კ.რ.მაკკონელი, ს.ლ.ბრიუ

ეკონომიკსი

პრინციპები, პრობლემები და პოლიტიკა

ოთხ ნაწილად

ნაწილი პირველი

19 თბილისი 93

მთარგმნელები:

პროფ. კ.ლურწკაია — I, II, VI, VII, VIII, IX, X და XI თავები.
პროფ. ო.მაღლაფერიძე — III და IV თავები.
უფ.მასწ. ნ.ჩიკვილაძე — თავი V.

სარედაქციო კოლეგია: პროფ. კ.ლურწკაია, დოც. დ. ჯანგულაშვილი, უფ. მასწ. ნ. ჩიკვილაძე, ბ. კაწარიშვილი, ა. სიმხიშვილი.

პასუხისმგებელი რედაქტორები: პროფ. კ. ლურწკაია
პროფ. რ. გოგოხია

წინასიტყვაობის მაგიერ

ადმინისტრაციულ-მბრძანებლური სისტემის მსხვრევისა და საბაზრო ეკონომიკის საფუძვლების წანამძღვრების შექმნისათვის დიდი მნიშვნელობა აქვს მსოფლიოს ცივილიზებული ქვეყნების პრაქტიკული გამოცდილების გაზიარებას. მართალია, მსოფლიო ისტორიაში, ნეკნში მიმდინარე აღნიშნული პროცესების ანალოგი არ არსებობს, მაგრამ თავისთავად საბაზრო ეკონომიკის ფორმირებისა და ფუნქციონირებისპროცესებისაგან ბევრი რამ უნდა ვისწავლოთ და გადმოვიღოთ. ამასთან, აუცილებელი არ არის გავიმეოროთ ყველა ეტაპი თუ პერიპეტიები, რომლითაც ასე მდიდარია საბაზრო ეკონომიკის ისტორია.

ამ ასპექტით მნიშვნელოვანია დასავლეთის ცივილიზებული ქვეყნების, უწინარეს ყოვლისა აშშ-ს ეკონომიკის ყოვლისმომცველი სახელმძღვანელოს ქართული თარგმანის გამოცემა. ამერიკელი პროფესორების კ.მაკონელისა და ს.ბრიუს პოპულარული „ეკონომიკა“, როგორც სასწავლო დისციპლინა, წარმოადგენს ეკონომიკურ მეცნიერებათა სინთეზს, რომელიც შეისწავლის ბიზნესის კანონებს, ფასი რეალიზაციის მექანიზმს, მეურნეობრიობის თანამედროვე მეთოდებს, ეკონომიკურ პოლიტიკას და ა.შ.

ვფიქრობთ წინამდებარე თარგმანი ჯეროვან საჭიროებას გაუწევს თანამედროვე ეკონომიკის საკითხებით დაინტერესებულ ფართო მკითხველს, პროფესორ მასწავლებლებს, სტუდენტობას, პრაქტიკოს ეკონომისტებს.

მთარგმნელები დიდი სიამოვნებით მიიღებენ ყველა შენიშვნას, რაც ხელს შეუწყობს თარგმანის გაუმჯობესებას წიგნის ამ ნაწილს ხელმეორედ გამოცემის თუ მომდევნო, სხვა ნაწილების გამოსაცემად მოშზადებისას.

პასუხისმგებელი რედაქტორები: პროფ. კ. ღურწკაია
პროფ. რ. გოგოხია

კემპბელ რ.მაკკონელი - ნებრასკას შტატის (ქ.ლინკოლნი)უნივერსიტეტის პროფესორი. წიგნის"შრომის თანამედროვე ეკონომიკა",თანაავტორი და ეკონომიკისა და შრომის ეკონომიკის კურსების დამხმარე სახელმძღვანელოთა რედაქტორი. მონაწილეობდა წიგნის "ეკონომიკის კურსის მეთოდიკა:მასწავლებლის მოკლე ცნობარი", მომზადებაში. დასპეციალებულია შრომის ეკონომიკისა და ეკონომიკური განათლების სფეროში. აქვს ჯაზური მუსიკის ჩანაწერების დიდი კოლექცია და გატაცებულია ჯაზის ისტორიის ლიტერატურით.

სტენლი ლ.ბრიუ-წყნარი ოკეანის ლუთერანული უნივერსიტეტის პროფესორი (ვაშინგტონის შტატი, ქ.ტაკომა). კითხულობს ეკონომიკსის, შრომისეკონომიკის,მრეწველო ბისორგანიზაციისა და ეკონომიკურ მოძღვრებათა ისტორიის კურსს. თანაავტორთა წიგნების"ეკონომიკური ისტორია თანამედროვე სამყაროში","შრომის თანამედროვე ეკონომიკა", "ეკონომიკური ა'სრის ევოლუცია".გატაცებულია ნინბოსნობით, თევზჭერით, თხილამურებით ოჯახთან ერთად სეირნობით.

ნაწილი პირველი

ეკონომიკისა და ეკონომიკის შესავალი

თავი პირველი

ეკონომიკის საგანი და მეთოდი

ადამიანები — ბევრს ფიქრობენ თავიანთ მოთხოვნილებებზე. ადამიანებს სჭირდებათ სიყვარული, საზოგადოებრივი აღიარება, მატერიალური დოვლათი და საცხოვრებელი კეთილმოწყობანი. ჩვენი ბრძოლა მატერიალური კეთილდღეობის გაუმჯობესებისათვის, ჩვენი ლტოლვა „გამოვიმუშაოთ საკუთარი საზრდო" - სწორედ ეს არის ეკონომიკის, ეკონომიკური მეცნიერების საგანი. უფრო სწორად, ეკონომიკა შეზღუდული რესურსების სამყაროში მატერიალური დოვლათისა და მომსახურების წარმოების, განაწილებისა და მოხმარების პროცესში ადამიანთა ქცევის გამოკვლევაა.

მაგრამ ეკონომიკის საგანი საჭიროებს უფრო ღრმა განსაზღვრას. არსებითად, ადამიანებს ახასიათებთ როგორც ბიოლოგიურად, ისე სოციალურად განპირობებული მოთხოვნილებები. ჩვენ ვცდილობთ შევიძინოთ საკვები, ტანსაცმელი, ბინა, მრავალი საქონელი და მომსახურება, რომლებიც დამახასიათებელია ცხოვრების მაღალი დონისათვის. ჩვენ ასევე მონიჭებული გვაქვს გარკვეული უნარი და გაგვაჩნია მრავალრიცხოვანი დოვლათი - ბუნებრივი და წარმოებული. ამიტომ, საკუთარ ბუნებრივია, საქონელთა და მომსახურების წარმოებისათვის გამოვიყენოთ არსებული ბუნებრივი და მატერიალური რესურსები, სამუშაო ძალა და მმართველობითი ჩვევები, ინსტრუმენტები და მანქანები, მიწა და მინერალური სიმდიდრეები, რომლებიც დააკმაყოფილებენ ჩვენს მატერიალურ მოთხოვნებს. სწორედ ამ საქმიანობას, რომელიც ხორციელდება ორგანიზაციული მექანიზმის ფარგლებში, ჩვენ ვუწოდებთ ეკონომიკურ სისტემას.

ამასთან, რესურსების შეზღუდულობა იდეალური გადაწყვეტილების მიღწევის საშუალებას არ იძლევა. უცილობელი ფაქტია ისიც, რომ მთელი ჩვენი მატერიალური მოთხოვნილების ერთობლიობა აჭარბებს ყველა არსებულ წარმოებით შესაძლებლობას. აი, რატომაა რომ აბსოლუტური მატერიალური სიუხვე არ გვეჩვენება, როგორც განხორციელებადი. ეს უდაო ფაქტია და საფუძვლად უდევს „ეკონომიკისს" ჩვენეულ განმარტებას. ეკონომიკისი იკვლევს შეზღუდული წარმოებითი რესურსების ეფექტიანი გამოყენების ან მართვის პრობლემებს ადამიანის მატერიალურ მოთხოვნილებათა მაქსიმალური დაკმაყოფილების მიღწევის მიზნით. თუმცა ის შეიძლება არც გამოიყურებოდეს თავისთავად შესაძლებლად, მაგრამ ყველა დღევანდელი მწვავე პრობლემა - ინფლაცია, უმუშევრობა, სამხედრო ხარჯები, ბიუჯეტური დეფიციტი, სიღარიბე და უთანასწორობა, გარემოს გაჭუჭყიანება, ბიზნესის სამთავრობო რეგულირება და სხვა, მიზნად ისახავს იშვიათი რესურსების ეფექტიან გამოყენებას.

ჩვენი უშუალო მიზანია ეუპასუხოთ შემდეგ კითხვებს: (1) რამდენად ეფექტიანია ეკონომიკისის შესწავლა, ანუ როგორი შეიძლება იყოს მისი შედეგები? (2) როგორ შევისწავლოთ ეკონომიკისი, როგორია შესაბამისი მეთოდები? (3) როგორ პრობლემებს, შეზღუდვებს და მოულოდნელობებს შეიძლება წავაწყდეთ ეკონომიკისის შესწავლისას?

ეკონომისტის ერა

არის თუ არა ეკონომიკისი პრაქტიკული მეცნიერება? ღირს თუ არა შრომის დახარჯვა მის შესწავლაზე? ნახევარი საუკუნის წინ ჯონ მეინარდ კეინსმა (1883-1946) ჩვენი საუკუნის ყველაზე გავლენიანმა ეკონომისტმა მოგვცა დამაჯერებელი პასუხი ამ კითხვაზე.

„ეკონომისტებისა და პოლიტიკურ მოაზროვნეთა იდეებს - როცა ისინი მართლები არიან და როცა ცდებიან - გაცილებით მეტი მნიშვნელობა

1. Кейнс Д.М. Общая теория занятости, процента и денег, М., 1978 გვ. 458

აქვთ, ვიდრე ფიქრობენ. სინამდვილეში სწორედ ისინი წარმართავენ მსოფლიოს. პრაქტიკოსები რომლებსაც ინტელექტუალური ზეგავლენის მიდრეკილება არ გაჩენიათ, ჩვეულებრივ წარსულის რომელიმე ეკონომისტის მონები არიან."[1]

ჩვენი გონებისათვის ბრძოლაში მოქიშპე თანამედროვე მსოფლიოს იდეოლოგიები მნიშვნელოვანწილად ჩამოყალიბდნენ წარსულის უდიდესი ეკონომისტების ადამ სმიტის, დავიდ რიკარდოს, ჯონ სტიუარტ მილის, კარლ მარქსის და ჯონ მეინარდ კეინსის[1] შრომების გავლენით. მსოფლიო ლიდერებისათვის ეხლა ჩვეულებრივი საქმეა ეკონომისტებისეული რჩევების თუ რეკომენდაციების მიღება ეკონომიკური პოლიტიკის პრობლემებზე; „პოლიტეკონომისტი ეხლა უმაღლეს სამთავრობო ორგანოებში შედის მუდმივი წევრის სახით."[2] აი, მაგალითი: აშშ-ს პრეზიდენტი მუდმივად სარგებლობს თავისი ეკონომიკური კონსულტანტების რეკომენდაციებით. ეკონომიკურ პრობლემათა ფართო სპექტრი, რომელსაც აწყდებიან პოლიტიკური ლიდერები და რომელთა მიხედვითაც მათ უნდა ჰქონდეთ დასაბუთებული პოზიციები, წარმოდგენილია აშშ-ს **პრეზიდენტის „ყოველწლიურ ეკონომიკურ მოხსენებაში"**. „უმუშევრობა და ინფლაცია, ეკონომიკური ზრდა და მწარმოებლურობა, დაბეგვრა და სახელმწიფო ხარჯები, სიღატაკე და შემოსავლების დონის შენარჩუნება, საგადასახადო ბალანსი და საერთაშორისო სავალუტო სისტემა, ურთიერთდამოკიდებულება მუშებსა და მმართველებს შორის, გარემოს გაჭუჭყიანება, დისკრიმინაცია, იმიგრაცია, კონკურენცია და ანტიტრესტული კანონმდებლობის დაცვა - აი იმ თემათა არასრული ჩამონათვალი, რომლებიც მოცემულია მოხსენებაში".

---

1. ყოველი ამ ხაზი ნაშრომთაგანი შეკითხულისთვის ეკონომიკური აზრის განვითარების ისტორიაში ბრწყინვალე შეხედულია. **Robert Heilbroner. The Worldly philosophers. 6 th ed. New York: Simon and Schuster, Inc., 1986; Daniel R.Fusfeld. The Age of the Economist. 5 th ed Chicago: Scott, Foresman and Company, 1986; E.Ray Canterbary, The Making of Economics. 3d ed. Belmont, Calif: Wadaworth Publishing Company, 1987**

2. **Walter W. Heller. New Dimensions of Political Economy. New-York: W.W. Norton Company, Inc., 1967. P. 14.** აქედან ჩრდილებითაც არ გამოიდინარეობს რომ პოლიტიკური ლიდერები ყოველთვის კმაყოფილი არიან მიღებული რეკომენდაციებით. „ფიზიკელი ეკონომიკური შეცნიერება" და „კარგი პოლიტიკა" სინონიმები რიდი არიან.

ეკონომიკსი სამოქალაქო საზოგადოების სამსახურში

ზემოთ აღნიშნული ნიშნავს, რომ თუ ჩვენ გვინდა კარგად ინფორმირებული მოქალაქეები ვიყოთ, უნდა ვიცოდეთ ეკონომიკსი. ყოველდღიური ცხოვრების კონკრეტულ პრობლემათა უმეტესობას მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ასპექტები გააჩნია და ამომრჩეველთა სახით შეგვიძლია ზეგავლენა მოვახდინოთ ჩვენს პოლიტიკურ ლიდერთა გადაწყვეტილებაზე, რომლებიც მიიღებიან ამ პრობლემათა გადაჭრის მიზნით. როგორია „დეფიციტი - ტყუპების" - ფედერალური ბიუჯეტის დეფიციტისა და საგარეო ვაჭრობის ბალანსის დეფიციტის მიზეზები და შედეგები, რომელთა შესახებაც მუდმივად იტყობინებიან მასობრივი ინფორმაციის საშუალებები? რაზე მეტყველებენ ულიმლამო რეპორტაჟები უსახლკარო მაწანწალების შესახებ? რატომ მოხდა კრახი საფონდო ბირჟაზე 1987 წ. 19 ოქტომბერს? როგორია ეკონომიკური მნიშვნელობა აქციის კურსის დრამატული დაცემისა? უფლება მიეცეს თუ არა თავდამსხმელ-კორპორაციებს განახორციელონ ფირმათა აგრესიული ჩაყლაპვა? რატომ არაა სასურველი ინფლაცია? რა შეიძლება გაკეთდეს უმუშევრობის შესამცირებლად? არიან თუ არა ადამიანთა კეთილდღეობის უზრუნველყოფის არსებული პროგრამები ეფექტიანი და დასაბუთებული? გავაგრძელოთ თუ არა ფერმერთა სუბსიდირება? გარდავქმნათ თუ არა ამერიკული საგადასახადო სისტემა? მოახდინოს თუ არა ამერიკამ „რეინდუსტრიალიზაცია," რათა აღიდგინოს თავისი დომინირებული პოზიციები მსოფლიო ვაჭრობასა და ფინანსებში? გახდა თუ არა საზოგადოებისათვის საავიაციო ტრანსპორტის, საავტომობილო გადაზიდვებისა და საბანკო საქმის დერეგულირება სიკეთე თუ ბოროტება? საჭიროა თუ არა კანონით დადგენილი ხელფასის მინიმალური განაკვეთის გადიდება? რამდენადაც მსგავს კითხვებზე პასუხები მნიშვნელოვანწილად ჩვენს მიერ არჩეული სახელმწიფო მოღვაწეებით განისაზღვრება, მაო პოზიციებში გარკვევა საარჩევნო კამპანიების მსვლელობაში ჩვენგან მოიითხოვს ელემენტარულ წარმოდგენას ეკონომიკსის სფეროში. ზედმეტია იმაზე ლაპარაკი, რომ თვით პოლიტიკურ მოღვაწეთათვის განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია ამ მეცნიერების ღრმა ცოდნა.

ეკონომიკური მეცნიერების პრინციპების ინდივიდუალური გამოყენება

მრავალ გარემოებათა გამო ეკონომიკისი სასიცოცხლოდ აუცილებელი დისციპლინაა. მას პრაქტიკული მნიშვნელობა გააჩნია ბიზნესისათვის. ეკონომიკური სისტემის ფუნქციონირების საერთო ხასიათის გაგება საწარმოს ხელმძღვანელს ესაჭარება უკეთ განსაზღვროს თავისი სამეურნეო პოლიტიკა. ხელმძღვანელს, რომლისთვისაც ნათელია ინფლაციის მიზეზები და შედეგები, შეუძლია სხვებთან შედარებით უფრო გონივრული გადაწყვეტილება მიიღოს ინფლაციის პირობებში. და მართლაც, სულ უფრო მეტი ეკონომისტი აღმოჩნდება მსხვილ კორპორაციათა შტატიან პერსონალში. როგორია მათი ფუნქციები? - შეაგროვონ და განმარტონ ინფორმაცია, რომელთა საფუძველზე შეიძლება მიღებულ იქნას რაციონალური მეუნეობრივი გადაწყვეტილებები. თავის მხრივ ეკონომიკისი ინდივიდს როგორც მომხმარებელს და მომუშავეს გარკვეულ წარმოდგენას აძლევს იმის შესახებ თუ როგორია მისთვის საუკეთესო გადაწყვეტა საქონელთა ყიდვის და სამუშაოზე დაქირავების შესახებ. როგორ უნდა გადაწყვიტოს ადამიანმა რა იყიდოს და რა რაოდენობით? როგორ გაემიჯნოს დოლარის მსყიდველობითი უნარის დაცემას, რაც თან ახლავს ინფლაციას? რომელი პროფესიები უკეთ ანაზღაურდება, რომლები ნაკლებად ექვემდებარებიან უმუშევრობას? ამასთან, ადამიანს, რომელსაც ესმის, მაგალითად, კავშირი ბიუჯეტურ და სავაჭრო დეფიციტს შორის, ერთი მხრივ, და ფასიანი ქაღალდების (აქციების და ობლიგაციების) კურსს შორის მეორე მხრივ, შეუძლია უფრო დასაბუთებული გადაწყვეტილების მიღება პირადი ინვესტიციების თაობაზე.

მაგრამ მკითხველი უნდა გავაფრთხილოთ, რომ ეკონომიკისი მიუხედავად მისი პრაქტიკული სარგებლიანობისა, წარმოადგენს უპირატესად აკადემიურ საგანს და არა ვიწროპროფესიულს. საბუღალტრო აღრიცხვის, სარეკლამო საქმის, კორპორაციათა დაფინანსებისა და მარკეტინგისაგან განსხვავებით ეკონომიკისი არ წარმოადგენს მეცნიერებას პირველ რიგში იმის შესახებ, თუ „როგორ გაკეთდეს ფული.“ ეკონომიკისის ცოდნა გვეხმარება, მაგალითად, საწარმოს ან პირადი ფინანსების მართვაში, მაგრამ ამაში როდია მისი მთავარი ამოცანა. ამ მეცნიერების პრობლე-

1. ზოგიერთმა ეკონომისტი დაახასიათა როგორც ადამიანი ... რომელსაც საათის ძეწკვის ერთ ბოლოში ჩამოკიდებული აქვს ფი ბეტა კაპას (ე.ი კოლეჯის კურსდამთავრებულთა საზოგადოების წევრის. მთარგმნელის შენიშვნა) ბრელოკი, ხოლო ძეწკვის ბოლოში საათი არაა.

