „თავისუფალი ბაზარი“ გარეშე ეფექტების (ექსტერნალიების) თავიდან აცილებას და, რაც ძალზე მნიშვნელოვანია, ე.წ. „საზოგადოებრივი დოვლათის“ წარმოებას ვერ ახერხებს, და ეს განა იმიტომ, რომ არ შეუძლია, არამედ, ეს თეორიული კონსტრუქცია ამის საჭიროებას არ, – და არა, ვერ – ხედავს; ანუ, ადგილი აქვს ე.წ. „ბაზრის ფიასკოს.“ ამდენად, სწორედ ამაში მდგომარეობს საბაზრო სისტემის თეორიული

მოდელისგან განსხვავებით, რეალურ სამეურნეო პრაქტიკაში სახელმწიფოს ჩარევის აუცილებლობა, ანუ სახელმწიფო ერევა ბაზრის ფუნქციონირების პროცესებში, რათა დაიძლიოს ექსტერნალიები, ანუ მოხდეს მათი ინტერნალიზება და ასევე მოხდეს „საზოგადოებრივი დოვლათის“ წარმოება. მაგრამ, რადგანაც ჩვენ, დასახელებული ეკონომიკური მიზეზების გამო, – რომ არაფერი ვთქვათ პოლიტიკურ, სოციალურ, მორალურ, ეთიკურ და კიდევ რიგ სხვა მიზეზებზე, – სინამდვილეში გვაქვს არა საბაზრო სისტემაზე დაფუძნებული ეკონომიკა, ანუ „საბაზრო ეკონომიკა“, არამედ გვაქვს რეალურად არსებული ეკონომიკა, ამიტომ ჩვენ მას „კაპიტალისტური ეკონომიკა“ ვუწოდეთ, რომელიც ისევე განსხვავდება პირველისგან, როგორც „ძველი აღქმის“ ათ მცნებაში მოცემული შეგონებები, რეალურ ცხოვრებაში ადამიანების მიერ ამ ცნებების შესრულებისგან.

მესამეც, თუ მაინც ისე ხდება, რომ ასეთი მეთოდოლოგიური მიდგომა, არათუ არასამართლიანია, არამედ არასწორიც, მაშინ ბუნებრივია დავსვათ შეკითხვა, თუ როგორი უნდა იყოს სწორი და, იმავდროულად სამართლიანი, მეთოდოლოგია.

თავი მეხუთე

ხელფასი, შრომის ზღვრულ პროდუქტი და მწარმოებლურობა

ცხადია, ამ ნაშრომში ჩვენ არ გვაქვს იმის პრეტენზია, რომ ეს საკითხები ერთხელ და სამუდამოდ გადავჭრათ, თუნდაც იმიტომ, რომ ჩვენზე გაცილებით დიდი ნიჭისა და გაცილებით სრულყოფილი განათლების მქონე ადამიანებმა მისი გადაჭრის მცდელობას, შეიძლება ითქვას, სიცოცხლე მიუძღვნეს და, ამის მიუხედავად, პრობლემა დღესაც, პრობლემად რჩება, მაგრამ, ამის მიუხედავად, იმის სურვილი და პრეტენზია კი ნამდვილად გაგვაჩნია, რომ ამ პრობლემის გადაჭრის ჩვენეული ვერ-

სია წარმოვადგინოთ, რომელიც ლოგიკურ და, იმავდროულად მკაცრად განსაზღვრულ პარადიგმაზე იქნება დაყრდნობილი.

ამ მიმართებით დასრულებული და ლოგიკურად არგუმენტირებული მოდელის ასაგებად ძალზე მნიშვნელოვანი იქნება იმ კავშირების დანახვა, რომელიც არსებობს ხელფასს, შრომის ზღვრულ პროდუქტსა და მწარმოებლურობას შორის, რაც თავის მხრივ „მოგების“, როგორც ეკონომიკური კატეგორიის, რაობის გარკვევაში დაგვეხმარება.

ეკონომიკურ თეორიაში დღეს აღიარებული მიდგომის თანახმად, კონკურენტულ ბაზარზე არსებული ფირმა, დასაქმებულ მუშაკთა რაოდენობას განსაზღვრავს შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებისა და ხელფასის სიდიდის შედარებით. შრომის ზღვრული პროდუქტი კი, როგორც ცნობილია, განისაზღვრება, როგორც დამატებითი მუშაკის მიერ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობის ნამრავლი ერთეული პროდუქციის საბაზრო ფასზე. კონკურენტული ფირმა მანამ ზრდის დასაქმებულ მუშაკთა რაოდენობას, სანამ ზღვრული მუშაკის მიერ წარმოებული პროდუქციის ღირებულება არ გაუტოლდება ხელფასს.

თუ კარგად დაუკვირდებით ამ პირობას, დავინახავთ ერთ ძალიან დიდ უცნაურობას, რამაც შესაძლოა მარქსი და მისი „ზედმეტი ღირებულების თეორია“ გაგვახსენოს და, რადგანაც დღეს მარქსის უბრალო ხსენებაც კი, არა თუ საბაზრო თეორიის სრულ უცოდინარობას, არამედ საერთოდ უვიცობასაც გულისხმობს, ამდენად მეტს აღარ გავმეორდებით და გავაგრძელებთ ჩვენს მსჯელობას. მივყვეთ ისევ ეკონომიკურ თეორიას. ეკონომიკური თეორიის მიხედვით კი, თუ ვიხილავთ „შრომის ბაზარს“, როგორც კონკურენტულ ბაზარს, მაშინ მუშაკთა ხელფასი შრომის მიწოდებისა და შრომაზე მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთის წერტილის შესაბამისი წონასწორული ხელფასით განისაზღვრება. ამასთანავე, რადგანაც ნებისმიერ ბაზარზე ადგილი აქვს ზღვრული პროდუქტის კლებადობის კანონს, ამიტომ ყოველი დამატებითი მუშაკის მიერ წარმო-

ებული პროდუქტის რაოდენობა, წინა მუშაკის მიერ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობას, უკეთეს შემთხვევაში, არ აღემატება, თორემ საზოგადოდ მასზე ნაკლებია. სწორედ ამიტომ, ფირმა სამუშაოდ მიღებულ მუშაკთა რაოდენობას განსაზღვრავს იმ ბოლო, ანუ ზღვრული მუშაკით, რომლის შრომის პროდუქტის ღირებულება, კონკურენტული ბაზრის მიერ განსაზღვრულ ხელფასს გაუტოლდება. ამგვარად, ეს მუშაკი გახლავთ ზღვრული მუშაკი იმ გაგებით, რომ ამ მუშაკით თავდება სამუშაოზე მისაღებ მუშაკთა რაოდენობა.

შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება, როგორც უკვე ითქვა, თავის მხრივ განისაზღვრება ზღვრული პროდუქტის ნამრავლით პროდუქციის ერთეულის ფასზე, ხოლო ერთეული პროდუქტის ფასი, თავის მხრივ, განისაზღვრება წონასწორული ფასით, რასაც ასევე კონკურენტული ბაზარი განსაზღვრავს.

ამგვარად, ბაზარი განსაზღვრავს წონასწორულ ხელფასს, პროდუქციის ერთეულის წონასწორულ ფასს და ამ ფასებზე დაყრდნობით ფირმა განსაზღვრავს, თუ რამდენი მუშაკი უნდა დაიქირავოს.

ამ თეორიული მოდელიდან ისეთი შედეგი გამოდის, რომ თუ მაინცდამაინც არ გვინდა ამას მარქსისტული ტერმინოლოგიით „დაქირავებული შრომის ექსპლუატაცია“ დავარქვათ, მაშინ, ყველაზე ლოიალური მიდგომით, ამას არასამართლიანი მაინც უნდა ვუწოდოთ. მართლაც, პირველი მუშაკის შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება შესაძლოა იმდენად მეტი იყოს ხელფასზე, რომ უბრალოდ გაუგებარია, რატომ უნდა წაიღოს ეს სხვაობა დამქირავებელმა. უფრო მეტიც, სრულიად გაუგებარია, რატომ უნდა წაიღოს დამქირავებელმა ყველა მუშაკისგან ის სხვაობა, რომელიც არსებობს შრომის ზღვრული პროდუქტის ღირებულებასა და ხელფასს შორის? გარდა იმ უკანასკნელი მუშაკისა, რომლის ზღვრული პროდუქტის ღირებულება შესაძლოა ხელფასის ტოლი იყოს, დამქირავებელს ყველა დანარჩენი მუშაკისაგან ეს სხვაობა მიაქვს.

ამგვარად, რამდენადაც ყველა მუშაკის მიერ გამომუშავებული ზღვრული პროდუქტის ღირებულება, გარდა შესაძლოა ზღვრული მუშაკისა, მეტია თითოეული მუშაკის ხელფასზე, ამდენად ამ პროდუქტის ფასი ყოველთვის მეტი იქნება „შრომის,“ როგორც წარმოების ფაქტორის ფასზე. უფრო მეტიც, როგორც ეკონომიკური თეორიიდან არის ცნობილი, კონკურენტულ ბაზარზე, გრძელვადიან პერიოდში, ფირმების ეკონომიკური მოგება ნულის ტოლია (შევნიშნოთ, რომ ამ შემთხვევაში მოგება განიხილება ტრადიციული გაგებით – თ.ა.). აქ, თეორია ძალზე გაკვრით, თუ ბუნდოვნად არა, ამბობს, რომ არა ყველა ფირმის, არამედ მხოლოდ ზღვრული ფირმის ეკონომიკური მოგება არის ნულის ტოლი. ცხადია, აქაც იგივე მექანიზმია, როგორც ზღვრული მუშაკის განსაზღვრისას. კერძოდ, კონკურენტულ ბაზარზე ყველა ფირმის ეკონომიკური მოგება სრულიადაც არ არის ნულის ტოლი, და ამდენად, გრძელვადიან პერიოდში კონკურენტულ ბაზარზე ის ფირმები რჩება, რომელთა ეკონომიკური მოგება არანაკლებია ნულზე. ეს კი იმას ნიშნავს, რომ მხოლოდ ზღვრული ფირმისათვის (შესაძლოა, ერთზე მეტი, მაგრამ, ცხადია არა ყველა ფირმებისათვის – თ.ა.) ეკონომიკური მოგება ზღვრული დანახარჯების ტოლია, ხოლო ყველა სხვა ფირმებისათვის ამავე ბაზარზე, ეკონომიკური მოგება ზღვრულ დანახარჯებზე მეტია. ე.ი. ფირმებს, ზღვრული ფირმის (შესაძლოა, ფირმების – თ.ა.) გარდა, დადებითი მოგება გააჩნიათ.

ამგვარად, ფირმებს კონკურენტულ ბაზარზეც გააჩნიათ მოგება ზემოთხსენებული აზრით, გარდა, შესაძლოა იმ ფირმების სასრული რაოდენობისა, რომელთა მოგებაც ნულის ტოლია. რამდენადაც ამ ნულოვანი მოგების მქონე ფირმებიც რჩებიან ბაზარზე, ამიტომ, ფირმის ბაზარზე დარჩენის საზომად, გარკვეული დაშვებით, შეიძლება მივიღოთ ბაზარზე ნულოვანი მოგების მქონე ფირმების არსებობა, რაც სრულიადაც არ ნიშნავს იმას, რომ გრძელვადიან პერიოდში, კონკურენტულ ბაზარზე არსებული ყველა ფირმის ეკონომიკური მოგება ნულის ტოლია.

ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ აქ, ცხადია საუბარია ფირმების ნულის ტოლ „ეკონომიკურ მოგებაზე“ და არა ენ. „ბუღალტრულ მოგებაზე“, რომელიც ყველა ფირმისთვის, ცხადია დადებითი სიდიდეა. აქ, ჩვენი აზრით, ეკონომიკური თეორიის საშუალებით იმის დასაბუთების მცდელობაა, რომ ფირმების „ეკონომიკური მოგება“ ნულის ტოლია და არავითარ ადამიანის მიერ ადამიანის ექსპლუატაციას მარქსისტული გაგებით, ადგილი არა აქვს. ასეთ მიდგომას, გარკვეული პირობითობით, ეკონომისტთა უდიდესი ნაწილი ეთანხმება კიდეც, ამასთან, იმ ფაქტს, რომ კონკურენტულ ბაზარზე გრძელვადიან პერიოდში, მხოლოდ ზღვრული ფირმების „ეკონომიკური მოგება“ არის ნულის ტოლი, ხოლო დანარჩენი ფირმებისთვის ეს სიდიდე დადებითია, იმ გამორჩეული ინდივიდუალური უნარ-ჩვევებით ხსნის, რაც მენარმეთა გარკვეული ნაწილისთვის არის დამახასიათებელი. ესეც მეტ-ნაკლებად ჯდება იმ პარადიგმაში, რომ კონკურენტულ ბაზარზე პროდუქციის ფასი, თუ ზუსტად ზღვრული დანახარჯის ტოლი არაა, მასთან საკმაოდ ახლოს მყოფი სიდიდეა.

გავიხსენოთ, რომ გარდა აღნიშნულისა, კონკურენტულ ბაზარზე, მოკლევადიან პერიოდში, მოგება, ზემოთხსენებული აზრით, წარმოიქმნება ორ შემთხვევაში, – პირველი, როდესაც ხარჯები მცირდება პროდუქციის რაოდენობის ზრდასთან ერთად, ანუ, როდესაც გვაქვს ეფექტიანი მასშტაბი; და, მეორე, როდესაც გვაქვს მასშტაბის მუდმივი ეფექტი. ასეთი რამ კი, როგორც ნესი, გვაქვს იქ, სადაც მუდმივი კაპიტალის თავდაპირველი სიდიდე მნიშვნელოვნად აღემატება ცვალებადი კაპიტალის სიდიდეს, რის შედეგადაც შემოსავლები იზრდება, როცა წარმოებული პროდუქციის რაოდენობა იზრდება.

რაც შეეხება რეალურ ბაზარს, აქ გარდა ზემოთ აღნიშნული შემთხვევებისა, მოგება გვაქვს ისეთ შემთხვევებშიც, რომელიც განსხვავდება მოგების საყოველთაოდ მიღებული განმარტებისგან. რეალურ ბაზარზე მოგება შეიძლება გვექონდეს მაშინაც, როდესაც ისეთი საქონელი ინარმოება, რომელიც

პირველადი, და, ან მასობრივი მოთხოვნების საგნებს განეკუთვნება, და, რომლის არსებობაც გამოწვეულია ახალი ტექნოლოგიური გარღვევის შედეგად წარმოქმნილი საქონლის წარმოებისას. მაგრამ ეს პროცესი არ შეიძლება გრძელვადიანი პერიოდის მოვლენა იყოს. როგორც ცნობილია, მოგება კონკურენტულ ბაზარზე მოკლევადიანი პერიოდის მოვლენაა. რალაც დროის შემდეგ, წარმოების პროცესი „ეფექტიანი მასშტაბის“ საზღვრებიდან გადის, ხოლო ინოვაციური პროცესების შედეგად წარმოებული ახალი საქონლით ბაზარი გაჯერდება. შედეგად, მოგება ტრადიციული გაგებით, ხოლო „შემოსავლების განაწილების ნეოკლასიკური თეორიის“ მიხედვით, ფაქტორული შემოსავლის ის კომპონენტი, რომელიც ამ პროცესების შედეგად წარმოიშვა, თანდათანობით მცირდება და ნულისაკენ მიისწრაფის.

ყველა დანარჩენ შემთხვევაში, მოგების წარმოშობის მიზეზი არაკონკურენტული ბაზარია, ანუ მისი ის კლასიკური შემთხვევები, როგორიც არის მონოპოლიური ბაზარი (მისი შემადგენელი დუოპოლიური და პოლიპოლიური ბაზრებით), ოლიგოპოლიური ბაზარი და მონოპოლისტურად კონკურენტული ბაზარი.

ამგვარად, კონკურენტული ბაზარი გვაძლევს იმას, რისი მოცემაც მას შეუძლია, და იმაზე მეტს მას ვერც მოვთხოვთ და არც უნდა მოვთხოვოთ. კერძოდ, მიუხედავად ეკონომიკურ თეორიაში გაბატონებული შეხედულებისა, რომ გრძელვადიან პერიოდში კონკურენტული ბაზრის არსებობის პირობებშიც კი, მოგება, მისი ტრადიციული გაგებით, ნულისაკენ მიისწრაფის, როგორც ირკვევა, პროდუქციის ფასი აღემატება ფაქტორთა ფასების ჯამს, ანუ, სხვა სიტყვებით, – მოგება მაინც არსებობს, მიუხედავად იმისა, იგი მცირედ, განსხვავდება ნულისგან, თუ დიდად, რაც ჩვენ, ეკონომიკურ ლიტერატურაში საყოველთაოდ გავრცელებული მოდელის, – „შემოსავლების განაწილების ნეოკლასიკური თეორიის“ – მექანიზმის ახსნის საფუძველზე ვაჩვენეთ.

ზემოთ აღნიშნულიდან გამომდინარე, ისიც შეიძლება დავასკვნათ, რომ, თუმცა ზემოთ აღწერილი სიტუაცია, ეკონომიკური თეორიის მიხედვით, არ განეკუთვნება ე.წ. „საბაზრო ჩავარდნის“ იმ კლასიკურ შემთხვევას, რომელიც „საბაზრო ძალაუფლების“ სახელით არის ცნობილი, რა ვუყოთ იმ ფაქტს, რომ აქაც, ზღვრული ფირმების გარდა, ყველა სხვა ფირმას აქვს მოგების გარკვეული სიდიდე? ეს კი მხოლოდ იმ უცილობელ ფაქტზე მიუთითებს, რომ კონკურენტული ბაზრის პირობებშიც კი, გვაქვს „საბაზრო ჩავარდნა“, რაც, როგორც უკვე არაერთხელ აღინიშნა, იმაში გამოიხატება, რომ აქაც ფირმებს, გარდა, შესაძლოა მათი სასრული რაოდენობისა, გააჩნიათ ნულისაგან განსხვავებული მოგება.

სწორედ ამიტომ, ჩვენი აზრით ამ შემთხვევაშიც, ანუ კონკურენტული ბაზრის არსებობის პირობებშიც, რასაც რეალურ სამეურნეო პრაქტიკაში, ანუ კაპიტალისტური სისტემის ზემოთხსენებული აზრით არსებობის პირობებშიც, – ჟამიდან ჟამამდე აქვს ადგილი, სახელმწიფოს მხრიდან უნდა ხდებოდეს ასეთი შედეგების კორექტირება, რაც მინიმალური ხელფასის დანესებაში გამოიხატება და, თუ ეკონომიკურად განვითარებულმა კაპიტალისტურმა ქვეყნებმა ეს საკითხი პრაქტიკულად გადაჭრეს კიდეც, ამას ვერ ვიტყვით დანარჩენ ქვეყნებზე, – როგორც პოსტკომუნისტურ, ისე განვითარებად ქვეყნებზე, თუმცა ისიც უნდა ითქვას, რომ განვითარებულ კაპიტალისტურ ქვეყნებს უფრო გაბედულად შეუძლიათ ნონასწორულზე მაღალი ხელფასების დანესება, რასაც ისინი ხშირად წარმატებითაც აკეთებენ კიდეც, რაც პრაქტიკულად აისახა ე.წ. „ეფექტიანი ხელფასების“ თეორიაში.

რაც შეეხება პოსტკომუნისტურ ქვეყნებს, რომელთაც საქართველო განეკუთვნება, ჩვენი აზრით ის პოლიტიკა, რომელიც ამ მიმართებით ხორციელდება, არა თუ არასამართლიანი, არამედ უბრალოდ არასწორია. მართლაც, რამდენადაც დღეს საქართველოში პროდუქციის უდიდესი ნაწილი იმპორტირებულია, ამდენად, ამ საქონელის პრაქტიკულად ყველა დასახელებული

ბა მსოფლიო ფასებში იყიდება და ამდენად, ამ საქონლის მყიდველი, მხოლოდ ის შეიძლება იყოს, რომლის „შრომის“ შედეგად მიღებული ფაქტორული შემოსავალი, ანუ ხელფასი, მსოფლიო ფასების შესაბამისი ხელფასით იქნება უზრუნველყოფილი. ამას, უბრალოდ „მსყიდველობითი უნარის პარიტეტის“ თეორიაც მოითხოვს. მართლაც, თუ ერთიდაიმავე სახის საქონლის ფასი ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ვთქვათ, 1 დოლარი ღირს, ხოლო გაცვლითი კურსის მიხედვით 1აშშ დოლარი, 3 ლარის ექვივალენტურია, მაშინ ამ საქონლის ფასი საქართველოში, თეორიულად 3 ლარი უნდა ღირდეს. მაგრამ თუ ეს ასეა, მაშინ ამ საქონლის 3 ლარად მყიდველის „შრომის“ შედეგად მიღებული ფაქტორული შემოსავალი, და მაშასადამე ხელფასებიც, თეორიულად ამერიკაში დასაქმებულის „შრომის“ ფასის ტოლი უნდა იყოს. მაგრამ, რეალურად ეს ასე არ არის და, თუ ეს ასე არ არის, მაშინ ვინ ყიდულობს იმპორტირებულ საქონელს? ცხადია, მხოლოდ ის, ვინც ჩვენს მიერ ნახსენებ პირობებს აკმაყოფილებს, ანუ უმეტესად ისინი, ვინც ბიზნეს-საქმიანობით არის დასაქმებული, როგორც ადგილობრივი, ისე, განსაკუთრებით უცხოელები, რომელთათვისაც ჩვენნაირი ქვეყნები მათთვის ნამდვილი „კლონდაკია“, რადგან, როგორც ზემოთ ითქვა, თუ მათ ქვეყნებში პროდუქციის 100 ერთეულის ღირებულების პირობებში, „ფაქტორული შემოსავლების“ თეორიის თანახმად, 70-75 ერთეული „შრომაზე“ მოდის, ჩვენთან იგი, უკეთეს შემთხვევაში, ანალოგიურ „შრომაზე“, 15-20 ერთეულია, და მაშინ, როდესაც ჩვენსავე ქვეყანაში მომუშავე თავისი ქვეყნის თანამშრომელს 70 ერთეულს გადაუხდის, შესაძლოა ცოტა ნაკლებსაც, რადგან აქ, ადგილობრივი, განსაკუთრებით სოფლის მეურნეობის პროდუქცია, - ხილი, ბოსტნეული და სხვა სახის მალფუჭებადი პროდუქტი, რადგან მისი გადამუშავების წარმოება სათანადო დონეზე არ არის განვითარებული, „ჩალის ფასი“ ღირს, იგი თანახმა იქნება, ხოლო ადგილობრივ, იმავე დონის კვალიფიკაციის მუშაკს, 30 ერთეულიც რომ გადაუხადოს, ისიც კმაყოფილი ეყოლება; ამას თუ დაეუმატებთ გადასახადების შედარებით დაბალ დონეს

ევროპის ქვეყნებთან შედარებით, ამ ფაქტს მარქსისტული თეორიის მიერ დასაბუთებულ მუშაკის შრომის ყოვლად უსინდისო ექსპლუატაციის მეტს, ვერაფერს დაარქმევ და მისი „ზედმეტი ღირებულების“ თეორიასაც უფრო მეტი პატივისცემითაც მოეკიდები. და, როგორ ხდება ამ შეუსაბამობის კომპენსირება? რადგანაც საზოგადოების ამ, დღევანდელი გაგებით „ელიტარული“ ნაწილის, ხვედრითი წილი გაცილებით ნაკლებია მთლიანი მოსახლეობის სიდიდესთან შედარებით, ამიტომაც მათგან აკრეფილი გადასახადების სიდიდე, რომელიც საბიუჯეტო შემოსავლების უმნიშვნელოვანეს ნაწილს შეადგენს, არ არის საკმარისი ზომაზე მეტად გაბერილი (რასაც გარკვეულწილად თავისი გამართლება შესაძლოა მოეძებნოს, ე.წ. „სოციალური აფეთქების“ თავიდან აცილების მიზნით) „სახელმწიფო მანქანის“ და საბიუჯეტო სექტორში დასაქმებულთა „შრომის“ შესაფერისი ანაზღაურებისათვის. ამიტომაც არის, რომ საზოგადოებისათვის არქიმნიშვნელობის მქონე პროფესიების, როგორიც გახლავთ მასწავლებლის, ექიმის, სამხედრო მოსამსახურის, პოლიციელის და რიგი სხვა პროფესიების „შრომის“ ანაზღაურება, ისევე, როგორც პენსიების სიდიდე, ჩვენთან ასე დაბალი გახლავთ. სწორედ ამით „კომპენსირდება“ ეს შეუსაბამობა, რასაც ემატება უზარმაზარი საგარეო და საშინაო ვალი, მოსახლეობის მასობრივი ემიგრაცია საზღვარგარეთ სამუშაოს საძებნელად, რომელთა საოცრად მძიმე შრომით მოპოვებული დოლარებით, თუ ევროებით ხდება ქვეყნის სავალუტო რეზერვების მობილიზება, და მათ ნაცვლად, როგორც აღმოსავლეთის, ასევე ჩვენგან დასავლეთით მყოფი ძირითადად მუსლიმური ქვეყნებიდან დაძრული უზარმაზარი მასსა, რომელთათვის ეს ზღაპრული ქვეყანა, რომელიც ჩვენმა წინაპრებმა უზარმაზარი მსხვერპლისა და სისხლის ფასად მოიტანეს აქამდე, საოცნებო მხარეა, სიამოვნებით ჩამოდიან, ჯერ როგორც ტურისტები, რასაც ხელისუფლება ყოველმხრივ მიესალმება, რადგანაც იგი სავალუტო რესურსების მნიშვნელოვანი წყაროა, ხოლო ბევრი მათგანი სამუდამოდ სახლდება აქ და, თუ მათი ფერტილურობის უნარსაც გავითვალისწინებთ, რაც მათ,

შეიძლება ითქვას, პოლიტიკის დონემდე აქვთ აყვანილი, მომავალი ძალზე დამაფიქრებელია. ამას დაუმატოთ ყოვლისმომცველი კორუფცია, რომელიც, რამდენადაც უცნაურად და არალოგიკურად არ უნდა მოგეჩვენოთ, მოკლევადიან პერიოდში ე.წ. „სოციალური აფეთქების“ ერთგვარი შემაკავებელი ფაქტორია, და ასევე, როდენ უცნაურადაც არ უნდა მოგეჩვენოთ, იმდენადვე წარმoadგენს „სოციალური აფეთქების“ განმსაზღვრელ ფაქტორს გრძელვადიან პერიოდში.

თავი მეექვსე **წარმოების ფაქტორები და ფაქტორული** **შემოსავლები**

როგორც ცნობილია, ეკონომიკური თეორიის მიხედვით, ის, რასაც ჩვეულებრივი გაგებით მოგებას ვეძახით, „ფაქტორული შემოსავლების თეორია“ მას ასე არ განიხილავს, არამედ თვლის, როგორც წარმოების ფაქტორებზე (მიწა, კაპიტალი, შრომა, სამეწარმეო საქმიანობა) შესაბამის ფაქტორულ შემოსავლებს; კერძოდ, „მიწაზე,“ – რენტა, „კაპიტალზე,“ – პროცენტი, „შრომაზე,“ – ხელფასი, „სამეწარმეო უნარზე,“ – „სამეწარმეო შემოსავალი.“

როგორც უკვე ზემოთ ავლნიშნეთ, სამეწარმეო რისკი არა მხოლოდ ბაზარზე შესვლის პერიოდში არსებობს, არამედ მუდმივად, ფირმის საქმიანობის მთელი პერიოდის განმავლობაში, რაც გამართლებულს ხდის ფირმის გადაწყვეტილებას, დაეუფლოს წარმოების მეოთხე ფაქტორის, „სამეწარმეო უნარის“ შესაბამის ფაქტორულ შემოსავალს, რომელსაც ჩვენ „სამეწარმეო შემოსავალი“ ვუწოდეთ. სწორედ ამიტომ, სამეწარმეო რისკის მუდმივად არსებობის გამო, ფირმა იძულებულია, გნებავთ, უფლებამოსილია, ეს მოგება მიისაკუთროს და ეს „მოგება,“ ჩვენი აზრით, სწორედ „სამეწარმეო უნარის“ ფაქტორულ შემოსავალში იქნეს გათვალისწინებული.

ამგვარად, ჩვენი დაშვებით, წარმოების მეოთხე ფაქტორის, - „სამეწარმეო უნარის“- შესაბამისი ფაქტორული შემოსავალი, - „სამეწარმეო შემოსავალი“ ორი კომპონენტისგან შედგება, - ერთი, რომელიც ორგანიზაციული უნარის შედეგით არის განპირობებული, ანუ ადამიანის იმ უნარით, რომელმაც შეძლო წარმოების პირველი სამი ფაქტორის (მიწა, კაპიტალი, შრომა) ისე შეკავშირება, რომ ამის მეოხებით განსაზღვრული საქონლის წარმოება გახდა შესაძლებელი, და ეს შემოსავალი ყველა ცხადი და არაცხადი დანახარჯებს ჯამს ითვალისწინებს, რაც საშუალებას აძლევს მეწარმეს ჰქონდეს ღირსეულად იცხოვროს, ხოლო მეორე, - მუდმივად არსებული სამეწარმეო რისკის არსებობით არის განპირობებული, რის გამოც მეწარმე - ზღვრული ფირმის (შესაძლოა ფირმების) ნულოვანი მოგების გარდა, ყველა დანარჩენი ფირმების მოგების ისაკუთრებს, რომელთა სიდიდე ნულზე მეტია. სწორედ ფაქტორული შემოსავლის ამ მეორე კომპონენტს ვუწოდებთ „მოგებას“ - „ფაქტორული შემოსავლების თეორიის“ აზრით, რომელიც განსხვავდება მოგების ტრადიციული განსაზღვრებისგან და ამ განსხვავების საჩვენებლად მას, ანუ ასეთი მოგების აღმნიშვნელ სიტყვას, წინწკლებში ჩავსვამთ. ამის შემდეგ, არ უნდა იყოს გასაკვირი, თუ ამ მუდმივად არსებული სამეწარმეო რისკის არსებობის გამო, რატომ მიისწრაფვიან ფირმები, - მონოპოლისტური, ან, უკიდურეს შემთხვევაში მონოპოლისტურად კონკურენტული ბაზრის მდგომარეობისაკენ.

დამატება. გარდა წარმოების „ოთხფაქტორიანი“ მოდელისა, ეკონომიკის თეორიაში განიხილება ასევე წარმოების „ხუთფაქტორიანი“ მოდელი, სადაც მეხუთე ფაქტორად განხილულია „სახელმწიფოს ეკონომიკური უნარი,“ წარმოების „ექვსფაქტორიანი“ მოდელი, სადაც მეექვსე ფაქტორის როლს თამაშობს ე.წ. „ინფორმაცია,“ რომელიც თავისი არსით უმნიშვნელოვანესია წარმოების მეოთხე ფაქტორთან ერთად, რომლის შესახებაც აქ დანვრილებით არ ვისაუბრებთ, ხოლო წარმოების „ხუთფაქტორიანი“ მოდელის შესახებ ქვემოთ დანვრილებ-

ბით ვისაუბრებთ, რისთვისაც გამოვიყენებთ ანტიკური ხანის რომის ისტორიიდან საყოველთაოდ ცნობილი „პირველი ტრიუმფირატის“ პოლიტიკურ პერიპეტიებს.

ქრისტეს შობამდე 61 წელს, ძველ რომში სამი უდიდესი პიროვნება მოღვაწეობდა, – გაიუს იულიუს კეისარი, გნეუს პომპეუსი და მარკუს ლიცინიუს კრასუსი, რომელთაც რომის ისტორიაში პირველი ტრიუმფირატი, ანუ „სამთა კავშირი“ შექმნეს.

გნეუს პომპეუსი, რომელიც „აღმოსავლეთის ჰანიბალად“ წოდებული მითრიდატე პონტოელის დამარცხებისათვის, სენატისაგან კუთვნილ ტრიუმფს და თავისი ლეგიონერებისათვის აღმოსავლეთში მიწების დარიგებას მოითხოვდა, იმდროინდელი რომისათვის „ძალის“ განსახიერებას წარმოადგენდა.

მარკუს ლიცინიუს კრასუსი, მართალია, როგორც მხედართმთავარი, ისეთივე წარმატებებით ვერ დაიკვეხნიდა, როგორც გნეუს პომპეუსი, მაგრამ მას ჰქონდა ის, რაც პომპეუსს არ გააჩნდა და, რაც ამ უკანასკნელს, ძალიან სჭირდებოდა, – იგი უზარმაზარი სიმდიდრის პატრონი იყო, რომლის შოვნის „ნიჭიც“ მას ნამდვილად გააჩნდა.

და, ბოლოს, გაიუს იულიუს კეისარი. თუმცა, მოგვიანებით კეისარის სამხედრო წარმატებები ლამის აღექსანდრე მაკედონელის წარმატებებს დაჩრდილავს, ხოლო სიმდიდრის პრობლემა მისთვის აღარ იარსებებს, იმ დროისათვის იგი ვერც პომპეუსის სამხედრო წარმატებებით და, მითუმეტეს, ვერც კრასუსის სიმდიდრით დაიტრაბახებდა, მაგრამ მას ყოველთვის ჰქონდა ის, რომლის ყიდვა, ან რაიმე სხვა გზით მოპოვება, როგორც იმ დროს, ასევე დღესაც, და ალბათ, იმედი ვიქონიოთ მომავალშიც, ასევე იქნება შეუძლებელი. და ეს „ის“ სხვა არაფერი გახლდათ, თუ არა ჭკუა, გნებავთ ნიჭიერება, გნებავთ ტალანტი, გნებავთ გენიოსობა.

და, სწორედ ამ „ნიჭის“ წყალობით, მან მოახერხა „ძალის“, რომელსაც იმ დროისათვის პომპეუსი განასახიერებდა და „ფულის“, რომელიც კრასუსს თავზესაყრელად ჰქონდა, – გაერთიანება. ამ, – „ნიჭის“, „ფულის“ და „ძალის“ გაერთიანება,

ერთთავად სასარგებლო აღმოჩნდა, როგორც პირადად მისთვის, ასევე ქვეყნისათვის. ყველაზე საგულისხმო აქ ის არის, რომ კეისარმა ეს გაერთიანება მოახერხა მაშინ, როდესაც ეს უკანასკნელნი, – პომპეუსი და კრასუსი, ერთმანეთს დასანახადაც ვერ იტანდნენ.

სწორედ „ნიჭი“ გახლავთ ის ერთადერთი უნარი, რომელსაც ძალუძს გააერთიანოს „ფული“ და „ძალა.“ სწორედ „ნიჭის“ მეშვეობით მოახერხა კეისარმა დაერწმუნებინა ეს გოროზი პატრიციები გაერთიანების აუცილებლობაში, რაც იმის გარანტია იქნებოდა, რომ კრასუსი კიდევ უფრო მეტ „ფულს“ იშოვნიდა, ხოლო პომპეუსი კიდევ უფრო დიდი გამარჯვებებით უკვდავყოფდა თავის სახელს.

ცნობილი ამერიკული შეგონებისა არ იყოს, – „თუ შენ ჭკვიანი ხარ, რატომ არ ხარ მდიდარი?“ და, რადგანაც კრასუსი უზომოდ მდიდარი იყო, როგორ შეიძლებოდა ერთი წამით მაინც ეფიქრა, რომ იმავე ზომითაც არ იყო ჭკვიანი, რა ზომითაც იყო მდიდარი.

ცხადია, არ შეეცდებით, თუ ვიტყვით, რომ იგივე წარმოდგენისა იყო საკუთარ თავზე გნეუს პომპეუსი.

ყოველგვარი ეჭვის გარეშე, ცალსახად უნდა ითქვას, რომ „ფულის შოვნას“ ჭკუა სჭირდება და თანაც როგორი! მიუხედავად იმისა, რომ სანინალმდეგოს თქმა თითქმის შეუძლებელია, გავხედავთ და ვიტყვით, რომ ეს ყოველთვის ასე არ არის.

ამის თქმის უფლებას თუნდაც ის გვაძლევს, რომ ამ სტრიქონების ავტორს, ერთი პერიოდი საშუალება ჰქონდა საკმაოდ ცნობილ ბიზნესმენებთან ჰქონოდა ურთიერთობა და, რადგანაც ეს ურთიერთობა არ იყო გამოწვეული მათთან რაიმე სახის ბიზნეს კავშირების დამყარების სურვილით, არამედ წმინდა სამსახურებრივი მოვალეობებით, საშუალება ჰქონდა დაკვირვებოდა მათ საქმიანობას და თან საკმაოდ კრიტიკულად შეეფასებინა მათი „სამენარმოო თვისებები“ (ამის შესახებ ქვემოთ ვისაუბრებთ, თავში, – „ნიჭი და სიბრძნე“).

საზოგადოდ ბიზნესმენტა მიმართ დამოკიდებულება და-

სავლეთის ქვეყნებში ერთგვარად გაფეტიშებულია. ეს განსაკუთრებით ითქმის ამერიკის შეერთებულ შტატებზე და, არც თუ უსაფუძვლოდ. ამერიკა, დღესაც კი იძლევა იმის შანსს, რომ ხელისუფლების ე.წ. „დაკრიშვის“ გარეშე გახდეს მილიარდელი, შენი ჭკუით, გონებით, საქმისადმი დამოკიდებულებით, უზარმაზარი შრომით და, რაც ყველაზე მთავარია, „ფულის შოვნის“ დაუოკებელი სურვილით.

ბიზნესმენტა ნიჭზე საუბრისას, ალბათ, პირველ რიგში „ფულის შოვნის ნიჭზე“ უნდა ვილაპარაკოთ, თორემ სხვა მხრივ ისინიც ჩვეულებრივი ადამიანები არიან. დაახლოებით იგივე შეიძლება ითქვას საზოგადოებრივად სასარგებლო საქმიანობაში დასაქმებულ ადამიანთა დიდი უმრავლესობის ნიჭიერებაზე. მაგალითისათვის, თუ სპორტს განვიხილავთ, დღეს იგი უზარმაზარი ბიზნეს საქმიანობაა და, ამდენად, აქაც არიან ზეზუნებრივი ნიჭით დაჯილდოვებული, როგორც სპორტსმენები, მწვრთნელები, მსაჯები, ასევე სპორტის სხვა ფუნქციონერები, რომლებიც ამ თავიანთი იშვიათი ნიჭის წყალობით უზარმაზარ შემოსავლებს იღებენ.

ალბათ არ შეეცდებით, თუ ვიტყვით, რომ ტერმინები, – „ნიჭი“, „ფული“ და „ძალა“, ეკონომიკური თეორიის ენაზე სხვა არაფერია, თუ არა წარმოების ფაქტორები.

მართლაც, თუ განვიხილავთ ეკონომიკის ე.წ. „ხუთფაქტორიან“ მოდელს, სადაც ე.წ. „მინა“- წარმოების პირველი ფაქტორია, „კაპიტალი“, – წარმოების მეორე ფაქტორი, „შრომა“, – წარმოების მესამე ფაქტორი, „სამეწარმეო უნარი“, – წარმოების მეოთხე ფაქტორი და „სახელმწიფოს ეკონომიკური უნარი“, – წარმოების მეხუთე ფაქტორი, მაშინ – „ნიჭი“, – ეს გახლავთ ე.წ. „სამეწარმეო უნარი“, ანუ წარმოების მეოთხე ფაქტორი; „ფული“, – ეკონომიკური თეორიის ენაზე, გახლავთ „კაპიტალი“, ანუ წარმოების მეორე ფაქტორი, ხოლო ე.წ. „ძალა“, – ეკონომიკური თეორიის ენაზე გახლავთ, ე.წ. „სახელმწიფოს ეკონომიკური უნარი“, ანუ წარმოების მეხუთე ფაქტორი.

თავი მეშვიდე წარმოების მეოთხე ფაქტორი

მსოფლიოს ყველა წამყვანი ქვეყნების ხელისუფლებამ დიდი ხანია გააცნობიერა, რომ წარმოების დასახელებული ფაქტორებიდან ყველაზე მნიშვნელოვანი, - წარმოების მეოთხე ფაქტორია, ანუ „სამეწარმეო უნარი,“ რაც იგივეა, - „ორგანიზაციის უნარი,“ როგორც ამ უნარის შესახებ რიგი ეკონომისტები ამბობენ. ეს ფაქტორი, წარმოების მეხუთე ფაქტორთან ერთად, გადამწყვეტ როლს თამაშობს ქვეყნის ეკონომიკური აღმავლობის საქმეში.

სწორედ ამიტომ, ამ იშვიათი ნიჭით დაჯილდოვებულ ადამიანებს ყველანაირი ხელშეწყობა და გაფრთხილება სჭირდება; თუმცა არის ერთი არსებითი მომენტი, რომელიც აუცილებლად უნდა იქნეს გათვალისწინებული. ბიზნესი ეს არის, ასე ვთქვათ, „ფულის კეთების მანქანა“ და ბიზნესმენი, ნებისმიერი ხერხებით და საშუალებებით, როგორც კანონიერი, ასევე, არც თუ იშვიათად, კანონთან არც თუ მთლად პირნათელი გზებით, ცდილობს, რაც შეიძლება მეტი მოგება ნახოს. ამიტომაც, სახელმწიფოს მხრიდან (და არა ხელისუფლების მხრიდან, რადგან ხელისუფლებაში ბიზნესმენტა მოსვლა უკვე ჩვეულებრივი მოვლენა გახდა) დიდი ყურადღება და ძალისხმევაა საჭირო, რომ ისინი, ასე ვთქვათ, ზღვარს არ გადავიდნენ.

როდესაც ერთ-ერთმა არასამთავრობო ორგანიზაციამ ჩაატარა გამოკითხვა, თუ როგორ უყურებდნენ რიგითი ამერიკელები ე.წ. „ფუფუნების გადასახადის“ დაწესებას, მათი უმრავლესობა წინააღმდეგი წავიდა ამ გადასახადის დაწესებაზე. ასეთი დამოკიდებულება მათ იმიტომ ახსნეს, რომ, როცა ისინი გახდებოდნენ მდიდრები, ეს გადასახადი მათ წინააღმდეგ იმუშავებდა. ანუ, რიგით ამერიკელს ღრმად სწამს, რომ მას აქვს შანსი გახდეს მდიდარი. სწორედ ამაში მდგომარეობს ამერიკული დემოკრატიის „ალფა და ომეგა,“ - მათი ქვეყანა ყველას აძლევს შანსს გახდეს მდიდარი! ამაშია საერთოდ, კაპიტალიზ-

მის, როგორც ქვეყნის პოლიტიკური და ეკონომიკური მოწყობის მთელი ხიზლი.

თუმცა აქ მეორე პრობლემაც წამოიჭრება, – მდიდარ ადამიანს, გნებავთ ახლად გამდიდრებულ ადამიანს, „ბუნებრივად უჩნდება სურვილი“ კიდევ უფრო მეტი გამოიმუშაოს, რომლის რეალიზაციის ერთ-ერთი (თუ ერთადერთი არა) გზა, პოლიტიკურ პროცესებში ჩართვაა, რაც, ერთის მხრივ, საკუთარი კეთილდღეობის უსაფრთხოების სურვილით არის გამოწვეული, ხოლო მეორეს მხრივ, ძალაუფლების „მათრობელა სურნელის ანდამატივით მიმზიდველი სახიერებით“ ტკბობის სურვილით, რომლის მოპოვებისთვის ხშირად სიცოცხლეც კი არაფრად უღირს.

ამასთან დაკავშირებით, ალბათ უპრიანი იქნებოდა, ეკონომიკურ თეორიაში ისეთი ეკონომიკური კატეგორიის ხმარებაში შემოტანა, რომელსაც ე.წ. „ზრდადი ზღვრული სარგებლიანობის პრინციპი“ ვუნოდეთ, რაც, დღეისათვის ეკონომიკურ თეორიაში არსებული ე.წ. „კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის პრინციპის“ საპირისპირო ცნებაა, თუმცა ერთი მეორეს არ გამორიცხავს და, ამდენად, თითოეულ მათგანს თავისი მოქმედების არეალი აქვს.

საქმე იმაშია, რომ ეკონომიკურ თეორიაში არის ე.წ. „კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის“ პრინციპი, რომლის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ ყოველი დამატებითი ერთეული „სიკეთით“ (აქ იგულისხმება როგორც მატერიალური დოვლათით მიღებული სიკეთე, ისე არამატერიალური დოვლათით, ანუ მომსახურებით მიღებული კმაყოფილება) მიღებული სარგებლიანობა ნაკლებია, ვიდრე წინა ერთეული „სიკეთით“ მიღებული კმაყოფილება. თვალსაჩინოებისათვის მოჰყავთ ე.წ. „ჭიქა წყლის“ მაგალითი. ამ პრინციპის თანახმად, ყოველი შემდეგი ჭიქის დაღევით მიღებული „კმაყოფილება“ ნაკლებია წინა ჭიქის დაღევით მიღებულ „კმაყოფილებაზე“ და, ბოლოს დგება მომენტი, როდესაც მეტის დაღევის სურვილი არ გაქვთ.

ანალოგიურად, წარმოების პროცესში, „კლებადი ზღვრუ-

ლი სარგებლიანობის" პრინციპის თანახმად, დგება მომენტი, როდესაც მეტი მუშაკის აყვანას, წარმოების მოცემული სიდიდისას, აზრი არა აქვს და, რაც ბიზნესმენისათვის ყველაზე არსებითია, დამატებითი პროდუქციის წარმოება აზრს კარგავს. სწორედ ამიტომ, თუ კი ბიზნესმენს სურს მეტი მოგება ნახოს (და ეს ბიზნესმენის დაუოკებელი სურვილია) მან წარმოება უნდა გააფართოვოს. ანუ, „კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის" პრინციპი ის მექანიზმია, რომელიც აიძულებს მენარმეს წარმოება გააფართოვოს, ანუ, იგი უფრო მაღალი (უფრო გაფართოებული) დონის „წარმოების მრუდზე ჯდება." აქ იგულისხმება, რომ წარმოების გაფართოებას ეკონომიკური აზრი აქვს, ანუ ბიზნესი მომგებიანია და სასიცოცხლო ციკლის აღმავალ ფაზაზე მდებარეობს.

ამგვარად, „კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის" პრინციპი წარმოადგენს იმის ეკონომიკურ წინაპირობას, რაც აიძულებს ბიზნესს წარმოება გააფართოვოს.

ეს პრინციპი არის ის დილემა, რომლის გადაჭრის აუცილებლობის წინაშეც დგება ყველა ის ბიზნესმენი, რომელსაც მოგების დაუსრულებელი ზრდა სურს. სწორედ ეს სურვილი უბიძგებს მენარმეს წარმოება გააფართოვოს. მხოლოდ ასე შეიძლება მოცემულ დონეზე „კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის" ულმობელი პრინციპის შეჩერება და გადასვლა უფრო ფართო მასშტაბის მქონე წარმოებაზე, სადაც, ცხადია, ასევე იწყებს მოქმედებას ეს ულმობელი პრინციპი და ეს პროცესი გრძელდება მანამ, სანამ, სხვა თანაბარ პირობებში, მენარმეს ჰყოფნის იმის საშუალება, რომ წარმოება გააფართოვოს (აქ იგულისხმება მოცემული საქონლისა, თუ მომსახურების სასიცოცხლო ციკლი, კონკურენტების რაოდენობა და ა.შ). მაგრამ, მენარმეს რომც ჰქონდეს ამის საშუალებას, შეუძლებელია ეს პროცესი უსასრულოდ გაგრძელდეს, რადგან ბაზარზე სხვა მენარმეებიც არიან და დღეს, პრაქტიკულად ბიზნეს საქმიანობის არც ერთი სფერო, არც ერთი ნიშა, თავისუფალი არ არის. სწორედ ეს უბიძგებს ბიზნეს ელიტას სულ ახალი და ახალი სახის

საქონლის შექმნისა, თუ ახალი და ახალი მომსახურების შეთავაზებისაკენ.

ამგვარად, ეკონომიკურ თეორიაში არსებული „კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის“ პრინციპის პარალელურად, სრულიად საპირისპირო სიტუაცია გვაქვს ბიზნესთან დამოკიდებულებაში. ყოველი დამატებით გამომუშავებული მილიონი, დაუოკებელ სურვილს არა თუ არ აჩენს, არამედ კიდევ უფრო ზრდის შემდეგი მილიონის გამომუშავების სურვილს, რაც, ჩვენი აზრით უნდა აისახოს ეკონომიკურ თეორიაში აქამდე უცნობი, ე.წ. „ზრდადი ზღვრული სარგებლიანობის“ პრინციპის ცნებით. ამ პრინციპის არსი, სწორედაც რომ ზემოთ მოყვანილი „კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის“ პრინციპის საპირისპიროა, – ყოველი დამატებითი ერთეულისგან მიღებული „სიკეთე“ მეტია წინა ერთეულით მიღებულ „სიკეთეზე“, რასაც, საბოლოოდ, ეკონომიკური ძალაუფლების მოხვეჭიდან პოლიტიკური ძალაუფლების მოხვეჭამდე მივყავართ.

ყველაზე სინტერესო ის არის, თუ რა არის იმ ადამიანის შემდგომი ქცევის მოტივაცია, რომელსაც ეს ორივე აქვს, ანუ, როდესაც მას აქვს, როგორც განუსაზღვრელი ეკონომიკური ძალაუფლება, ასევე პრაქტიკულად განუსაზღვრელი პოლიტიკური ძალაუფლება.

თავი მერვე „ირაციონალური მოგება“

მაშინ რა არის ის მოგება, რომელიც საზოგადოების არნახული პოლარიზების მიზეზია? თუკი ჩვენს მიერ განხილული „ფაქტორული შემოსავლების თეორიის“ მიხედვით „მოგება“ სხვა არაფერია, თუ არა თითოეული წარმოების ფაქტორის შესაბამის ფაქტორული შემოსავლების ჯამი, მაშინ როგორ ხდება და რატომ არის, ერთის მხრივ, შეუძლებელი, რომ, ერთ ად-

ამიანს, რომელიც თავის სამუშაოს, - რომლის შედეგებიც საზოგადოებისთვის საჭიროა, - კეთილსინდისიერად ასრულებს, ჰქონდეს ისეთი ანაზღაურება, რომელიც საშუალებას მისცემს მას და მისი ოჯახის წევრებს, ღირსეულად იცხოვრონ, ხოლო მეორეს მხრივ, შესაძლებელი, რომ მეორემ, რომელიც ასევე კეთილსინდისიერად ასრულებს თავის საქმეს, დააგროვოს წარმოუდგენელი სიმდიდრე.