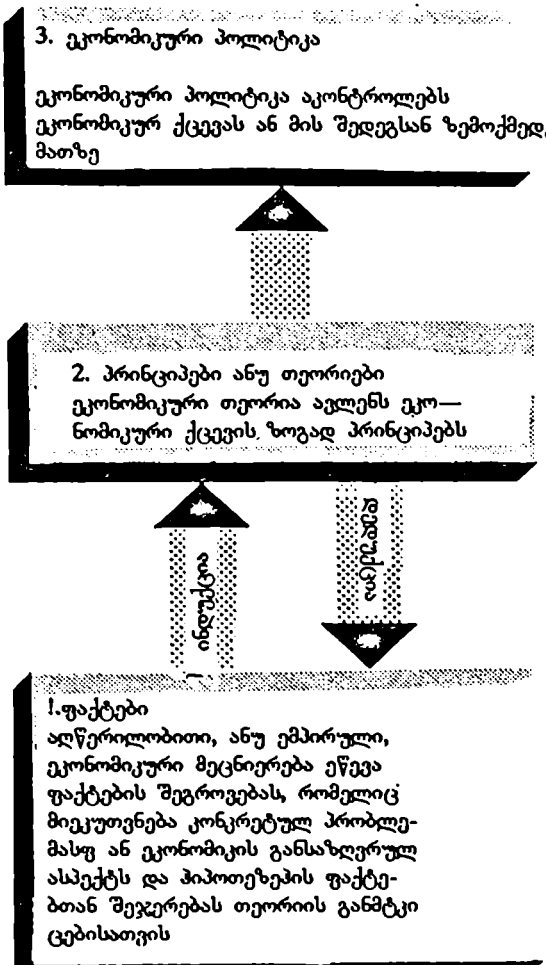
მები ჩვეულებრივ შეისწავლება არა **ინდივიდუალური, არამედ საზოგადოებრივი** თვალსაზრისით. საქონელია და მომსახურების წარმოება, გაცვლა და მოხმარება მასში განიხილება არა ცალკეული ადამიანის საბანკო ანგარიშის, არამედ მთლიანად საზოგადოების პოზიციებიდან.

მეთოდოლოგია

რაში მდგომარეობს ეკონომისტთა საქმიანობა?[1] რა მიზნებს ისახავენ ისინი? რა მეთოდებს იყენებენ? წინამდებარე ნაშრომის დასახელება - **„ეკონომიკა : პრინციპები, პრობლემები და პოლიტიკა“** - შეიცავს ლაკონურ პასუხს პირველ ორ კითხვაზე. ეკონომისტები აყალიბებენ ეკონომიკურ **პრინციპებს**, რომლებიც სასარგებლოა **პოლიტიკის** შემუშავებისას, რაც მიზნად ისახავს ეკონომიკურ პრობლემათა გადაწყვეტას. ეკონომისტთა მიერ გამოყენებული მეთოდები გამოსახულია 1-1 ნახაზზე. თავდაპირველად ეკონომისტი ავლენს ფაქტებს, რომელიც ეხება კონკრეტული ეკონომიკური პრობლემის განხილვას. ამ ამოცანას ხოგჯერ „აღწერილობით **ანუ ემპირიულ ეკონომიკურ მეცნიერებას**“ უწოდებენ (ბლოკი -1). ეკონომისტი ადგენს ასევე ეკონომიკურ პრინციპებს, ე.ი. განაზოგადებს ინდივიდებისა და ინსტიტუტების რეალურ ქცევას. ფაქტებისაგან პრინციპების გამოყვანას ეწოდება ეკონომიკური თეორია ანუ „ეკონომიკური ანალიზი“ (ბლოკი-2).

როგორც 1-1 ნახაზზეა ნაჩვენები, ეკონომიკური ქცევის შესწავლაში ეკონომისტებს შეუძლიათ წინ წაიწიონ როგორც თეორიიდან ფაქტებისაკენ, ისე ფაქტებიდან თეორიისაკენ. უფრო მკაცრად იგი ნიშნავს, რომ ეკონომისტები იყენებენ ინდუქციისა და დედუქციის მეთოდს. ინდუქციაში ჩვენ ვგულისხმობთ პრინციპებისა და ფაქტების „გამოკრისტალებას“, ანუ გამოყვანას. აქ ჩვენ ვიწყებთ ფაქტების დაგროვებით, რომლებიც შემდგომ სისტემატიზდება და ანალიზდება იმნაირად, რომ შესაძლებელი იყოს განზოგადების ან პრინციპის გამოყვანა. ინდუქცია მოძრაობს ფაქტებიდან თეორიისაკენ, კერძოდან ზოგადისაკენ. 1-1 ნახაზზე ინდუქციური მეთოდი გამოსახულია მარცხენა ისრით, რომელიც მიმართულია ზევით 1-დან მე- 2 ბლოკისაკენ.

ამრიგად, ეკონომისტები ხშირად წყვეტენ თავიანთ ამოცანას თეორიის დონიდან დაწყებით, ხოლო შემდგომ ამოწმებენ ან უარყოფენ მოცემულ თეორიას, ფაქტებით. ეს უკვე **დედუქციური** ანუ ჰიპოთეზური



ნახ 1-1. კავშირი ფაქტებს, პრინციპებსა და პოლიტიკას შორის ეკონომიკსში.

ნებისმიერი პრობლემის თუ სექტორის შესწავლისას ეკონომისტებმა უნდა გამოიყენონ ინდუქციის მეთოდი, რომლის დასმარებითაც ისინი აგროვებენ, სისტემატიზაციას ახდენენ და განზოგადებენ ფაქტებს. პირიქით, დედუქციური მეთოდი გულისხმობს ჰიპოთეზათა წამოყენებას, რომლებიც შემდეგ შეჯერებული უნდა იქნას ფაქტებთან.ნებისმიერი ამ მეთოდის საფუძველზე მიღებული დასკვნები სასარგებლოა არა მხოლოდ ეკონომიკური ქცევის ახსნისათვის, არამედ ასევე ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებისთვისაც.

მეთოდია. ამრიგად, ეკონომისტებს შეუძლიათ დაეყრდნონ შემოხვევით დაკვირვებას, გონებაჭვრეტით დასკვნებს, ლოგიკას ან ინტუიციას, რათა ჩამოყალიბდეს წინასწარი, შეუმოწმებელი პრინციპები, რომელსაც ჰიპოთეზა ეწოდება. მაგალითად, „კაბინეტური ლოგიკით“ ხელმძღვანელობით მათ შეუძლიათ ივარაუდონ, რომ მომხმარებლისათვის მიზანშეწონილია უფრო მეტი პროდუქტების შეძენა მაშინ, როდესაც ფასი მათზე დაბალია და არა მაშინ, როცა ფასი მაღალია. ამ ჰიპოთეზის სისწორე შემდგომ უნდა შემოწმდეს შესაბამისი ფაქტების სისტემატური და მრავალჯერადი შესწავლით. დედუქციური მეთოდი მიდის ზოგადიდან კერძოსაკენ, თეორიიდან ფაქტებისაკენ. ეს მეთოდი გამოსახულია 1-1 ნახ.-ზე ისრით, რომელიც მიმართულია ქვემოთ მე-2 ბლოკიდან პირველისაკენ.

დედუქცია და ინდუქცია წარმოადგენენ კვლევის არა ერთიმეორისადმი დაპირისპირებულ, არამედ ურთიერთშემავსებელ მეთოდებს. დედუქციის მეთოდის მეშვეობით ჩამოყალიბებული ჰიპოთეზები ეკონომისტებისათვის წარმოადგენს ორიენტირს ემპირიული მონაცემების შეგროვებისა და სისტემიზაციის დროს. თავის მხრივ, ფაქტების, რეალური სამყაროს შესახებ ცნობილი წარმოდგენა ერთობ მნიშვნელოვან ჰიპოთეზათა ფორმირების წანამძღვარია.

და ბოლოს, ზოგადი წარმოდგენა ეკონომიკური ქცევის შესახებ, რომელიც ყალიბდება ეკონომიკური პრინციპების საფუძველზე, შეიძლება შემდგომ გამოყენებულ იქნას პოლიტიკის ანუ ღონისძიებათა და გადაწყვეტილებათა შესამუშავლებლად, რომლებიც უსაფუძველყოფენ მოცემული პრობლემის გასწორებას ან აღმოფხვრას. ამ უკანასკნელ პროცესს ზოგჯერ უწოდებენ „გამოყენებით ეკონომიკურ მეცნიერებას“ ანუ ეკონომიკურ „პოლიტიკას“ (ბლოკი 3).

ნახ. 1-1-ის ამოსავალ პოზიციად დატოვებით ეხლა დავიწყოთ ეკონომისტების მიერ გამოყენებული მეთოდოლოგიის უფრო დაწვრილებითი გამოკვლევა.

აღწერილობითი ეკონომიკური მეცნიერება

ყველა მეცნიერება ემპირიულია. ეს ნიშნავს, რომ თითოეული მათგანი ეყრდნობა ფაქტებს, ე.ი. ცნობილი მონაცემების ან განსაზღვრულ მოვლენათა ცვლილებებს, რომლებიც ექვემდებარება შემოწმებას. ფიზიკურ მეცნიერებებში გამოყენებული ფაქტობრივი მონაცემები უსულო

საგნებია. ეკონომიკსი კი როგორც საზოგადოებრივი მეცნიერება, შეისწავლის მატერიალური დოელაოისა და მომსახურების წარმოებით, გაცვლითა და მოხმარებით დაკავებული ინდივიდებისა და ინსტიტუტების ქცევას.

ფაქტების შეგროვება შეიძლება უსასრულოდ რთული ამოცანა აღმოჩნდეს, რამდენადაც რეალური სამყარო აღსავსეა ურთიერდაკავშირებული ფაქტების მირიადებით, ეკონომისტმა სიფრთხილე უნდა გამოიჩინოს მათ შერჩევაში. პირველ რიგში ეკონომიკური ფაქტები უნდა გამოიყოს არაეკონომიკურისაგან, ხოლო შემდგომ განისაზღვროს, რომელი ეკონომიური ფაქტები "მიეკუთვნება და რომელი არა განსახილველ კონკრეტულ პრობლემას. მაგრამ შერჩევის ამ პროცესის დასრულების შემდეგაც კი მოცემული მოვლენისადმი მიკუთვნებული ფაქტები შეიძლება სხვადასხვანაირი და ურთიერთდაუკავშირებელი აღმოჩნდეს.

ეკონომიკური თეორია

ეკონომიკური თეორიის ანუ ანალიზის ამოცანა იმაშია, რომ სისტემაში მოიყვანოს, განსაზღვროს და განაზოგადოს ფაქტები. პრინციპებსა და თეორიებს - ეკონომიკური ანალიზის საბოლოო შედეგებს - წესრიგი შეაქვთ ფაქტების გროვაში მათი ურთიერთდაკავშირებით, მათ შორის შესაბამისი ურთიერთკავშირის დადგენით და მათგან განსაზღვრული განზოგადების გამოტანით. „თეორია ფაქტების გარეშე შეიძლება ცარიელი იყოს, მაგრამ ფაქტები თეორიის გარეშე უაზრობაა".[1]

პრინციპები და თეორიები წარმოადგენენ შინაარსობრივ განზოგადებას, რომლებიც დამყარებულია ფაქტების ანალიზზე, მაგრამ თავის მხრივ, ფაქტებიც ემსახურებიან უკვე დადგენილი პრინციპების სისწორის შემოწმებას. ფაქტები, ანუ ინდივიდებისა და ინსტიტუტების რეალური ქცევა საქონელთა და მომსახურების წარმოების, გაცვლისა და მოხმარების პროცესში დროთა განმავლობაში იცვლება. ამიტომ აუცილებელია მუდამ ვადარებდეთ არსებულ პრინციპებსა და თეორიებს ცვალებად ეკონომიკურ გარემოსთან. ეკონომიკურ იდეათა ისტორია აღსავსეა ეკონომიკური ქცევის ოდესღაც სწორი განზოგადებებით, რომლებიც ძველდებიან მოვლენათა მსვლელობით.

---

1. Kenneth E. boulding. Economic Analysis; Microeconomics. 4th ed. New-York: Harper Row, Publishers, Incorported, 1966. გვ. 5

ტერმინოლოგია. აქ უნდა ითქვას რამდენიმე სიტყვა ტერმინოლოგიის შესახებ. ეკონომისტები იყენებენ ისეთ ცნებებს, როგორიცაა „კანონები", „პრინციპები", „თეორიები" და „მოდელები". ყველა ეს ტერმინი არსებითად ერთსა და იგივეს ნიშნავს და სახელდობრ- ინდივიდებისა და ინსტიტუტების ეკონომიკურ ქცევაში განზოგადებებსა და კონსტატაციას. ტერმინი „ეკონომიკური კანონი" რამდენადმე გვაბნევს, ვინაიდან იგი გულისხმობს სიზუსტის მაღალ ხარისხს, მისი გამოყენების საყოველთაობას და ზნეობრივ სამართლიანობასაც კი. შედარებით უფრო ნაკლებად იგი ეხება ისეთ ტერმინს, როგორიცაა **„პრინციპი"**. ამასთან, ზოგიერთები ასოციაციით არასწორად უკავშირებენ ტერმინ „თეორიას", კაბინეტურ სწავლულთა უნაყოფო ტვინის ჭყლეტასა და ფანტასტიკურ წარმოდგენებს, რომლებიც მოწყვეტილია ფაქტებისაგან და ჩვენი სამყაროს რეალობისაგან. მნიშვნელოვნად ასწორებს საქმეს ტერმინი „მოდელი". მოდელი-რეალობის გამარტივებული სურათია, აბსტრაქტული განზოგადებაა იმისა, თუ როგორია შესაბამის სტატიკურ მონაცემთა სამდვილი ქცევა. წინამდებარე წიგნში ეს ოთხი ტერმინი გამოყენებული იქნება როგორც სინონიმები. რომელიმე კონკრეტული განზოგადებისათვის ტერმინის შერჩევა აქ ნაკარნახევი იქნება მიზანშეწონილობით ან ჩვევით. აი რატომაა რომ კავშირი პროდუქტის ფასსა და მის რაოდენობას შორის, რომელსაც მომხმარებლები ყიდულობენ, წოდებული იქნება „მოთხოვნის" კანონით და არა მოთხოვნის თეორიით ან პრინციპით, რამდენადაც უკვე ასეა მიღებული მისი აღნიშვნა.

აუცილებელია კიდევ რამოდენიმე შენიშვნის გაკეთება ეკონომიკური პრინციპების ხასიათისა და წარმოშობის თაობაზე.

განზოგადებები. ეკონომიკური პრინციპები - განზოგადებებია, რომლებიც როგორც თვით ტერმინიდან გამომდინარეობს, თავის თავში შეიცავენ რამდენიმე არა'ხუსტ რაოდენობრივ განსაზღვრებას. ეკონომიკური ფაქტები ჩვეულებრივ განსხვავდებიან მრავალფეროვნებით: ერთი ინდივიდი და ინსტიტუტი მოქმედებს ასე, მეორენი კი სხვაგვარად. ამიტომ ეკონომიკური პრინციპები ხშირად ფორმულირდება საშუალო მონაცემთა ან სტატიკურ ალბათობათა სახით. მაგალითად, როცა ეკონომისტები ლაპარაკობენ, რომ 1988 წ. საშუალო საოჯახო მეურნეობამ მიიღო 32 ათასი დოლარი შემოსავალი, თვით ამით ისინი განა'ზოგადებენ. აქ იგულისხმება, რომ ზოგიერთმა მათგანმა გამოიმუშავა ამ თანხა'ზე გაცილებით მეტი, ხოლო მისმა მნიშვნელოვანმა ნაწილმა ბევრად ნაკლები. მიუხედავად ამისა, ეს განზოგადება მისი სწორად გამოყენებისა და გააზრების შემთხვევაში შეიძლება შეიცავდეს ძალიან დიდ შინაარსს და ერთობ სასარგებლო აღმოჩნდეს.

ეკონომიკური განსოგადებანი ხშირად გამოიხატებიან ასევე ალბათობა ფორმით. ვიქვათ, მკვლევარს შეუძლია ივარაუდოს 95 % -ის ალბათობით, რომ საშემოსავლო გადასახადის 1 დოლარით შემცირება გამოიწვევს სამომხმარებლო ხარჯების 92 ცენტით გადიდებას.

დაშვება „სხვა თანაბარ პირობებში“: სხვა მეცნიერია მსგავსად, ეკონომისტები თავიანი განსოგადებათა აგებაში იყენებენ დაშვებას, ceteris paribus, ანუ **„სხვა თანაბარ პირობებში“**. სხვა სიტყვებით, ისინი უშვებენ, რომ სხვა ყველა ცვლადი, იმათი გამოკლებით, რომლებსაც ისინი მოცემულ მომენტში იხილავენ უცვლელი რჩება. ასეთი მეთოდი ამარტივებს ანალიზის პროცესს საკვლევი კავშირის გამოცალკევების გზით. ვაჩვენოთ ეს შემდეგ მაგალითზე: X პროდუქტის ფასსა და ამ პროდუქტის ნაყიდ რაოდენობას შორის კავშირის ახსნისას განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია დავუშვათ, რომ ყველა ფაქტორთა შორის, რომელთაც შეუძლიათ ზეგავლენა მოახდინონ X პროდუქტის ნაყიდ რაოდენობაზე (ვთქვათ, X -ის ფასი, სხვა საქონელთა ფასი, მომხმარებელთა შემოსავლები და გემოვნება), მხოლოდ X-ის ფასი იცვლება. ამასთან, ეკონომისტს შეუძლია თავისი ყურადღება გაამახვილოს მიმართებაზე „X-ის ფასი - X-ის შესყიდვა“, სხვა ცვლადების ზეგავლენის უგულებელყოფით.

საბუნებისმეტყველო მეცნიერებებში, ჩვეულებრივ, შესაძლებელია საკონტროლო ექსპერიმენტის ჩატარება, რომლის დროსაც „ყველა სხვა პირობა“ ნაშდვილად უცვლელი, ან პრაქტიკულად უცვლელი რჩება. ამრიგად, ორ ცვლადს შორის საკვანძო კავშირი მკვლევარს შეუძლია დიდი სიზუსტით, ემპირიულად შეამოწმოს. მაგრამ ეკონომიკა ლაბორატორიული მეცნიერება როდია. ეკონომისტის მიერ განხორციელებული ემპირიული შემოწმების პროცესი ემყარება ეკონომიკის რეალური ფუნქციონირების მსვლელობაში წარმოშობილ „რეალური სამყაროს“ მონაცემებს. ამ საკმაოდ ქაოსურ გარემოში „სხვა პირობები“ იცვლება. მაუხეცავად „სხვა პირობების“ თანასწორობის შენარჩუნების ერთობ რიგული სტატისტიკური მეთოდების განვითარებისა, ისინი ჯერ კიდევ სრულყოფილი როდია. ამის შედეგად, ეკონომიკური პრინციპები, რომლებიც პრაქტიკაში ინერგება ნაკლებ მკაცრი და ზუსტია, ვიდრე ლაბორატორიულ მეცნიერებათა პრინციპები.