შეიძლება გამოვთქვათ მოსაზრება, რომ მოგება იმ აზრით, რა აზრითაც ჩვენ ეს ყველას გვესმის, ეს არის სწორედ ის, რაც წარმოადგენს საზოგადოების სიმდიდრის მიხედვით წარმოუდგენელი პოლარიზაციის მიზეზს და, ამდენად, ფაქტორული შემოსავლის ის ნაწილი, რომელიც მხოლოდ გარკვეულ პირობებში წარმოიქმნება, კერძოდ, ეს იქნება ეკონომიკური რყევების შედეგად წარმოქმნილი სიტუაციები, თუ ბუნებრივი კატაკლიზმები, თუ ომები, თუ უკანასკნელ პერიოდში გავრცელებული გლობალური პანდემიები და, საერთოდ, შეიძლება ითქვას, ნებისმიერი სახის მასშტაბური ფორსმაჟორული სიტუაცია. სწორედ ასეთ პირობებში წარმოიქმნება კოლოსალური სიდიდის მოგება, რომელსაც ერთეულები იხვეჭენ და, რომელიც არ არის დაკავშირებული ნორმალურ პირობებში არსებული ეკონომიკური საქმიანობის შედეგებთან. სწორედ ასეთ პერიოდში, სიტუაციური მდგომარეობით განპირობებულ შემთხვევებში გვაქვს მოგება, რომელიც თავისი წარმოუდგენელი სიდიდის გამო გადის ეკონომიკური კატეგორიების არსებობის არეალიდან და გვაქვს არარეალური მოგება, რასაც ჩვენ ირაციონალურ მოგებას ვეძახით.

როგორც უკვე ითქვა, „ირაციონალური მოგების“ წარმოშობის მიზეზი ბევრი რამ შეიძლება იყოს და უმთავრესი მათ შორის არის, ეკონომიკის მყისიერი გადასვლა ერთი მდგომარეობიდან მეორეში. რაც შეეხება ეკონომიკის განვითარებას ჩვეულ რეჟიმში, აქ, პირველ რიგში, ისეთი შემთხვევები უნდა განვიხილოთ, როდესაც პროდუქციის წარმოება ხდება არაკონკურენტული ბაზრების შემთხვევაში, ანუ მონოპოლიურ და მონოპოლისტურად კონკურენტულ ბაზარზე.

როგორც უკვე არაერთხელ ავღნიშნეთ, ფაქტორული შემოსავლების თეორიის თანახმად, წარმოების თითოეულ ფაქტორის (მიწა, კაპიტალი, შრომა, სამეწარმეო უნარი) ფასს შეესაბამება გარკვეული ფაქტორული შემოსავალი (რენტა, პროცენტი, ხელფასი, სამეწარმეო შემოსავალი), რომელიც პროდუქციის ფასში აისახება და, რამდენადაც რეალურ სამეურნეო პრაქტიკაში, გადასახადების გამოკლების შემდეგ, მისი სიდიდე პროდუქციის ფასის ტოლია, ამდენად ფაქტორული შემოსავლების ჯამი პროდუქციის წმინდა ფასის (ანუ, ფასს მინუს გადასახადები) ტოლი უნდა იყოს. რამდენადაც, როგორც წესი, ეკონომიკური მოდელები იმ დაშვებაზეა დამყარებული, რომ გადასახადები არ გვაქვს, ჩვენც სიმარტივისთვის განვიხილავთ ისეთ ეკონომიკას, სადაც გადასახადები არ გვაქვს. მაშინ გვეჩნება, რომ პროდუქციის ფასი წარმოადგენს თითოეული ფაქტორის ფასთა ჯამს, ხოლო რამდენადაც თითოეული ფაქტორის ფასს გარკვეული ფაქტორული შემოსავალი შეესაბამება, ამდენად პროდუქციის ფასი სხვა არაფერია, თუ არა თითოეული ფაქტორის შესაბამისი ფაქტორული შემოსავლების ჯამი.

შედის თუ არა თითოეულ ფაქტორულ შემოსავალში ყველა ალტერნატიული დანახარჯი, ალბათ საკამათო არ უნდა იყოს. ცხადია, რომ თითოეული ფაქტორული შემოსავლის სიდიდე შეიცავს იმ ცხადი და არაცხადი დანახარჯების ჯამურ სიდიდეს, რომელიც მოცემული ფაქტორის მფლობელს გაფართოებული კვლავწარმოების შესაძლებლობას აძლევს და ამდენად, მას შეუძლია ამ შემოსავლებით შეინახოს არა მხოლოდ საკუთარი თავი, არამედ საკუთარი ოჯახიც, რაც სრულიად ბუნებრივია და საკამათო არ უნდა იყოს. თუ არ შემოვიფარგლებით სიტყვა „შეინახოს“ უტრირებული გაგებით, მაშინ ალბათ არ გავაზვიადებთ, თუ ვიტყვით, რომ იგი უნდა ნიშნავდეს ამ ოჯახის, თავად ფაქტორის მფლობელის ჩათვლით, ღირსეული ცხოვრებისათვის საჭირო ყველა ატრიბუტს. ჩვენს მიერ ზემოთ ჩატარებული ანალიზი რიგი დასკვნების გაკეთები სა-

შუალეხას იძლევა, რასაც შევუდგებით კიდეც. რამდენადაც თავისუფალი საბაზრო სისტემის საფუძველს მინოდებისა და მოთხოვნის საბაზრო ძალები წარმოადგენენ, და ამასთან ამ ძალების მოქმედება მთელი სიცხადით კონკურენტულ ბაზარზე გამოვლინდება, ამიტომ ასეთ საბაზრო სისტემაში, რომელიც წარმოების ოთხფაქტორიან მოდელს ეფუძნება, პროდუქციის ფასი განისაზღვრება წარმოების თითოეული ფაქტორის (მიწა, კაპიტალი, შრომა, სამეწარმეო უნარი) შესაბამისი ფაქტორთა ფასების ჯამით. თითოეულ ფაქტორს შეესაბამება გარკვეული ფაქტორული შემოსავალი (რენტა, პროცენტი, ხელფასი, სამეწარმეო შემოსავალი), რომელიც მოიცავს ამ ფაქტორის მფლობელის ყველა ცხად და არაცხად დანახარჯებს, ანუ სხვა სიტყვებით, ყველა ალტერნატიული დანახარჯების ჯამს. აქედან გამომდინარე, რამდენადაც პროდუქციის ფასი მისი წარმოებისათვის საჭირო ფაქტორთა ფასების ჯამის ტოლია, ხოლო ეს უკანასკნელი, თავის მხრივ ამ ფაქტორის მფლობელთა ფაქტორულ შემოსავლებს უდრის, შეიძლება ითქვას, რომ კონკურენტულ ბაზარზე მოგების ნულთან ტოლობა, ცხადია არ ნიშნავს იმას, რომ მოცემული ფაქტორის მფლობელს არა აქვს საშუალება, რომ ღირსეულად იცხოვროს.

რაც შეეხება „ირაციონალურ მოგებას“, იგი უნდა განვიხილოთ, როგორც ფაქტორული (კერძოდ, ორგანიზაციული) შემოსავლის ის ნაწილი, რომელიც მხოლოდ გარკვეულ პირობებში წარმოიქმნება, რომელთა შესახებაც ჩვენ ზემოთ დანვრილებით ვისაუბრეთ და, რომელიც, კონკურენტული ბაზრის შემთხვევაში პრაქტიკულად ნულის ტოლია. სწორედ ფორს-მაჟორულ შემთხვევებში წარმოიქმნება „ირაციონალურ მოგება“, რომელიც ცალკეულ შემთხვევებში იმდენად კოლოსალურ მასშტაბებს ღებულობს, რომ ერთეულებს შეუძლიათ დააგროვონ კოლოსალური სიმდიდრე. სწორედ ამიტომ არის, რომ მოგება წარმოადგენს რაღაც ირაციონალურს, დროში საკმაოდ მცირე პერიოდში არსებულ, ერთგვარ ქიმერას.

გარდა ამისა, მოგების წარმოშობის მიზეზი, უპირველეს

ყოვლისა, არის ინოვაციური პროცესებით გამოწვეული, ახალი პროდუქტის გამოჩენით განპირობებული ფაქტორული შემოსავალი, რომელიც ნამდვილად შეიცავს იმ დამატებით კომპონენტს, რომელსაც ჩვენი მოდელის მიხედვით „ირაციონალური მოგება“ ვუწოდეთ და, რომელიც სრულ შესაბამისობაშია ამ საქონლის გამოჩენით გამოწვეულ საზოგადოების მიერ მიღებულ მთლიან სარგებელთან. მაგრამ ამ ინოვაციის შედეგად ფაქტორული შემოსავლის ის ნაწილი, რომელსაც ჩვენ მოგებას ვეძახით, შეუძლებელია მუდმივად არსებობდეს და მითუმეტეს იმ მოცულობით, როგორსაც დღეს ადგილი აქვს მთელს მსოფლიოში. რაღაც პერიოდის გავლის შემდეგ ამ მოგების, ანუ „ირაციონალური მოგების“, სიდიდემ აუცილებლად უნდა დაიწყოს შემცირება და თანდათანობით ნულს უნდა გაუტოლდეს და ამ პროცესის ბოლოს უნდა დარჩეს მხოლოდ ორგანიზაციის უნარი გამოწვეული ფაქტორული შემოსავალი.

ამგვარად, შეიძლება ითქვას, რომ ნებისმიერი ინოვაციის შედეგი იძლევა მოგებას, რომელიც შესაბამის ფაქტორულ შემოსავალზე სრულიად ლეგალური დანამატია და მხოლოდ ამის შედეგი შეიძლება იყოს ცალკეული ეკონომიკური აგენტის, ფირმის, თუ კორპორაციის შემოსავლების უზარმაზარი სიდიდეც, რაც სამართლიანი და პატიოსანი ეკონომიკური ურთიერთობების ჩარჩოებში ჯდება კიდევ. მაგრამ აქვე ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ მოგების ეს ცნება, იმით განსხვავდება ეკონომიკურ თეორიაში მიღებული ცნებისგან, რომ ეს მოგება მხოლოდ დროის სასრულ, უფრო ზუსტად, მოკლევადიან პერიოდში არსებობს და მისი სიდიდე საბოლოოდ ნულისკენ მიისწრაფის, რის შედეგადაც გვაქვს ფაქტორული შემოსავალი დამატებითი კომპონენტის გარეშე.

მაგრამ, რამდენადაც მოგება ეფემერულია კონკურენტული ბაზრისათვის, იმდენადვე რეალურია იგი საბაზრო ურთიერთობების სხვა კონსტრუქციებისათვის, განსაკუთრებით კი მონოპოლიური ბაზრებისათვის, მისი ყველანაირი გამოვლინებებისა და ფორმების ჩათვლით. სწორედ ასეთი საბაზრო კონ-

სტრუქციებისათვის, მოგება, როგორც ირაციონალური კატეგორია კონკურენტული ბაზრებისათვის, მომენტალურად გადაიქცევა რაციონალურ, ანუ რეალურად არსებულ ეკონომიკურ კატეგორიად კონკურენტული ბაზრისაგან განსხვავებული საბაზრო სისტემებისათვის, რომელიც, სხვა არაფერია, თუ არა ორგანიზაციულ შემოსავალზე დამატებითი კომპონენტი, რომლის სიდიდემ ცალკეულ შემთხვევებში ასტრონომიულ ციფრსაც კი შეიძლება მიაღწიოს. თეორიულად ესეც ფორს-მაჟორია, მაგრამ საზოგადოებისათვის არასასურველი, რომელიც მონოპოლიური სტრუქტურებისადმი ხელოვნურად მიზანმიმართულ სწრაფვაში გამოიხატება, რათა მოხდეს „ირაციონალური მოგების“ ე.წ. რაციონალიზაცია; ანუ, დროის მცირე პერიოდში არსებული მოგების, როგორც ირაციონალური კატეგორიის, გრძელვადიან პერიოდში არსებულ მოგებად გადაქცევის შესაძლებლობა.

ნანილი მეორე

„უჩინარი ძალა“ და „ნარჩენი“ მოსახლეობა

თავი პირველი „უჩინარი ძალა“

რა არის ის ძირითადი მამოძრავებელი ძალა, რომელიც ადამიანებს აიძულებს აბსოლუტურად ყველაფერი გაიღონ ძალაუფლებისათვის და მისი უკიდურესი გამოვლინების, სახელისუფლო ძალაუფლებისათვის?

ადამიანთა მოდგმად, მიუხედავად განვითარების წარმოუდგენლად მაღალი სიმაღლეებისა (რასაც, სამწუხაროდ, სულიერების სფეროზე ასევე გადაჭრით ვერ ვიტყვი – თ.ა.), ვერ მოიშორა სხვა ადამიანზე ბატონობის საკრალური სურვილი. ადამიანში ეს, რატომღაც იმანენტურად ძევს და, ეს იმისდა მიუხედავად, რომ დღეს იგი უფრო სოციალური არსებაა, ვიდრე ბიოლოგიური.

რაოდენ გასაკვირიც არ უნდა იყოს, აბრაჰამ მასლოუს საყოველთაოდ ცნობილ, ე.წ. „მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების“ ხუთ საფეხურიან მოდელში, ეს, პრაქტიკულად თითოეული ჩვენთაგანისათვის დამახასიათებელი უალტერნატივო „მოთხოვნილება“ რატომღაც (?) არ არის გათვალისწინებული.

დიახ, დიახ, კიდევ ერთხელ უნდა მოვახდინოთ იმ ფაქტის კონსტანტირება, რომ აბრაჰამ მასლოუს საყოველთაოდ ცნობილ, – „მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების“ ხუთ საფეხურიან მოდელში, კაცთა მოდგმის ეს საკრალური სურვილი, – იბატონოს თავისი მოდგმის რაც შეიძლება მეტ წარმომადგენელზე,

- გათვალისწინებული არ არის. ყოველ შემთხვევაში, ამის შესახებ არსად მინიშნებაც კი არ არსებობს.

სიტუაციას კიდევ უფრო დრამატულს ხდის ის ფაქტი, რომ ეს უსაშინლესი სურვილი ახასიათებს არა მხოლოდ ცალკეულ ადამიანს, არამედ ადამიანთა ნებისმიერ ორგანიზაციას, მისი გამოვლინების ნებისმიერი ფორმით. კერძოდ, -

ეკონომიკაში ეს სურვილი გამოვლინდება თითოეული კომპანიის მონოპოლიზაციისაკენ სწრაფვის დაუოკებელი სურვილით, რასაც მსოფლიო საზოგადოებამ ანტიმონოპოლიური სამსახური დაუპირისპირა (ცალკე საკითხია მისი ფუნქციონირების ეფექტიანობის აკვარგიანობა, მაგრამ ფაქტია, რომ კაცობრიობა წინ აღუდგა ამ ეკონომიკურ ნონსენსს).

პოლიტიკაში კი, ეს სურვილი გამოვლინდება ქვეყნის ერთპარტიულად, - უკეთეს შემთხვევაში, ხოლო, ცალკეულ შემთხვევაში, - ერთპიროვნულად მართვის დაუოკებელ სურვილში, რასაც საზოგადოებამ შარლ-ლუი მონტესკიეს მიერ შემოთავაზებული, - ხელისუფლების დანაწილების პრინციპი და მრავალპარტიულ მონაწილეთა საარჩევნო სისტემა დაუპირისპირა.

ყველაზე სამწუხარო ის არის, რომ გარდა ჩვენს მიერ ზემოთ ჩამოთვლილი შემთხვევებისა, ეს საკრალური სურვილი ქვეყნებს შორის ურთიერთობის დონეზეც გამოვლინდება, რაც განსაკუთრებით არაადამიანურად გამოიყურება დიდი და მცირე ქვეყნების ურთიერთობებში, ხოლო ძალზე საშიში ფორმებით, - დიდი, ზემძლავრი სახელმწიფოების ურთიერთობებში.

საშიში ფორმები აქ იმ გაგებით ვახსენეთ, რომ, რომელიმე ფსიქოპათის მმართველობისას, შესაძლოა კაცობრიობის საერთოდ ფიზიკურ არსებობასაც კი, საფრთხეც შეექმნას, რისი არაერთი მაგალითი, მსოფლიო ისტორიაში არაერთხელ გვქონია და, სამწუხაროდ, დღესაც გვაქვს.

ადამიანთა რასსაზე (აქ, ამ სიტყვის გრიგოლ რობაქიძისეულ ფონეტიკას ვიცავ - თ.ა.) ბატონობის ამ, თავისი მასშტაბით ყველაზე სერიოზულ, და, ყველაზე საშიშ გამოვლინებას, მსოფლიო საზოგადოებამ სხვადასხვა საერთაშორისო ორგანიზაცი-

ების შექმნა დაუპირისპირა, რომელთა ძალისხმევის შედეგიც უნდა იყოს იმ შემაკავებელი ძალის ფორმირება, რომელიც ხელს უშლის ზესახელმწიფოებს, ყოველ შემთხვევაში აშკარად მაინც, ხელი აიღონ სხვა ქვეყნებზე ბატონობის გარდაუღალ და საკრალურ (უკვე მერამდენებ ვიმეორებ ამ სიტყვას) სურვილზე.

თუ კი ადამიანთა განვითარების საწყის ეტაპზე, არსებობისათვის ბრძოლით მოტივირებული, – სხვაზე ბატონობის სურვილი, გამოვლინდებოდა დამარცხებულის ფიზიკური განადგურებით (რიგ შემთხვევებში კი მათი საკვებად გამოყენებით, რისი სამწუხარო მაგალითები, არც თუ ისე შორეულ წარსულში, ქვეყნის პრეზიდენტის დონეზეც კი გამოვლინდებოდა, მაგალითად – ჟან ბედელ ბოკასსა, ცენტრალური აფრიკის დიქტატორი, რომელმაც, ოფიციალური მონაცემებით, თავისი ქვეყნის, სულ ცოტა ათი (?) წარმომადგენელი, უკაცრავად გამოთქმისათვის და, – შესანსლა, თავისი მზარეულის ჩათვლით – თ.ა), უფრო მოგვიანებით მათი ცოცხლად დატოვება და უფასო სამუშაო ძალად გამოყენება დაიწყეს.

საკმაოდ ცნობილი მეცნიერების აზრით, ანტიკური ხანის ერთ-ერთი უჭკვიანესი ტვინის, – ჰერონის მიერ, რეალურად გამოგონებულმა ორთქლის ძრავამ პრაქტიკული გამოყენება და, მითუმეტეს, მისი შემდგომი სრულყოფა, იმიტომ ვერ ჰპოვა, რომ მონური შრომის წარმოუდგენელი სიიაფე ამის საჭიროებას არ მოითხოვდა(?).

ამ ფაქტიდან, ჩვენთვის ყველაზე მნიშვნელოვანი ის არის, რომ მონობა, ადამიანის ადამიანზე ბატონობის ძალდატანებითი ფორმის პირველი ორგანიზაციული გამოვლინება იყო. თუმცა, რომაელთა ბატონობის წინააღმდეგ ლეგენდარული სპარტაკის მიერ მონათა აჯანყების ორ წლიანი სახელოვანი ეპოპეა (ძვ.წ. 73-71წწ.), სრულიად გაუგებარს ხდის, თუ რატომ არ გადავიდა იგი ალპებს გადაღმა და არ მისცა თავისუფლება აჯანყებულებს? რატომ შემობრუნდა უკან იტალიისკენ, რითაც პრაქტიკულად უარი თქვა ნანატრ, სისხლითა და ოფლით მოპოვებულ, თავისუფლებაზე? უბრალოდ, ეჭვის დონეზე მა-

ინც, გვინდა ვივარაუდოთ, – ხომ არ იმძლავრა მასშიც, სხვაზე ბატონობის დაუძლეველმა სურვილმა?

არ ვიცი, შესაძლოა იმის დამტკიცების სურვილი მალაპარაკებს, რომ აბრაჰამ მასლოუს მოდელში სერიოზული ხარვეზია, მაგრამ, სამწუხაროდ, მაინც უნდა მოვახდინოთ იმის კონსტანტირება, რომ ადამიანში ეს იმანენტურად ძვეს, – ამა თუ იმ ფორმით იბატონოს სხვაზე, – სულერთია, იქნება ეს ფიზიკური ძალადობა, პოლიტიკური ძალადობა, ეკონომიკური ძალადობა და ა.შ.

თუ ეს ასეა, და, სამწუხაროდ, როგორც ვხედავთ ეს ასეა, ადამიანთა საზოგადოება პირობითად მაინც, დღესაც იყოფა „მონებად და მონათმფლობელებად.“ აბა, სხვანაირად, რით უნდა აიხსნას იმ წარმოუდგენელი უსამართლობა, როცა საზოგადოების ეკონომიკური განვითარების უკვე დღეს არსებული დონე იმის საშუალებას იძლევა, რომ მსოფლიო მოსახლეობა დაკმაყოფილებულ იქნეს მასლოუს „იერარქიული მოთხოვნილებათა“ ნუსხის, სულ ცოტა პირველი ორი დონით მაინც, – არ შიმშილობდეს ადამიანი და თავზე ჭერი ჰქონდეს და, ამ დროს, ორ მილიარდზე მეტი ადამიანის დღიური შემოსავალი ერთ დოლარზე ნაკლებია, ხოლო კიდევ იმდენივეს დღიური შემოსავალი – ორი დოლარი (ანუ, პრაქტიკულად ყველა ჩვენი პენსიონერი, აღარაფერს ვამბობ უმუშევრებზე), ხოლო ე.წ. „ოქროს მილიარდმა“, ამ ცოდვილ დედამიწაზე ნამდვილი სამოთხე მოიწყო.

რა არის ის უჩინარი ძალა, რომელიც ამას ყველაფერს წარმართავს? და, თუ ეს, ის უბედურებაა, რაც ადამიანში შინაგანად ძვეს, – ერთი ადამიანის მეორეზე ბატონობის სურვილი, მაშინ კიდევ დიდხანს იქნებიან „მონებიც და მონათმფლობელებიც,“ რაც არა მხოლოდ ძალზე სამწუხაროა, არამედ ძალზე დამამცირებელიც.

თავი მეორე

ბიბლიური შეგონებები და რეალობა

იმისათვის, რათა ნათელი წარმოდგენა ვიქონიოთ, თუ როგორ მუშაობს ნებისმიერ ქვეყანაში არსებული რეალური ეკონომიკა, – ამ დროს საუბარია ყველა ქვეყნისათვის მეტ-ნაკლებად ერთნაირად მიმდინარე პროცესებზე, – და იმავდროულად შევადაროთ, თუ რას გვეუბნება ეკონომიკის ფუნქციონირების თეორიული მოდელი, და რა არის მათ შორის ამ უზარმაზარი განსხვავების მიზეზი, – როდენ უცნაურადაც არ უნდა მოგვეჩვენოს, ჯერ უნდა გაეარჩიოთ, თუ – რა განსხვავებაა, ბიბლიაში მოცემული ადამიანის ქცევის წესებსა, რაც პრაქტიკულად წარმოადგენს ადამიანის ზნეობრივი ქცევის მანიფესტს, და ადამიანთა რეალურ ქცევებს შორის.

ისევე როგორც ბუნება, – გენიალური ვაჟას თქმისა არ იყოს, – „ერთთავად მტვირთველი არის, საქმის კარგის და ავისა,“ ასევე ადამიანიც, როგორც ბუნების შვილი, ერთდროულად სიკეთის მქმნელიც არის და ბოროტებისაც, რომელთა შორის თანაფარდობა სიტუაციის მიხედვით იცვლება და, რიგ შემთხვევაში იმდენად კრიტიკულ სიდიდეს აღწევს, რომ ჟამიდან ჟამამდე, ბოროტებით აღვსილ პიროვნებას დიდი უბედურება მოუტანია კაცობრიობისათვის, ხოლო ამის საპირისპიროდ, სიკეთის მქმნელ პიროვნებებსაც დიდი სულიერი სიმშვიდე და მატერიალური კეთილდღეობა მოუტანიათ მთელი ერებისა, თუ მთლიანად სამყაროსათვის.

როგორც ცნობილია ბიბლია (ლათინურად – „წიგნები“) იუდეური და ქრისტიანული რელიგიის „წმინდა“ წიგნების კრებულია. იგი შედგება ძველი აღთქმისა და ახალი აღთქმისაგან. ქრისტიანობა ცნობს ბიბლიის ორივე ნაწილს, იუდაიზმი კი მხოლოდ ძველ აღთქმას. სწორედ ამიტომ, ძველი აღთქმა და მისი მცნებები, ისევე სავალდებულოა ქრისტიანებისათვის, როგორც ახალი აღთქმის შეგონებები.

როგორც შესაბამისი წყაროებიდან არის ცნობილი, ძველი

აღთქმა 39 წიგნისგან შედგება და მისი კანონიზაციის პროცესი მიმდინარეობდა ძვ. წ. V საუკუნიდან ახ. წ. II- მდე. ახალი აღთქმა შედგება 27 წიგნისაგან („ოთხთავი,“ ანუ 4 სახარება, – მათესი, მარკოზის, ლუკასი, იოანესი; „საქმე მოციქულთა,“ „კათოლიკე ეპისტოლენი“ (7); „ეპისტოლენი წმინდისა მოციქულისა პავლესნი“ (14); „გამოცხადება იოანესი,“ ანუ „აპოკალიფსისი“).

როგორც ცნობილია, – „ძველი აღთქმის“ ხუთნიგნეულის ე.წ. „ათი მცნება,“ რომელსაც სხვანაირად „ათი უმთავრესი კანონის,“ გნებავთ, – „წესის“ სახელით არის ცნობილი, პირველად თავად ღმერთმა მისცა მოსე წინასწარმეტყველს სინას მთაზე (იხ. „ძველი აღთქმა,“ გამოსვლაჲ, 19:10-25).

„ძველი აღთქმის“ ამ „ათი მცნებიდან,“ ჩვენი მიზნებიდან გამომდინარე, გვინდა ყურადღება გავამახვილოთ რამდენიმე მათგანზე, ესენია, –

მცნება მეორე – არ ჰქმნე თავისა შენისა კერპნი, – არცა ყოვლადვე მსგავსნი, რაოდენი არს ცათა შინა ზე, და რაოდენი არს ქუეყანასა ზედა ქუე, და რაოდენი არს წყალთა შინა ქუეშე ქუეყანისა, – არა თაყუანი-სცე მათ, არცა მსახურებდე მათ.

მცნება მეექვსე – არა კაც-ჰკლა.

მცნება მეშვიდე – არა იმრუშო.

მცნება მერვე – არა იპარო.

მცნება მეცხრე – არა ცილ-სწამო მოყუასსა შენსა წამებითა ცრუითა.

ანუ „ძველი აღთქმის“ აღნიშნული „ათი მცნებიდან“ ჩვენს მიერ ჩამოთვლილი არათუ ხუთი მცნება, არამედ, არც ერთი, – არც არასოდეს არ სრულდებოდა, არც დღეს დღეისობით სრულდება და ძალზე დიდი ალბათობით, არც მომავალში არ შესრულდება. და ამის გააზრებისთანავე, წესით, სასოწარკვეთილებამ უნდა შეგიპყროს და ამასთან ჩაგაფიქროს, – რატომ ხდება ასე? რა არის იმის მიზეზი, რომ საზოგადოების არნახული პროგრესის მიუხედავად, საქმიანობის პრაქტიკულად ყველა სფეროში, ადამიანი ზნეობრივად პირველყოფილი ადამიანის დონეზე რჩება, ანუ – უზნეოდ!

აღნიშნულის მიუხედავად საზოგადოდ კაცობრიობის სურვილი და სწრაფვა სრულყოფისაკენ, თუნდაც დეკლარაციის დონეზე, ყოველთვის არსებობდა და სწორედ ამიტომაც არის ყველა ეს სურვილი გარკვეულწილად ასახული 1948 წლის 10 დეკემბრით დათარიღებული „ადამიანის უფლებათა საყოველთაო დეკლარაციაში,“ რომელიც გაეროს მიერ მისი წევრი ქვეყნებისთვის სარეკომენდაციო ხასიათის სახით შეიქმნა და რამაც შეუძლებელია ცრემლნარევი ღიმილი არ გამოიწვიოს და დაიჯერო, რომ ეს დედამიწაზე მცხოვრებთათვის დაინერა და საერთოდ ადამიანებისადმი არის მიმართული. განსაკუთრებულ გაკვირვებას (აქ აღშფოთების გამოხატვაზე ხომ ლაპარაკიც ზედმეტია) იწვევს დეკლარაციის 23-ე მუხლის მესამე პუნქტი, რომლის მიხედვითაც, თურმე(?) –

3. ყოველ მუშაკს აქვს უფლება იღებდეს სამართლიანსა და დამაკმაყოფილებელ გასამრჯელოს, რომელიც უზრუნველყოფს ღირსეულ ადამიანურ არსებობას თვითონ მისთვის და მისი ოჯახისთვის და რომელსაც, როცა აუცილებელია, ემატება სოციალური უზრუნველყოფის სხვა სახსრები.

ამავე მუხლის მეორე პუნქტი ხომ საერთოდაც ნერვების მომშლელია,-

2. ყოველ ადამიანს აქვს უფლება თანაბარი შრომის თანაბრად ანაზღაურებისა ყოველგვარი დისკრიმინაციის გარეშე.

თავი მესამე „ნარჩენი“ მოსახლეობა

ამ ფონზე შემაძრწუნებელია დღეს მსოფლიოში მიმდინარე პროცესები, რომელიც ჩვენ ერთ-ერთ ჩვენს ნაშრომში (რომლის სათაურია, – „ძალაუფლებისათვის“) გვაქვს აღწერილი, სათაურით – „ნარჩენი მოსახლეობა“ და, რომელიც ქვემოთ უცვლელად მოგვყავს, –

დღეისათვის მსოფლიოს მოსახლეობა რვა მილიარდამდე ადამიანს ითვლის. აქედან ორ მილიარდამდე ადამიანი სიღარიბის ზღვარს მიღმა არსებობს, რომელთა დღიური შემოსავალი ერთ დოლარს არ აღემატება და, ამასთან, მათი უდიდესი ნაწილი გასულია საზოგადოებრივი წარმოების სფეროდან. დაახლოებით ამდენივე, სიღარიბის ზღვარზეა და მათი შემოსავალი დღიურად ორ დოლარს არ აღემატება. დარჩენილი ოთხი მილიარდიდან, დაახლოებით სამი მილიარდის ცხოვრების დონე, კეთილდღეობის იერარქიულ საფეხურზე, მეტ-ნაკლებად დამაკმაყოფილებელ დონეზეა, და, მხოლოდ დარჩენილი ერთი მილიარდი, რომელსაც სხვა სიტყვებით „ოქროს მილიარდსაც“ უწოდებენ, ცხოვრობს მართლაც კარგად. ამ მილიარდიდან მხოლოდ და მხოლოდ ერთი მილიონი ოჯახი (ოჯახის რაოდენობა 10-15 ადამიანით შემოვსაზღვროთ, იქიდან გამომდინარე, რომ შესაძლოა ორი, ან სამი თაობა იყოს ამ ტერმინის ქვეშ გაერთიანებული – თ.ა.), ანუ ათი-თხუთმეტი მილიონი ადამიანია, რომელიც პრაქტიკულად მართავს მთელს მსოფლიოს, რადგან მათ ხელში თავმოყრილია უზარმაზარი, როგორც მატერიალური, ასევე ფინანსური რესურსი.

ამის შემდეგ შესაძლოა ადამიანს დაეხადოს აზრი იმის შესახებ, რომ დარჩენილი შვიდი მილიარდი შრომობს იმ „ოქროს მილიარდისთვის“, და ესენი ყველა ერთად კი, თავის მხრივ, იმისათვის არიან დედამიწაზე, რომ იმ უმდიდრეს 15 მილიონ ბედის რჩეულთ (მაგრამ, მთელი სერიოზულობით ვიტყვი, რომ „არა ღმერთის რჩეულთ“ – თ.ა.), ამ ულამაზეს პლანეტაზე, რომელსაც დედამიწა ჰქვია და, რომელიც, დიდი ვაჟასი არ იყოს, --ერთთაყვად მტვირთველი არის საქმის კარგის და ავისა,“ მინიერი სამოთხე მოუწყონ. მაგრამ საკითხი ასე ნამდვილად არ დგას.

საქმე იმაშია, რომ ამ 10-15 მილიონის ცხოვრების ზღაპრული მოწყობის უზრუნველყოფას სულაც არ სჭირდება დანარჩენი რვა მილიარდის შრომა. საუკეთესო შემთხვევაში, ის „ოქროს მილიარდიც“ თავისუფლად შეძლებს საკუთარი თავიც უზრუნველყოს და მსოფლიოს მესაჭეებისთვისაც შექმნას სა-

მოთხე დედამიწაზე, რისი მიზეზიც სანარმოო ძალთა განვითარების წარმოუდგენლად მაღალი დონეა, რაც შესაძლებლობას იძლევა ცოცხალი შრომით, განივთებული შრომის იმ კოლოსალური მასშტაბებით მოძრაობაში მოყვანა, რომ ამდენი ადამიანის სიცოცხლე სულაც აღარ იყოს საჭირო მათი ინტერესების დაკმაყოფილებისათვის.

ამ განცხადების საილუსტრაციოდ ერთი მაგალითის მოყვანაც საკმარისია. დღეს ამერიკის შეერთებულ შტატებში, სოფლის მეურნეობაში დასაქმებულია მთლიანი სამუშაო ძალის მხოლოდ სამი პროცენტი, და იმდენად დიდი მოცულობის პროდუქცია იწარმოება, რომ იგი მსოფლიოში ხორბლის და კიდევ სხვა მრავალი სასოფლო-სამეურნეო პროდუქციის უმსხვილესი ექსპორტიორია.

რაც შეეხება დანარჩენ მოსახლეობას, დანარჩენები, ამ გამოთქმის მთელი ცინიზმის მიუხედავად, – „ნარჩენებია.“ ნარჩენებია იმდენად, რამდენადაც, როგორც უკვე ითქვა, მათ ამდენი ადამიანი, საკუთარი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად არ სჭირდებათ, ყოველ შემთხვევაში ისინი ასე თვლიან. და, რადგან „ნარჩენებია,“ ისინი უნდა „გადაიყაროს.“ მაგრამ ეს გადაყრა პირდაპირი მნიშვნელობით არ უნდა გავიგოთ, და ვერც მოხდება, თუნდაც იმიტომ, რომ ბოლოს და ბოლოს, დღეს 21-ე საუკუნეა. ამისთვის სხვა მეთოდები მოიძებნა, რომელთაგან ზოგი ისტორიულად არსებობდა, ხოლო ზოგი მოგვიანებით გამოჩნდა და, რაც ყველაზე უფრო ამაზრზენია, ამ, ე.წ. „ნარჩენების“ გადაყრაშიც დიდი ფული კეთდება, – ძალიან დიდი ფული.

ნამყვანი ადგილი ადამიანთა „ნარჩენებად გადაქცევის“ პროცესში ნარკოტიკებს უჭირავთ. ვერ დავიჯერებ, რომ მსოფლიოს ნამყვან ქვეყნებს, ნამდვილად რომ უნდოდათ ნარკოტიკების წინააღმდეგ ბრძოლა, ვერ შეძლონ გაუმკლავდნენ ამ, ადამიანთა მოდგმის უსაშინლეს სენს. ნარკოტიკები ხომ ადამიანთა მოდგმის თანდათანობითი განადგურება-გადაგვარების მიზანმიმართული, პერმანენტული პროცესია და, თან ისეთი, რომ ამ სიბინძურის ორგანიზატორებისთვის ზღაპრული შემო-

სავლელი მოაქვს. სწორედ ამიტომაცაა, რომ მსოფლიოს ბევრ დემოკრატიულ ქვეყნებში ამ სენის მიმართ დამოკიდებულების „ლიბერალიზაცია“ ხდება, რისთვისაც, ცხადია უამრავი სახსრებიც იხარჯება. უფრო მეტიც, მსოფლიოს „პროგრესული ძალები“ ნარკოტიკების მოხმარების სრულ ლეგალიზაციას მოითხოვენ და ეს მოძრაობა იმდენად წარმატებულია, რომ უნდა ველოდოთ, – მათი „გონივრული აზრი“ გაიმარჯვებს. შედეგად კი ვლელბობოტ „ნარჩენების“ განადგურების უტყუარ გზას მათი, ანუ გასანადგურებელი „ნარჩენების“ სრული თანხმობისა და მათ მიერ ამისათვის წარმოუდგენლად დიდი სახსრების გადახდის პირობებში.

ცხადია, ეს მეთოდი არ არის ერთადერთი. რეზერვში კიდევ ბევრი გზა და საშუალებაა, რომელთაგან, ერთ-ერთი ყველაზე მუხანათური და ადამიანის ბუნებრივი მდგომარეობის წინააღმდეგ მიმართული არატრადიციული სექსუალური ცხოვრების პროპაგანდაა. ამ, ვითომდა პიროვნების სულიერი თავისუფლების უფლების ეგიდით, გაუკუღმართებული ცხოვრების უფლების ლეგიტიმაციის მოპოვებით, „ნარჩენების“ თვითლიკვიდაციის ძალზე ეფექტური გზა იქნა გამოძებნილი და, რაც ყველაზე არსებითია, – ადამიანის პირადი თავისუფლების უფლების მოპოვების ეგიდით. აღარაფერს ვამბობთ გაეროს მიერ ნომერ მეორე უბედურებად შერაცხულ ტრეფიკინგზე, გაუთავებელ ლოკალურ ომებზე, რომლებიც იარაღით ვაჭრობის ბიზნესის მასაზრდოებელი წყაროა, აზარტულ თამაშებზე და საუკუნეების მანძილზე ისტორიულად ჩამოყალიბებული ალკოჰოლური სასმელებისა და თამბაქოს მოხმარების მავნებლობაზე, რომლებიც, ზემოთხსენებულ მანკიერებებთან შედარებით, ქალწულებრივი უმანკოების გამოვლინებად შეგვიძლია მივიჩნიოთ.

ერთადერთი, რაც ამ პროცესში პოზიტიურად შეიძლება ჩაითვალოს, ის არის, რომ თეორიულად, ამ ბედნიერ, ე.წ. „ოქროს მილიარდში“ მოხვედრის შანსი ყველას ეძლევა, რაც, იმავდროულად წარმოუდგენლად დიდი სულიერი და ფიზიკური

ძალების მობილიზებას და დაძაბვას მოითხოვს. ამასთან, აბსოლუტურად არა აქვს მნიშვნელობა, რომელი ქვეყნის წარმომადგენელი ხარ. მთავარია შენ, იმ წარმოუდგენლად შრომატევადი, გონიერების არც თუ მაღალი სტანდარტების პირობებში, ათასგვარი გამოცდებისა და ტესტირების პროცესში, შენი, ამ „ოქროს მილიარდისადმი“ მიკუთვნების უფლება მოიპოვო და, შენი სამოთხე დედამიწაზე გარანტირებულია. ხოლო დანარჩენები, – ისინი განწირულები არიან დედამიწაზე უბრალოდ არსებობისათვის, თუ უფრო უარესი არა.

რაც შეეხება იმ „ოქროს მილიარდის“ წევრებს (სამართლიანობა მოითხოვს აღინიშნოს, რომ არა მხოლოდ იმ ერთი მილიონი ოჯახის წარმომადგენლებს), ერთი საჯილდაო ქვა აქვთ, – მოვიდნენ ხელისუფლების სათავეში, რათა მართონ მსოფლიო.

კაპიტალიზმი და დასაქმება

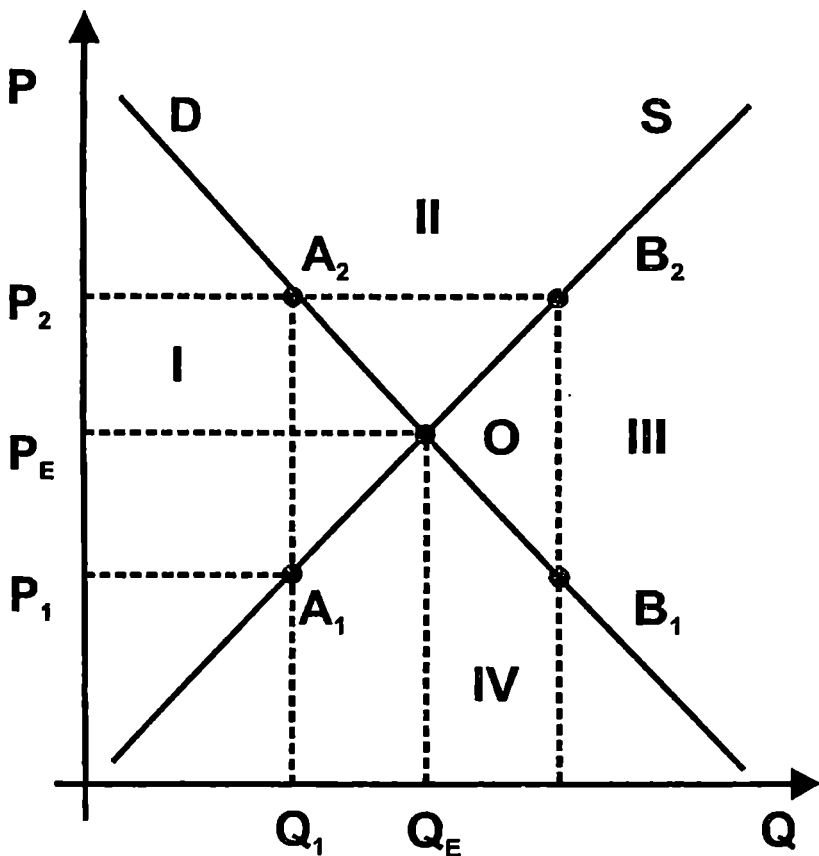
თავი პირველი

კონკურენტული ბაზრის თეორიული მოდელის აკოკალიფსი

ახლა გადავიდეთ კონკურენტული ბაზრის ერთ ისეთ თვისებაზე, რომელიც მას, როგორც ირკვევა, შინაგანად, ანუ იმანენტურად გააჩნია და, რომლის შესახებაც, ყალბი თავმდაბლობის გარეშე, გვინდა განვაცხადოთ, რომ პირველობის პრეტენზია გვაქვს. ეს არ ეხება კონკურენტული ბაზრის იმ შემთხვევებს, რომელიც საზოგადოებას იძულებულს ხდის ბაზარზე სახელმწიფოს არსებობის აუცილებლობა დაასაბუთოს; კერძოდ, ეს არ ეხება არც ე.წ. „ბაზრის ფიასკოს,“ არც ექსტერნალიებს და არც გადასახადების არსებობის აუცილებლობას, რათა სახელმწიფოს ფუნქციონირების ხარჯები დაიფაროს, საზოგადოებრივი საქონელი ინარმოოს და ა.შ. ეს კონკურენტული ბაზრის ისეთ თვისებას ეხება, რომელიც ყირაზე აყენებს საბაზრო სისტემის თეორიული მოდელის მთელ სისტემას.

ჩვენ ქვემოთ ვაჩვენებთ, რომ კონკურენტულ ბაზარს, მისი თეორიული მოდელის შემთხვევაშიც კი, რესურსების განაწილების ყველაზე ოპტიმალურ შემთხვევაში, შეუძლია ბაზარზე დატოვოს ფირმების მხოლოდ 25 პროცენტი, ხოლო დანარჩენი 75 პროცენტი ბაზრის ფუნქციონირების გარეთ რჩება, რასაც ცხადია მოყვება ამ ფირმებში დასაქმებულთა შესაბამისი რაოდენობის შრომის ბაზრის გარეთ დარჩენა; მაქსიმუმ, რაც კონკურენტულ ბაზარს შეუძლია, შრომის ბაზარზე 50 პროცენტამდე (და არა 50 პროცენტი) ფირმების დატოვება და მათი

შესაბამისი სამუშაო ძალის დასაქმება, რაც შეეხება მინიმუმს, ეს უკვე ეკონომიკური თეორიის კომპეტენციის ფარგლებს სცილდება და მთლიანად სახელმწიფოს მიერ გასატარებელი პოლიტიკის კომპეტენციის სფეროში გადადის.



ნახაზი 1.

ნახაზზე მოცემულია კონკურენტულ ბაზრის გარკვეულ საქონელზე არსებული მოთხოვნისა (D) და მიწოდების (S) მრუდები. მათი გადაკვეთის წერტილი ავლნიშნოთ O წერტილით, რომლის შესაბამისი მიწოდებული საქონლის რაოდენობაა, - Q_e , ხოლო წონასწორული წერტილის შესაბამისი საქონლის ფასი - P_e .

ზოგადობის შეუზღუდავად დაუშვათ, რომ ნახაზზე გამოსახული მოთხოვნა-მიწოდების მრუდები საკოორდინატო სიბრტყეს ოთხ ტოლ ნაწილად ჰყოფს, რომლებიც შესაბამად ავლნიშნოთ რომაული ციფრებით (I, II, III, IV), რომელთა შორის კუთხეები, ცხადია ოთხივე შემთხვევაში 90 გრადუსის ტოლი იქნება.

ჩვენი ანალიზი დავიწყოთ პირველი მეოთხედიდან. თუ საქონლის ფასი წონასწორულზე ნაკლებია, ვთქვათ P_1 , რომლის შესაბამისი რაოდენობაა Q_1 , მათი გადაკვეთის წერტილს შეესაბამება A_1 წერტილი. ეს წერტილი გვიჩვენებს, რომ მწარმოებელი მზად იყო, თავისი საქონელი გაეყიდა P_1 -ის ტოლ ფასად და ბაზარზე მისვლისას აღმოჩნდა, რომ მას შეუძლია ამ საქონლის გაყიდვა წონასწორულ, ანუ P_e -ის ტოლ ფასად, რის შედეგადაც იგი მიიღებს დანაზოგს, რომლის სიდიდე P_e მრუდსა და A_1 წერტილს შორის მანძილის შესაბამისი სიდიდის ტოლია. რაც შეეხება საქონლის მყიდველს, მისთვის საქონლის ყიდვისთვის მზადყოფნა შეადგენდა P_2 -ის ტოლ ფასს, მაგრამ ბაზარზე მისვლისას აღმოჩნდა, რომ მას იმავე საქონლის ყიდვა შეუძლია წონასწორულ, ანუ P_e -ის ტოლ ფასად და შედეგად მისი, როგორც მყიდველის სამომხმარებლო დანაზოგმა შეადგინა A_2 წერტილსა და P_e მრუდის გადაკვეთამდე მანძილის შესაბამისი სიდიდე.

ამგვარად, პირველი მეოთხედის შესაბამისი მთლიანი ფართობი შედგება ორი ნაწილისაგან, რომელთაგან პირველი, ანუ წონასწორული ფასის მრუდის ქვემოთ და მიწოდების მრუდის ზემოთ მდებარე ფართობი წარმოადგენს მწარმოებლის დანაზოგს, ხოლო წონასწორული ფასის მრუდის ზემოთ და მოთხოვნის მრუდის ქვემოთ არსებული ფართობი წარმოად-

გენს მომხმარებლის დანაზოგს. ანუ, მთლიანი დანაზოგი, ეს ის დანაზოგია, რომელსაც კონკურენტულ ბაზარზე როგორც მომხმარებლები, ისე მწარმოებლები ბაზრის ფუნქციონირების შედეგად სარგებელს იღებენ.

ახლა განვიხილოთ მეორე მეოთხედის შესაბამისი მოთხოვნა-მიწოდების მრუდები. ამ შემთხვევაში, მომხმარებელი ისევ როგორც პირველ შემთხვევაში, მზად არის საქონელში გადაიხადოს A_2 ნერტილის შესაბამისი P_2 -ის ტოლი ფასი, რომელიც მნიშვნელოვნად აღემატება წონასწორულ ფასს, მაგრამ მწარმოებლისთვის ეს ფასი მიუღებელია, რადგანაც იგი ასევე მნიშვნელოვნად აღემატება წონასწორულ ფასს და, ამიტომ, იგი ბაზრის ფუნქციონირების გარეთ რჩება.

ზუსტად ასევე, მესამე მეოთხედში მწარმოებელს შეუძლია ბაზარს მხოლოდ B_2 ნერტილის შესაბამისი P_2 -ის ტოლ ფასად შესთავაზოს გამყიდველს საქონელი, ხოლო მომხმარებელს მხოლოდ P_1 -ის ტოლ ფასად შეუძლია შეისყიდოს საქონელი, ამიტომ, როგორც მწარმოებლები, ასევე მომხმარებლები რჩებიან ბაზრის ფუნქციონირების გარეთ.

და ბოლოს, მეოთხე მეოთხედში, მწარმოებელი საქონელს სთავაზობს B_1 ნერტილის შესაბამისი P_1 -ის ტოლ ფასად, ხოლო მომხმარებელს მისი ყიდვა შეუძლია A_1 ნერტილის შესაბამისი P_1 -ის ტოლ ფასად, რაც ასევე შეუძლებელია და ისინიც ასევე რჩებიან ბაზრის ფუნქციონირების გარეთ.

ამგვარად, კონკურენტული ბაზარი, მისთვის დამახასიათებელი თავისი შინაგანი ბუნებიდან გამომდინარე, მხოლოდ 25 პროცენტით ახერხებს ბაზრის ფუნქციონირებას ისე, რომ, როგორც ფირმებს, ასევე მომხმარებლებს, შეეძლოთ ბაზარზე ფუნქციონირება. ყველა დანარჩენ შემთხვევაში, ან მომხმარებელი, ან მწარმოებელი და ან, ორივე ერთდროულად, რჩებიან ბაზრის ფუნქციონირების გარეთ.