აბსტრაქციები. ეკონომიკური პრინციპები და თეორიები გარდუვალად აღმოჩნდებიან აბსტრაქციები. ისინი არ ასახავენ რეალური სინამდვილის ყველა ფერებს საჭირო ფაქტების შეგროვებისას. თვით არაეკონომიკური და საქმესთან დაუკავშირებელი ფაქტების დახარისხების პროცესი უკვე გულისხმობს რეალობისაგან აბსტრაჰირებას. საკუთხაროდ,

ეკონომიკური თეორიის აბსტრაქტული ხასიათი უბიძგებს უცოდინარ ადამიანებს ეს თეორია შეაფასონ როგორც არაპრაქტიკული და არარეალური. მაგრამ ეს ნონსენსია! სინამდვილეში ეკონომიკური თეორიები პრაქტიკულია სწორედ იმიტომ,რომ ისინი აბსტრაქციებს წარმოადგენენ. რეალობის სამყარო ერთიან რთული და არეულ-დარეულია, რომ შეიძლებოდეს იგი წარმოვიდგინოთ მკაცრად მოწესრიგებულად. ეკონომისტები იყენებენ თეორიებს აგებენ ფაქტების ქაოსურ გროვაში აზრის აღმოჩენის მიზნით, რომელიც წინააღმდეგ შემთხვევაში დაგვაბნევდა და არაეითარ სარგებელობას არ მოგვიტანდა, ე.ი. ფაქტების უფრო მისაღებ, რაციონალურ ფორმაში მოყვანის მიზნით. ამრიგად, განზოგადება ნიშნავს აბსტრაპირებას ანუ წინასწარ მოფიქრებულად გამარტივებას; განზოგადებას ეკონომიკაში პრაქტიკული მნიშვნელობა აქვს, ამიტომ ასეთი მნიშვნელობა თვით აბსტაქციასაც გააჩნია. ეკონომიკური თეორია - მოდელია, ეკონომიკის რომელიმე სექტორის გამარტივებული სურათი ანუ სქემაა. ასეთი მოდელი საშუალებას გვაძლევს უკეთ გავიგოთ სინამდვილე სწორედ იმიტომ, რომ იგი უგულებელყოფს სინამდვილის თავგზის ამბნევ წვრილმანებს. და ბოლოს, თეორიები - კარგი თეორიები - ეყრდნობიან ფაქტებს და ამიტომ ისინი რეალურნი არიან. თეორიები, რომლებიც არ ეთანხმებიან ფაქტებს, უბრალოდ ცუდი თეორიებია.

მაკროეკონომიკა და მიკროეკონომიკა. არსებობს ანალიზის სრულიად სხვადასხვა დონე, რომელთა საფუძველზე ეკონომისტს შეუძლია გამოიყვანოს კანონები, რომლებიც ეხება ეკონომიკურ ქცევას. **მაკროეკონომიკური ანალიზის** დონე შეეხება ან ეკონომიკას როგორც მთელს, ან მის ისეთ ძირითად ქვეგანყოფილებას ან აგრეგირებულ მაჩვენებლებს (აგრეგატებს), როგორიცაა სამთავრობო სექტორი, საოჯახო მეურნეობა და კერძო სექტორი. აგრეგატი - სპეციფიკურ ერთეულთა ერთობლიობაა, რომელიც განიხილება ისე, როგორც ისინი შეადგენენ ერთ ერთეულს. ჩვენ შეგვიძლია მოხერხებულად ჩავთვალოთ, გავაერთიანოთ, ამერიკის ეკონომიკის 18 მლნ. კერძო საწარმო და განვიხილოთ ისინი როგორც ერთი გიგანტური ერთეული. აგრეგატების შესწავლით მაკროეკონომიკა ცდილობს წარმოადგინოს ეკონომიკის სტრუქტურის და მთლიანად ეკონომიკის შემადგენელ მსხვილ აგრეგატებს შორის კავშირების საერთო სურათი ანუ საერთო სქემა.აქ ყურადღება არ ექცევა კონკრეტულ ერთეულებს, რომლებიც სხვადასხვა აგრეგატებს ქმნიან. ამიტომ გასაკვირი როდია, რომ სხვადასხვა ეკონომიკურ პრობლემათა მაკროეკონომიკური გამოკვლევა მოიცავს ისეთ სიდიდეთა ანალიზს, როგორიცაა პროდუქციის საერთო მოცულობა, დასაქმების საერთო დონე, შემოსავლის საერთო მოცულობა, ხარჯების სა-

ერთო მოცულობა, ფასების საერთო დონე და ა.შ. მოკლედ რომ ვთქვათ, მაკროეკონომიკა სწავლობს არა ხეებს, არამედ ტყეს. იგი გვაძლევს ეკონომიკის ზოგად დახასიათებას.

მეორე მხრივ, **მიკროეკონომიკურ ანალიზს** საქმე აქვს კონკრეტულ ეკონომიკურ ერთეულებთან, ამ ინდივიდუალურ ერთეულთა ქცევის **დეტალური** შესწავლით. როცა ეკონომისტი მიმართავს ანალიზის ასეთ დონეს, იგი, ხატოვნად რომ ვთქვათ, ეკონომიკურ ერთეულს ანუ ეკონომიკის ძალზე მცირე ნაწილს ათავსებს მიკროსკოპის ქვეშ და დეტალურად შეისწავლის მისი ფუნქციონირების ასპექტებს. აქ ჩვენ ვიყენებთ ტერმინებს: ცალკეული დარგი, ფირმა ან საოჯახო მეურნეობა - და ყურადღებას ვამახვილებთ ისეთ სიდიდეებზე, როგორიცაა წარმოება ან **კონკრეტული** პროდუქტის ფასი, მუშათა რაოდენობა ერთ ფირმაში, ცალკეული ფირმის ან საოჯახო მეურნეობის ამონაგები ან შემოსავალი, მოცემული ფირმის ან ოჯახის ხარჯები და ა.შ. მიკროეკონომიკაში ჩვენ შევისწავლით უკვე არა ტყეს, არამედ ხეებს. მიკროეკონომიკური ანალიზი საჭიროა იმისათვის, რომ ყველაზე ახლოდან დავინახოთ ჩვენი ეკონომიკური სისტემის ძალზე სპეციფიკური კომპონენტები.

მაკროეკონომიკისა და მიკროეკონომიკის გამოყოფა ისე არ უნდა გავიგოთ თითქოს ეკონომიკური მეცნიერების საგანი ასე მკვეთრად გაყოფილია ცალკეულ განყოფილებებად, რომ მისი ნებისმიერი თემა შეიძლება მივაკუთვნოთ ან მიკროს ან მაკროს; ეკონომიკსის მრავალი თემა, განყოფილება შედის ორივე მათგანში და სინამდვილეში უკანასკნელ წლებში ანალიზის მნიშვნელოვან სფეროებში მოხდა მაკრო და მიკროეკონომიკის შერწყმა. მაგალითად, თუ 15-20 წლის წინ უმუშევრობა განიხილებოდა როგორც უპირატესად მაკროეკონომიკური პრობლემა („უმუშევრობა დამოკიდებულია **ერთობლივ** დანახარჯებზე), ეხლა ეკონომისტები აღიარებენ, რომ უმუშევრობის დონის განსაზღვრისას მთავარი მნიშვნელობა ენიჭება ასევე **ინდივიდუალურ** მუშათა გადაწყვეტილებას, გამოძებნონ თავიანთთვის სხვა სამუშაო და კონკრეტული სასაქონლო ბაზრისა და სამუშაო ძალის ბაზრის ფუნქციონირების წესი.

გრაფიკული გამოსახვა. ამ წიგნში წარმოდგენილი მრავალი მოდელი და პრინციპი გამოსახული იქნება გრაფიკულად. ჩვენ დაბეჯითებით ვთხოვთ იმ მკითხველებს, რომელთაც სურთ აღიდგინონ თავიანთი ცოდნა გრაფიკების შედგენის სფეროში და ზოგიერთი სხვა რაოდენობრივი კავშირების გამოკვლევაში, გაეცნონ ამ თავის დანართს.

ეკონომიკური პოლიტიკის დასაბუთება: პოზიტიური და ნორმატიული ეკონომიკსი

1-1 ნახ.- ზე ფაქტებისა და პრინციპების დონიდან (ბლოკი 1 და 2) ეკონომიკური პოლიტიკის (ბლოკი 3) დასაბუთების დონეზე გადასვლით, ჩვენ მკვეთრ ნახტომს ვაკეთებთ პოზიტიური ეკონომიკსიდან ნორმატიულისაკენ.

პოზიტიურ ეკონომიკსს საქმე აქვს ფაქტებთან (უკვე შეგროვებულთან და თეორიის დონეზე გადასულთან) და თავისუფალია სუბიექტური შეფასებითი დასკვნებისაგან. პოზიტიური ეკონომიკსი ცდილობს ჩამოაყალიბოს მეცნიერული წარმოდგენები ეკონომიკური ქცევის შესახებ. ამის საპირისპიროდ **ნორმატიული ეკონომიკსი** განასახიერებს ადამიანთა შეფასებით მსჯელობებს (დასკვნებს იმის თაობაზე, თუ როგორი უნდა იყოს ეკონომიკა ან რომელი კონკრეტული პოლიტიკური აქცია უნდა იქნეს რეკომენდებული, განსაზღვრულ ეკონომიკურ თეორიაზე ან განსაზღვრულ ეკონომიკურ ურთიერთობებზე დაყრდნობით).

მარტივად რომ ვთქვათ, პოზიტიური ეკონომიკსი შეისწავლის იმას, <u>რაც არის</u>, მაშინ როცა ნორმატიული ეკონომიკსი გამოხატავს სუბიექტურ წარმოდგენებს იმის შესახებ, <u>რა უნდა იყოს</u>. პიზიტიური ეკონომიკსი შეისწავლის ეკონომიკის ფაქტობრივ მდგომარეობას; ნორმატიულ ეკონომიკსს კი უწევს განსაზღვროს: ეკონომიკის რომელი კონკრეტული პირობები ან ასპექტებია სასურველი ან არასასურველი. ავიღოთ ასეთი მაგალითი. პოზიტიური მტკიცება: „უმუშევრობა შეადგენს სამუშაო ძალის 7 % “. ნორმატიული მტკიცება:„უმუშევრობა უნდა შემცირდეს“. მეორე პოზიტიური ფაქტობრივი მტკიცება: „სხვა თანაბარ პირობებში, თუ სწავლის ქირა გაიზრდება, აბიტურიენტთა რიცხვი უნივერსიტეტში შემცირდება“. ნორმატიული მტკიცება ამავე თემაზე ასე გამოიყურება: „სწავლის ქირა უნივერსიტეტში უნდა შემცირდეს, რათა მეტმა სტუდენტმა შესძლოს განათლების მიღება“. და მართლაც, როგორც კი წინადადებაში წარმოიშობიან სიტყვები „როგორც უნდა იყოს“, ან „უნდა მოხდეს“, შეიძლება დასაბუთებულად ვივარაუდოთ, რომ თქვენს წინაშეა ნორმატიული მტკიცება.

უნდა აღინიშნოს, რომ ეკონომისტებს შორის აშკარა უთანხმოებათა უმეტესი ნაწილი დაკავშირებულია ნორმატიულ მიდგომასთან, მსჯელობაზე დაფუძნებულ პოლიტიკასთან. შემდგომში ჩვენ დავინახავთ, რომ სხვადასხვა ეკონომისტები აყენებენ და იცავენ ეკონომიკისა და მისი შემადგენელი ელემენტების სხვადასხვა თეორიებს თუ მოდელებს. მაგ-

რამ ყველაზე უფრო მეტი უთანხმოებანი ასახავენ განსხვავებულ აზრებს ან შეფასებით მსჯელობებს იმის თაობაზე, თუ როგორი უნდა იყოს ჩვენი საზოგადოება. მაგალითად, გაცილებით მეტი თანხმობა არსებობს იმის თაობაზედ, თუ ფაქტობრივად როგორ ნაწილდება შემოსავალი, ვიდრე იმაზე, თუ როგორ უნდა განაწილდეს იგი. მთავარია, ხაზი გაესვას იმ გარემოებას, რომ შეფასებითი მსჯელობები ან ნორმატიული მტკიცებები წარმოიშობიან ეკონომიკური პოლიტიკის დასაბუთების დონეზე.

ეკონომიკური პოლიტიკის სწორი დასაბუთება უნდა დაეყრდნოს ეკონომიკურ პრინციპებს. მაგალითად, ერთ-ერთი თითქმის საყოველთაოდ მიღებული პრინციპი მოწმობს, რომ განსაზღვრულ ფარგლებში არსებობს პირდაპირ კავშირი ქვეყანაში დანახარჯთა საერთო მოცულობასა და დასაქმების დონეს შორის. „როდესაც დანახარჯების საერთო მოცულობა მცირდება, მაღლდება დასაქმების დონეც“. ეს პრინციპი მთავრობას ფასდაუდებელ სამსახურს უწევს მისი ეკონომიკური პოლიტიკის განსაზღვრისას. მაგალითად, როდესაც სამთავრობო ეკონომისტები შეამჩნევენ, რომ არსებული სტატისტიკა მოწმობს დანახარჯების საერთო მოცულობის ფაქტობრივ შემცირებაზე, აღნიშნული პრინციპი საშუალებას მისცემს მათ იწინასწარმეტყველონ არასასურველი უმუშევრობის წარმოშობა. ასეთ მოსალოდნელ შედეგზე ინფორმირებულ სახელმწიფო თანამდებობის პირებს უკვე შეუძლიათ აამოქმედონ განსაზღვრული სახელმწიფო პოლიტიკა, რომელიც მიმართულია დანახარჯების საერთო მოცულობის გადიდებისაკენ და მოსალოდნელი უმუშევრობის დონის თავიდან აცილების თუ შემცირებისაკენ. მოკლედ რომ ვთქვათ, ეფექტიანი ხელმძღვანელობისათვის ჩვენ უნდა შეგვეძლოს წინასწარმეტყველება. ეკონომიკური პრინციპები გვეხმარებიან შესაძლო გავხადოთ ისეთი წინასწარმეტყველება, რაც გონივრული ეკონომიკური პოლიტიკის საფუძველია.

ეკონომიკური მიზნები. აქ მოვავარია აღვნიშნოთ და გავიაზროთ მთელი რიგი **ეკონომიკური მიზნები** ან შეფასებითი მსჯელობები, რომლებიც ფართოდ, თუმცა არა ყველას მიერ არის აღიარებული ჩვენს საზოგადოებაში, და არსებითად, მრავალ სხვა საზოგადოებაშიც. ეს მიზნები შეიძლება მოკლედ ჩამოვაყალიბოთ შემდეგნაირად:

1. ეკონომიკური ზრდა. სასურველია უზრუნველვყოთ საქონელთა და მომსახურების დიდი რაოდენობისა და უკეთესი ხარისხის წარმოება, ხოლო უფრო მარტივად რომ ვთქვათ, ცხოვრების მაღალი დონე.

2. სრული დასაქმება. შესაფერისი საქმიანობით უნდა უზრუნველვყოთ ყველა, ვისაც სურს და შეუძლია მუშაობა.

3. ეკონომიკური ეფექტიანობა. ჩვენ გვინდა მაქსიმალური უკუგების მიღება დანახარჯთა მინიმუმის პირობებში, არსებული შეზღუდული წარმოებითი რესურსებისაგან.

4. ფასების სტაბილური დონე. თავი უნდა ავარიდოთ ფასების საერთო დონის მნიშვნელოვან გადიდებას ან შემცირებას, ანუ ინფლაციას და დეფლაციას.

5. ეკონომიკური თავისუფლება. საწარმოთა ხელმძღვანელები, მუშები და მომხმარებლები თავიანთ ეკონომიკურ საქმიანობაში მთლიანად თავისუფალი უნდა იყვნენ.

6.შემოსავლების სამართლიანი განაწილება. მოქალაქეთა არც ერთი ჯგუფი არ უნდა ცხოვრობდეს უკიდურეს სიღარიბეში, მაშინ როცა სხვები ფუფუნებაში ცხოვრობენ.

7. ეკონომიკური უზრუნველყოფა. უზრუნველყოფილი უნდა იყოს ქრონიკულ ავადმყოფთა, შრომისუუნაროთა, ღრმად მოხუცებულთა და სხვა კმაყოფაზე მყოფთა არსებობა.

8. საგაჭრო ბალანსი. ჩვენ ვცდილობთ შევინარჩუნოთ გონივრული ბალანსი საერთაშორისო ვაჭრობასა და საერთაშორისო საფინანსო გარიგებებში.

აღიარებულ მიზანთა[1] ეს ჩამონათვალი ქმნის რიგ არსებით კითხვათა დასმის საფუძველს. ჯერ ერთი, უნდა აღვნიშნოთ, რომ ძირითად ეკონომიკურ მიზანთა ეს, თუ ნებისმიერი სხვა განსაზღვრა აუცილებლად მოითხოვს მათ განმარტებას. როგორია ფასების დონის „მნიშვნელოვანი“ ცვლილებები“, რა არის ეკონომიკური თავისუფლების „მაღალი ხარისხი“, რა არის შემოსავლების „სამართლიანი“ განაწილება? თუმცა უმრავლესობა მზადაა დაეთანხმოს ზემოთ მოტანილ მიზნებსა და მათ საერთო ფორმულირებას, ჩვენ შესაძლოა, ამასთან, არსებითად გავემიჯნოთ მათ კონკრეტულ განმარტებათა მოსაზრებებში, და მაშასადამე, ამ მიზანთა მიღწევის სპეციფიკურ პოლიტიკურ პროგრამათა თაობაზეც. ყურადღებას იპყრობს ის გარემოებაც, რომ თუ 1-4 და მე - 8 მიზნები ზუსტ გაზომვას ექვემდებარებიან, მე - 5 და მე - 7 მიზანთა რაოდენობრივი გაზომვის შესაძლებლობა უეჭველად წარმოშობს მათი ზუსტი მნიშვნელობის შესახებ აზრთა სხვადასხვაობას.

მეორე, ზოგიერთი ამ მიზანთაგანი ურთიერთშემავსებადია იმ გაგებით, რომ ერთ-ერთი მათგანის მიღწევით სხვა მიზნები ასევე შეიძლება

---

1. აქვე შეიძლებოდა დაგვემატებინა სხვა მიზნებიც. მაგალითად, ხშირად აყენებენ გარემოს გაუმჯობესების მიზანს.