ზემოთ ჩატარებული ანალიზის შედეგად, შეიძლება დავასკვნათ, რომ ფირმები იძულებულები არიან ფაქტორული შემოსავლის ყველა ის ნაწილი, რომელიც ზღვრული მუშაკის ხელ-

ფასზე მეტია, დაიტოვონ, რაც წარმოადგენს იმ დაუნდობელი ეკონომიკური ბრძოლის შედეგს, რომელსაც კონკურენტულ ბაზარზე მყოფი ფირმები განიცდიან, როდესაც, ოპტიმალურ პირობებში, ყოველი 100 ფირმიდან, როგორც წესი, 75 ფირმა ტოვებს ბაზრის ფუნქციონირების სფეროს, ბაზარზე ყოფნის მიზანშეუწონლობის გამო, ან გაკოტრების შედეგად. და, ეს სამენარმეო რისკი, არა მხოლოდ ბაზარზე შესვლის პერიოდში არსებობს, არამედ მუდმივად, რაც გამართლებულს ხდის ფირმის გადანყევითილებას, დაეუფლოს მოცემული ფაქტორული შემოსავლის ამ ნაწილს, რომელიც, ჩვენი აზრით სწორი იქნება „სამენარმეო უნარის“ ფაქტორული შემოსავალში იქნეს გათვალისწინებული. რეალურ სამეურნეო პრაქტიკაში, მაგალითად, ამერიკის შეერთებულ შტატებში, ახლად დაფუძნებული ყოველი 10 (ათი) ფირმიდან, პირველივე წელს სულ ცოტა 7 (შვიდი) ფირმა კოტრდება. სწორედ ამ მუდმივად არსებული სამენარმეო რისკის არსებობის გამო მიისწრაფვიან ფირმები მონოპოლისტური, ან, უკიდურეს შემთხვევაში, მონოპოლისტურად კონკურენტული ბაზრის მდგომარეობისაკენ, მაგრამ საზოგადოებისთვის საბედნიეროდ, ამას ძალზე მცირე რაოდენობის ფირმები თუ ახერხებენ, თუმცა, რეალურ სამეურნეო პრაქტიკაში ყოველთვის რჩება სხვა გზები და საშუალებები, – ნეპოტიზმით დაწყებული და სხვადასხვა კორუფციული გარიგებებით დამთავრებული, რომლის ერთერთ პოპულარულ ფორმას ტენდერებში მონაწილეობა წარმოადგენს, რომელიც საშუალებას აძლევს ჩვეულებრივ, გარეგნულად არაფრით გამოორჩეულ ფირმას, ათეულობით მილიონები იშოვოს.

შენიშვნა 1. ჩვენი აზრით, საზოგადოების განვითარების არასაკმარისი დონის გამოხატულებაა საზოგადოდ კონკურენტული ბაზრის არსებობა; როდესაც შენ იძულებული ხარ კონკურენტუნარიანი საქონელი აწარმოო, ანუ სხვაზე უკეთესი, ან სხვისგან გამორჩეული და ა.შ., მხოლოდ იმიტომ, რათა დარჩე ბაზარზე და მოგება მიიღო, და არა იმიტომ, რომ ამ იძულების გარეშე, შენ გინდა საზოგადოებას, შენი შინაგანი რწმენით

ემსახურო, – რომ ამით შენ საზოგადოებრივი დოვლათის შექმნაში შენი წვლილი შეგაქვს, რითაც შენ საზოგადოებას ემსახურები და მხოლოდ ამ მსახურების შედეგად ღებულობ შენ კუთვნილ ფაქტორულ შემოსავალს, რომელიც უკვე არ შეიცავს მოგების იმ ნაწილს, რომლის არსებობა, როგორც უკვე ითქვამს, სამენარმეო რისკით არის განპირობებული.

შენიშვნა 2. ყველას გაგვივლია სკოლაში მათემატიკის კურსი თუნდაც ელემენტარულ დონეზე და, ალბათ გვახსოვს, ფუნქციის გრაფიკის აგებისას დამოუკიდებელი ცვლადი, ანუ – x აღებული გვექონდა ჰორიზონტალურ ღერძზე, ხოლო დამოკიდებული ცვლადი, ანუ – y კი ვერტიკალურ ღერძზე. ეკონომიკის თეორიაში მოთხოვნა-მიწოდების გრაფიკის აგებისას ასეთი დამოკიდებულება საპირისპიროთი არის შეცვლილი. აქ დამოუკიდებელი ცვლადის როლს ცხადია ფასი თამაშობს, რომელიც P ასოთი არის აღნიშნული, მაგრამ რატომღაც იგი ვერტიკალურ ღერძზე არის გადაზომილი, ხოლო დამოკიდებული ცვლადი, ანუ Q , რომელიც მოცემული ფასის რაოდენობას აღნიშნავს, – ჰორიზონტალურ ღერძზე. ამის შემდეგ, ბუნებრივია, უნდა ვიფიქროთ, რომ შექცეული ფუნქცია გვაქვს, მაგრამ არა, – ფასი, ანუ P ისევ არგუმენტის როლს თამაშობს.

თავი მეორე ქოუზის თეორემა

იმისათვის, რათა გავარკვეოთ, თუ რატომ ითმენს მსოფლიო საზოგადოება ადამიანთათვის ბიოლოგიურად ჩადებული, – ნაკლებით მეტის მიღების საკრალურ სურვილს, მაშინ როდესაც იგი უკვე მრავალი საუკუნეა, რაც სოციალური არსებაა, ერთი ძალზე მნიშვნელოვანი მაგალითი განვიხილოთ, რომელიც დაფუძნებულია ე.წ. „ქოუზის თეორემაზე.“

მოდი, ჯერ ასეთი კითხვა დავსვათ, – რატომ ვერ ახერხებს ამომრჩეველი აირჩიოს ისეთი ხელისუფლება, რომელიც ნამდვი-

ლად გაატარებს ისეთ პოლიტიკას, რომელიც არა მხოლოდ ისეთი იქნება, რომელიც მას შეუნარჩუნებს ხელისუფლებაში ყოფნას(?), არამედ ისეთის, რომელიც ხალხისათვისაც იქნება სასიკეთო?

ჯერ შევეცადოთ ავხსნათ, თუ რატომ ვერ ახერხებს ამომრჩეველი საკუთარი ხმის დაცვას არჩევნებში. აქ პირველ პლანზე გამოდის ფსიქოლოგიური ფაქტორი, რომელიც გადამწყვეტ როლს თამაშობს ხმებით მანიპულირების შესაძლებლობაში. კერძოდ, ნებისმიერი საკითხის დასმიდან ამ საკითხის გადაჭრით მიღებული შედეგის დადგომას გარკვეული დრო სჭირდება. როდესაც რაიმე პრობლემა ეხება ერთ, ორ, სამ და ა.შ. რამდენადმე მცირე ადამიანთა რაოდენობას, ხელისუფლება მათ პროტესტს არაფრად აგდებს. იმისათვის, რომ ხელისუფლებამ ყურად იღოს მათი საპროტესტო ხმა, საჭიროა გამპროტესტებელთა ისეთი რაოდენობა, რომ მათ მიერ დაგროვილმა „უარყოფითმა მუხტმა“ ე.წ. „კრიტიკულა მასსას“ მიაღწიოს (ამის შესახებ დანვრილებით იხილეთ ქვემოთ) და მხოლოდ ამის შემდეგ არის იმის შესაძლებლობა, რომ ამომრჩეველმა არჩევნების შედეგი გააპროტესტოს და ამ გაპროტესტებამ თავისი შედეგი მოიტანოს.

ის, რომ ამას ამომრჩეველი ყოველთვის ვერ ახერხებს, ერთი შეხედვით, შესაძლოა ავხსნათ ე.წ. „ქოუზის თეორემით“, რომლის თანახმადაც, – რაც უფრო მეტია ადამიანთა რაოდენობა, მით უფრო მეტი ძალისხმევაა საჭირო იმისათვის, რომ მათ მოახერხონ რაიმე ერთ, რაც არ უნდა უცნაურად მოგვეჩვენოს, მათთვის ყველასათვის საერთო და, ამდენად, მნიშვნელოვან საკითხზე, – შეთანხმება, ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, – რაც მეტია მონაწილეთა რაოდენობა, მით მეტია მათ მოლაპარაკებისათვის საჭირო დანახარჯები, ანუ, ე.წ. „ტრანზაქციური დანახარჯები.“ ამის საუკეთესო მაგალითი თავად ამ თეორემის ავტორის ცხოვრებაა. საქმე იმაშია, რომ რონალდ ქოუზმა ეს თეორემა (არ ვიცი, რამდენად სწორია აქ სიტყვა „თეორემის“ ხმარება – თ.ა.) სტატიის სახით ოცდაშვიდი წლის ასაკში გამოაქვეყნა, ხოლო ნობელის პრემია ამ ნაშრომში, თავისი განუზომლად დიდი მნიშვნელობის(?) გამო, ოთხმოცდაერთი წლის

ასაკში მიიღო. თუ იმასაც გავითვალისწინებთ, რომ ნობელის პრემიას სიკვდილის შემდეგ არ იძლევიან, ბედისწერის კაპრიზებს, თუ მისი წარმოუდგენელი იუმორის გრძნობას უნდა მივანეროთ ასეთი, შეიძლება ითქვას, პარადოქსული სიტუაცია – ქოუზი ამ დროს ცოცხალი იყო.

თავი მესამე

თეორიული და რეალური ბაზარი

როგორც ზემოთ იქნა განხილული, თეორიული ბაზრის კონსტრუქციის არსებობა გულისხმობს, რომ კონკურენტული ბაზრის არსებობისას ფირმების მიგება ნულის ტოლია (აქ საუბარია ფირმების ე.წ. „ეკონომიკურ მოგებაზე“, რომელიც შეიცავს ფირმის ყველა ცხად და არაცხად დანახარჯებს), მაგრამ, როგორც ჩვენ ზემოთ ავლნიშნეთ, ტრადიციული გაგებით „მოგება“ აქაც გვაქვს, გარდა შესაძლოა სასრული რაოდენობის ფირმებისა, და სწორედ ამ უკანასკნელის არსებობის გამო, კონკურენტული ბაზრის თეორიული კონსტრუქციის მიზნებიდან გამომდინარე, უშვებენ, რომ „მოგების“ სიდიდე ნულის ტოლია. გარდა ამისა, ზემოთ ვაჩვენეთ ის დამაფიქრებელი შედეგები, რაც კონკურენტული ბაზრის თეორიული კონსტრუქციის შემთხვევაშიც გვაქვს და ამდენად, ამას აქ აღარ გავიმეორებთ.

როგორც ჩანს, თუკი „ფაქტორული შემოსავლების“ თეორიიდან ამოვალთ, ჩვეულებრივი ეკონომიკური პროცესების მიმდინარეობისას, იგი არ იძლევა იმის საშუალებას, რომ სიმდიდრის მიხედვით ხდებოდეს საზოგადოების კოლოსალური მასშტაბებით პოლარიზაცია და ის, რასაც ჩვენ „მოგებას“ ვეძახდით; არ წარმოადგენს ასეთი საშინელი დიფერენციაციის მიზეზს. მაშინ, როგორ ხდება ის, რაც პრაქტიკულად რეალური საბაზრო სისტემის არსებობის დროს გვაქვს და, რაც გვაქვს, როდის და როგორ პირობებში ხდება? ის რაც ამის გამომწვევი მიზეზია, იმ გარეგ-

ნულ ფაქტორებში ძევს, რომელიც ინვევს ეკონომიკის ფუნქციონირებაზე კარდინალურ ცვლილებებს. ეს გახლავთ ქვეყნებს შორის არსებული კონფლიქტები, რომელიც საომარ მოქმედებებში გადაიზრდება, თუ ქვეყნის შიგნით არსებული სამოქალაქო ომები, რაც უამრავი ფირმების გაკოტრების ფონზე იმ კომპანიების წარმოუდგენელ გამდიდრებას ინვევს, რომლებიც ახერხებენ ჯარების საომარი მოქმედებების უზრუნველსაყოფად სახელმწიფო შეკვეთების მიღებას, ასევე ჭარბწარმოებით და რიგი სხვა მიზეზებით გამოწვეული ეკონომიკური კრიზისები, უკანასკნელ პერიოდში მსოფლიო პანდემიით გამოწვეული ეკონომიკური ვარდნის ფონზე რიგი კომპანიების მიერ მიღებული უზარმაზარი შემოსავლები, რომლის დროსაც ერთეულებს საშუალება ეძლევათ დაეუფლონ მილიონების ფაქტორულ შემოსავლებს და ა.შ. ასეთი „წყალობის“ შემდეგ ეკონომიკური სისტემა უფრო მდგრადი ხდება, რადგანაც ნაშოვნი მილიარდები, რომელიც ეკონომიკის მყისიერი ცვლილების შედეგად სიმდიდრის არათანაბარი განაწილების შედეგს წარმოადგენს, ამ სიმდიდრის მფლობელებს ეკონომიკურ სისტემას მდგრადობისაკენ უბიძგებს. რამდენადაც ამ პირობებში წარმოქმნილი მოგება თავისი შინაარსით სრულიად განსხვავდება ტრადიციული გაგებით არსებული მოგებისგან, ამ განსხვავების აღსანიშნავად, მას „ირაციონალურ მოგებას“ ვუწოდებთ, ანუ ისეთ მოგებას, რომელიც ჩვეულებრივ პირობებში არ არსებობს.

მიუხედავად ზემოთ თქმულისა, მაინც უნდა აღინიშნოს, რომ არსებობს საზოგადოებრივი ცხოვრების ისეთი სფეროები, სადაც საბაზრო ურთიერთობები ისეთივე წარმატებით ვერ ფუნქციონირებენ, როგორც მას საზოგადოდ შეუძლია. ამის თვალსაჩინო მაგალითს წარმოადგენს ე.წ. საზოგადოებრივი საქონლის წარმოება. ბიზნესი უბრალოდ არ, – და არა ვერ, – აწარმოებს საზოგადოებრივ საქონელს, და არა იმიტომ, რომ იგი ვერ ხედავს ასეთი საქონლის წარმოების საჭიროებას, არამედ იმიტომ, რომ იგი ვერ ხედავს ამ საქონლის წარმოებისათვის მომხმარებლის მხრიდან გადახდისათვის მზადყოფნას.

ეფექტიანობა და საბაზრო წონასწორობა

როგორც ერთ-ერთ ადრე გამოქვეყნებულ ნაშრომში, -„ეკონომიკური პოლიტიკის თეორიული და პრაქტიკული ასპექტები“) – ავლნიშნეთ, მართალია საბაზრო წონასწორობის შემთხვევაში, როგორც ეკონომიკური თეორია ამბობს, რესურსების განაწილება ყველაზე ეფექტიანია ყველა სხვა შესაძლო შემთხვევებთან შედარებით, მაგრამ ჩვენ ამ საკითხთან დაკავშირებით რამდენიმე ფუნდამენტალური ხასიათის შენიშვნაც გავაკეთეთ.

პირველი ის, რომ გადასახადების არსებობის გამო, ბაზრის უნიკალური თვისება, რომ რესურსები ეფექტიანად გაანაწილოს, საფუძველშივე მოკლებულია ამ უნარს. მართლაც, მაგალითისთვის თუ გავიხსენებთ, რომ ე.წ. „საგადასახადო წნეხი“ 33-35 პროცენტს შეადგენს ამერიკის შეერთებული შტატებისათვის, რომლის მთლიანი შიდა პროდუქტი, შეიძლება ითქვას ასტრონომიულ ციფრს აღწევს და 2021 წლისათვის შეადგენდა 23 ტრილიონ დოლარს, ხოლო შვედეთში, რომელიც თავისი ეკონომიკური განვითარების დონით, ერთ-ერთი მოწინავე ქვეყანაა მსოფლიოში, რომლის მთლიანი შიდა პროდუქტი იმავე პერიოდში დაახლოებით 500 მილიარდ დოლარს შეადგენდა, „საგადასახადო წნეხი“ თითქმის 85 პროცენტი იყო, რაც ჩვენი აზრით, საერთოდ სცილდება ყოველგვარ გონივრულ ზღვარს, რომელ საბაზრო სისტემის მიერ რესურსების ეფექტიანად განაწილებაზეა საუბარი.

მეორე, თუ განვიხილავთ წონასწორობას, როგორც ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილს, მაშინ უდიდესი მნიშვნელობა აქვს იმასაც, თუ სად მდებარეობს ამ მრუდების გადაკვეთის წერტილი. ანუ, როდესაც საუბარია საზოგადოდ ქვეყნის მასშტაბით ეფექტიანობაზე, არანაკლები მნიშვნელობა აქვს თავად წონასწორობის წერტილის მდებარეობას.

მესამე, საბაზრო სისტემის თეორიული მოდელის შემთხვევაში, გარდა ჩვენს მიერ ნაჩვენები შემთხვევისა, ადგილი აქვს ეკონომიკის თეორიაში ცნობილ ე.წ. „საბაზრო ჩავარდნების“ შეთხვევებს, როდესაც ბაზარი სოციალური აზრით, ვერ მუშაობს ეფექტიანად, რასაც, ეკონომიკურ ლიტერატურაში ცნობილი შემთხვევების გარდა, უნდა დაემატოს ბაზრის მიერ ე.წ. „ირაციონალური მოგების“ შემთხვევაც.

ამგვარად, შეიძლება დაბეჯითებით ითქვას, რომ საბაზრო სისტემის თეორიული კონსტრუქციის აქსიომატიკა ძალზე შეზღუდულად მუშაობს რეალურ ეკონომიკაში; უფრო მეტიც, როგორც ზემოთ იყო ნაჩვენები, მისი თეორიული კონსტრუქციაც კი არ არის აგებული მყარ და გამართულ დაშვებებზე. ყველაზე მეტი, რაც საბაზრო სისტემას, ასე ვთქვათ, თავისი „თეორიული კონსტრუქციიდან“ შემორჩა, ეს გახლავთ კერძო საკუთრებაზე დაფუძნებული ურთიერთობები. ცხადია, ეს უკანასკნელი სულაც არ გამორიცხავს იმავდროულად საკუთრების სხვა ფორმების არსებობასაც, განსაკუთრებით სახელმწიფო საკუთრების არსებობას, მაგრამ ფაქტია, რომ ნამყვანი და ძირითადი, მაინც კერძო საკუთრებაზე დაფუძნებული ურთიერთობებია. მიუხედავად იმისა, რომ კერძო საკუთრებაზე დამყარებულმა ურთიერთობებმა ისტორიულად დაამტკიცეს თავიანთი ქმედითუნარიანობა, მაინც უნდა აღინიშნოს, რომ იგი მხოლოდ მაშინ, და, მხოლოდ იმდენად, არის კარგი, რამდენადაც, და, როდესაც, ჯანსაღი კონკურენტული გარემო გვაქვს. მხოლოდ მაშინ, და, მხოლოდ იმდენად, მუშაობს საბაზრო სისტემის უნიკალური მექანიზმი, როდესაც პროდუქციის ფასი მისი ზღვრული დანახარჯების ტოლია. მხოლოდ მაშინ გვაქვს ე.წ. „ფაქტორული შემოსავლების თეორიის“ მოქმედების სრული არეალი, რომელიც, თავის მხრივ, ეფუძნება ეკონომიკურ თეორიაში დღეს დამკვიდრებული „ალტერნატიული დანახარჯების თეორიას.“ ამდენად, შეიძლება ითქვას, რომ კონკურენტულ ბაზარზეც მუშაობს „ფაქტორული შემოსავლების თეორია,“ რომლის თანახმადაც თითოეულ ფაქტორზე

(მიწა, კაპიტალი, შრომა, სამეწარმეო უნარი), პროდუქციის საბაზრო ღირებულებიდან თავის შესაბამისი ფაქტორული შემოსავალი მოდის (რენტა, პროცენტი, ხელფასი, სამეწარმეო შემოსავალი). აქვე შევნიშნავთ, რომ სამეწარმეო შემოსავალს, გამოჩენილი ინგლისელი ეკონომისტი, ეკონომიკურ მეცნიერებაში ნეოკლასიკური მიმართულების ერთ-ერთი ფუძემდებელი, „კემბრიჯის სკოლის“ წინამძღოლი, ალფრედ მარშალი, სხვა სიტყვებით „ორგანიზაციულ შემოსავალს“ უწოდებდა. ამასთან, თითოეული ფაქტორის შესაბამისი ფაქტორული შემოსავალი ყველა ალტერნატიულ დანახარჯს მოიცავს, რის გამოც, „მოგების“ ნულთან ტოლობა სულაც არ ნიშნავს იმას, რომ მოცემული ფაქტორული შემოსავალი ვერ უზრუნველყოფს მისი მფლობელის ღირსეულ ცხოვრებას.

რაც შეეხება მოგებას, ის უნდა განვიხილოთ, როგორც ორგანიზაციული შემოსავლის კომპონენტი, რომელიც მხოლოდ განსაკუთრებულ შემთხვევებში იჩენს თავს და, რომელიც კონკურენტული ბაზრის შემთხვევაში პრაქტიკულად ნულის ტოლია. სწორედ ამიტომაც არის, რომ მოგება წარმოადგენს რაღაც ირაციონალურს, დროის საკმაოდ მცირე პერიოდში არსებულ, ერთგვარ ქიმერას.

რამდენადაც მოგება ეფემერულია კონკურენტული ბაზრისათვის, იმდენადვე რეალურია საბაზრო ურთიერთობების სხვა კონსტრუქციებისათვის, განსაკუთრებით კი მონოპოლიური ბაზრისათვის, მისი ყველანაირი გამოვლინების ჩათვლით. ყველაზე არსებითი ამ შემთხვევაში ის გახლავთ, რომ სწორედ ასეთი საბაზრო კონსტრუქციებისათვის, „მოგება“, როგორც ფაქტორული შემოსავალი კონკურენტული ბაზრისათვის, მომენტალურად გადაიქცევა ირაციონალურ კატეგორიად კონკურენტული ბაზრისაგან განსხვავებული საბაზრო სისტემებისათვის, რომელიც ამ შემთხვევაში, სხვა არაფერია, თუ არა ორგანიზაციულ შემოსავალზე დამატებითი კომპონენტი, რომლის სიდიდემ ცალკეულ შემთხვევებში ასტრონომიულ ციფრსაც კი შეიძლება მიაღწიოს.

ცხადია, ამის შემდეგ ბუნებრივად ჩნდება კითხვა, თუ რატომ ჩნდება იგი? და, თუ ჩნდება, რატომ თანხმდება ამას საზოგადოება? სამწუხაროდ, შესაძლოა უფრო საბედნიეროდ, ამ კითხვაზე ერთმნიშვნელოვანი, გნებავთ ცალსახა, პასუხი არ გავაჩნია. უფრო სწორად, აქ ისეთი ძალები მოქმედებენ, რომელთაც არაფრად არ მიაჩნიათ საზოგადოების სურვილები, თუ მისწრაფებები, მათ არად დაგიდევენ, და ამდენად, მათი განხილვა და ანალიზი ეკონომიკური კანონების არეალს სცილდება და პოლიტიკური ძალაუფლების შენარჩუნების სფეროს განეკუთვნება, რასაც ჩვენ არაერთი ნაშრომი მიუძღვენიტ და მას აქ აღარ დაუვბრუნდებით (დაინტერესებულ მკითხველს შეუძლია იხილოს, - „სახელისუფლო ძალაუფლების ანატომია,“ რომელიც ოთხ ნაწილისგან შედგება - თ.ა.).

ამ საკითხთან დაკავშირებით, უპირველეს ყოვლისა, უნდა განვასხვავოთ ინოვაციური პროცესებით გამოწვეული, ახალი პროდუქტის გამოჩენით განპირობებული ფაქტორული შემოსავალი, რომელიც ნამდვილად შეიცავს იმ დამატებით კომპონენტს, რომელსაც ჩვენ მოგებას ვუწოდებთ და, რომელიც სრულ შესაბამისობაშია ამ საქონლის გამოჩენით საზოგადოების მიერ მიღებულ მთლიან სარგებელთან. ამის საუკეთესო მაგალითია მობილური კავშირგაბმულობისა და ინტერნეტის გამოჩენა, რამაც კარდინალური ცვლილებები გამოიწვია ადამიანთა საზოგადოების ცხოვრებაში და, სხვა სიკეთესთან ერთად, საზოგადოების ცხოვრების თვისობრივი გაუმჯობესება გამოიწვია, - ადამიანის დრო უფრო ეფექტიანი და ხარისხიანი გახდა. უფროსი თაობის ადამიანებს კარგად ახსოვთ საათობით ლოდინი საერთაშორისო სატელეფონო ჯიხურებთან, და საერთოდ, ამ ინოვაციური აღმოჩენების შედეგად მოხდა უამრავი დროითი და შრომითი დანაკარგების დაზოგვა.

მაგრამ, ამ ინოვაციების დანერგვის შედეგად არსებული ფაქტორული შემოსავლის ის მდგენელი, რომელსაც ჩვენ „ირაციონალურ მოგებას“ ვეძახით, არ შეიძლება მუდმივად არსებობდეს და, მითუმეტეს იმ მოცულობით, როგორსაც დღეს ად-

გილი აქვს მსოფლიო მასშტაბით. რალაც პერიოდის გასვლის შემდეგ, ამ მოგების სიდიდემ აუცილებლად უნდა დაიწყოს შემცირება და თანდათან ნულს გაუტოლდეს. პროცესის ბოლოს უნდა დარჩეს, მხოლოდ ორგანიზაციული ფაქტორით მიღებული ფაქტორული შემოსავალი, რომელიც ამავე ფაქტორის ფასის ტოლია.