განხორციელდეს. მაგალითად, სრული დასაქმების მიღწევა (მეორე მიზანი) აშკარად ნიშნავს უმუშევრობის ანუ დაბალი შემოსავლების ძირითადი მიზნის (მე - 6 მიზანი) და ეკონომიკური არაუზრუნველყოფილობის (მე - 7 მიზანი) ლიკვიდაციას. გარდა ამისა, 1- ლი და მე - 6 მიზნების ანალიზს მივყევართ აღიარებულ დასკვნამდე, რომ სოციოპოლიტიკური დაძაბულობა, რომელსაც შეუძლია გამოიწვიოს მკვეთრი უთანასწორობა შემოსავლების განაწილებაში, ეკონომიკური ზრდის კვალობაზე შემოსავლების უმეტესი ნაწილის აბსოლუტური გადიდების გამო სუსტდება.

მესამე, ზოგიერთი მიზანი შეიძლება ეწინააღმდეგებოდეს ერთი მეორეს ან გამორიცხავდეს ერთმანეთს. ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ ის ძალები, რომლებიც ხელს უწყობს ეკონომიკური ზრდის და სრული დასაქმების მიღწევას, შესაძლოა ისეთი აღმოჩნდეს, რომელიც ინფლაციას წარმოშობს. სინამდვილეში უკანასკნელ წლებში ეკონომიკურ გამოკვლევათა და დისკუსიათა ყურადღების ცენტრში აღმოჩნდა წინააღმდეგობა მე-2 და მე-4 მიზნებს შორის. შესაძლოა ასევე ერთმანეთს ეწინააღმდეგებოდეს 1- ლი და მე - 6 მიზნები. ზოგიერთი ეკონომისტი აღნიშნავს, რომ შემოსავლების განაწილებაში უფრო მეტი სამართლიანობის განხორციელებამ შესაძლოა შეასუსტოს შრომის, ინვენსტირების, ტექნიკური პროგრესის და მეწარმეობის რისკის სტიმულები, ანუ შეასუსტოს სწორედ იმ ფაქტორთა მოქმედება, რომლებიც ხელს უწყობენ სწრაფ ეკონომიკურ ზრდას. ისინი აყენებენ არგუმენტებს, რომ მთავრობა ცდილობს გამოათანაბროს შემოსავლების განაწილება ერთობ დიდი გადასახადების შემოღებით მაღალშემოსავლიან პირებზე და დაბალშემოსავლიან პირებზე მისი გადაცემით. მაღალშემოსავლიანი ადამიანისათვის სტიმულები სუსტდება იმით, რომ ასეთი დაბეგვრა ამცირებს მაღალი შემოსავლის ნაყოფით სარგებლობის შესაძლებლობას. ხოლო მცირეშემოსავლიან ადამიანს ნაკლები სტიმული გააჩნია შრომისა და რაიმე მეწარმეობითი საქმიანობის დაწყებისა, როდესაც მთავრობა მზადაა მისი სუბსიდირებისათვის. მოვიტანოთ მაგალითი საერთაშორისო სფეროდან. ცენტრალიზებული დაგეგმვის საფუძველზე სსრკ-მ შეძლო უმუშევრობის ლიკვიდირება, რის შედეგადაც მუშის დაუცველობის ეს წყარო თითქმის გაქრა. მაგრამ სამუშაოს დაკარგვის შიშის გაქრობით საბჭოთა მუშებმა, საკმაოდ უდიერად იწყეს შესასრულებელი სამუშაოსადმი დამოკიდებულება, და ამიტომ შრომის მწარმოებლურობა და წარმოების ეფექტიანობაც იქ ძალზე დაბალია. სახეზეა წინააღმდეგობა მე - 7 (ეკონომიკური უზრუნველყოფა) და 1 მიზანს შორის (მუშათა მწარმოებლურობის ზრდა).

ამას მივყევართ მე-4 დასკვნამდე. როდესაც ძირითადი მიზნები წინააღმდეგობაში მოდიან ერთმანეთთან, საზოგადოება იძულებულია შეიმუშაოს იმ ამოცანების განხორციელების პრიორიტეტების სისტემა, რომელსაც იგი მიზნად ისახავს. ვაჩვენოთ იგი შემდეგ მაგალითზე: თუ ისეთი მიზნები, როგორიცაა სრული დასაქმება და ფასების სტაბილური დონე რაღაც ზომით ერთმანეთს გამორიცხავენ, ანუ სრულ დასაქმებას თან ახლავს გარკვეული ინფლაცია, ხოლო ფასების სტაბილური დონე იწვევს გარკვეულ უმუშევრობას, საზოგადოებამ უნდა გადაწყვიტოს, ამ მიზნებიდან თუ რომელს ჩათვლის იგი შედარებით უფრო მნიშვნელოვნად. დაეუშვათ, რომ უნდა ავირჩიოთ ორ ვარიანტს შორის, ვთქვათ ერთი მხრივ ფასების 7 % -ით გადიდებასა, რომელსაც თან ახლავს სრული დასაქმება, და ფასების სავსებით სტაბილურ დონეს შორის, 8 % - იანი უმუშევრობით, მეორე მხრივ. რომელი ვარიანტია უკეთესი? ან როგორ მივუდგეთ კომპრომისულ მიზანს, ვთქვათ ფასების წლიური 4 % - იანი ზრდისა და უმუშევრობის 6 % - იანი დონის ფორმით? აქ ფართო ასპარეზი იქმნება უთანხმოებისათვის.

ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავება. ჩვენი საზოგადოებისათვის ეკონომიკური მიზნების მიღწევის კონკრეტული პროგრამის შემუშავება ერთობ რთული საქმეა. მოკლედ განვიხილოთ ასეთი პოლიტიკის შემუშავების ძირითადი ეტაპები.

1. პირველი ნაბიჯი ისაა რომ მკაფიოდ განვსაზღვროთ მიზნები. თუ ჩვენ ვამტკიცებთ, რომ გვაქვს „სრული დასაქმება“, ნიშნავს თუ არა ეს რომ ყოველ ადამიანს 16-დან 65 წლამდე აქვს სამუშაო? თუ იგი მხოლოდ იმას ნიშნავს, რომ ყველას, ვისაც მუშაობა უნდა, აქვს სამუშაო? საჭიროა თუ არა დაეუშვათ უმუშევრობის რაღაც „ნორმალური“ დონე, რომელიც არსებობს მუშების მიერ თავისი სამუშაო ადგილის ნებაყოფილობით გამოცვლის შედეგად?

2. შემდგომ უნდა განისაზღვროს მიზნის მიღწევის ალტერნატიული პროგრამების შესაძლო შედეგები. ეს მოითხოვს ყოველი ალტერნატიული პროგრამის მკაფიო წარმოდგენას ეკონომიკური შედეგების, სარგებლიანობის, დანახარჯებისა და პოლიტიკური განხორციელების თვალსაზრისით. მაგალითად, თანამედროვე პერიოდში ეკონომისტები განიხილავენ ფისკალური (რომელიც დაკავშირებულია სამთავრობო პოლიტიკაში დანახარჯებისა და დაბეგვრის ცვლილებებთან) და მონეტარული პოლიტიკის (რომელიც იწვევს ფულადი მასის ცვლილებას) შეფარდებით ღირსებებსა და ნაკლოვანებებს სრული დასაქმების მიღწევისა და შენარჩუნების ალტერნატიული საშუალების სახით.

3. ჩვენ ვალდებული ვართ როგორც ჩვენთვის, ისე მომავალი თაობისათვის შევისწავლოთ მსგავს პროგრამათა რეალიზაციის წარსული გამოცდილება და შევაფასოთ მათი ეფექტიანობა; მხოლოდ ასეთი შეფასებით შეიძლება ვივარაუდოთ პოლიტიკის შედეგიანობის გაზიდება. გამოიწვია თუ არა დაბეგვრის პოლიტიკის ან მიმოქცევაში ფულის მასის შეცვლამ დასაქმების დონის თავდაპირველად ნავარაუდევი შეცვლა? გამოიწვია თუ არა ცალკეული დარგის დერეგულირებამ (მაგალითად, ავიაგადაზიდვების) ნავარაუდევი ხელსაყრელი შედეგები? თუ არა, რატომ?

ხაფანგები ჩვეულებრივი შეგნებისათვის

აქამდე ჩვენ ვიხილავდით ეკონომისტების მიერ გამოყენებულ კვლევის მეთოდებს ცნობილი სიძნელეებისა და მოულოდნელობების გვერდის ავლით, რომლებიც ხშირად გვხვდება ადამიანთა გზაზე, რომლებიც ცდილობენ ეკონომიკური პრობლემები განსაზღვრონ ჩვეულებრივი შეგნების პოზიციებიდან. ახლა წარმოვიდგინოთ შემდეგი დაბრკოლებები, რომლებიც ართულებენ რაციონალური ეკონომიკური აზროვნების პროცესს.

მცდარი წარმოდგენები

განსხვავებით დამწყები ფიზიკოსის ან ქიმიკოსისაგან, დამწყებ ეკონომისტს ეკონომიკურ მეცნიერებაში შემოაქვს რიგი მცდარი წარმოდგენები ეკონომიკური პროცესების შესახებ. მაგალითად, ზოგიერთი შეიძლება ეჭვით მოეკიდოს ბიზნესის მოგებას ან ჩათვალოს, რომ დეფიციტური დაფინანსება ყოველთვის ბოროტებაა. ზედმეტია ლაპარაკი, რომ მცდარ წარმოდგენებს შეუძლიათ თავგზა აგვიბნიოს და ხელი შეუშალოს ობიექტურ ანალიზს. ეკონომიკური მეცნიერების დამწყები მკვლევარი მზად უნდა იყოს უკუაგდოს მცდარი და წინასწარაკვიატებული წარმოდგენები, რომლებიც ფაქტებით არ მტკიცდებიან.

ბუნდოვანი ტერმინოლოგია

ეკონომიკური ტერმინოლოგია, რომელსაც ფართოდ იყენებენ გაზეთები და პოპულარული ჟურნალები ზოგჯერ მეტისმეტად ემოციურ ხასიათს ატარებს. ავტორს ან უფრო ხშირად მის მიერ წარმოდგენილ ინტერესთა ჯგუფს შეიძლება ჰქონდეთ განსაკუთრებული მიზეზები პრობლემის გაბუნდოვნებისათვის. ამასთან გამოყენებული ტერმინები მიმართულია მკითხველის მხარდაჭერის მოსაპოვებლად. ასე მაგალითად, ჩვენ ვგებულობთ, რომ დიდ დაბლობთა რეგიონში დატბორვის სამთავრობო პროექტის მოწინააღმდეგენი მას „მცოცავ სოციალიზმს“ უწოდებენ, ხოლო მისი მომხრეები პროექტს ახასიათებენ როგორც „გონივრულ დემოკრატიულ დაგეგმვას“. ამიტომ ჩვენ მზად უნდა ვიყოთ უკუვაგდოთ მსგავსი ტერმინოლოგია, რათა უზრუნველვყოთ ობიექტურობა მნიშვნელოვან ეკონომიკურ პრობლემათა განსაზღვრაში.

დეფინიციები

არც ერთი მეცნიერი არ არის ვალდებული გამოიყენოს საერთოდ ხელმისაწვდომი დეფინიციები. ეკონომისტს შეუძლია მისთვის ხელსაყრელი და მოხერხებული ჩათვალოს გადმოცეს ცნებები ისეთნაირად, რომ ისინი სავსებით განსხვავდებოდეს ადამიანთა უმეტესობის მიერ ყოველდღიურ სიტყვაში გამოყენებული დეფინიციებისაგან. თუ ეკონომისტის დეფინიციები ზუსტია და თანმიმდევრული, მისი არგუმენტები დამაჯერებელია. ტიპიური მაგალითი: ტერმინი „ინვესტიციები“ საშუალო მოქალაქისათვის იწვევს აქციის ან ობლიგაციის ყიდვის ასოციაციას ფასიანი ქაღალდების ბაზარზე. ხშირად ჩვენ გვესმის, რომ ვიღაცამ თავისი ფულის „ინვენსტირება“ მოახდინა „ჯენერალ მოტორზის“ აქციებში ან სამთავრობო ობლიგაციებში! მაგრამ ეკონომისტებისათვის „ინვენსტირება“ ნიშნავს ისეთი რეალური აქტივების შეძენას, როგორიცაა მანქანები და მოწყობილობა ან ახალი საქარხნო შენობის აშენება და არა წმინდა ფინანსურ ოპერაციას ნაღდი ფულის გასაცვლელად ან საბანკო ანგარიშის ნაწილის გაცვლას კოხტად გაფორმებული გერბიანი ქაღალდის ფურცელზე.

ლოგიკურად მცდარი მსჯელობა

ეკონომიკურ აზროვნებაში მეორე ხაფანგია დაშვება, რომლის თანახმად „ის, რაც სწორია ინდივიდისთვის ან ჯგუფის ნაწილისთვის, აუცილებლად სწორია ასევე ჯგუფისა და მთელისათვის". **ეს ლოგიკურად მცდარი მსჯელობაა,** არასწორი დაშვებაა. კონკრეტული განზოგადების სისწორე ინდივიდის ან ნაწილისათვის აუცილებლად როდი ნიშნავს მის სისწორეს ჯგუფის ან მთელისთვის.

ეს შეიძლება ვაჩვენოთ არაეკონომიკურ მაგალითზე. შემოდგომის მზიან დღეს თქვენ უყურებთ ფეხბურთის მატჩს. ადგილობრივი გუნდი ბრწყინვალედ თამაშობს. საერთო აღელვების მდგომარეობაში თქვენ წამოხტებით ადგილიდან, რომ უფრო კარგად დაინახოთ მინდორი. <u>განზოგადება:</u> „ თუ თქვენ, <u>ინდივიდი,</u> უყურებთ დგომით, თქვენ უკეთ ხედავთ მოედანს". მაგრამ შეიძლება ვთქვათ, რომ ეს სწორია მთელი ჯგუფისათვის, ანუ ყველა მაყურებლისათვის, რომელიც თამაშს უყურებს? რა თქმა უნდა, არა! თუ თამაშს ყველა დაუწყებს ყურებას ფეხზე მდგომარე, ყოველი მაყურებელი და თქვენც მინდორს დაინახავთ ისევე ან უფრო ცუდად, ვიდრე უყურებდით დამჯდარი!

ეხლა განვიხილოთ ერთი-ორი მაგალითი ეკონომიკის სფეროდან. სმიტისათვის ხელფასის მომატება სასურველია, ვინაიდან საქონელზე მუდმივი ფასების პირობებში ეს ამაღლებს მის მსყიდველობით უნარს და ცხოვრების დონეს. მაგრამ თუ ხელფასი გაიზრდება ყველასათვის, ფასები, ბუნებრივია, გაიზრდება, ე.ი. წარმოიშობა ინფლაცია. აი რატომ შეიძლება სმიტის ცხოვრების დონე დარჩეს უცვლელი, რამდენადაც ფასების მომატება ფარავს მისი ხელფასის მომატების ეფექტს.

მეორე მაგალითი. <u>ინდივიდუალურმა ფერმერმა,</u> რომელმაც მოიწია განსაკუთრებით დიდი მოსავალი, უნდა მიიღოს ჩვეულებრივზე მეტი შემოსავალი. ეს სწორი განზოგადებაა. მაგრამ მისაღებია თუ არა იგი ყველა ფერმერისათვის, როგორც <u>ჯგუფისათვის</u>? ბუნებრივია, არა იმ უბრალო მიზეზით, რომ ინდივიდუალური ფერმერისათვის ფასები მის პროდუქციაზე არ შეიცვლება (არ შემცირდება) ამ დიდი მოსავლის წყალობით, ვინაიდან ყოველი ფერმერი აწარმოებს სოფლის მეურნეობის საერთო პროდუქციის მხოლოდ უმნიშვნელო რაოდენობას. მაგრამ ყველა ფერმერისათვის როგორც ჯგუფისათვის, ფასი შეიცვლება უკუპროპორციით მათი პროდუქციის საერთო მოცულობის მიმართ.[1] მაშასადამე,

---

1. იგულისხმება რომ არ არსებობს სამთავრობო პროგრამები, რომლებიც იწვევენ სოფლის მეურნეობის პროდუქტების ფასების ფიქსირებას.

თუ ყველა ფერმერი იღებს დიდ მოსავალს, სოფლის მეურნეობის პროდუქტების საერთო მოცულობა იზრდება და ფასები მცირდება. თუ ფასების შემცირების სიდიდე ფარავს მოსავლის არაჩვეულებრივ გადიდებას, ფერმერთა შემოსავლები მცირდება.

როგორც მაკროეკონომიკასა და მიკროეკონომიკას შორის ზემოთმოტანილი განსხვავების დახასიათებიდან ჩანს, ლოგიკურად მცდარი მსჯელობა გვახსენებს, რომ განზოგადებები და დასკვნები, რომლებიც სწორია ანალიზის ერთ-ერთი ამ დონისათვის, შესაძლოა სწორი არ იყოს მეორისათვის.

მიზეზი და შედეგი: ლოგიკური შეცდომა POST HOC

კიდევ ერთი ლოგიკური შეცდომა ეკონომიკურ აზროვნებაში იმისი დაშვებაა, რომ რახან ერთი მოვლენა უსწრებს მეორეს, პირველი აუცილებლად მეორის მიზეზია.მცდარი მსჯელობის ეს სახე ცნობილია როგორც **post hos, ergo propter hos,** ანუ როგორც მცდარი დაშვება, რომლის თანახმადაც **„ამის შემდგომ, შესაბამისად, ამის მიზეზით“.**

მსჯელობის ასეთი მსვლელობის მცდარობის ნათელი დადასტურებაა შემდეგი კლასიკური მაგალითი. გაზაფხულის დასაწყისშივე ტომის მკურნალი მწვანე სამოსელში რიტუალური ცეკვით შემოივლის თავის სოფელს. ხოლო შემდეგ, დაახლოებით ერთ კვირაში ხეები და მიწა იმოსება მწვანით. შეიძლება ჩვენ ამის შედეგად მტკიცედ დავასკვნათ, რომ სწორედ A მოვლენამ, მკურნალის მოქმედებამ გამოიწვია B მოვლენა, გაზაფხულის სიმწვანის გამოჩენა? რა თქმა უნდა, არა! მამალი ყივის გათენებისას, მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ მამალმა გამოიწვია მზის ამოსვლა!

ემპირიულ მონაცემთა სხვადასხვა ჯგუფების ანალიზისას განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია **არ ავურიოთ კორელაცია მიზეზობრიობასთან.** კორელაცია ტექნიკური ტერმინია, რომელიც მიუთითებს, რომ მონაცემთა ორი ჯგუფის თანაფარდობა სისტემურ და ურთიერთდაკავშირებულ ხასიათს ატარებს; მაგალითად, შეიძლება დავინახოთ, რომ როცა იზრდება X, იზრდება Y-იც. მაგრამ ეს აუცილებლად არ ნიშნავს, რომ X,Y -ის მიზეზია. კავშირი აქ შეიძლება შემთხვევითი იყოს ან რომელიმე Z ფაქტორით იყოს გამოწვეული, რომელიც ანალიზში არაა

ჩართული. მაგალითი: ეკონომისტებმა გამოავლინეს დადებიიი კორელაცია განათლებასა და შემოსავლებს შორის. ჩვეულებრივ, ადამიანები უფრო მაღალი განათლებით, უფრო მეტ შემოსავალს ღებულობენ, ვიდრე ნაკლებგანათლებულები. საღი აზრი გვკარნახობს განათლებაში დავინახოთ მიზეზი, ხოლო უფრო მეტ შემოსავალში შედეგი; მუშის მეტი განათლება გულისხმობს, რომ იგი უფრო მწარმოებლურია, ხოლო ასეთი მუშა მეტ ფულად ანაზღაურებას ღებულობს. მაგრამ თუ ჩავუფიქრდებით, ხომ არ იცვლიან აქ ადგილებს მიზეზი და შედეგი, ანუ იძენენ თუ არა ადამიანები, რომელთაც მეტი შემოსავლები აქვთ, უფრო მაღალ განათლებას, ზუსტად ისევე როგორც ისინი იძენენ ავტომანქანას ან უფრო ძვირ სურსათს? ან იქნებ ეს თანაფარდობა აიხსნება კიდევ სხვა ფაქტორების ზეგავლენით? განათლების დონესა და შემოსავალს შორის პოზიტიური კორელაცია ხომ არ წარმოადგენს რიგი თვისებების, უნარიანობის, მოტივაციის, პირდაპირი ჩვევების მოქმედების შედეგს, ანუ იმ თვისებებისა, რომლებიც აუცილებელია იმისათვის, რომ მუშამ შეძლოს მიაღწიოს მაღალ მწარმოებლურობას და მიიღოს მაღალი ანაზღაურება? გონივრული მსჯელობისას, მოჩვენებითი უბრალო „მიზეზ-შედეგობრივი კავშირი-“ უფრო მაღალ განათლებას მოაქვს მეტი შემოსავალი“ - შეიძლება საეჭვო და სინამდვილისთვის სრულიად მიუღებელიც კი აღმოჩნდეს.

ერთი სიტყვით, მიზეზ-შედეგობრივი კავშირები ეკონომიკსში სულაც არ არის თვალნათლივი. ეკონომისტი გულმოდგინედ უნდა დაუფიქრდეს, სანამ დასკვნას გააკეთებს, რომ A მოვლენამ გამოიწვია B. თვით ის ფაქტი, რომ A წინ უძღვის B-ს არ წარმოადგენს ასეთი დასკვნის გამართლებას.

ეკონომისტის შეხედულება

ეკონომისტები იყენებენ მეთოდოლოგიას, რომელიც საერთოა ყველა საბუნებისმეტყველო და საზოგადოებრივი მეცნიერებისათვის, იმავე ზომით, ყველა მეცნიერების მკვლევარისათვის ცნობილია ლოგიკური შეცდომები, რომლებიც ჩვენ ეს-ესაა განვიხილეთ. მაშასადამე, ეკონომისტები არ აზროვნებენ რაიმე განსხვავებული სახით. მაგრამ მათ სპეციფიკური შეხედულება გააჩნიათ იმაზე, რაზედაც ისინი მსჯელობენ. ეკონომისტებმა თავიანთ თავში განავითარეს განსაკუთრებით ფხიზელი დამოკიდებულება ყოველდღიური ქცევისა და ჩამოყალიბებული სიტუაცი-

ის განსაზღვრული ასპექტებისადმი. უფრო სწორედ, ადამიანთა და ინსტიტუტების მოქმედებაში ისინი ეძებენ რაციონალურობასა და მიზანმისწრაფებას. ასეთი მიზანმისწრაფება გულისხმობს, რომ ადამიანები ინდივიდუალურად თუ კოლექტიურად, თავიანთ გადაწყვეტილებებში არჩევანს აკეთებენ ხარჯებისა და სარგებლიანობის შეჯერებით. შეიძლება ამიტომ ვთქვათ, რომ **ეკონომიკური აღქმა** - ეს „დანახარჯები - სარგებლიანობის" თანაფარდობის პოზიციებიდან აღქმაა.

რამდენადაც ადამიანები ეკონომიკურ არჩევანს აკეთებენ მთელი რიგი ალტერნატივებიდან, ყოველგვარი ასეთი არჩევანი გულისხმობს მსხვერპლს ან დანახარჯებს. ახალი ვიდეომაგნიტოფონის ყიდვა შეიძლება ნიშნავდეს პერსონალური კომპიუტერის ყიდვის შეუძლებლობას. „ეკონომიკსის" კურსის გავლა შეიძლება გამორიცხავდეს სამეურნეო საქმიანობის ანალიზის ან პოლიტიკურ მეცნიერებათა ან ელექტრონიკის კურსის შესწავლის შესაძლებლობას. მთავრობის გადაწყვეტილება ასაკოვანთა სამედიცინო მომსახურების გაუმჯობესების შესახებ შეიძლება ნიშნავდეს ნაკლებუზრუნველყოფილი ოჯახების ბავშვთა სამედიცინო მომსახურების გაუარესებას. ვაი, რომ ყველგან და ყოველთვის დანახარჯებია! ადამიანები, ბუნებრივია, შეწუხებულები არიან უწინარეს ყოვლისა, პირადი ფულადი დანახარჯებით, ანუ სწავლების დანახარჯებით სასწავლო დაწესებულებებში, ჰამბურგერის ყიდვისას, ბავშვებისათვის ძიძის დაქირავებაში, ბინის ქირაში და კონცერტზე დასწრებაში. მაგრამ ჩვენ დავინახავთ, რომ ყველა სიტუაციაში, როცა წარმოიშობა დანახარჯები, შემოსავლები ან რესურსები ნაკლები აღმოჩნდება მოთხოვნებთან შედარებით.

რა თქმა უნდა, მუშათა, მწარმოებელთა (მეწარმეთა) და მომხმარებელთა ეკონომიკურ მოქმედებას მოაქვს პირადი ეკონომიკური სარგებლობა. მაგალითად, მუშები იღებენ ხელფასს, მეწარმეები - მოგებას, მომხმარებლები - კმაყოფილებას. გადაწყვეტილების მიღებისას თუ როგორ დახარჯონ თავიანთი დრო, რომელი პროდუქტები იყიდონ, იმუშაონ თუ არა , რომელი საქონელი აწარმოონ და გაყიდონ და ა.შ., ადამიანები შეაჯერებენ შესაძლო სარგებლობას დანახარჯებთან. თუ პირდაპირი სარგებლობა, რომელიც დაკავშირებულია მოქმედების გეგმასთან, აჭარბებს პირდაპირ დანახარჯებს, მიზანშეწონილია განხორციელდეს ასეთი ქმედება. თუ პირდაპირი დანახარჯები მეტი აღმოჩნდება პირდაპირ სარგებლობაზე, ასეთი ქმედება არარაციონალურია და მისი განხორციელება არაა საჭირო. უფრო მეტიც, როცა ხარჯების ან სარგებლიანობის სიდიდე იცვლება, ადამიანები შესაბამისად ცვლიან თავიანთ ქცევას. ეკონომისტი თვალყურს ადევნებს დანახარჯებისა და სარფიანობის დი-

ნამიკას, რათა გაიგოს ადამიანთა და ინსტიტუტების ყოველდღიური საქმიანობის ხასიათი ეკონომიკის სფეროში.

რეზიუმე

1. ეკონომიკსის საგანია - საქონელთა და მომსახურების წარმოებაში იშვიათი რესურსების გამოყენების ეფექტიანი გზების ძიება მატერიალურ მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილებისათვის.

2. ეკონომიკსს სწავლობენ რიგი მიზეზების გამო: ა) იგი იძლევა ჩვენი სოციალური გარემოსა და ქცევის მნიშვნელოვან ცოდნას; ბ) იგი დემოკრატიულ სამოქალაქო საზოგადოებას აიარაღებს გონივრულ ფუნდამენტურ გადაწყვეტილებათა მიღების უნარით; გ) არ წარმოადგენს რა უპირატესად პროფესიულ დისციპლინას, მას შეუძლია საწარმოს მენეჯერი ან მომხმარებელი უზრუნველყოს მნიშვნელოვანი ინფორმაციით.

3. ემპირიული ანუ აღწერილობითი ეკონომიკური მეცნიერების ამოცანები მდგომარეობს: 1. იმ ეკონომიკური ფაქტების შეგროვებაში, რომელიც მიეკუთვნება კონკრეტულ პრობლემას ან ეკონომიკის ცალკეულ სექტორს, და 2. ფაქტების დახმარებით ჰიპოთეზათა შემოწმებაში რათა დამოწმებულ იქნას თეორიათა სისწორე.

4. ეკონომისტთა მიერ გამოყვანილ დასკვნებს ეწოდება „პრინციპები", „თეორიები", „კანონები" ანუ „მოდელები". ამ პრინციპების ფორმულირება ეკონომიკური თეორიის ამოცანაა.

5. ინდუქცია წარმოადგენს ფაქტებისაგან თეორიათა გამოკრისტალების პროცესს; დედუქცია ნიშნავს ჰიპოთეზათა ფორმულირებას, ხოლო შემდეგ ფაქტების შეგროვებას მათი დამოწმების მიზნით;

6. ერთი ეკონომიკური პრინციპები მიეკუთვნება მაკროეკონომიკას (ეკონომიკას მთლიანად და მის მსხვილ აგრეგატებს), ხოლო მეორენი მიკროეკონომიკას(განსაკუთრებულ ეკონომიკურ ერთეულებს ან ინსტიტუტებს);

7. ეკონომიკური პრინციპები განსაკუთრებით მნიშვნელოვანია საპროგნოზო ინსტრუმენტების სახით, ისინი ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავების საფუძველია, რომელთა მიზანია სიძ-

ნელეთა გადალახვა და არასასურველი პროცესების კონტროლი;

8. პოზიტიური მტკიცებები მოიცავენ ფაქტებს („რა არის“), მაშინ როცა ნორმატიული მტკიცებები მოიცავენ შეფასებით მსჯელობებს („რა უნდა იყოს“);

9. ჩვენი საზოგადოების ფართოდ აღიარებული მიზანია ეკონომიკური ზრდა, სრული დასაქმება, ეკონომიკური ეფექტიანობა, ფასების სტაბილური დონე, ეკონომიკური თავისუფლება, შემოსავლების სამართლიანი განაწილება, საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფინანსების რაციონალური ბალანსი და ეკონომიკური უზრუნველყოფა. ზოგიერთი ეს მიზანი ურთიერთს ავსებს; სხვები ერთმანეთს გამორიცხავენ;

10. ეკონომიკის შესწავლისას მრავალი მოულოდნელობა შეგვხვდება, რომელსაც შეიძლება წააწყდეს დამწყები ეკონომისტი. ეკონომიკურ შემეცნებაში ყველაზე მნიშვნელოვანი დაბრკოლებებია: მცდარი და წინასწარაკვიატებული წარმოდგენები; ტერმინოლოგიური სიძნელეები; ლოგიკურად მცდარი მსჯელობები და მკაფიო მიზეზ-შედეგობრივი კავშირების გამოვლენა;

11. ეკონომიკური აღქმა ნიშნავს იმის შესწავლას, თუ როგორ ღებულობს ინდივიდი და ინსტიტუტები რაციონალურ გადაწყვეტილებას, დანახარჯთა და სარგებლიანობის შეჯერებაზე დაყრდნობით.

ტერმინები და ცნებები

ეკონომიკი
აღწერილობითი ანუ ემპირიული ეკონომიკური მეცნიერება
ეკონომიკური თეორია
ინდუქცია და დედუქცია
ჰიპოთეზა
ეკონომიკური პოლიტიკის დასაბუთება
პრინციპები, ანუ განზოგადებები
დაშვება ceteris paribus, ანუ „სხვა თანაბარ პირობებში“
მაკროეკონომიკა და მიკროეკონომიკა
პოზიტიური და ნორმატიული ეკონომიკი
ეკონომიკური მიზნები

ლოგიკურად მცდარი აზრთაწყობა post hos ergo propter hos, ანუ „ამის შემდეგ, შესაბამისად, ამისი მიზეზით“
კორელაცია და მიზეზობრიობა
ეკონომიკური აღქმა

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1. ახსენით დაწერილებით, როგორია ურთიერთკავშირი ეკონომიკურ ფაქტებს, თეორიებსა და ეკონომიკურ პოლიტიკას შორის. კრიტიკულად შეაფასეთ შემდეგი თეზისი: „ეკონომიკისის უბედურება ისაა, რომ იგი პრაქტიკული მეცნიერება არაა. იგი ძალზე დიდ ყურადღებას უთმობს თეორიას და არასაკმაო ყურადღებას - ფაქტებს“.

2. გაანალიზეთ და ახსენით შემდეგი ციტატა: „ფაქტები იშვიათად არიან მარტივი, ჩვეულებრივ ისინი რთული არიან: აუცილებელია თეორიული ანალიზი სირთულის გამოსავლენად და ფაქტების განმარტებისათვის, ვინაიდან ამის გარეშე ჩვენ მათ ვერ გავიგებთ... მტკიცება, რომ თითქოსდა ფაქტების საწინააღმდეგოდ არსებობს თეორიებიც, შეცდომაა; მათი ჭეშმარიტი კავშირი ისაა, რომ ისინი ერთმანეთს ავსებენ. პრაქტიკაში ჩვენ არ შეგვიძლია ფაქტების შესახებ ვიმსჯელოთ, თუ არ შეეუფარდებთ მათ სხვა ფაქტებს, ხოლო ასეთი შეფარდება კი თეორიაა. თავისთავად ფაქტები მუნჯია: სანამ ისინი რაიმეს გვიჩვენებენ, ჩვენ უნდა მოვახდინოთ მათი სისტემატიზაცია, და ფაქტების განმარტება უმრავი წერილმანის განზოგადების შეცელით, რომლებიც რაიმეს დამტკიცებისა და მოქმედების საშუალებას მოგვცემენ“.[1]

3. როგორია იმ გარემოების მნიშვნელობა, რომ ეკონომიკა არაა ლაბორატორიული მეცნიერება? რა პრობლემები წარმოიშობიან ეკონომიკური პრინციპების ფორმულირებისა და გამოყენების პროცესში?

4. ახსენით ყოველი შემდგომი დებულება:

ა) „ყველა მეცნიერული კანონის მსგავსად, ეკონომიკური კანონები დგინდება, რათა შესაძლებელი იყოს ადამიანთა მოქმედების შედეგების წინასწარ განჭვრეტა“;[2]

ბ) „აბსტრაქცია ... საყოველთაობის გარდაუვალი საფასურია... ფაქტორად აბსტრაქცია და საყოველთაობა-სინონიმებია“;[3]

გ) „რაოდენობრივი სიდიდეები რიტორიკის დისციპლინირებას ემსახურებიან“;[4]

5. მიუთითეთ, რომელი მტკიცება მიეკუთვნება მიკროეკონომიკას და რომელი მაკროეკონომიკას:

ა) უმუშევრობის დონე აშშ-ში 1986 წელს შეადგენდა 7 %;

ბ) ფირმა „ალპოს“ ძაღლის საკვების ფაბრიკამ გასულ თვეში გაანთავისუფლა 15 მუშა;

---

1. Hery Clay. Economics for the General Reader. New-York: The Macmillan Company, 1925. გვ. 10-11

2. Oskar Lange. The Scope and Methos of Economics // Review of Economic Studies. Vol. 13. 1945-1946. გვ. 20

3. George J. Stigler. The Theory of Price. New-York: The Macmillan Company, 1947. გვ. 10

4. Victor R. Fuchs. How We Live. Cambridge. Mass.: Harvad University Press, 1983. გვ. 5

გ) მოულოდნელმა სიცივეებმა ცენტრალურ ფლორიდაში შეამცირეს ციტრუსების მოსავლიანობა და გამოიწვიეს ფორთოხლის ფასების მომატება;

დ) ჩვენი ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი ინფლაციის შესწორებით გაიზარდა 2,5% -ით 1986 წელს;

ე) გასულ კვირას „მანხეტენ ქემიკალ ბენკმა" სარგებლის ნორმა შეამცირა კერძო საწარმოთა სესხებზე ნახევარი პროცენტული პუნქტით;

ვ) სამომხმარებლო საქონელთა ფასების ინდექსი გაიზარდა 1980 წელს 12% -ით და მეტად.

6. განსაზღვრეთ რომელი შემდეგი მტკიცდება მიეკუთვნება პოზიტიურს და რომელი ნორმატიულს:

ა) ყველაზე უფრო მაღალი ტემპერატურა 89 გრადუსის ტოლია (ფარენგეიტის მიხედვით);

ბ) დღეს ძალზე ცხელოდა;

გ) გასულ წელს ფასების საერთო დონე გაიზარდა 4,4 %;

დ) გასულ წელს ინფლაციამ არსებითად დაქვეითა ცხოვრების დონე და სამთავრებო პოლიტიკამ იგი უნდა შეაჩეროს.

7. რა ზოგითაა მისაღები თქვენთვის მე - 8 ეკონომიკური მიზანი, რომელიც ფორმულირებული და დახასიათებულია ამ თავში? აღნიშნული მიზნების რომელ თანამიმდევრობას დაუსებდით თქვენ? აღნიშნავენ, რომ ჩვენ ვისახავთ მხოლოდ ოთხ მიზანს: პროგრესს, სტაბილურობას, სამართლიანობას და თავისუფლებას. ეთანხმება თუ არა მიზნების ეს უკანასკნელი ჩამონათვალი ამ თავში მოტანილ მის ჩამონათვალს?

8. გაანალიზეთ ყოველი შემდგომი კონკრეტული მიზანი ამ თავში ჩამოთვლილი 8 საერთო მიზნის შუქზე და აღნიშნეთ თუ რა წინააღმდეგობები შეამჩნიეთ მათ შორის, რაშია მათი შეთავსებადობა:

ა)გაჭუქყიანების დონის შეკვირებასთან;

ბ)თავისუფალი დროის გადიდებასთან;

გ)ამერიკელ მწარმოებელთა დაცვასთან უცხოური კონკურენციისაგან. მიუთითეთ თუ რომელ კონკრეტულ მიზანს მიიღებთ და დასაბუთეთ საკუთარი პოზიცია;

9. ახსენით მრუდის მნიშვნელობა 19-2 ნახაზზე სახელმწიფო პოლიტიკის დილემის ხასიათის მითითებით, რომლის ილუსტრაციასაც იგი წარმოადგენს. მრუდის მიერ შემოთავაზებულ რომელ ვარიანტს მიანიჭებდით უპირატესობას? რატომ?

10. ახსენით და მოიტანეთ მაგალითი: ა) ლოგიკურად მცდარი სიტყვათწყობისა და ბ) მტკიცების „ამის შემდეგ, მაშასადამე, ამ მიზეზით" მცდარობისა. საზოგადოებრივ მეცნიერებებში რატომაა ძნელი მიზეზ-შედეგობრივი კავშირების გამოვლენა?