მობილური კავშირგაბმულობა, როგორც თავისი შედეგებით წარმოდგენილი ინოვაციური გარღვევა, იმის ერთ-ერთი თვალსაჩინო მაგალითია, თუ როგორ გადაიქცევა თანდათან „ირაციონალური მოგება“ რეალური ბაზრის პირობებში არსებულ „მოგებად“ და, რამდენადაც ეს არა მხოლოდ ნებისმიერი ფირმისთვის, არამედ საერთოდაც ბიზნესისათვის არასასურველი პროცესია, იგი ცდილობს ათასი გზებითა და საშუალებებით მას შეენიწაღმდეგოს. ცხადია, ეს რომ მხოლოდ მობილური კავშირგაბმულობის შემთხვევაში გვექნა, საზოგადოებას არ გაუჭირდებოდა ასეთი გამოვლინების წინააღმდეგ ბრძოლა, მაგრამ მთელი უბედურება სწორედ იმაშია, რომ ნებისმიერი ფირმა, მისი შემოსავლების ზრდის კვალობაზე, საბაზრო სისტემისათვის შინაგანად დამახასიათებელი „ირაციონალური მოგებისკენ“ სწრაფვის დაუოკებელი სურვილის გამო, მიისწრაფის მონოპოლიზაციისაკენ, რათა არ მოხდეს ამ „ირაციონალური მოგების“ წარმომშობი მიზეზების გაქრობა. ეს უკანასკნელი ყველაზე თვალსაჩინოდ ფარმაცოლოგიაში ვლინდება.

ფარმაცოლოგია ყველაზე ცხადი მაგალითია იმისა, თუ როგორ შეიძლება მოგება, როგორც ირაციონალური კატეგორია, დროში პრაქტიკულად უსასრულო პერიოდის განმავლობაში არსებობდეს და, როგორი გამორჩეული გამომგონებლური უნარით არიან დაჯილდოებულები „მოგების“ (ამ დროს მათ საერთოდაც არ აინტერესებთ, რას დავარქმევთ ამ მოგებას, „ირაციონალურ მოგებას“, თუ რაციონალურს) მაქსიმიზაციის სურვილით შეპყრობილი ადამიანები. მართლაც, უამრავი ახალი სამკურნალო თვისებების წამლებთან ერთად, ბაზარზე

ყოველწლიურად არანაკლები რაოდენობის ახალი დასახელებისა, და პრაქტიკულად იგივე ფარმაცოლოგიური თვისებების მქონე წამალი გამოდის, რაც ფარმაცოლოგიურ ფირმებს საშუალებას აძლევს მიიღოს ამ წამლის გამოშვების ექსკლუზიური უფლება მთელი 20 წლის განმავლობაში, რაც სხვა არაფერია, თუ არა მონოპოლიზაციის ლეგალიზაციის საკანონმდებლო უფლების მოპოვება, რაც ეკონომიკის თეორიაში გამართლებულია ახალი და უფრო უკეთესი წამლების მიღების სტიმულირების კეთილშობილური მიზნით.

დღეს მონოპოლიზაციის ნიშნები პრაქტიკულად ყველგან და ყველაფერში გვაქვს, რაც საშუალებას აძლევს კერძო სექტორს „ირაციონალური მოგება“ მიიღოს იქ, და იმ სახით, რაც საფუძველშივე ეწინააღმდეგება „მოგების“ ჩვენს მიერ მოცემული ეკონომიკური შინაარსის მქონე „ირაციონალური მოგების“ დეფინიციას.

ამგვარად, შეიძლება ითქვას, რომ გარდა ეკონომიკური რყევებისა, რომელიც სხვადასხვა მიზეზებით შეიძლება იყოს გამოწვეული, – ქვეყნებს შორის ომებით დაწყებული და სტიქიური უბედურებებით დამთავრებული, გლობალური ეპიდემიების ჩათვლით, – ასევე, საზოგადოდ ნებისმიერი მასშტაბური ინოვაციის შედეგი იძლევა ჩვეულებრივი „მოგებისგან“ განსხვავებულ „ირაციონალურ მოგებას“, რომელიც შესაბამის ფაქტორულ შემოსავალზე სრულიად ლეგიტიმური დანამატია და მხოლოდ ამის შედეგად ხდება, რომ ცალკეული ეკონომიკური აგენტის, ფირმის, თუ კორპორაციის შემოსავლები კოლოსალურ სიდიდეს აღწევს, რაც სამართლიანი და პატიოსანი ეკონომიკური ურთიერთობების ჩარჩოში ჯდება კიდეც. მაგრამ აქვე ხაზგასმით უნდა აღინიშნოს, რომ „ირაციონალური მოგების“ ეს ცნება იმით განსხვავდება ეკონომიკურ თეორიაში არსებული „მოგების“ განმარტებისგან (რომელსაც ჩვენ წინა კვებით გამოვარჩევთ ჩვენს მიერ შემოტანილი „ირაციონალური მოგების“ დეფინიციისგან), რომ იგი მხოლოდ სასრულ, უფრო ზუსტად, მოკლევადიან პერიოდში არსებობს და მისი სიდიდე,

საბოლოოდ ნულისაკენ მიისწრაფის, რის შემდეგაც გვაქვს ფაქტორული შემოსავალი დამატებითი კომპონენტის გარეშე.

როგორც უკვე ავლინებთ, მოგების „ანდამატივით მიმზიდველი სახიერება“ კაცობრიობას, მისი არსებობის მთელი პერიოდის განმავლობაში აღელვებდა და, როგორც წესი, ასოცირდებოდა „ნაკლებით მეტის მიღების“ საკრალურ სურვილთან და, მიუხედავად იმისა, რომ ასეთი რამ ეწინააღმდეგებოდა ბუნების კანონებს, „ენერგიულმა“ ადამიანებმა, ბუნების კანონების საწინააღმდეგოდ, მაინც შეძლეს მოგების მიღება არა მხოლოდ მოკლევადიან, არამედ გრძელვადიან პერიოდშიც.

„ირაციონალური მოგების“ არსებობა, თავისი არსით ეწინააღმდეგება საბაზრო სისტემის საფუძველს იმ გაგებით, რომ შეუძლებელია მისი არსებობა არა თუ გრძელვადიან პერიოდში, არამედ საერთოდაც არსებობა, თუ ადგილი არა აქვს ზემოთ ნახსენები გარეშე ძალების ზემოქმედებას. სხვა სიტყვებით, შეუძლებელია არსებობდეს ნულისაგან განსხვავებული მოგება გრძელვადიან პერიოდში, თუკი არ გვაქვს საბაზრო ძალებისგან განსხვავებული გარეშე ძალების ზემოქმედება, რასაც საბოლოო ჯამში, როგორც წესი, მიყვავართ ერთი ადამიანის მიერ მეორე ადამიანის შრომის შედეგების მითვისებასთან, და ამას, სხვას ვერაფერს ვუწოდებთ, გარდა ადამიანის მიერ ადამიანის ექსპლუატაციისა, რაც თავის დროზე შესანიშნავად ახსნა ნეტარხსენებულმა კარლ მარქსმა. და, თუკი ეს ასეა, ანუ როდესაც მოგება, – „ირაციონალური მოგების“ სახით, ზემოთ თქმულის მიუხედავად, გრძელვადიან პერიოდში არსებობს, ჩვენ კი ამას არა მხოლოდ დაბეჯითებით ვამბობთ, არამედ ლოგიკურად ვასაბუთებთ კიდევ, რომ ეს ასეა, მაშინ მთელი სერიოზულობით დგება ნებისმიერი ხელისუფლების პასუხისმგებლობის საკითხი, რადგანაც ასეთი ნაყრუება მათი მხრიდან, მხოლოდ და მხოლოდ იმის მაუწყებელია, რომ ეს უკანასკნელიც ჩართულია ამ პროცესებში, რას საკმაოდ შორსმომავალი დასკვნების გაკეთების საშუალებას იძლევა.

„პრიტიკული მასსა და მუხტის შენახვის კანონი.“

თავი პირველი

„შთანაბრობის“ საყოველთაოა

ისევე, როგორც თითოეული ჩვენთაგანის გარეგნობა განუმეორებელია დროსა და სივრცეში და, ამ განსხვავებების მიუხედავად ყველას აქვს ის საერთო, რომლის გამოც ყველა ჩვენთაგანი ერთი საერთო ცნებით, – „ადამიანი“ – განისაზღვრება, პრაქტიკულად ასევე განუმეორებელია თითოეული ჩვენთაგანის გონებრივი შესაძლებლობები და კიდევ მეტი, თითოეული ჩვენთაგანის გონებრივ შესაძლებლობებს აუცილებლად გააჩნია ისეთი მდგენელი, რომელიც მხოლოდ მას აქვს, და, როგორც წესი, სხვისგან განსხვავებულს და გამორჩეულს ხდის ყველა დანარჩენისგან და სწორედ ეს უპირატესობა აძლევს მას იმის საშუალებას, რომ დაიკავოს თავისი ადგილი ადამიანთა საზოგადოების თანაცხოვრებაში.

ის ფაქტი, რომ არცერთი ადამიანი, არც გარეგნულად და, არც გონებრივი შესაძლებლობებით, მეორე ადამიანის იდენტური არ არის, არსთა განმგებლისგან ბოძებული უდიდესი საჩუქარი, გნებავთ მოწყალებაა, და შესაძლოა ღრმა აზრია ჩადებული, დიდი ქართველი მწერლის, ჯემალ ქარჩხაძის ერთ შესანიშნავ შეგონებაში, – „ღმერთმა პროგრამები დაწერა, ხოლო მისი რეალიზება მთლიანად შემთხვევითობებს გადაუღოცა.“ თუმცა, ის ფაქტი, რომ ადამიანები სქესის მიხედვით ორად არის გაყოფილი და ამ ნიშნით მათ შორის განსხვავება შეუიარაღებული თვალითაც ადვილი დასანახია, საკითხის არსს ოდნავადაც არ ცვლის.

ჩვენ გააზრებულიც კი არ გვაქვს, თუ რა ბედნიერებაა, რომ არსთა განმგებელმა ასე გადანყვიტა, რადგან წარმოდგენაც კი ძნელია, თუ რა იქნებოდა, ყველა ადამიანი გარეგნობითაც და გონებრივადაც, ერთმანეთის მსგავსი, ან კიდევ უარესი, აბსოლუტურად იდენტური ყოფილიყო.

თუ გარეგნული განსხვავების დანახვა ერთი თვალის შეხედვითაც შეიძლება, ადამიანების გონებრივი განსხვავების დანახვა მხოლოდ შეხედვით, პრაქტიკულად შეუძლებელია, გარდა იმ იშვიათი შემთხვევებისა, როდესაც ადამიანის სახე, მისი გამომეტყველება და განსაკუთრებით თვალებიდან მოელვარე ლეთიური სხივი, უტყუარად მიუთითებენ მის ინტელექტზე. სწორედ გონებრივი შესაძლებლობებს შორის განსხვავება უდევს საფუძვლად ადამიანთა განაწილებას შრომის საზოგადოებრივი დანაწილების პროცესში და, მათ შორის, სახელისუფლო ძალაუფლების იერარქიულ საფეხურებზეც.

ცხადია ბუნებრივად ისმის კითხვა, რას ნიშნავს გონიერება და, თუ გონიერების ქვეშ, თითოეული ჩვენთაგანი, ინტუიციურად ინტელექტს გულისხმობს, მაშინ, როგორ ხდება, რომ ამ გაგებით სრულიად უინტელექტო ადამიანი აღწევს, გნებავთ სახელისუფლო ძალაუფლებას და, გნებავთ წარმოუდგენელ სიმდიდრეს?

უპირველეს ყოვლისა, შემოვიღოთ, უფრო სწორედ, დავაზუსტოთ, გნებავთ დავადგინოთ, თუ რა იგულისხმება ისეთი ყველასათვის ცნობილი ცნების ქვეშ, რასაც ეწოდება „ნიჭი.“ რა არის ნიჭი? რას ვგულისხმობთ, როდესაც ვამბობთ, რომ ადამიანი არის ნიჭიერი?

თუ ეკონომიკის თეორიიდან გავიხსენებთ ე.წ. „შედარებითი უპირატესობის“ პრინციპს, – „ნიჭი“ შეიძლება განისაზღვროს, როგორც ადამიანის უნარი, რაიმე საქმიანობაში გააჩნდეს შედარებითი უპირატესობა, ანუ, ნაკლები ალტერნატიული დანახარჯებით შეძლოს ესა თუ ის საქმიანობა, სხვა საქმიანობებთან შედარებით. ანუ, თუ ადამიანთა შრომითი საქმიანობის ჩამონათვალში, თითოეულ ჩვენთაგანს, სხვა თანაბარ პირო-

ბეზში, გააჩნია „შედარებითი უპირატესობა“, ანუ, უფრო გასაგებად, ეს საქმე უკეთესად გამოსდის, გნებავთ ამ საქმისადმი აქვს მიდრეკილება, მაშინ ვიტყვით, რომ მას ამ საქმეში არსთა განმგებლისაგან აქვს ბოძებული ნიჭი. რადგანაც ადამიანთა საქმიანობების სფერო ძალიან დიდია, ამდენად ადამიანები, როგორც წესი, ნაწილდებიან თითოეულ საქმიანობაში უფლის მიერ ბოძებული ნიჭის მიხედვით, ხოლო თითოეულ საქმიანობაში სხვადასხვა ადამიანი, ამ ნიჭის განსხვავებული დონეების მიხედვით ნაწილდებიან. ცხადია, როდესაც ვახსენებთ არსთა განმგებელს, აქ იმ განუზღვრელობის ფაქტორით განპირობებული განსხვავებები გვაქვს მხედველობაში, რომლის ქვეშაც ჩვენ ვგულისხმობთ, – გენეტიკურ, გეოგრაფიულ, ისტორიულ, სოციალურ, პოლიტიკურ და მრავალ სხვა ფაქტორთა შემთხვევითობით განპირობებულ ზედდებას.

შესაძლოა საფუძველი ჰქონდეს მოსაზრებას, რომ ადამიანთა ნიჭის სხვადასხვაობა, ანუ განსხვავებული საქმიანობის შესაფერისი ნიჭის არსებობა, იმ „მე“-ს მიერ, რომელსაც ჩვენ ხორციელ „მე“-ს ვეძახით, არის განპირობებული, რომელიც ჩემი „მე“-სგან, ანუ ჩემი სულიერი „მე“-სგან დამოუკიდებლად არსებული „მე“-ა, ანუ ის „მე,“ რომელიც არა მხოლოდ გენეტიკურ განსხვავებებზეა დამოკიდებული, არამედ, უამრავ სხვა ფაქტორებზე, როგორიცაა კლიმატური, გეოგრაფიული, დემოგრაფიული, სოციალური, ისტორიული და ა.შ. თუმცა, ჩვენი აზრით, უმთავრესი მაინც გენეტიკური ფაქტორით უნდა იყოს განპირობებული. სწორედ ამიტომაც არის, რომ ერთ ადამიანს, რომელიღაც ერთ სფეროში აღმოაჩნდება მიდრეკილება, სხვას, – სხვა სფეროში და ა.შ. ხოლო თითოეულ საქმიანობაში განსხვავება, როგორც უკვე ავლნიშნეთ, ნიჭის ხარისხის მიხედვით ხდება.

ამის შემდეგ შევეცადოთ იმის გარკვევას, თუ რა კავშირია „ნიჭსა“ და „ინტელექტს“ შორის. ჯერ შემოვიღოთ „ინტელექტის“ ცნება.

„ინტელექტი,“ ეს არის ანალიტიკური აზროვნების განსა-

კუთრებული უნარი, ანუ იმის უნარი, რომ ადამიანს შეუძლია ზოგადი კატეგორიებით აზროვნება, რაც იმას ნიშნავს, რომ ადამიანს გააჩნია „კერძოს“ ცნებიდან, „ზოგადის“ ცნებამდე ასვლის, – ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, მას გააჩნია განზოგადების, – უნარი; იმის უნარი, რომ გარემომცველ სამყაროში მიმდინარე მოვლენები, გრძნობადი აღქმის საფუძველზე, ინფორმაციად გარდაქმნას და ამ ინფორმაციის საფუძველზე მოახდინოს „ზოგადის“ ცნების ფორმირება.

ამის შემდეგ უკვე ადვილად შეგვიძლია შემოვიღოთ „აზროვნების“ ცნებაც, – აზროვნება, ეს არის ადამიანის უნარი, გააკეთოს ასეთი ანალიზი.

ცხადია, ნებისმიერ საქმიანობაში ინტელექტის არსებობა გარკვეული დოზით მაინც, აუცილებელია, რადგან ნებისმიერ საქმიანობაში ნიჭიერება შეუძლებელია არსებობდეს, თუნდაც გარკვეული, მინიმალური დოზით მაინც არსებული, ინტელექტის გარეშე.

და მაინც, ნიჭიერების გარკვეული სიდიდის არსებობის მიხედვით შეიძლება საუბარი ადამიანის ისეთ ნიჭიერებაზე, რომელიც მხოლოდ იმ შემთხვევაში ხდება ინტელექტის სინონიმი, როდესაც ადამიანს, როგორც დიდი სოკრატე ბრძანებდა, – ზოგადის კატეგორიებით აზროვნება ძალუძს.

ამგვარად, შეიძლება ითქვას, რომ არსთა განმგებლის მიერ ეს განსხვავებები მიზანმიმართული ქმედებაა და იგი რომ ასე არ გარჯილიყო, კიდევ ერთხელ უნდა გავიმეოროთ, ხომ წარმოგიდგენიათ, რა გაუსაძლისი იქნებოდა ამ ქვეყნად ცხოვრება და წარმოდგენაც კი შეუძლებელია რა მოყვებოდა ამ, თითქოსდა, არც თუ მნიშვნელოვან მოვლენას. ამ, ერთი შეხედვით უმნიშვნელო დასკვნას, ძალზე მნიშვნელოვანი განზოგადება მოყვება, – საზოგადოების არსებობის საფუძველს „უთანაბრობის“ საყოველთაოება წარმოადგენს! ეს იმდენად მნიშვნელოვანი ზოგადობაა, რომ იგი თამამად შეგვიძლია აუცილებლობით გამოწვეული კანონზომიერების რანგში ავიყვანოთ და ვუწოდოთ – „საყოველთაო უთანაბრობის“ კანონი. აქ მნიშვნე-

ლოვანი ის გახლავთ, რომ ეს კანონი არა მხოლოდ ადამიანთა საზოგადოებისთვის დამახასიათებელი კანონზომიერებაა, არამედ საერთოდ, ბუნებისათვის დამახასიათებელიც.

რადგანაც სახელისუფლო მწვერვალებისკენ მიმავალ გზაზე მხოლოდ განსაკუთრებული პატივმოყვარეობის სურვილით დამლადასმული ადამიანები აღწევენ წარმატებას, ამდენად, მათ ცალსახად უნდა ჰქონდეთ გაცნობიერებული, ის ზემოთ ნახსენები შეგონება, რომ, - ნებისმიერი ხელისუფლება, მისი თავდაპირველი, ყველაზე უფრო დემოკრატიული შეფერილობის მიუხედავად, ძალაუფლების შენარჩუნებისათვის დამახასიათებელი შინაგანი წინააღმდეგობების აუცილებელი არსებობის გამო, მიისწრაფის დიქტატურისკენ, რომელიც შესაბამისი პირობების არსებობისას, საბოლოოდ, მისი უკიდურესი გამოვლინების ფორმის, - ტირანიის, - სახით გვევლინება, და, რომელიც ბოლოსდაბოლოს, მაინც დამხობისათვის არის განწირული. ამის შემდეგ, ყველაფერი თავიდან იწყება და იგივე სცენარით მეორდება. აქედან გამომდინარე ნუ აყვებიან ცდუნებას და ნუ ეცდებიან იმის გაკეთებას, რაც ამ შეგონების პირველი ნაწილის მიხედვით ბუნებრივად გამომდინარეობს, რადგან ამ შეგონების მეორე ნაწილის მიხედვით, ასევე ისიც გაითავისოს, რომ საბოლოო შედეგი უდიდეს უმრავლესობაში სავალალოა.

თავი მეორე

„პოლიტიკური კრიზისების“ პოსტულატები

ზემოთაღნიშნულის საილუსტრაციოდ ჩვენ შევქმენით მოდელი, რომელიც ასახავს ზემოთთქმული პროცესების მიმდინარეობის უალტერნატივობას. და ეს მოხდება აუცილებლად, როგორც კი „ნეგატიური (გნებავთ უარყოფითი) მუხტი“ ენ. „კრიტიკულა მასსას“ გადააჭარბებს.

მოდელის ასაგებად, ჯერ შემოვიტანოთ რამდენიმე ცნება

და ამ ცნების შესაბამისი განსაზღვრება.

პირველ რიგში განვმარტოთ, თუ რა არის „კრიტიკული მას-სა“ და, რა კავშირი აქვს მას ე.წ. „ნეგატიურ მუხტთან“, რისთვისაც დაგვეჭირდება კიდევ ერთი ინფორმაციული სიდიდის, – ე.წ. „მუხტის“ ცნების შემოტანა, რის შედეგადაც შეიძლება „უკმაყოფილების“, გნებავთ „უარყოფითი მუხტის შენახვის“ კანონის განმარტებაც. ამისათვის შემოვიტანოთ რამდენიმე განსაზღვრება და პოსტულატი.

პოსტულატის ქვეშ ვგულისხმობთ ისეთ წინადადებას, რომელიც ცალსახად არ არის ე.წ. „თვითცხადი ჭეშმარიტება“, ანუ აქსიომა, მაგრამ არც ისეთი წინადადებაა, რომელის ჭეშმარიტების დადგენაც დამტკიცებით შეიძლება.

პოსტულატი 1. როგორც წესი, საზოგადოება არასოდეს არ არის კმაყოფილი ხელისუფლებით.

ნებისმიერ საზოგადოებაში ხალხი, როგორც წესი, არასოდეს არ არის კმაყოფილი თავისი ხელისუფლებით. მხოლოდ ცალკეულ შემთხვევებში, ან, კიდევ უფრო იშვიათად, – დროის გარკვეულ პერიოდში, ხალხის კმაყოფილება იმაში შეიძლება გამოიხატებოდეს, რომ მან არ იცოდეს, თუ ვინ არის ხელისუფლების სათავეში. თუმცა ასეთივე რეაქცია შესაძლოა არსებობდეს მოსახლეობის მხრიდან ხელისუფლების მიმართ სრული ინდიფერენტიზმის პირობებშიც.

განსაზღვრება 1. ხელისუფლების ქმედებებზე საზოგადოების მიერ გამოხატულ ნებისმიერ რეაქციას, – „საზოგადოებრივი მუხტი“ ვუწოდოთ.

განსაზღვრება 2. თუ ხელისუფლების ქმედებებზე საზოგადოების რეაქცია უარყოფითია, მაშინ ვიტყვით, რომ გვაქვს „უარყოფითი საზოგადოებრივი მუხტი“, ან, უფრო მოკლედ, – „უარყოფითი მუხტი“ და პირიქით.

პოსტულატი 2. „უარყოფითი მუხტი“ კუმულატიური ეფექტით ხასიათდება.

სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ხელისუფლების ცალკეულ ქმედებებზე საზოგადოების მიერ გამოხატული უარყოფითი

მუხტი არ იკარგება, იგი იჯამება. ანუ, რაღაც პერიოდის მანძილზე საზოგადოებაში დაგროვილი უარყოფითი მუხტის ჯამური სიდიდე ტოლია ამავე პერიოდში საზოგადოების მიერ გამოხატული ცალკეული უარყოფითი მუხტების ჯამის.

განსაზღვრება 3. უარყოფითი მუხტის „კრიტიკული მასსა“ ეწოდება სიდიდეს, რომლის დროსაც საზოგადოება მზად არის დაამხოს ხელისუფლება მისი გამოვლინების უკიდურესი ფორმების ჩათვლით.

პოსტულატი 3. როგორც კი უარყოფითი მუხტი „კრიტიკულ მასსას“ მიაღწევს, იწყება პოლიტიკური კრიზისი, რასაც შესაძლოა მოყვეს ხელისუფლების შეცვლა.

განსაზღვრება 4. თუ „უარყოფითი მუხტი“ მნიშვნელოვნად გადააჭარბებს „კრიტიკულ მასსას“, ან, ეს გადაჭარბება მყისიერია, ვიტყვით, რომ გვაქვს „ინფორმაციული აფეთქება.“

პოსტულატი 4. იმისათვის რომ პოლიტიკურმა კრიზისმა ხელისუფლების შეცვლა გამოიწვიოს, ადგილი უნდა ჰქონდეს „ინფორმაციულ აფეთქებას.“

პოსტულატი 5. პოლიტიკურ კრიზისებს ციკლური ხასიათი აქვთ.

ამ ცნებების შემოტანის შემდეგ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ როდესაც ხელისუფლებით უკმაყოფილო მოსახლეობის „უარყოფითი მუხტი“ მიაღწევს „კრიტიკულ მასსას“ და ეს მუხტი იმდენად დიდი იქნება, რომ საკმარისი დროით შეინახება, მხოლოდ მაშინ და ისიც მხოლოდ ერთჯერადად, მოხდება ხელისუფლების, – უკეთეს შემთხვევაში შეცვლა, ხოლო, როგორც წესი, – ჩამოგდება, და ამის შემდეგ ყველაფერი თავიდან იწყება, ანუ, როგორც ჩვენს ერთ-ერთ ადრინდელ ნაშრომში, – „ეკონომიკური კრიზისის ფინანსური და პოლიტიკური მდგენელი“- ვაჩვენეთ, ამ პროცესს ციკლური ხასიათი აქვს.