11. „ეკონომისტები არაუთავრ შემთხვევაში არ უნდა იყვნენ პოპულარულნი; ადამიანები, რომლებიც კეთილდღეობაში მყოფთ აკრიტიკებენ, იმათაც ემსახურებიან, ვინც გასაჭირში იმყოფებიან და ძნელია წარმოიდგინო, რომ ამერიკული კაპიტალიზმი დიდხანს იქნება აყვავებული კრიტიკოსების გარეშე, რომლებსაც მისი ლიდერები გალიზიანების წყაროდ მიიჩნევენ".[1] განმარტეთ და შეაფასეთ ეს გამონათქვამი.

---

1. John Kenneth Calbraith. American Capitalism (rev. ed.). Boston: Houghton Miffin Company, 1956. გვ. 49

ბოლო შტრიხი

ამერიკული ეკონომიკა: ძირითადი მაჩვენებლები

მანამ, სანამ შეუდგებოდეთ ეკონომიკის ფუნქციონირების შესწავლას, საინტერესო და ყურადსაღებია ზოგიერთი უმნიშვნელოვანესი ფაქტების გაცნობა.

1. წარმოების მოცულობა და შემოსავალი. 1988 წელს აშშ-ში წარმოებულია 4862 მლრდ. დოლარის საქონელი და მომსახურება, ანუ უფრო მეტი, ვიდრე ნებისმიერ სხვა ქვეყანაში. პროდუქციის მოცულობამ მოსახლეობის ერთ სულზე 16840 დოლარი შეადგინა, იაპონიის 12840, ინგლისის - 8870, მექსიკის-1860 და ეთიოპიის - 120 დოლართან შედარებით. მაგრამ ფედერალური მთავრობის კრიტერიუმის თანახმად აშშ მცხოვრებთა 13 % -ზე მეტი სიღარიბეში ცხოვრობს.

2. ფასების დონე. ისტორიული თვალსაზრისით ფასების დონე მნიშვნელოვან აღმავლობასაც(ინფლაცია) და დაღმავლობასაც (დეფლაცია) განიცდიდა. მაგრამ, მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ, ერთ-ორი წლის გამოკლებით, აშშ-ში ადგილი ჰქონდა სხვადასხვა ზომის ინფლაციას. 1988 წლისათვის ფასების დონე თითქმის 3,3-ჯერ მაღალი იყო, ვიდრე 1967 წელს.

3. დასაქმება და უმუშევრობა. მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ დასაქმებულთა რიცხვი აშშ-ში გაიზარდა 1947 წ. 57 მლნ. კაციდან 115 მლნ-მდე 1988 წელს. ამ პერიოდში დასაქმებულთა რიცხვმა აშშ-ში ორჯერ გადააჭარბა იაპონიის იგივე მაჩვენებელს; ინგლისში, დასავლეთ გერმანიაში, იტალიაში პრაქტიკულად არ გაზრდილა დასაქმებულთა რიცხვი. უკანასკნელ 10 წელიწადში აშშ უმუშევრობის საშუალო წლიური დონე 7,3 % - ს შეადგენდა. უმუშევრობის დონე ზანგებს შორის 2-ჯერ მაღალია, ვიდრე თეთრკანიანებს შორის.

4. საწარმოები. ქვეყანაში არსებული 17,6 მლნ. კერძო ფირმიდან დაახლოებით 82 % შედარებით მცირე არაკორპორაციული საწარმოებია (ერთპიროვნული მფლობელობის და პარტნიორები), დანარჩენ 18 % - ზე, რომლებიც კორპორაციებს წარ-

მოადგენენ კერძო საწარმოთა რეალიზაციის 90 % მოდის. მსხვილი კორპორაცია „ჯენერალ მოტორზი“ სახელმწიფო რომ ყოფილიყო, მისი პროდუქციის რეალიზაცია გადააჭარბებდა ყველას პროდუქციას მსოფლიოში, 22 ან 24 ქვეყნის გამოკლებით. 1987 წელს 61622 ფირმა გაკოტრდა,მაგრამ იმავე წელს დაარსდა 685 600 ახალი კომპანია.

5. მთავრობა. ფედერალური მთავრობის, შტატების და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების - წილად მოდის ეროვნული პროდუქტის თითქმის 20 %. დაახლოებით მისი მესამედი სამხედრო დანიშნულების პროდუქციაა. ქვეყნის ყოველი მეექვსე მომუშავე სახელმწიფოს სამსახურშია. მიმდინარე სახელმწიფო ვალი 2600 მლრდ. დოლარია, ანუ 10 568 დოლარი მოსახლეობის ერთ სულზე.

6. საგარეო ვაჭრობა. 1987 წელს აშშ-მა საზღვარგარეთ გაიტანა 251 მლრდ. დოლარის საქონელი და მომსახურება, ხოლო შემოიტანა 410 მლრდ. დოლარისა. ექსპორტმა შეადგინა ეროვნული პროდუქტის 11 %, ხოლო იმპორტმა - 13 %. საგარეო ვაჭრობის დიდი ნაწილი მრეწველურად განვითარებულ ქვეყნებთან ხორციელდება; უმსხვილესი სავაჭრო პარტნიორია არა იაპონია, არამედ კანადა.

სტატისტიკური ცხრილი, რომელიც მოთავსებულია ამ წიგნის ყდის შიდა მხარეს, ამერიკული ეკონომიკის ძირითადი ტენდენციების შესახებ ინფორმაციების უმნიშვნელოვანესი წყაროა.

პირველი თავის დანართი

გრაფიკები და მათი მნიშვნელობა

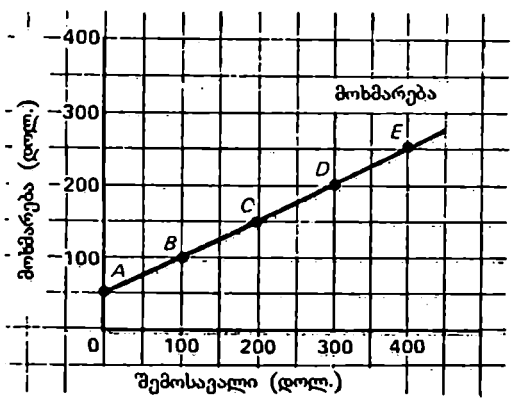
ამ წიგნში თქვენ იხილავთ მრავალ გრაფიკს. ზოგი მათგანი შედარებით მარტივად გამოიყურება, სხვები უფრო რთულია. სტუდენტთა ხუმრობის საპირისპიროდ, გრაფიკები ეკონომისტთა მიერ აგებულია არა იმისათვის, რომ დააბნიოს ისინი, პირიქით გრაფიკების მიზანია სტუდენტებს დაეხმაროს მნიშვნელოვანი ეკონომიკური კავშირების მკაფიოდ გაგებაში. გრაფიკების მიხედვით ეკონომისტები გამოხატავენ თავიანთ თეორიებსა და მოდელებს. ფიზიკოსები და ქიმიკოსები კი თავიანთი თეორიების ილუსტრაციას ახდენენ მრავალფეროვანი ხის ცილინდრებით

სათამაშო ნაგებობის მიწყობით, რომლებიც შეერთებული არიან მავთულით ან ღერძებით, რომლებიც პროტონებს ან ნეიტრონებს წარმოადგენენ. ეკონომისტები გრაფიკებს ხშირად იყენებენ თავიანთი მოდელების საილუსტრაციოდ, ხოლო სტუდენტები გაიგებენ რა ამ „სურათებს", უკეთ შეუძლიათ აღიქვან ის, რაზედაც მათ ეუბნებიან ეკონომისტები.

ჩვენს მიერ განსახილველი პრინციპებისა და მოდელების უმრავლესობა ახსნის კავშირს ეკონომიკური ფაქტების ორ ჯგუფს შორის; ამიტომ უბრალო ორგანზომილებიანი გრაფიკები მოხერხებული საშუალებაა ამ კავშირებისა და მათით მანიპულირების ნათელსაყოფად.

გრაფიკის აგება

გრაფიკი წარმოადგენს ორ ცვლადს შორის დამოკიდებულების მხოლოდ თვალსაჩინო გამოხატვას. ცხრილი - 1 გვაძლევს უბრალო ჰიპოთეზურ ილუსტრაციას, რომელიც გვიჩვენებს დამოკიდებულებას შემოსავალს და მოხმარებას შორის. ეკონომიკის შესწავლის გარეშეც შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ადამიანები, რომელთაც მეტი შემოსავალი



ნახ. - 1. მოხმარებასა და შემოსავალს შორის პროპორციული დამოკიდებულების გრაფიკული გამოსახვა.
პირდაპირპროპორცი -ულად ერთმანეთთან დაკავშირებული სიდიდეები, ეთქვათ, მოხმარება და შემოსავალი გამოიახება აღმავალი წრფის სახით. მოცემულ შემთხვევაში კოორდინატთა ღერძი გადიკვეთება 50 დოლარის დონეზე, ხოლო წ რფის დახრილობა შეადგენს +1/2.

აქვთ, მეტს მოიხმარენ, ვიდრე დაბალშემოსავლიანები: ამიტომ არ უნდა გაგვიკვირდეს თუ ცხრილი -1 ადასტურებს თეზისს, რომლის თანახმადაც მოხმარება იზრდება შემოსავლის გადიდების შესაბამისად.

როგორ გამოვხატოთ 1 ცხრილში მასალები გრაფიკულად? შეხედეთ ნახ.1-ზე ნაჩვენებ გრაფიკს. ეხლა ისევ გადაათვალიერეთ 1 ცხრილის ინფორმაცია და ავხსნათ როგორ დამაჯერებლად შეიძლება წარმოვადგინოთ ის ინფორმაცია გრაფიკის აგების გზით, რომელიც ეს-ესაა დავათვალიერეთ.

ცხრილი 1.
დამოკიდებულება შემოსავალსა და მოხმარებას შორის

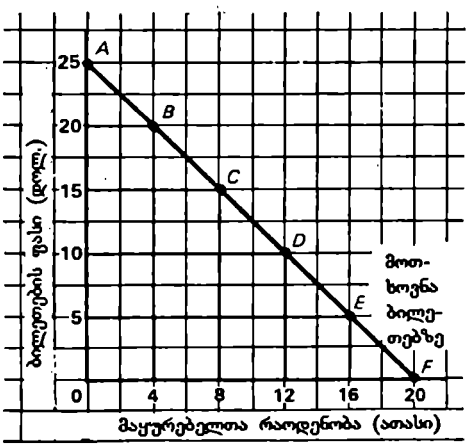
შემოსავალი (კვირეული დოლ.)	მოხმარება (კვირეული დოლ.)	წერტილები
0	50	A
100	100	B
200	150	C
300	200	D
400	250	E

აქ ჩვენ ვცდილობთ თვალნათლივ ან გრაფიკულად ვაჩვენოთ როგორ იცვლება მოხმარება შემოსავლის შესაბამისად. რამდენადაც აქ მადეტერმინირებელ ფაქტორად გამოდის შემოსავალი, ჩვენ მას წარმოვადგენთ გრაფიკის ჰორიზონტალურ ღერძზე, როგორც ეს ჩვეულებრივ მიღებულია, ხოლო რამდენადაც მოხმარება ცვალებადია, რომელიც შემოსავალზეა დამოკიდებული, ჩვენ მას წარმოვადგენთ გრაფიკის ვერტიკალურ ღერძზე, რაც ასევე მიღებულია. დამოუკიდებელ ცვლადს ჩვენ ვათავსებთ ჰორიზონტალურ ღერძზე, ხოლო დამოკიდებულ ცვლადს კი ვერტიკალურ ღერძზე.

ეხლა ჩვენ უნდა შევარჩიოთ მასშტაბები გრაფიკის ვერტიკალურ და ჰორიზონტალურ ღერძებზე ისეთნაირად, რომ თვალნათლივ იყოს წარმოდგენილი მოხმარებისა და შემოსავლის სიდიდეთა შეცვლის სფეროები, ასევე ამ სიდიდეთა განსახილველი მატებები მოხერხებულად აისახოს გრაფიკულად. როგორც ჩანს, გრაფიკზე სიდიდეთა ცვლილების სფერო შეესაბამება პირველ ნახაზზე სიდიდეთა ცვლილებების სფეროს. თავის მხრივ, მოცემულ მაგალითში ორივე მასშტაბებში სიდიდეთა 100 დოლარით გადიდება შეესაბამება დაახლოებით ნახევარი დიუმის მონაკვეთს.

შემდგომ აუცილებელია მოხმარების ყოველი სიდიდე და შემოსავალი, რომელზედაც იგი დამოკიდებულია, მოვათავსოთ ერთ წერტილზე, რომელიც გრაფიკულად ასახავს ზემოთაღნიშნულ ინფორმაციას. ჩვენი ხუთი კომბინაცია „შემოსავალი-მოხმარება", გრაფიკზე გადაიტანება შესაბამისი წერტილებიდან პერპენდიკულარების გავლებით **ჰორიზონტალურ და ვერტიკალურ ღერძებზე.** მაგალითად, C წერტილის საპოვნელად (200 დოლ.შემოსავალი - 150 დოლ. მოხმარება) პერპენდიკულარები უნდა გავავლოთ ჰორიზონტალური ღერძის(შემოსავალი) 200 დოლარიდან და პერპენდიკულარული ღერძის 150 დოლარიდან. ეს პერპენდიკულარები გადაიკვეთებიან C წერტილში, რომელიც წარმოქმნის „შემოსავალი-მოხმარების" კონკრეტულ შეთანაწყობას. თქვენ უნდა დარწმუნდეთ იმაში, *რომ* „შემოსავალი-მოხმარების ყველა სხვა კომბინაციას, *რომელიც* 1 *ცხრილშია* მოტანილი, სწორადაა მოთავსებული ნახ.1-ში. თუ დავუშვებთ, *რომ* შემოსავალსა და მოხმარებას შორის ასეთივე საერთო თანაფარდობა გავრცელდება ყველა ხუთ სხვა წერტილზეც, *რომელიც* დატანილია გრაფიკზე, შეიძლება დავხაზოთ წრფე ან მრუდი, *რომელიც* შეაერთებს ამ წერტილებს.

ნახ.1.-ის *ამოსავალ* წერტილად გამოყენებით შეიძლება ჩამოვაყალიბოთ რიგი *მნიშვნელოვანი* დამატებითი დებულებები.



ნახ.2. ბილეთის ფასსა და მაყურებელთა რაოდენობას შორის უკუპროპორციული დამოკიდებულების გრაფიკული გამოსახვა

სიდიდეთა ორი რიგი, მოცემულ შემთხვევაში ბილეთის ფასი და კალათბურთის მატჩზე მაყურებელთა დასწრება, გრაფიკზე აისახება დაღმავალი ხაზით. ამ წრფის დახრილობა შეადგენს - 1 1/4

პირდაპირი და უკუდამოკიდებულებანი

ამ მაგალითში აღმავალი ხაზი გვიჩვენებს, რომ პირდაპირი კავშირი არსებობს შემოსავალსა და მოხმარებას შორის. დადებითი ანუ **პირდა-პირი** დამოკიდებულება ნიშნავს, რომ ორი ცვლადი - მოცემულ შემთხვევაში მოხმარება და შემოსავალი იცვლებიან ერთი და იმავე მიმართულებით. მოხმარების გადიდება დაკავშირებულია შემოსავლის ზრდას-

ცხრილი 2 კავშირი ბილეთების ფასსა და მაყურებელთა რაოდენობას შორის

ბილეთის ფასი (დოლ.)	მაყურებელთა რიცხვი ათასი	წერტილები
25	0	A
20	4	B
15	8	C
10	12	D
5	16	E
0	20	F

თან; პირიქით, მოხმარების შემცირება დაკავშირებულია შემოსავალის შემცირებასთან. როდესაც მონაცემთა ორ რიგს შორის არსებობს დადებითი, ანუ პირდაპირი დამოკიდებულება, ისინი გრაფიკულად ყოველთვის აღმავალი ხაზის სახით გამოისახებიან, როგორც ეს 1 ნახ.-ზეა.

ამის საწინააღმდეგოდ, კავშირი მონაცემთა ორ რიგს შორის შესაძლოა შებრუნებულიც იყოს. შეხედეთ მე-2 ცხრილს, რომელიც გვიჩვენებს კავშირს კალათბუროის მატჩზე ბილეთების ფასსა და ამ მატჩის მაყურებელთა რაოდენობას შორის შტატის რომელიმე უნივერსიტეტში. ჩვენ აქ ვხედავთ უარყოფით ანუ **უკუკავშირს** ბილეთის ფასსა და მაყურებელთა რაოდენობას შორის; ეს ორი ცვლადი იცვლება საპირის-პირო მიმართულებით. როცა ბილეთის ფასი ეცემა, მაყურებელთა რაოდენობა იზრდება, პირიქით, როცა ბილეთის ფასი იზრდება, მაყურებელთა რაოდენობა მცირდება.

მე-2 ნახაზზე ჩვენ აღვნიშნეთ 6 წერტილი, მე-2 ცხრილის მონაცემებით და ზემოთ აღნიშნული მეთოდით. ამასთან ჩვენ დავინახეთ, რომ უკუკავშირი გრაფიკზე ყოველთვის გამოიხატება დაღმავალი ხაზით.

დამოკიდებული და დამოუკიდებელი ცვლადები

მიუხედავად იმისა, რომ თვით ეს ამოცანა განსაკუთრებით ძნელია, ეკონომისტები ცდილობენ განსაზღვრონ რომელი ცვლადი წარმოადგენს „მიზეზს“ და რომელი „შედეგს“. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ჩვენ უნდა დაეადგინოთ, რომელი ცვლადია დამოუკიდებელი და რომელი დამოკიდებული. განმარტების თანახმად **დამოკიდებული ცვლადი** - „შედეგი“ ანუ რეზულტატია. ეს ის ცვლადია, რომელიც იცვლება რომელიღაც სხვა (დამოუკიდებელი) ცვლადის შეცვლის შედეგად. შესაბამისად, **დამოუკიდებული ცვლადი** - „მიზეზია“; იგი ცვლადია, რომელიც დამოკიდებული ცვლადის შეცვლას იწვევს. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, ჩვენს მაგალითში „შემოსავალი-მოხმარება“ კომბინაციით მიღებულია, რომ შემოსავალი დამოუკიდებული ცვლადია, ხოლო მოხმარება - დამოკიდებული. სწორი იქნება ვთქვათ, რომ შემოსავლის სიდიდე განსაზღვრავს მოხმარების მოცულობას და პირიქით. ასე მაგალითად, ბილეთის ფასები განსაზღვრავენ კალათბურთის მატჩების მაყურებელთა რაოდენობას ხსენებული უნივერსიტეტის სტადიონზე, მაყურებელთა რაოდენობა კი არ განსაზღვრავს ბილეთის ფასს. ბილეთის ფასი - დამოუკიდებელი ცვლადია, ხოლო ბილეთების რაოდენობა - დამოკიდებული ცვლადი.

გაიხსენეთ, რომ საშუალო სკოლის გაკვეთილებზე მათემატიკის მასწავლებლები დამოუკიდებელ ცვლადს (მიზეზს) ყოველთვის ათავსებდნენ ჰორიზონტალურ ღერძზე, ხოლო დამოკიდებულ ცვლადს(შედეგს) ვერტიკალურზე. ეკონომისტები ასე თანამიმდევრულები როდი არიან: ისინი დამოკიდებულ და დამოუკიდებელ ცვლადებს გრაფიკებზე ათავსებენ უფრო თვითნებურად. მაგალითად, კავშირს „შემოსავალი-მოხმარება“ ისინი გრაფიკზე ათავსებენ ისევე როგორც მათემატიკის მასწავლებლები. მაგრამ მონაცემებს ფასებისა და დანახარჯების შესახებ ათავსებენ ვერტიკალურ ღერძზე. მაშასადამე, მათ მიერ გრაფიკზე გამოხატული კავშირები ბილეთის ფასსა და სტადიონზე მაყურებელთა რაოდენობას შორის არ შეესაბამება მათემატიკოსების მიერ მიღებულ წესს.

სხვა თანაბარ პირობებში

თქვენ ალბათ უკვე შენიშნეთ, რომ ჩვენი მარტივი გრაფიკები, რომლებიც ორი ცვლადის კავშირებს ასახავენ, მრავალ სხვა ფაქტორებს უარყოფენ, რომლებსაც შეუძლიათ ზეგავლენა მოახდინონ მოხმარებაზე შემოსავლების მოცემული დონის პირობებში ან კალათბურთის მატჩების მაყურებელთა რაოდენობაზე ბილეთის ყოველი შესაძლო ფასის პირობებში. როდესაც ეკონომისტები გამოხატავენ კავშირს ორ ცვლადს შორის, ისინი დასახმარებლად უხმობენ ამ თავის ძირითად ტექსტში განხილულ დაშვებას ceteris paribus, ანუ „სხვა თანაბარ პირობებში". მაგალითად ნახ. 1-ზე იგულისხმება, რომ ყველა სხვა ფაქტორი(ანუ შემოსავლის გარდა ყველა სხვა ფაქტორი), რომელებმაც შეიძლება ზეგავლენა მოახდინოს მოხმარების მოცულობაზე, მუდმივი ანუ უცვლელი რჩება. ასევე, მე-2 ნახაზზეც ყველა ფაქტორი (ბილეთის ფასის გარდა), რომელსაც შეუძლია ზეგავლენა მოახდინოს კალათბურთის მატჩზე მაყურებელთა დასწრებაზე, ასევე მუდმივად იცვლება.რეალურ სინამდვილეში, როგორც ვიცით, „სხვა პირობები" ხშირად იცვლება. და როდესაც ეს ხდება, ჩვენს ორ ცხრილსა და ორ გრაფიკში წარმოდგენილი კონკრეტული კავშირები ცვლილებებს განიცდიან. შესაბამისად, უნდა ვივარაუდოთ, რომ გრაფიკზე აღნიშნული ხაზები გადაადგილდებიან და ახალ მდებარეობას მიიღებენ.

მაგალითად, რა შეიძლება მოუვიდეს თანაფარდობას „შემოსავალი-მოხმარება", როდესაც საფონდო ბირჟაზე ისეთი „კრახი" წარმოიშობა, როგორიც იყო 1987 წელს? აქციის კურსის ამ მკვეთრი დაცემით ადამიანებს უნდა ჩაეთვალათ, რომ უფრო ნაკლებ მდიდარი იქნებოდნენ და ამიტომ ნაკლები მიდრეკილება ექნებოდათ მოხმარების დონის შესანარჩუნებლად შემოსავლის ყოველი მოცემული დონის დროს. მოკლედ რომ ვთქვათ, უნდა გვევარაუდა მოხმარების წრფის შემცირებადი გადაადგილება 1 ნახაზზე. მოგვიხდებოდა მოხმარების ახალი წრფის გავლება, რომელიც დამყარებული იქნებოდა იმ ვარაუდზე, რომ შემოსავლის ყოველი მოცემული დონის პირობებში მოხმარების დონე უფრო დაბალია, ვთქვათ 20 დოლარით. დააკვირდით, კავშირი ამ ცვლადებს შორის პირდაპირი რჩება, მაგრამ წრფე უბრალოდ გადაადგილდა სამომხმარებლო დანახარჯების ნაკლები მოცულობის გამოსახატავად, შემოსავლის ყოველ მოცემულ დონეზე.

ზუსტად ასევე, კალათბურთის მატჩებზე მაყურებელთა დასწრებაზე შეიძლება ზეგავლენა მოახდინოს მრავალმა სხვა ფაქტორმაც, გარდა

ლო დანახარჯების ნაკლები მოცულობის გამოსახატავად, შემოსავლის ყოველ მოცემულ დონეზე.

ზუსტად ასევე, კალათბურთის მატჩებზე მაყურებელთა დასწრებაზე შეიძლება ზეგავლენა მოახდინოს მრავალმა სხვა ფაქტორმაც, გარდა ბილეთის ფასისა. მაგალითად, თუ მთავრობა გადაწყვეტს სტუდენტებისათვის სესხის მიწოდების პროგრამის შეცვლას, უნივერსიტეტის მოსწავლეთა რიცხვი შემცირდება, ხოლო აქედან გამომდინარე, კალათბურთის მატჩებზე მაყურებელთა დასწრებაც ასევე შემცირდებოდა ბილეთზე ნებისმიერი ფასების დროსაც. ამ შემთხვევაში აუცილებელი იქნება მე-2 ნახაზის თავიდან შედგენა,იმ ვარაუდით, რომ კალათბურთის მატჩებს დაესწრება 2 ათასი სტუდენტით ნაკლები ბილეთის ყოველი ფასის დროს. წინამდებარე დანართის მეორე კითხვას შემოაქვს ორი სხვა ცვლადი, რომლებსაც შეუძლიათ წრფის გადაადგილება და რომელიც გვიჩვენებს კავშირს ბილეთის ფასსა და მატჩის მაყურებელთა რაოდენობას შორის.

წრფის დახრილობა

წრფე შეიძლება დახასიათდეს მისი დახრილობის სიმკვეთრით. **წრფის დახრილობა** ორ წერტილს შორის განისაზღვრება როგორც მისი ვერტიკალური ცვლილების(გადიდების ან შემცირების) შეფარდება ჰორიზონტალურ ცვლილებებთან(აბსცისთა სხვადასხვაობა), რომელიც განპირობებულია წერტილებს შორის გადაადგილებით. მაგალითად, B წერტილიდან C წერტილზე გადაადგილებით ნახ.1-ზე ჩვენ დავინახავთ, რომ გადიდება, ანუ ვერტიკალური ცვლილება (მოხმარების მოცულობის შეცვლა) შეადგენს + 50 დოლარს. ხოლო აბსცისთა განსხვავება ანუ ჰორიზონტალური ცვლილება (შემოსავლის მოცულობის შეცვლა) შეადგენს + 100 დოლარს. აქედან გამომდინარეობს, რომ:

$$\text{დახრილობა} = \frac{\text{ვერტიკალური ცვლილება}}{\text{ჰორიზონტალური ცვლილება}} = \frac{+\ 50}{+\ 100} = +\frac{1}{2}$$

მიაქციეთ ყურადღება, რომ ჩვენი დახრილობა 1/2 დადებითია, იმდენად რამდენადაც შემოსავალი იცვლება ერთი და იგივე მიმართულებით, ანუ მოხმარებასა და შემოსავალს შორის არსებობს პირდაპირი ანუ დადებითი კავშირი.

რაზე მეტყველებს ეს 1/2 დახრილობა? იგი გვიჩვენებს, რომ შემოსავლის ყოველი 2 დოლარით გადიდებას თან ახლავს მოხმარების 1 დოლარით გადიდება. ამნაირადვე, იგი გვიჩვენებს, რომ შემოსავლის ყოველი 2 დოლარით შემცირება გამოიწვევს მოხმარების 1 დოლარით შემცირებას.

კალათბურთის მატჩებზე დასწრების ბილეთების ფასის მაგალითზე კავშირი უარყოფითია, ანუ შებრუნებულია, რის შედეგადაც წრფის დახრილობა მე-2 ნახაზზე უარყოფითია. აქ ვერტიკალური ცვლილება, ანუ ბილეთის ფასის შემცირება შეადგენს 5-ს, ხოლო ჰორიზონტალური ცვლილება 4-ს, ანუ აბცისთა განსხვავება შეადგენს 4-ს. აქედან გამომდინარეობს რომ:

$$\text{დახრილობა} = \frac{\text{ვერტიკალური ცვლილება}}{\text{ჰორიზონტალური ცვლილება}} = \frac{-5}{+4} = -1\frac{1}{4}$$

რას გვიჩვენებს ეს დახრილობა $-5/+4$ ანუ -1 1/4? იგი გულისხმობს, რომ ბილეთის ფასის 5 დოლარით შემცირება გაზრდის მაყურებელთა რაოდენობას 4 ათასი კაცით. სხვანაირად რომ ვთქვათ, იგი ნიშნავს, რომ ბილეთის ფასის 1 დოლარით შემცირება გაზრდის მაყურებელთა რაოდენობას 800 კაცით.

გრაფიკზე წრფის მდებარეობის მოსაძებნად მისი დახრილობის გარდა საჭიროა ვიცოდეთ ორდინატთა ღერძის გადაკვეთის წერტილიც.

ნახ.1-ზე ეს წერტილი მდებარეობს 50 დოლარის დონეზე. ეს ნიშნავს, რომ თუ მიმდინარე შემოსავალი რაღაცნაირად ნულოვან მნიშვნელობას მიიღებს, მომხმარებლები, სულერთია მაინც 50 დოლარს დახარჯავენ. როგორ განახორციელებენ ისინი მოხმარებაზე ასეთ დანახარჯებს, თუ არავითარი მიმდინარე შემოსავალი არ გააჩნიათ? პასუხი: სესხის მიღებით, ან საკუთარი აქტივების ნაწილის გაყიდვით. ზუსტად ასევე ორდინატთა ღერძზე გადაკვეთის წერტილი მე-2 ნახაზზე გვიჩვენებს, რომ კალათბურთის მატჩის ბილეთის ფასის 25 დოლარის შემთხვევაში კალათბურთის გუნდები სტადიონის ცარიელი ტრიბუნის პირობებში ითამაშებდნენ.

გვექნება რა წარმოდგენა ორდინატის ღერძის გადაკვეთის წერტილისა და დახრილობის შესახებ, ჩვენ შეგვიძლია მკაფიოდ გამოვსახოთ მოხმარების ჩვენი წრფე განტოლების სახით. ზოგადად, წრფივი განტოლება ასე გამოიყურება: $y = a + bx$, სადაც y -დამოკიდებული ცვლადია, a -ვერტიკალური გადაკვეთა, b -წრფის დახრილობა, ხოლო x - დამოუკიდებელი ცვლადი. ჩვენს მაგალითში „შემოსავალი-მოხმარება“ კომბინაციაში თუ დავუშვებთ, რომ C - მოხმარებაა(დამოკიდებული

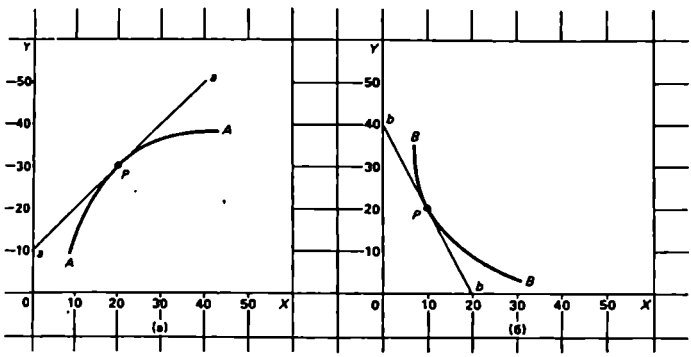
ცვლადი) და Y - შემოსავალია(დამოუკიდებელი ცვლადია) განტოლებამ შეიძლება მიიღოს შემდეგი სახე: $C = a + bY$ ვერტიკალური გადაკვეთის წერტილისა და დახრილობის სიდიდეთა ჩვენი კონკრეტული მონაცემების შეცვლით, მივიღებთ: $C = 50 + 0,5\ Y$. ეს განტოლება საშუალებას გვაძლევს განვსაზღვროთ მოხმარება შემოსავლის ნებისმიერ დონეზე. მაგალითად, შემოსავლის 300 დოლარის დონეზე (წერტილი D ნახ.1-ზე), ჩვენი განტოლება გვკარნახობს, რომ მოხმარების მოცულობა შეადგენს 200 დოლარს[= 50დოლ. + (0,5 x 300დოლ.)]. თქვენ უნდა დაამტკიცოთ, რომ 250 დოლარი შემოსავლის დროს მოხმარების მოცულობა 150 დოლარის ტოლი იქნება.

როდესაც ეკონომისტები შეცვლიან გრაფიკზე დამოუკიდებელ და დამოკიდებულ ცვლადთა მოთავსების მათემატიკოსების მიერ მიღებულ წესს და პირველს ვერტიკალურ ღერძზე ათავსებენ და მეორეს ჰორიზონტალურზე, მივიღებთ, რომ გარკვეული აზრით ჩვეულებრივი წრფივი განტოლება ამოიხსნება შედარებით დამოუკიდებელი ცვლადით, და არა დამოკიდებულით. ზემოთ ჩვენ აღვნიშნეთ, რომ ეს შემოხვევა შეესაბამება ჩვენს მონაცემებს ბილეთების ფასებისა და კალაობურთის მატჩების მაყურებელთა რაოდენობის შესახებ. თუ დავუშვებთ, რომ P - ბილეთის ფასია, ხოლო A - მაყურებელთა რაოდენობა, ჩვენი განტოლება შემდეგ სახეს მიიღებს: $P = 25 - 1,25$, სადაც ვერტიკალური გადაკვეთა აღმოჩნდება წერტილ 25-ზე, ხოლო უარყოფითი დახრილობა ტოლი იქნება - 11/4, ანუ - 1,25. მაგრამ P სიდიდის ცოდნა საშუალებას მოგვცემს გადავწყვიტოთ A სიდიდის პრობლემა, რომელიც ფაქტობრივად დამოკიდებული ცვლადია. მაგალითად, თუ P = 15, მაშინ ჩვენს განტოლებაში შემდეგი სიდიდეები აღმოჩნდება: 15 = 25-1,25 (A) ანუ 1,25 (A) = 10, ანუ A = 8. ეს პასუხი თქვენ უნდა შეამოწმოთ მე-2 ნახაზის მაგალითზე, და გამოიყენოთ ეს განტოლება, რათა იწინასწარმეტყველოთ რამდენი ბილეთი გაიყიდება 7,5 დოლარი ფასის პირობებში.

მრუდი წირის დახრილობა

ახლა გადავიდეთ წრფივი კავშირების(პირდაპირი ხაზების) მარტივი სამყაროდან არაწრფივი კავშირების(მრუდთა) უფრო რთულ სამყაროში, როდესაც მრუდის დახრილობა იცვლება მრუდის ერთი წერტილიდან

მეორეზე გადაადგილების შესაბამისად. მაგალითად, განვიხილოთ AA გარდამავალი მრუდი 3 (ა) ნახაზზე. მიუხედავად იმისა, რომ მრუდის დახრა იცვლება ერთი წერტილიდან მეორეზე ამ მრუდის გადაადგილების კვალობაზე. მრუდის დახრა ნებისმიერ წერტილზე შეიძლება განვსაზღვროთ წრფის გავლებით, რომელიც მრუდს შეეხება შესაბამის წერტილში, და ამ წრფის დახრილობის გაზომვით. დახრილობა მთელ მის სიგრძეზე დადებითია, ჩვენ ვხედავთ, რომ იგი მცირდება ან გამოთანაბრდება მრუდზე ზემოთ და მარჯვნივ გადაადგილების შესაბამისად (ჩრდილო-აღმოსავლეთის მიმართულებით). რამდენადაც დახრილობა



ნახ.3 მრუდთა დახრილობის განსაზღვრა

მრუდის დახრა იცვლება მასზე ერთი წერტილიდან მეორისაკენ მოძრაობის შესაბამისად. დახრილობა ნებისმიერ წერტილზე შეიძლება განისაზღვროს წრფის გავლებით, რომელიც მრუდს შეეხება შესაბამის წერტილში, და ამ წრფის დახრილობის ცვლილებით.

მუდმივად იცვლება, ჩვენ შეიძლება იგი გავზომოთ მრუდის მხოლოდ რომელიმე წერტილზე.

როგორ კეთდება ეს? ჩვენ ვიწყებთ პირდაპირი ხაზის გავლებით, რომელიც ეხება მრუდს იმ წერტილში, სადაც ჩვენ გვინდა მისი დახრილობის გაზომვა. განმარტების თანახმად, წრფე მრუდის მხებია მოცემულ წერტილზე, თუ იგი შეეხება, მაგრამ არ გადაკვეთს მას. ასე მაგალითად, aa წრფე - AA - ს მხებია P წერტილზე, (ნახ.3ა). აღნიშნული წრფის გავლებით ჩვენ შეგვიძლია გავზომოთ AA მრუდის დახრილობა P წერტილზე, aa - ს პირდაპირი შეხების ხაზის დახრილობის გაზომვით. მოცემულ შემთხვევაში 3(ა) ნახაზზე ჩვენ ვხედავთ, რომ როცა aa-ს ვერტიკალური ცვლილება (ორდინატთა სხვაობა) შეადგენს 10, ხოლო ჰორიზონტალური ცვლილება (აბცისთა სხვაობა) ასევე +10-

ის ტოლია, ამრიგად aa - ს მხების დახრილობა შეადგენს 10/10 ანუ +1, და მაშასადამე AA მრუდის დახრილობა P წერტილში ასევე +1-ს შეადგენს.

ახლა განვიხილოთ დაღმავალი მრუდი BB 3(ბ) ნახაზზე. მოცემულ შემთხვევაში ჩვენ ვხედავთ, რომ BB დახრილობა უარყოფითია და იგი მცირდება ანუ გამოთანაბრდება მრუდის წინ და მარჯვნივ წაწევის შესაბამისად (სამხრეთ-აღმოსავლეთი მიმართულებით). როგორია დახრილობა P წერტილში? ისევ გავავლოთ bb ხაზი, რომელიც ეხება BB მრუდს P წერტილში. მოცემულ შემთხვევაში ჩვენ ვხედავთ, რომ ვერტიკალური ცვლილება(შემცირება) bb -ზე = -10-ს, ჰორიზონტალური ცვლილება შეადგენს მხოლოდ +5. ამრიგად +BB მრუდის დახრილობა P წერტილში უდრის -10/+5 ანუ -2-ს. ამასვე მიეკუთვნება მოცემული დანართის ბოლო მე-6 საკითხი.