იმისათვის, რომ ამ პროცესის ციკლური ხასიათი დაირღვეს, ან, უარეს შემთხვევაში, ციკლებს შორის პერიოდი კარდინალურად გაიზარდოს, აუცილებელია ბრძოლის ეპიცენტრი სრულიად სხვა მიმართულებით გადავიტანოთ, – უნდა მოხდეს

იმ უმთავრესი მიზეზის აღმოფხვრა, რაც საბოლოო ჯამში ამ პროცესებს იწვევს, – ეს არის ფინანსური ოლიგარქიის მიერ იმ დისბალანსის შენარჩუნების წარმატებული პროცესი, რომელიც არსებობს საქონლის სამყაროსა და მის არაშესაბამის ფინანსურ ნაკადებს შორის. მაგრამ ეს პრაქტიკულად შეუძლებელია, რადგან ეს უკვე სცილდება ერთი ქვეყნისათვის საჭირო „კრიტიკული მასის“ სიდიდეს და ამისათვის საჭირო „უარყოფითი მუხტის“ სიდიდეს.

ჩვენი მოდელის სიცოცხლისუნარიანობის საილუსტრაციოდ მოვიყვანოთ ერთი მაგალითი.

შვეიცადოთ ავხსნათ, თუ რატომ ვერ ახერხებს ამომრჩეველი საკუთარი ხმის დაცვას არჩევნებში. აქ პირველ პლანზე გამოდის ფსიქოლოგიური ფაქტორი, რომელიც გადამწყვეტ როლს თამაშობს ხმებით მანიპულირების შესაძლებლობაში. კერძოდ, ნებისმიერი საკითხის დასმიდან ამ საკითხის გადაჭრით მიღებული შედეგის დადგომას გარკვეული დრო სჭირდება. როდესაც რაიმე პრობლემა ეხება ერთ, ორ, სამ და ა.შ. რამდენადმე ადამიანთა მცირე რაოდენობას, ხელისუფლება მათ პროტესტს არაფრად აგდებს. იმისათვის, რომ ხელისუფლებამ ყურად იღოს მათი საპროტესტო ხმა, საჭიროა გამპროტესტებელთა ისეთი რაოდენობა, რომ მათ მიერ დაგროვილმა „უარყოფითმა მუხტმა“ ე.წ. „კრიტიკულა მასისა“ მიაღწიოს და მხოლოდ ამის შემდეგ არის იმის შესაძლებლობა, რომ ამომრჩეველმა არჩევნების შედეგი გააპროტესტოს და ამ გაპროტესტებამ თავისი შედეგი მოიტანოს.

ის, რომ ამას ამომრჩეველი ყოველთვის ვერ ახერხებს, ერთი შეხედვით, შესაძლოა ავხსნათ ე.წ. „ქოუზის თეორიით“, რომლის შესახებაც ზემოთ უკვე ვილაპარაკეთ. ის, რაც ჩვენ გვინდა შევთავაზოთ ამ მიმართებით, რამდენადმე განსხვავდება ქოუზის თეორიის მიდგომისგან.

„კრიტიკული მასის“ მისაღწევად რამდენიმე ფაქტორია სათვალისწინებელი და მათი უმეტესი ნაწილის ერთდროულად ამოქმედებაა საჭირო.

პირველი, ეს გახლავთ პროტესტის გამოხატვისათვის ხელ-

საყრელი წელიწადის დრო, რომლის დადგომამდეც ნეგატიური მუხტის, ასე ვთქვათ დაგროვება ხდება. ეს დრო, ცხადია ქვეყნიდან ქვეყანამდე იცვლება. ხშირად ეს პერიოდი შემოდგომის ოქტომბერ-ნოემბრის თვეებია და გაზაფხულის აპრილ-მაისი. როგორც წესი, სწორედ ამ პერიოდში ამოხეთქავს მოსახლეობის საპროტესტო ტალღა მისი გამოვლინების უკიდურესი ფორმებით. ცხადია, დიდი მნიშვნელობა აქვს ქვეყნის გეოგრაფიულ მდებარეობას, რომლის შესაბამად პროტესტის გამოხატვის პერიოდიც იცვლება. მაგალითად, იქ, სადაც ხანგრძლივი ზამთარია, ან ხანგრძლივი ზაფხული, მაშინ პროტესტის გამოხატვის დროც სრულიად განსხვავებული იქნება.

მეორე ფაქტორია, განსახილველი საკითხის მნიშვნელობა და მისი შედეგების შესაძლო ნეგატივი მოსახლეობისათვის. ცხადია, რაც უფრო მეტ ადამიანს შეეხება ეს ნეგატივი და, რაც უფრო მწვავე იქნება მისი შედეგები, მით უფრო მეტი „უარყოფითი მუხტი“ დაგროვდება, რომელიც მნიშვნელოვნად გადააჭარბებს ე.წ. „კრიტიკულ მასას“ და მოხდება „ინფორმაციული აფეთქება“, რომლის მატერიალიზება გამოიხატება ამომრჩევლის მიერ საკუთარი ხმის დასაცავად პროტესტის გამოხატვის უკიდურესი ფორმების მიმართვაში, ან, თუ ეს გადაჭარბება კრიტიკულ მასაზე ბევრად მეტი არ არის, იმუშავენს ე.წ. „მუხტის შენახვის კანონი“, რაც უფრო მშვიდობიანი ფორმის საპროტესტო მსვლელობებში იქნება გამოხატული.

რამდენადაც ადამიანს ალგზნებულ, გნებავთ ემოციურად დამუხტულ, მდგომარეობაში ყოფნა დიდხანს არ შეუძლია, და, ამ დროს არა აქვს არსებითი მნიშვნელობა, იგი დადებითი მუხტით არის გამოწვეული, თუ უარყოფითით, სწორედ ამიტომაც, არჩევნების პროცესში მიზანმიმართულად არის ერთმანეთისგან დაშორებული, ხმის მიცემის პროცედურები და ხმების დათვლის პროცედურები დროსა და სივრცეში, ისევე, როგორც შედეგების გაპროტესტების პროცესი, მისი საბოლოო შედეგების გამოცხადების პროცესიდან და ა.შ.

განვითარებადი ქვეყნებისთვის, მათ შორის საქართველოს-

თვისაც, ერთ-ერთი მნიშვნელოვანი ფაქტორი, თუ რატომ ვერ აღწევს უარყოფითი მუხტი „კრიტიკულ მასსას“, ისიც განაპირობებს, რომ დაახლოებით მილიონნახევარი მოსახლეობისა, გადახვენილია ქვეყნიდან და, ცხადია, მოსახლეობის ეს ნაწილი რომ არ გასულიყო ქვეყნის გარეთ, ვერც ერთი ხელისუფლება ამდენი ხნის განმავლობაში ვერ შეძლებდა ძალაუფლების შენარჩუნებას. ანუ, მუხტის დაგროვება, რაც კუმულატიური ეფექტით უნდა იყოს გამოწვეული, არ ხდება იმ დროში და იმ ზომით, რომ „კრიტიკული მასსა“ გადაიღახოს.

„მარშალის ჯვარი“ და საყოველთაო კეთილდღეობის „ხუთჯვრიანი“ მოდელი

ყველა ვთანხმდებით იმაზე, რომ ვიც
საც სურს კარგად მოაწყოს სახელმწი-
ფო, მან უნდა გაათავისუფლოს მოქა-
ლაქენი ყოველდღიურად საარსებო სა-
შუალებებზე ზრუნვისგან.

არისტოტელე

თავი პირველი

საბაზრო წონასწორობის წერტილი

როგორც ეკონომიკის თეორიიდან არის ცნობილი, საბაზრო
წონასწორობისას, როგორც მომხმარებლები (ანუ მყიდველე-
ბი), ასევე მწარმოებლები (ანუ გამყიდველები), საბაზრო სის-
ტემიდან მაქსიმალურ სარგებელს იღებენ, რადგანაც წონას-
წორობისას გვაქვს ე.წ. „მთლიანი დანაზოგის“ მაქსიმალური
სიდიდე. აქედან გამომდინარე, შეიძლება ითქვას, რომ შეუძ-
ლებელია ბაზრის მონაწილე აგენტების ეკონომიკური მდგო-
მარეობის გაუმჯობესება, როგორც მომხმარებელთა მიერ
მომხმარებელი საქონლის განაწილების, ასევე მწარმოებელთა
მიერ გაყიდული საქონლის განაწილების შეცვლის გზით. ანუ,
ბაზრის შესაძლებლობა სარგებლიანობის მხრივ ე.წ. „მთლიანი
დანაზოგის“ მაქსიმიზაციით ამოიწურება.

რადგანაც ადამიანის გონება და მისწრაფება მიღწეულით
არასოდეს არ კმაყოფილდება, ბუნებრივია დაესვათ კითხვა,

შესაძლებელია თუ არა სახელმწიფოს მიერ ისეთი ეკონომიკური პოლიტიკის გატარება, რომ მიუხედავად ამ საკითხზე ეკონომიკის თეორიის უარყოფითი პასუხისა, მაინც მოხერხდეს საზოგადოების ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება (საკითხი იმის შესახებ, რომ ბაზარს, საბოლოო ჯამში შეუძლია მთლიანად საზოგადოების მხოლოდ 25 პროცენტის ეკონომიკური მდგომარეობის გაუმჯობესება, ზემოთ გვექონდა დანვრილებით განხილული - თ.ა.). კერძოდ, როგორც ეკონომიკის თეორია გვეუბნება, თავისუფალ ბაზარზე ინარმოება საქონლის მხოლოდ ის რაოდენობა (მეტის წარმოებას ბაზარი უბრალოდ ვერ აითვისებს - თ.ა.), რომელიც ახდენს მომხმარებელთა და მწარმოებელთა ერთობლივი დანაზოგის მაქსიმიზაციას.

მართლაც, თუ გავიხსენებთ, რომ მოთხოვნის მრუდი ასახავს მყიდველთა შეფასებას, ანუ მათ მზადყოფნას, რომ მოცემულ საქონელზე გადაიხადონ ეს ფასი, ხოლო მიწოდების მრუდი ასახავს გამყიდველთა დანახარჯებს, და აქედან გამომდინარე, მათ მზადყოფნას, მოცემულ ფასად გაყიდონ თავიანთი საქონელი, მაშინ გამოდის, რომ მხოლოდ წონასწორობის წერტილში, ანუ იქ სადაც მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები გადაკვეთენ ერთმანეთს, გვაქვს კომპრომისი, ანუ მყიდველი მზად არის გადაიხადოს ის ფასი, ხოლო გამყიდველი მზად არის გაყიდოს იმ ფასად, რომელიც ამ მრუდების გადაკვეთის წერტილს შეესაბამება.

ბაზრის მექანიზმის მუშაობა, სხვა თანაბარ პირობებში იმ პრინციპზეა დამყარებული, რომ, როდესაც გასაყიდად გამოტანილი საქონლის რაოდენობა წონასწორობულ რაოდენობაზე ნაკლებია, მაშინ მყიდველთა შეფასება მოცემული საქონლის ფასზე მეტია გამყიდველთა დანახარჯებზე, რაც გამყიდველებს სტიმულს აძლევს, რომ მეტი აწარმოონ და პროცესი გაგრძელდება მანამ, სანამ მყიდველთა შეფასება არ გაუტოლდება გამყიდველთა დანახარჯებს, რაც თავისთავად ნიშნავს წონასწორობის რაოდენობისა და წონასწორობულ ფასის ნიშნულამდე მისვლას.

ზუსტად ასევე, წონასწორულ რაოდენობაზე მეტის წარმოების შემთხვევაში საბაზრო ძალები საწინააღმდეგო მიმართულებით მუშაობენ; კერძოდ, მყიდველთა შეფასება მოცემული საქონლის ფასზე ნაკლებია გამყიდველთა დანახარჯებზე, რაც აიძულებს იმ გამყიდველებს, რომელთა დანახარჯები წონასწორულ რაოდენობაზე მეტია, ან დატოვონ ბაზარი, ან შეამცირონ დანახარჯები, თუკი ეს შესაძლებელია, რაც ბაზარს დააბრუნებს წონასწორულ მდგომარეობამდე.

ამგვარად, ეკონომიკის თეორიის თანახმად, მიწოდებისა და მოთხოვნის წონასწორობა ახდენს მომხმარებლისა და მწარმოებლის დანახარჯების ჯამის მაქსიმიზაციას; ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, საბაზრო წონასწორობისას ხდება რესურსების ეფექტიანი განაწილება.

თავი მეორე საბაზრო წონასწორობის წერტილის ეფექტიანობა

თუ კარგად გავიაზრებთ ამ პროცესებს, დავინახავთ, რომ რესურსების ეფექტიანი განაწილება, ანუ წონასწორობის შემთხვევაში მთლიანი დანახარჯის სიდიდე, არა მხოლოდ მოთხოვნა-მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილით განისაზღვრება, არამედ იმითაც, თუ სად მდებარეობს ეს წერტილი საკოორდინატო სიბრტყეში. ანუ, თავისთავად ისმის საკითხი, თუ რამდენად ეფექტიანია საზოგადოებისათვის წონასწორობის წერტილის ის სიდიდე, რომელსაც ბაზარი აწესებს?

ერთის მხრივ, ბაზარი სრულიად ნეიტრალურია, უფრო მეტიც, ერთგვარად ინდიფერენტულია იმის მიმართ, თუ სად იკვეთებიან მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები, მაგრამ, მეორეს მხრივ, თავისთავად, თუ სად გადაიკვეთებიან ეს მრუდები, დამოკიდებულია იმ ფაქტორებზე, რომლებიც ზემოქმედებენ,

როგორც მოთხოვნის მრუდის, ასევე მიწოდების მრუდის გადაადგილებაზე, როგორც მარცხნივ, ისევე მარჯვნივ, როგორც ქვევით, ისე ზევით.

ამგვარად, ის, თუ კონკრეტულად სად მოხდება მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გადაკვეთა, ბაზარს, არც „აინტერესებს“ და, რაც ნიშანდობლივია, ვერც „დააინტერესებს“, რადგანაც საბაზრო სისტემა მხოლოდ საბაზრო ძალებზე არის დამყარებული, რომელიც, თავის მხრივ ის მექანიზმია, სადაც მოთხოვნისა და მიწოდების საბაზრო ძალები საკუთარ რეალიზებას ახდენენ, რომლის შედეგადაც მყარდება საბაზრო წონასწორობა.

ცხადია, ბუნებრივად ისმის კითხვა, – შესაძლებელია თუ არა, ისეთი ეკონომიკური პოლიტიკის გატარება, რომ ამ, თავისთავად ნეიტრალურ საბაზრო ძალებს, საზოგადოების სამსახურში ჩააყენებს, რაც ასე მნიშვნელოვანია თითოეული ჩვენთაგანისთვის? გარდა იმისა, რომ საზოგადოებისთვის თავისთავად ძალზე მნიშვნელოვანია, თუ სად გადაიკვეთენ ერთმანეთს მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები, კიდევ უფრო დიდი მნიშვნელობა აქვს იმას, არის თუ არა შესაძლებელი საბაზრო სისტემის ფუნქციონირებაში ისეთი ჩარევა, რომ საბაზრო წონასწორობის წერტილი საზოგადოებისათვის საჭირო მიმართულებით გადაადგილდეს, რაც, თავის მხრივ საზოგადოებისათვის მაქსიმალურად მისაღებ ნიშნულამდე მიყვანას ნიშნავს.

ამ უკანასკნელის ქვეშ კი იგულისხმება მოთხოვნა-მიწოდების მრუდების ისეთი მდებარეობა, როდესაც მათი გადაკვეთის წერტილის შესაბამისი საქონლისა და მომსახურების ფასი და რაოდენობა, საზოგადოებისათვის მაქსიმალურად მისაღები იქნება.

როგორც ეკონომიკის თეორიიდან ასევე არის ცნობილი, არსებობს უამრავი რაოდენობა ფაქტორებისა, რომლებიც ინდივიდუალური მოთხოვნისა და ინდივიდუალური მიწოდების მრუდებს გადაადგილებს ურთიერთ სანინალმდეგო მიმართულებით. მაგალითისათვის, შეიძლება გავიხსენოთ მოთხოვნის

მრუდის გადაადგილებაზე მოქმედი ფაქტორები, როგორიცაა, – შემოსავალი, მოლოდინი, გემოვნება და ა.შ., ხოლო მიწოდების მრუდის გადაადგილებაზე მოქმედი ფაქტორებიდან კი ალსანიშნავია, – ფაქტორთა ფასები, ტექნოლოგია, გამყიდველთა რაოდენობა და ა.შ.

აღნიშნულიდან გამომდინარე, სწორედ ამიტომ, შესაძლებელია იმის დაბეჯითებით მტკიცება, რომ ყოველთვის არსებობს მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდებზე ისეთი მიზანმიმართული ზემოქმედების შესაძლებლობა, რომ მიღებულ იქნას წონასწორობის წერტილის საზოგადოებრივად სასურველი სიდიდე.

ამგვარად, საზოგადოებას შეუძლია „თამაშის წესების“ მისთვის საჭირო ტრანსფორმაცია იმ ფორმით, რომ მიიღოს მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილის სასურველი მდებარეობა.

ამასთან დაკავშირებით ისიც უნდა გავიხსენოთ, რომ საბაზრო ძალების ფუნქციონირების შედეგები, სწორედ იმის გამო, რომ ისინი სრულიად ინდიფერენტულნი არიან შედეგების მიმართ, რაც ხშირ შემთხვევებში საზოგადოებისათვის სრულიად მიუღებელია, ადგილი აქვს შემთხვევებს, როდესაც საბაზრო ძალები ვერ მუშაობენ სრული დატვირთვით, რაც – ეკონომიკურ ლიტერატურაში სპეციალური ტერმინით, – „საბაზრო ჩავარდნის“ სახელითაა ცნობილი.

დღეისათვის, ეკონომიკურ ლიტერატურაში, ე.წ. „საბაზრო ჩავარდნის“ ძირითადად სამი სახე არის ცნობილი, თუმცა ამ სამიდან, ძირითადი აქცენტი ორ მათგანზეა გადატანილი;

პირველი, როდესაც გვაქვს ე.წ. „საბაზრო ძალაუფლება“, ანუ, როდესაც ბაზარზე არსებობენ ისეთი ეკონომიკური სუბიექტები, რომელთაც შეუძლიათ ფასებზე ზეგავლენის მოხდენა;

მეორე, – ე.წ. „გარეგანი ეფექტები“, ანუ შემთხვევა, როდესაც ორი ეკონომიკური სუბიექტის საქმიანობა, რომელსაც ისინი ურთიერთშორის ამყარებენ, ზემოქმედებს მესამე სუბიექტზე, რომელსაც არავითარი ეკონომიკური ურთიერთობა მათთან არ გააჩნია.

მესამე, ანუ „საბაზრო ჩავარდნის“ კიდევ ერთ სახეს რაც შეეხება, – მასზე მხოლოდ გაკვრით მიუთითებენ. ამ დროს კი, იგი, ყველგან და ყოველთვის, პრაქტიკულად ყოველი ფეხის ნაბიჯზე გეხვედება. ეს გახლავთ ე.წ. „ასიმეტრიული ინფორმაციის“ შემთხვევა, რასაც პრაქტიკულად ნებისმიერი ტრანზაქციისას აქვს ადგილი, რადგან გამყიდველს, გასაყიდი საქონლის შესახებ უფრო ობიექტური და ზუსტი ინფორმაცია გააჩნია, ვიდრე მყიდველს და, რადგანაც ნებისმიერი ტრანზაქციისას, გამყიდველის მიზანია მოგების მაქსიმიზაციაა, ამიტომ ადგილი აქვს მყიდველის მიერ გამყიდველთა გაბაიბურების ბუნებრივ სურვილს, რასაც საზოგადოებამ მთელი რიგი საკანონმდებლო აქტები დაუპირისპირა. მაგალითისათვის შეიძლება მოვიყვანოთ, თუნდაც, – „მომხმარებელთა უფლებების დაცვის კანონი,“ სადაც მეტ-ნაკლებად დეტალურად არის განერილი მომხმარებლის უფლებები და ის სანქციები, რასაც ადგილი აქვს არაკეთილსინდისიერი ტრანზაქციისას, და „რეკლამის შესახებ კანონი,“ სადაც მწარმოებელი ვალდებულია განათავსოს საქონლის შესახებ ობიექტური ინფორმაცია; ასევე, სხვა მრავალი კანონი და კანონქვემდებარე აქტები.

აქვე შევნიშნავთ, რომ ერთ-ერთ ადრინდელ ნაშრომში ჩვენ ყურადღება გავამახვილეთ საბაზრო ჩავარდნის მეოთხე სახეზე, რომლის შესახებაც პრაქტიკულად არაფერს ამბობენ და, რომელიც „ბაზრის ირაციონალობის“ სახელით არის ცნობილი და, რომელსაც ჩვენ განვიხილავთ არა მხოლოდ „საბაზრო ჩავარდნის“ უმთავრეს შემთხვევად, არამედ, საერთოდაც, საბაზრო სისტემის რეალური ფუნქციონირების შეუძლებელ არგუმენტად. ეს უკანასკნელი გულისხმობს ბაზრის სუბიექტების, – როგორც ინდივიდების, ასევე ფირმების მხრიდან ირაციონალურ (სიტყვა – „ირაციონალური“ შინაარსობრივად უფრო მეტი დატვირთვის მქონეა, ვიდრე სიტყვა, – „არარაციონალური“ – თ.ა.) ქმედებებს. ეს უკანასკნელი კი იმაში მდგომარეობს, რომ საბაზრო სისტემის ფუნქციონირება გულისხმობს, რომ ბაზრის სუბიექტების ქცევები იყოს რაციონალური; მაგ-

რამ რეალურ სისტემაში ადამიანთა უდიდესი უმრავლესობის ქცევები არა თუ არარაციონალურია, არამედ უფრო მეტიც, - ირაციონალური. ყველაზე ტრაგიკული კი ის გახლავთ, რომ ირაციონალური ქცევებით ხასიათდება ნებისმიერი ეკონომიკური აგენტის ქცევა, თვით სახელმწიფოთა ჩათვლით.

რას ვგულისხმობთ ამ სიტყვების ქვეშ? ყველამ იცის, რომ სიგარეტი მავნეა ადამიანის ჯანმრთელობისთვის, მაგრამ მიუხედავად სახელმწიფოების მხრიდან ამ მავნე ჩვევის საწინააღმდეგოდ გატარებული უამრავი ღონისძიებებისა, ადამიანთა არცთუ მცირე ნაწილი მაინც ეწევა სიგარეტს და, რაც ყველაზე დამაფიქრებელია, იგი მოზარდებში საგანგაშოდ არის გავრცელებული; და, კიდევ უფრო ტრაგიკულია, რომ მათ შორის გოგონები ტოლს არ უდებენ ბიჭებს, რაც სერიოზულ საფრთხეს უქმნის მომავალი თაობის ჯანმრთელობას. აღარაფერს ვამბობთ ბოლო ორი საუკუნის განმავლობაში ადამიანთა უსაშინლეს ირაციონალურ ქცევაზე, რასაც ნარკომანია ეწოდება; ასევე ალკოჰოლი, აზარტული თამაშები, მუდმივი სისხლის სამართლის დანაშაულები, პერიოდული მასშტაბის ლოკალური, თუ გლობალური სისხლისმღვრელი ომები და კიდევ უამრავი სხვა უბედურება. ანუ, ეკონომიკის თეორიაში აღწერილი საბაზრო სისტემის ფუნქციონირების, თავისი ფორმით, შესანიშნავი კონსტრუქცია, თუნდაც „საბაზრო ჩავარდნის“ მეოთხე სახის პერმანენტულად არსებობის გამო, მხოლოდ მოდელია და იმდენადვე შორს გახლავთ რეალობისგან, როგორც სამყაროს წარმოშობის შესახებ ანტიკური ხანის ყველაზე გულუბრყვილო მოდელები სინამდვილესთან.

დღეს, როდესაც მრავალი ტრანსნაციონალური კომპანია ფუნქციონირებს მსოფლიოში, „საბაზრო ძალაუფლების“ გამოვლინებას პრაქტიკულად ყოველ ფეხის ნაბიჯზე ვხვდებით, ისევე, როგორც „გარეგანი ეფექტების“ გამოვლინებას. სწორედ ამიტომ, ასეთი შემთხვევების, თავიდან აცილების თუ არა (რაც, ზოგჯერ გამართლებულიც კი არ არის), მათი მავნე ზემოქმედების კომპენსირებისათვის, აუცილებელია სახელმწი-

ფოს მხრიდან ძალზე ენერგიული ჩარევა აღარაფერს ვამბობთ საბაზრო ჩაყარდნის მესამე და მეოთხე სახეებზე.

ზემოთ თქმულიდან გამომდინარე, ბუნებრივად ისმის კითხვა, თუ როგორ შეიძლება ყველა ზემოთ აღწერილი ზემოქმედების ასახვა მოთხოვნა-მინოდების მრუდების დახმარებით.

თავი მესამე მარშალის „ჯვარი“

რამდენადაც მოთხოვნისა და მინოდების მრუდებს სხვანაირად ე.წ. „მარშალის ჯვარს“ ეძახიან, რადგანაც ეს მრუდები გრაფიკული სახით პირველად ცნობილმა ეკონომისტმა, – ალფრედ მარშალმა წარმოადგინა, შემდგომში ჩვენც ამ მრუდების აღსანიშნავად სწორედ ამ ტერმინს გამოვიყენებთ.

წარმოვიდგინოთ, რომ „მარშალის ჯვარი“, რომელიც გრაფიკულად გამოსახულია ნახაზის ცენტრში, წარმოადგენს იმ ძალების ტოლქმედს, რომელიც მიიღება ერთობლივი მინოდებისა და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდების გადაკვეთის, ოთხი შესაძლო შემთხვევის ურთიერთქმედების, შედეგად.

ნახაზის ცენტრში გამოსახული „მარშალის ჯვარი“ ავლნიშნოთ ლათინური „C“ ასოთი (იხ. ნახაზი 1.).

ჩვენი მიზნებიდან გამომდინარე, ზოგადობის შეუზღუდავად, შეგვიძლია ჩავთვალოთ, რომ ერთობლივი მინოდების მრუდს, როგორც მოკლევადიან პერიოდში, ისე გრძელვადიან პერიოდში, აღმავალი მრუდის ფორმა აქვს, განსხვავებით გრძელვადიან პერიოდში მისი ვერტიკალური ფორმის მრუდისგან. ასეთი დაშვება ჩვენი ანალიზის შემთხვევაში წინააღმდეგობას არ წარმოქმნის, რის გამოც ასეთი დაშვება მიზანშეწონილად მიგვაჩნია, თუნდაც, „მარშალის ჯვარის“ ესთეტიკურად უფრო მისაღები ფორმის გამო. რაც შეეხება მოთხოვნის მრუდს, მის შესახებ ასეთი დაშვების წაყენების საჭიროება არ არსებობს, რადგანაც, როგორც ვიცით, როგორც მოკლევადი-

ანო, ისე გრძელვადიანი პერიოდის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს, დაღმავალი მრუდის ფორმა აქვს.

ამის შემდეგ, საქონლისა და მომსახურების მთელი ერთობლიობა დავყოთ ოთხ დიდ ჯგუფად, სადაც განმასხვავებელ ნიშნად ავიღებთ ფასებსა და წარმოებული პროდუქციის რაოდენობას.

საქონლისა და მომსახურების მთლიანი მოცულობის ის ნაწილი, რომელიც იწარმოება საზოგადოებისთვის საჭირო რაოდენობაზე მეტი რაოდენობით და საზოგადოებისათვის ხელმისაწვდომ ფასზე შედარებით მაღალ ფასებად, მათი შესაბამისი მოთხოვნა-მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილით, ჩვენს ნახაზზე განთავსდება ზედა მარჯვენა კუთხეში. ეს შემთხვევა არ ეწინააღმდეგება ბაზრის კანონებს, რადგან ამ დროს შესაძლოა არსებობდეს ქვეყნიდან ექსპორტზე საქონლის გატანის საჭიროება, რაც ქვეყნის ეკონომიკურ მდგომარეობას აუმჯობესებს.

ამ შემთხვევის შესაბამისი „მარშალის ჯვარი“ ავლნიშნოთ „UR“ (Up Right) სიმბოლოთი.

საქონლისა და მომსახურების მთლიანი მოცულობის ის ნაწილი, რომელიც იწარმოება საზოგადოებისთვის საჭირო რაოდენობაზე მეტი რაოდენობით და საზოგადოებისათვის მისაღებ ფასზე შედარებით დაბალ ფასებად, მათი შესაბამისი მოთხოვნა მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილით, ჩვენს ნახაზზე განთავსდება ქვედა მარჯვენა კუთხეში.

ამ შემთხვევის შესაბამისი „მარშალის ჯვარი“ ავლნიშნოთ „DR“ (Down Right) სიმბოლოთი.

საქონლისა და მომსახურების მთლიანი მოცულობის ის ნაწილი, რომელიც იწარმოება საზოგადოებისთვის საჭირო რაოდენობაზე ნაკლები რაოდენობით და საზოგადოებისათვის მისაღებ ფასზე შედარებით დაბალ ფასებად, მათი შესაბამისი მოთხოვნა მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილით, ჩვენს ნახაზზე განთავსდება ქვედა მარცხენა კუთხეში.

ამ შემთხვევის შესაბამისი „მარშალის ჯვარი“ ავლნიშნოთ „DL“ (Down Left) სიმბოლოთი.

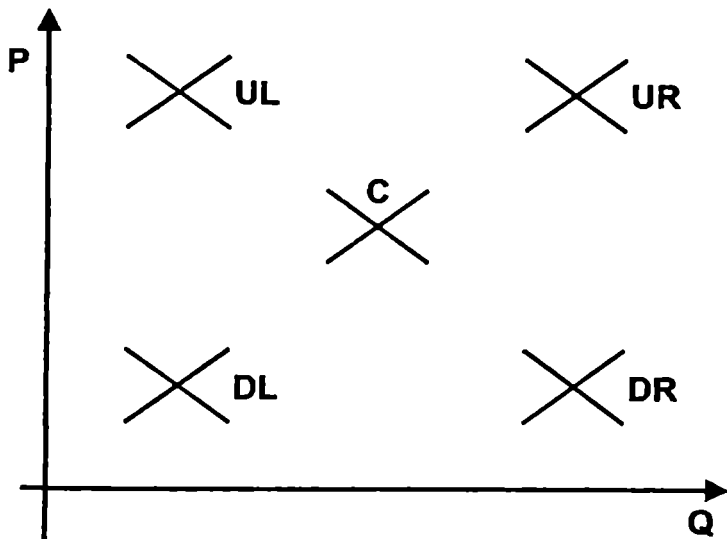
საქონლისა და მომსახურების მთლიანი მოცულობის ის ნაწილი, რომელიც იწარმოება საზოგადოებისთვის საჭირო რაოდენობაზე ნაკლები რაოდენობით და საზოგადოებისათვის მისაღებ ფასზე შედარებით მაღალ ფასებად, მათი შესაბამისი მოთხოვნა მიწოდების მრუდების გადაკვეთის წერტილით, ჩვენს ნახაზზე განთავსდება ქვედა მარცხენა კუთხეში.

ამ შემთხვევის შესაბამისი „მარშალის ჯვარი“ აღნიშნოთ „UL“ (Up Left) სიმბოლოთი.

ამგვარად, საზოგადოების კეთილდღეობის მაქსიმიზაციისათვის, სახელმწიფომ უნდა მოახერხოს საქონლისა და მომსახურების იმ რაოდენობით და იმ ფასებში წარმოება, რომ წონასწორობის წერტილის შედეგად მიღებული მთლიანი საზოგადოებრივი დანაზოგი, საზოგადოებრივი აზრით (ეს ძალზე არსებითი შენიშვნაა, რადგან საზოგადოებრივი აზრით კეთილდღეობის მაქსიმიზაცია აზრობრივად განსხვავდება ეკონომიკური აზრით მთლიანი დანაზოგის შინაარსობრივი დატვირთვისგან – თ.ა.) იყოს მაქსიმალური (იხ.ნახ.2.).

როგორც ქვემოთ დავინახავთ, ამის გაკეთება ჩვენს მიერ შემოთავაზებული მოდელის მიხედვით რეალურად არის შესაძლებელი. იმისათვის, რომ „მარშალის ჯვარის მოდელის“ თითოეული სიმბოლოს შესაბამისი „მარშალის ჯვარის“ მოთხოვნა-მიწოდების მრუდის მაქსიმიზაცია მოვახდინოთ, სახელმწიფომ შესაბამისი პოლიტიკა უნდა გაატაროს.

ნახაზის ზედა მარცხენა კუთხეში გამოსახული „მარშალის ჯვარი“ და, შესაბამისად, – სახელმწიფოს მიერ გასატარებელი პირველი პოლიტიკა შეესაბამება იმ შემთხვევას, როდესაც საქონელი იწარმოება საზოგადოებისათვის არასაკმარისი რაოდენობით და, საზოგადოებისათვის მიუღებელ მაღალ ფასად, რომელიც შეესაბამება „UL“ (Up Left) სიმბოლოთი აღნიშნულ „მარშალის ჯვარს.“ ამ შემთხვევაში სახელმწიფომ უნდა გაატაროს მეწარმეთა სუბსიდირების პოლიტიკა, რათა მომხმარებლისათვის ეს საქონელი ხელმისაწვდომი გახდეს. (მაგალითისათვის შეიძლება მოვიყვანოთ ე.წ. „დადებითი გარეგანი ეფ-



ნახაზი 2. „მარშალის ჯვარი“

ექტის შემთხვევა,“ ვთქვათ განათლება, ან „საზოგადოებრივი საქონელი,“ – ვთქვათ, საზოგადოებრივი ტრანსპორტი და ა.შ.).

ნახაზის ზედა მარჯვენა კუთხეში გამოსახული „მარშალის ჯვარი“ და, შესაბამისად, სახელმწიფოს მიერ გასატარებელი მეორე პოლიტიკა შეესაბამება იმ შემთხვევას, როდესაც საქონელი ინარმოება საზოგადოებისათვის საკმარისზე მეტი რაოდენობით და საზოგადოებისათვის მიუღებელ მაღალ ფასად, რომელიც შეესაბამება „UR“ (Up Right) სიმბოლოთი აღნიშნულ „მარშალის ჯვარს.“ ამ შემთხვევაში სახელმწიფომ უნდა გაატაროს მომხმარებლის სუბსიდირების პოლიტიკა (ვთქვათ, ბინათმშენებლობა და ა.შ.).

ნახაზის ქვედა მარცხენა კუთხეში გამოსახული „მარშალის ჯვარი“ და, შესაბამისად, სახელმწიფოს მიერ გასატარებელი მესამე პოლიტიკა შეესაბამება იმ შემთხვევას, როდესაც საქონელი ინარმოება საზოგადოებისათვის არასაკმარისი რაოდენობ-

ით და ძალზე დაბალ ფასად, რომელიც შეესაბამება „DL“ (Down Left) სიმბოლოთი აღნიშნულ „მარშალის ჯვარს.“ ამ შემთხვევაში სახელმწიფომ უნდა გაატაროს მენარმეთა სუბსიდირების პოლიტიკა, რამდენადაც ეს საქონელი, თუ მომსახურება საზოგადოებრივად საჭირო საქონელია, მაგრამ მენარმეს არა აქვს ეკონომიკური სტიმული, რათა ამ სახის საქონელი, თუ მომსახურება ანარმოს (მაგალითისათვის, პირველადი მოთხოვნის საგნები, რომელთა წარმოების ხარჯები აღემატება შემოსავლებს).

და ბოლოს, ნახაზის ქვედა მარჯვენა კუთხეში გამოსახული „მარშალის ჯვარი“ და, შესაბამისად, სახელმწიფოს მიერ გასატარებელი მეოთხე პოლიტიკა შეესაბამება იმ შემთხვევას, როდესაც საქონელი, თუ მომსახურება ინარმოება საზოგადოებისათვის საკმარისი რაოდენობით და ძალზე დაბალ ფასად, რომელიც შეესაბამება „DR“ (Down Right) სიმბოლოთი გამოსახულ „მარშალის ჯვარს.“ ეს უკვე ხალხის კეთილდღეობის უტყუარი მაჩვენებელია და გამართული სახელმწიფო პოლიტიკის ნიშანი.

როგორც ზემოთ ავლენით, „მარშალის ჯვარის“ ოთხი შესაძლო კრებებითი მაჩვენებლის ტოლქმედი შეესაბამება ლათინური „C“ სიმბოლოთი გამოსახული „მარშალის ჯვარის“ მდებარეობას. მისი კონკრეტული მდებარეობა ნახაზზე განისაზღვრება თითოეული „მარშალის ჯვრის“ ხვედრითი წილით მთლიანად წარმოებული პროდუქციის საერთო რაოდენობაში და, იმისდა მიხედვით, თუ როგორ პოლიტიკას ატარებს სახელმწიფო, შეიძლება მისი მდებარეობის შესაბამისი გადაადგილება.

ამგვარად, აღნიშნულიდან გამომდინარე, სახელმწიფოს ხელთ არსებული ინსტრუმენტებით და ოპტიმალური ეკონომიკური პოლიტიკის გატარებით, შესაძლებელია ისეთი ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდების შერჩევა, რომ მთლიანი დანაზოგი საზოგადოებრივი აზრით იყოს მაქსიმალური, რაც უფრო მეტია, ვიდრე საბაზრო ძალების მიერ მიღებული საბაზრო წონასწორობის შედეგად მიღებული მთლიანი დანაზოგის სიდიდე.

კაპიტალისტური სისტემა, თავისი არსით, თავისუფალი საბაზრო სისტემის საკმაოდ დამახინჯებულ ანარეკლს წარმოადგენს, რამდენადაც იგი სულაც არ წარმოადგენს მხოლოდ საბაზრო ძალებზე დაფუძნებულ ეკონომიკურ სისტემას. რადგანაც თავისუფალ საბაზრო სისტემას არ შეუძლია აწარმოოს უამრავი რამ, რაც საზოგადოებას თავისი არსებობისათვის სჭირდება, დანყებული „საზოგადოებრივი საქონლის“ წარმოებით და საგადასახადო სისტემის არსებობით დამთავრებული, რომელთაგან პირველის, ანუ „საზოგადოებრივი საქონლის“ წარმოება მას საჭიროდ არ მიაჩნია (და არა იმიტომ რომ არ შეუძლია), რადგან მასზე გადახდისუნარიანი მოთხოვნა არ არსებობს, ხოლო საგადასახადო სისტემის არსებობა თავისთავად გულისხმობს სახელმწიფოს არსებობას, რაც საზოგადოების განვითარების იმ სპეციფიური ნიშნის არსებობით არის განპირობებული, რომ აქ, გარდა იმისა, რომ „მუშაობს“ ე.წ. „ქოუზის თეორემა“, რომლის არსი იმაში მდგომარეობს, რომ ამომრჩეველი ყოველთვის ვერ ახერხებს, მისთვის საჭირო გადანყვებილების მიღებას, რაც, შესაძლოა ავხსნათ ე.წ. „ქოუზის თეორემით“, რომლის თანახმადაც, – რაც უფრო მეტია ადამიანთა რაოდენობა, მით უფრო მეტი ძალისხმევაა საჭირო იმისათვის, რომ მათ მოახერხონ რაიმე ერთ, რაც არ უნდა უცნაურად მოგვეჩვენოს, მათთვის ყველასათვის საერთო და, ამდენად, მნიშვნელოვან საკითხზე, – შეთანხმება, ანუ, სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, – რაც მეტია მონაწილეთა რაოდენობა, მით მეტია მათ მოლაპარაკებისათვის საჭირო დანახარჯები, ანუ, ე.წ. „ტრანზაქციური დანახარჯები.“ ამის საუკეთესო მაგალითი თავად ამ თეორემის ავტორის ცხოვრებაა. საქმე იმაშია, რომ რონალდ ქოუზმა ეს თეორემა (არ ვიცი, რამდენად სწორია აქ სიტყვა „თეორემის“ ხმარება – თ.ა.) სტატიის სახით ოცდაშვიდი წლის ასაკში გამოაქვეყნა, ხოლო ნობელის პრემია ამ წაშრომში, თავისი განუზომლად დიდი მნიშვნელობის(?)

გამო, ოთხმოცდაერთი წლის ასაკში მიიღო. თუ იმასაც გავითვალისწინებთ, რომ ნობელის პრემიას სიკვდილის შემდეგ არ იძლევიან, ბედისწერის კაპრიზებს, თუ მისი წარმოდგენელი იუმორის გრძნობას უნდა მივანეროთ ასეთი, შეიძლება ითქვას, პარადოქსული სიტუაცია – ქოუზი ამ დროს ცოცხალი იყო.

კიდევ უფრო ძლიერად მუშაობს, როგორც ცალკეული ადამიანის, ისე ადამიანთა ცალკეული სოციალური ჯგუფებისათვის და, უფრო მეტიც, თითოეული სახელმწიფოსთვის შინაგანად დამახასიათებელი, როგორც სხვაზე ბატონობის, ასევე „ნაკლებით მეტის მიღების საკრალური სურვილი.“ ეს უკანასკნელი კი თავის მხრივ ნიშნავს, რომ საბაზრო ძალების მოქმედების სფერო ძალზე შეზღუდულია.

რამდენადაც თავისუფალი საბაზრო სისტემის საფუძველს მიწოდებისა და მოთხოვნის საბაზრო ძალები წარმოადგენენ, და ამასთან ამ ძალების მოქმედება მთელი სიცხადით კონკურენტულ ბაზარზე გამოვლინდება, ამიტომ ასეთ საბაზრო სისტემაში, რომელიც წარმოების ოთხფაქტორიან მოდელს ეფუძნება, პროდუქციის ფასი განისაზღვრება წარმოების თითოეული ფაქტორის (მიწა, კაპიტალი, შრომა, სამეწარმეო უნარი) შესაბამისი ფაქტორთა ფასების ჯამით: თითოეულ ფაქტორს შეესაბამება გარკვეული ფაქტორული შემოსავალი (რენტა, პროცენტი, ხელფასი, სამეწარმეო შემოსავალი), რომელიც მოიცავს ამ ფაქტორის მფლობელის ყველა ცხად და არაცხად დანახარჯებს, ანუ სხვა სიტყვებით, ყველა ალტერნატიული დანახარჯების ჯამს. აქედან გამომდინარე, რამდენადაც პროდუქციის ფასი მისი წარმოებისათვის საჭირო ფაქტორთა ფასების ჯამის ტოლია, ხოლო ეს უკანასკნელი, თავის მხრივ ამ ფაქტორის მფლობელთა ფაქტორულ შემოსავლებს უდრის, შეიძლება ითქვას, რომ კონკურენტულ ბაზარზე მოგების ნულთან ტოლობა, ცხადია არ ნიშნავს იმას, რომ მოცემული ფაქტორის მფლობელს არა აქვს საშუალება, რომ ღირსეულად იცხოვროს.

რაც შეეხება „ირაციონალურ მოგებას,“ იგი უნდა განვიხილოთ, როგორც ფაქტორული (კერძოდ, ორგანიზაციული)

შემოსავლის ის ნაწილი, რომელიც მხოლოდ გარკვეულ პირობებში წარმოიქმნება, რომელთა შესახებაც ჩვენ ზემოთ დანვრილებით ვისაუბრეთ და, რომელიც, კონკურენტული ბაზრის შემთხვევაში პრაქტიკულად ნულის ტოლია. სწორედ ფორს-მაჟორულ შემთხვევებში წარმოიქმნება „ირაციონალურ მოგება“, რომელიც ცალკეულ შემთხვევებში იმდენად კოლოსალურ მასშტაბებს ღებულობს, რომ ერთეულებს შეუძლიათ დააგროვონ კოლოსალური სიმდიდრე. სწორედ ამიტომ არის, რომ მოგება წარმოადგენს რაღაც ირაციონალურს, დროში საკმაოდ მცირე პერიოდში არსებულ, ერთგვარ ქიმიერას.

გარდა ამისა, მოგების წარმოშობის მიზეზი, უპირველეს ყოვლისა, არის ინოვაციური პროცესებით გამოწვეული, ახალი პროდუქტის გამოჩენით განპირობებული ფაქტორული შემოსავალი, რომელიც ნამდვილად შეიცავს იმ დამატებით კომპონენტს, რომელსაც ჩვენი მოდელის მიხედვით „ირაციონალური მოგება“ ვუნოდეთ და, რომელიც სრულ შესაბამისობაშია ამ საქონლის გამოჩენით გამოწვეულ საზოგადოების მიერ მიღებულ მთლიან სარგებელთან. მაგრამ ამ ინოვაციის შედეგად ფაქტორული შემოსავლის ის ნაწილი, რომელსაც ჩვენ მოგებას ვეძახით, შეუძლებელია მუდმივად არსებობდეს და მითუმეტეს იმ მოცულობით, როგორსაც დღეს ადგილი აქვს მთელს მსოფლიოში. რაღაც პერიოდის გავლის შემდეგ ამ მოგების, ანუ „ირაციონალური მოგების“, სიდიდემ აუცილებლად უნდა დაიწყოს შემცირება და თანდათანობით ნულს უნდა გაუტოლდეს და ამ პროცესის ბოლოს უნდა დარჩეს მხოლოდ ორგანიზაციის უნარით გამოწვეული ფაქტორული შემოსავალი.

ამგვარად, შეიძლება ითქვას, რომ ნებისმიერი ინოვაციის შედეგი იძლევა მოგებას, რომელიც შესაბამის ფაქტორულ შემოსავალზე სრულიად ლეგალური დანამატია და მხოლოდ ამის შედეგი შეიძლება იყოს ცალკეული ეკონომიკური აგენტის, ფირმის, თუ კორპორაციის შემოსავლების უზარმაზარი სიდიდეც, რაც სამართლიანი და პატიოსანი ეკონომიკური ურთიერთობების ჩარჩოებში ჯდება კიდეც. მაგრამ აქვე ხაზგასმით

უნდა აღინიშნოს, რომ „მოგების“ ეს ცნება, იმით განსხვავდება ეკონომიკურ თეორიაში მიღებული ცნებისგან, რომ ეს „მოგება“ მხოლოდ დროის სასრულ, უფრო ზუსტად, მოკლევადიან პერიოდში არსებობს და მისი სიდიდე საბოლოოდ ნულისკენ მიისწრაფის, რის შედეგადაც გვაქვს ფაქტორული შემოსავალი დამატებითი კომპონენტის გარეშე.

მაგრამ, რამდენადაც მოგება ეფემერულია კონკურენტული ბაზრისათვის, იმდენადვე რეალურია იგი საბაზრო ურთიერთობების სხვა კონსტრუქციებისათვის, განსაკუთრებით კი მონოპოლიური ბაზრებისათვის, მისი ყველანაირი გამოვლინებებისა და ფორმების ჩათვლით. სწორედ ასეთი საბაზრო კონსტრუქციებისათვის, „მოგება“, როგორც ირაციონალური კატეგორია კონკურენტული ბაზრებისათვის, მომენტალურად გადაიქცევა რაციონალურ, ანუ რეალურად არსებულ ეკონომიკურ კატეგორიად კონკურენტული ბაზრისაგან განსხვავებული საბაზრო სისტემებისათვის, რომელიც, სხვა არაფერია, თუ არა ორგანიზაციულ შემოსავალზე დამატებითი კომპონენტი, რომლის სიდიდემ ცალკეულ შემთხვევებში ასტრონომიულ ციფრსაც კი შეიძლება მიაღწიოს. თეორიულად ესეც ფორს-მაჟორია, მაგრამ საზოგადოებისათვის არასასურველი, რომელიც მონოპოლიური სტრუქტურებისადმი ხელოვნურად მიზანმიმართულ სწრაფვაში გამოიხატება, რათა მოხდეს „ირაციონალური მოგების“ ე.წ. რაციონალიზაცია; ანუ, დროის მცირე პერიოდში არსებული მოგების, როგორც ირაციონალური კატეგორიის, გრძელვადიან პერიოდში არსებულ მოგებად გადაქცევის შესაძლებლობა.

ლიტერატურა

1. პლუტარქე - რჩეული ბიოგრაფიები; თბ. 1975.
2. პლუტარქე - რჩეული ბიოგრაფიები; ტ. II, თბ. 1987.
3. პლუტარქე - რჩეული ბიოგრაფიები; ტ. I-II, მ. 1987 (რუს. ენაზე).
4. ციცერონი - სიკეთისა და ბოროტების საზღვრების შესახებ. სტოელთა პარადოქსები; მ. 2000 (რუს. ენაზე).
5. მარკუს ავრელიუსი - „ფიქრები“; თბ. 1972.
6. ნიკოლო მაკიაველი - „ხელისუფალი“; თბ. 20
7. ჟან-ჟაკ რუსო - ახალი ელიოზა; თხზ. ტ. II, მ. 1961 (რუს. ენაზე).
8. ფრ. ნიცშე - ძალაუფლების ნება; თხზ. ტ. I, მ. 1994 (რუს. ენაზე).
9. სავლე წერეთელი - დიალექტიკური ლოგიკა; თბ. 1969.
10. დიმიტრი უზნაძე - განწყობის თეორიის ექსპერიმენტული საფუძვლები; შრომები. ტ. VI. თბ. 1977.
11. აკაკი შანიძე - ქართული ენის გრამატიკის საფუძვლები. ტ. I, თბ. 1973.
12. ირაკლი გაბისონია, ალექსანდრე ტალიაშვილი, სალომე ხიზანიშვილი - სოციალური სამართლიანობა და საბაზრო ეკონომიკა. თბ. 2021.
13. სალომე ხიზანიშვილი, ირაკლი გაბისონია, ალექსანდრე ტალიაშვილი - სამართლიანობა, ფილოსოფიურ-სამართლებრივი ასპექტები. თბ. 2019. თბ. 2022.
14. ვლადიმერ (ლადო) პაპავა - არატრადიციული ეკონომიკა. თბ. 2011.
15. თამაზ აქუბარდია - ეკონომიკური კრიზისის ფინანსური და პოლიტიკური მდგენელი. თბ. 2009.
16. თამაზ აქუბარდია - მოგების ირაციონალობა და მისი ეკონომიკური არსი. თბ. 2012.
17. თამაზ აქუბარდია - მარკუს ტულიუს ციცერონი და ანტიკური ხანის სასამართლო. თბ. 2012 წ.
18. თამაზ აქუბარდია - ძალაუფლებისათვის. თბ. 2017
19. თამაზ აქუბარდია - „თავისუფლების“ ფილოსოფიური მდგენელი. თბ. 2021.
20. თამაზ აქუბარდია - ციცერონი - სამართლიანობისთვის მებრძოლი რაინდი. თბ. 2023.

**კომპიუტერული უზრუნველყოფა
ლევან ბოჭორიშვილი**

**გამომცემლობა „ივერიონი“.
მისამართი: თბილისი. მარჯანიშვილის 18. I სართ.**

E-mail: info@iverioni.com.ge