დანართის რეზიუმე

1. გრაფიკები წარმოადგენენ ეკონომიკურ დამოკიდებულებათა თუ პრინციპების ილუსტრაციის მოხერხებულ და საინფორმაციო საშუალებას;

2. ორ ცვლადს შორის არსებობს დადებითი ანუ პირდაპირი დამოკიდებულება, როცა მათი სიდიდეები იცვლებიან ერთი და იმავე მიმართულებით, გრაფიკში აისახებიან აღმავალი წრფით;

3. ორ ცვლადს შორის არსებობს უარყოფითი ანუ უკუდამოკიდებულება(კავშირი), როცა მათი სიდიდეები იცვლება საპირისპირო მიმართულებით. ეს ცვლადები გრაფიკზე აისახებიან დაღმავალი ხაზის სახით;

4. დამოკიდებული ცვლადის („შედეგის“) სიდიდე განისაზღვრება დამოუკიდებელი („მიზეზის“) ცვლადით;

5. როცა გაითვალისწინება „სხვა ფაქტორთა“ ცვლილებები, რომლებმაც შეიძლება გავლენა იქონიონ ორ ცვლადს შორის კავშირზე, შეიძლება ველოდოთ, რომ გრაფიკზე გამოსახული კავშირის ხაზი ახალ მდებარეობას მიიღებს;

6. წრფის დახრილობა წარმოადგენს შეფარდებას ვერტიკალურ და ჰორიზონტალურ ცვლილებას შორის, რომელიც ყალიბდება ნებისმიერ ორ წერტილს შორის გადაადგილების შესაბა-

მისად. აღმავალი ხაზის დახრილობა დადებითია, ხოლო დაღმავალისა - უარყოფითი.

7. ორდინატის(აბცისის) ღერძთან გადაკვეთის წერტილი და წრფის დახრილობა ადგენს ამ სწორის მდებარეობას და გამოიყენება ორ ცვლადს შორის კავშირის გამოსახატავად უტოლობის სახით;

8. მრუდის დახრილობა ნებისმიერ წერტილში განისაზღვრება წრფის დახრილობის გაზომვით ამ წერტილთან შეხების ადგილზე.

დანართში გამოყენებული ტერმინები და ცნებები

ორდინატთა და აბსცისთა ღერძები
პირდაპირი და უკუდამოკიდებულებები
დამოკიდებული და დამოუკიდებელი ცვლადები
წრფის დახრილობა
ორდინატთა ღერძთან გადაკვეთა
მხები

დანართის კითხვები და სასწავლო დავალებები

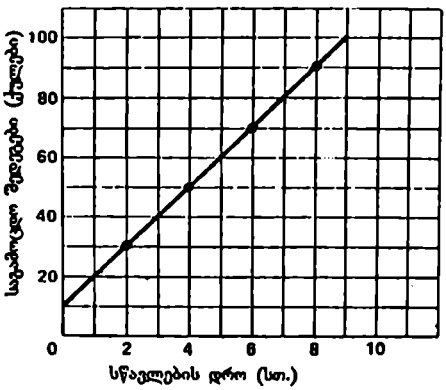
1. მოკლედ ახსენით თუ როგორ გამოიყენება გრაფიკები ეკონომიკური პრინციპების გამოსახატავად. რას ნიშნავს უკუდამოკიდებულება? როგორ გამოისახება იგი გრაფიკზე? რას ნიშნავს პირდაპირი დამოკიდებულება? როგორ გამოისახება იგი გრაფიკზე. ახსენით კავშირები, რომლებიც შეიძლება წარმოიშვას ა) თვეში ნალექების რაოდენობასა და ქოლგების გაყიდვას შორის; ბ) სწავლის ქირის სიდიდეს და უნივერსიტეტში სტუდენტთა რაოდენობას შორის და გ) სტუდენტი-სპორტსმენების წამახალისებელი სტიპენდიის სიდიდეს და უნივერსიტეტის ფეხბურთელთა გუნდის მიერ მოგებულ მატჩებს შორის. ყველა შემთხვევაში დასახელეთ ფაქტორები და ახსენით, ზემოთ დასახელებულთან ერთად რომელ

შემოსავალი (წელიწადში,დოლ.)	დანაზოგები (წელიწადში,დოლ.)
15 000	1 000
0	- 500
10 000	500
5 000	0
20 000	1 500

ა) უნივერსიტეტის სპორტული განყოფილების ხელმძღვანელი განსაზღვრავს უძლიერეს გუნდებს;

ბ) უნივერსიტეტის საუნივერსიტეტო გუნდი ზედიზედ სამი სეზონი განიცდის მარცხს;

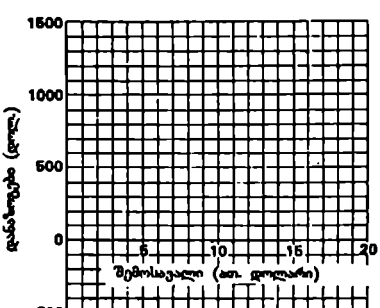
გ) უნივერსიტეტის საუნივერსიტეტო გუნდის მიერ დადებული კონტრაქტები ითვალისწინებენ საკუთარი სტადიონიდან თამაშების სატელევიზიო გადაცემებს.

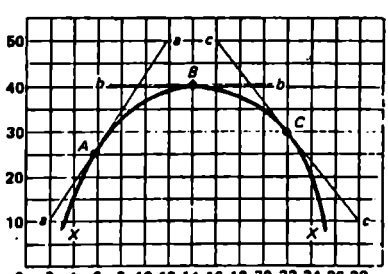


3. შემდეგი ცხრილი შეიცავს დაზოგვასა და შემოსავლის შორის დამოკიდებულების მონაცემებს. გარდაქმნით ამ მონაცემთა განლაგების წესი, მოიყვანეთ იგი სათანადო წესრიგში და შეიტანეთ ისინი აქვე მოთავსებულ ბადეში. როგორი იქნება წრფის დახრილობა? სად იქნება ვერტიკალური გადაკვეთა? ახსენით დახრილობისა და გადაკვეთის წერტილის მნიშვნელობა. ააგეთ განტოლება, რომელიც შეესაბამება წრფეებს თქვენს გრაფიკზე. როგორი იქნება თქვენი პოსახრებით დასაზოგის მოცულობა შემოსავლის 12500 დოლარის პირობებში?

4. შეადგინეთ ცხრილი ქვემოთ მოთავსებულ გრაფიკში გამოსახულ მონაცემთა საფუძველზე.

5. დაუშვათ, რომ როდესაც სესხის საანგარიშო განაკვეთი 16%-ია, საწარმოები არახელსაყრელად თვლიან სახსრების ინვესტირებას მასესებსა და მოწყობილობაში. მაგრამ, როდესაც განაკვეთი შემცირდება 14%-მდე, ხელსაყრელად ითვლება 5 მლრდ. დოლარის ინვესტირება. 12% განაკვეთის დროს ხელსაყრელია უკვე 10 მლრდ. დოლარის დაბანდება.მაშასადამე, განაკვეთის ყოველი ორი პროცენტული პუნქტით შემცირება იწვევს ინვესტიციების 5 მლრდ-ით გადიდებას. უნდა ეს კავშირი სარგებლის განაკვეთსა და ინვესტიციის სიდიდეს შორის ზეპი-

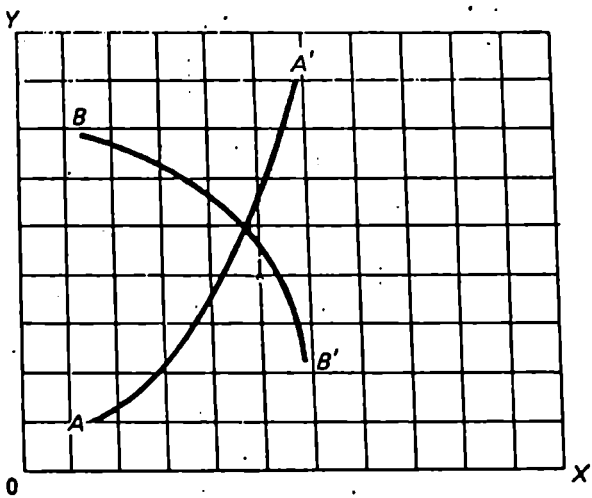




რად, ცხრილის სახით. სარგებლის განაკვეთი მოათავსეთ გრაფიკის ვერტიკალურ ღერძზე, ხოლო ინვესტიციების მოცულობა ჰორიზონტალურ ღერძზე; განტოლებაში გამოიყენეთ ფორმულა , $i = a - bI$ სადაც i -სარგებლის განაკვეთია, a -ვერტიკალური გადაკვეთა, b - წრფის დახრილობა და I -ინვესტიციების მოცულობა. დაახასიათეთ ამ კავშირების წარმოდგენის უპირატესობები და ნაკლოვანებები ზეპირი, ცხრილური, გრაფიკული თუ განტოლების ფორმით.

6. ქვემოთ მოტანილი გრაფიკი გვიჩვენებს XX მრუდს და სამ ტანგენს A, B და C წერტილებში. გამოთვალეთ მრუდის დახრილობა ამ წერტილებში.

7. დადებითია თუ უარყოფითი AA' მრუდის დახრილობა ქვემოთ მოტანილ გრაფიკზე? მცირდება თუ იზრდება დახრილობა A -დან A' -სკენ გადაადგილების შესაბამისად? უპასუხეთ ასეთ-საევ ორ კითხვაზე BB მრუდის მიმართ.



თავი მეორე

ეკონომიის პრობლემის შესავალი

მოცემული თავის მთავარი ამოცანაა ჩამოვაყალიბოთ და ავხსნათ ზოგიერთი ფუნდამენტური დებულება, რომელიც ეკონომიკისის საფუძველს ქმნის. აქ უნდა განვავითაროთ ეკონომიკისის პირველ თავში მოცემული განმარტება და ავხსნათ ეკონომიის პრობლემის არსი. ამ მიზნით გავაფართოვებთ და მოდიფიკაციას გავუკეთებთ ეკონომიკისის ჩვენეულ განმარტებას, ე.წ. წარმოებრივი შესაძლებლობების ცხრილებისა და მრუდების გამოყენებით. დაბოლოს, მოკლედ მიმოვიხილავთ მეთოდებს, რომელთა მეშვეობითაც ინსტიტუციონალური და იდეოლოგიური თვალსაზრისით განსხვავებული ქვეყნები „წყვეტენ" ეკონომიის პრობლემებს ან რეაგირებენ მასზე.

ეკონომიკსის საფუძველი

ორი ფუნდამენტური ფაქტი ქმნის ეკონომიკისის საფუძველს და არსებითად, მოიცავს **ეკონომიის მთელ პრობლემას.** აუცილებელია გულდასმით განისაზღვროს და ღრმად გააზრებულ იქნას ეს ორი ფაქტი, რამდენადაც, ყველაფერი ის, რაც ჩვენი შესწავლის საგანი იქნება ეკონომიკისის სფეროში, პირდაპირ თუ არაპირდაპირ დაკავშირებულია მასთან. პირველი ფაქტი ასეთია: საზოგადოების მატერიალური მოთხოვნები, ანუ მისი შემადგენელი ინდივიდებისა და ინსტიტუტების მატერიალური მოთხოვნები უსაზღვროა. მეორე ფაქტი: ეკონომიკური რესურსები შეზღუდული და იშვიათია.

უსაზღვრო მოთხოვნები

შევეცადოთ საგულდაგულოდ გამოვიკვლიოთ და ავხსნათ ეს ორი ფაქტი იმ თანმიმდევრობით, როგორც დასახელებული იყო. რას ვგულისხმობთ პირველ შემთხვევაში „მატერიალურ მოთხოვნებში"? უწინარეს

ყოვლისა, მომხმარებელთა სურვილს, შეიძინონ და გამოიყენონ **საქონელი** და **მომსახურება**, რომლებიც მათთვის სასარგებლოა, - ასე აღნიშნავენ ეკონომისტები ადამიანების მიერ მიღებულ კმაყოფილებასა და სიამოვნებას.[1] მათი ჩამონათვალი შეიცავს პროდუქტების საოცრად ფართო სპექტრს: საცხოვრებელ ბინას, ავტომანქანას, კბილის პასტას, ფირფიტასაკრავს, ჯემპრს, და ა.შ. მოკლედ, პროდუქტთა უდიდეს ნაწილს, რომელთაც ჩვენ ზოგჯერ ვყოფთ პირველი **მოთხოვნილების საგნებად** (ბინა, ტანსაცმელი, პიცა) და **ფუფუნების საგნებად** (სუნამო, იახტა, წავის ქურქი), რომელთაც შეუძლიათ ადამიანთა მოთხოვნილების დაკმაყოფილება. ზედმეტია ვამტკიცოთ, რომ ის, რაც სმიტისათვის ფუფუნების საგანია, შეიძლება ჯონისათვის პირველი მოთხოვნილების საგანი აღმოჩნდეს, ხოლო ის, რაც ჯერ კიდევ რამდენიმე წლის წინ ფუფუნების საგნად ითვლებოდა, ეხლა სრულიად ჩვეულებრივი, პირველი მოთხოვნილების საგანია.

მაგრამ მომსახურებებიც ისევე აკმაყოფილებენ ჩვენს მოთხოვნებს, როგორც მატერიალური პროდუქტები. ავტომანქანის შეკეთება, აპენდიციტის ოპერაცია, თმის შეკრეჭა და იურისტის კონსულტაცია საქონლის მსგავსად აკმაყოფილებენ ადამიანურ მოთხოვნილებებს. ფაქტობრივად, მრავალ ნაკეთობას, მაგალითად, ავტომანქანას და სარეცხ მანქანას ჩვენ ვყიდულობთ სწორედ იმ მომსახურებისათვის, რომელსაც ისინი ჩვენ აღმოგვიჩენენ. საქონელთა და მომსახურებას შორის განსხვავება ხშირად გაცილებით ნაკლებია, ვიდრე იგი ერთი შეხედვით წარმოგვიდგება.

მატერიალური მოთხოვნილებები მოიცავენ ასევე კერძო საწარმოთა და სამთავრობო უწყებათა მოთხოვნილებებს. კერძო საწარმოებს უნდათ თავიანთ განკარგულებაში ჰქონდეთ საფაბრიკო შენობები, მანქანები, სატვირთო ავტომანქანები, საწყობები, კომუნალური სისტემები და სხვ. რაც საშუალებას აძლევს მათ მოახდინონ საწარმოო მიზნების რეალიზება. ხელისუფლება, გამოხატავს რა ქვეყნის მოქალაქეთა კოლექტიურ მოთხოვნებს ან მისდევს საკუთარ მიზნებს, ცდილობს ააშენოს ავტოსტრადები, სკოლები, საავადმყოფოები, დააგროვოს სამხედრო ტექნიკა და იარაღი.

მთლიანად მატერიალური მოთხოვნები პრაქტიკული თვალსაზრისით ამოუწურავი ანუ უსაზღვროა, რაც იმას ნიშნავს, რომ საქონელსა და

---

1. ეს განმარტება სხვა საზოგადოებრივი მეცნიერებების წილად ტოვებს ისეთ მოთხოვნათა შესწავლას, როგორიცაა საზოგადოებრივი აღიარება, სტატუსი, სიყვარული და ა.შ.

მომსახურებაზე მატერიალური მოთხოვნების სრული დაკმაყოფილება შეუძლებელია.[1] ამ დასკვნის დადასტურება შეიძლება მარტივი ექსპერიმენტით. დავუშვათ, რომ გვთხოვენ ჩამოვთვალოთ ის საქონელი და მომსახურება, რომელიც ჩვენ გვინდა, მაგრამ რომლებიც მოცემულ მომენტში არ გვაქვს. განსაზღვრული დრო უნდა დავხარჯოთ დაუკმაყოფილებელ მოთხოვნათა ჩამონათვალის შედგენაზე და იგი ერთობ შთამბეჭდავი აღმოჩნდება. მაგრამ დროთა განმავლობაში მოთხოვნები იზრდება და ჩვენც იძულებული ვართ ჩამონათვალი სულ უფრო ახლით შევავსოთ. მატერიალური მოთხოვნები, კურდღლის არ იყოს, კვლავწარმოების მაღალი კოეფიციენტით ხასიათდება. ახალ ნაკეთობათა სულ უფრო მეტი გამოჩენა აღაგზნებს ჩვენს მადას, ხოლო ფართო რეკლამა ცდილობს დაგვარწმუნოს იმაში, რომ ჩვენ გვჭირდება უთვალავი საგანი, რომელთა ყიდვაც ამ რეკლამის გარეშე აზრადაც არ მოგვივიდოდა. ჯერ კიდევ ახლო წარსულში ჩვენ არ გვქონდა პერსონალური კომპიუტერის, უალკოჰოლო ლუდის, ვიდეომაგნიტოფონის, ელექტრონული საათის, მიკროტალღიანი ღუმელის შეძენის სურვილი. უფრო მეტიც, დაკმაყოფილებთ რა მარტივ მოთხოვნებს, ჩვენ არ შეგვიძლია შეჩერება: ცნობილია, რომ ავტომანქანის მოდელების - „ესკორტისა“ და „შევეტის“ შეძენა ბადებს „პორშისა“ და „მერსედესის“ ყიდვის სურვილს.

საერთოდ შეიძლება ითქვას, რომ ყოველ მოცემულ მომენტში ინდივიდებს და ინსტიტუტებს, რომლებიც საზოგადოებას შეადგენენ, მრავალი დაუკმაყოფილებელი მოთხოვნა გააჩნიათ. ზოგიერთ ამ მოთხოვნათაგანს - საკვებს, ტანსაცმელს, ბინას ბევრი საერთო გააჩნია ადამიანის ბიოლოგიურ მოთხოვნილებებთან. მაგრამ სხვები აღმოცენდებიან საზოგადოებაში ჩამოყალიბებული ჩვეულებებისა და ჩვევების ზეგავლენით: საკვების, ტანსაცმლის, ბინის სპეციფიკური სახეები, რომელთა შეძენა ჩვენ გვსურს, ხშირად განისაზღვრება ჩვენი საერთო სოციალური და კულტურული საცხოვრებელი გარემოთი: დროთა განმავლობაში მოთხოვნები იცვლებიან და იზრდებიან, ახალ ნაკეთობათა გამოჩენისა და ფართო რეკლამის ზეგავლენის შედეგად და გასაღების ენერგიული სტიმულირებით.

---

1. აქ უნდა აღინიშნოს, რომ მოცემულ შემთხვევაში მსჯელობაში ლოგიკური შეცდომა დასაშვებია. ჩვენი მოთხოვნები <u>კონკრეტულ</u> საქონელზე ან მომსახურეობაზე შეიძლება დაკმაყოფილდეს; ეთქვათ, მოკლე დროის განმავლობაში შესაძლოა მივიღოთ საკმაო რაოდენობის კბილის პასტა ან ლუდი. რასაკვირველია, აპენდიციტის ერთი ოპერაცია ამოწურავს მასზე ადამიანის მოთხოვნილებას, მაგრამ სხვა საქმეა საქონელი <u>სართოდ</u>. ჩვენ მათ არ ეღებულობთ და არც შეიძლება მივიღოთ საჭირო რაოდენობით. უფრო დაწვრილებით კონკრეტულ საქონელზე მოთხოვნილებათა დაკმაყოფილების პრობლემა განხილული იქნება 23-ე თავში.

დაბოლოს, ხაზი უნდა გავუსვათ ასევე, რომ მთელი ეკონომიკური საქმიანობის საბოლოო მიზანი ანუ ამოცანა ამ მრავალფეროვან მოთხოვნათა დაკმაყოფილების მცდელობაში მდგომარეობს.

რესურსების იშვიათობა

ახლა განვიხილოთ მეორე ფუნდამენტური ფაქტი: ეკონომიკური რესურსები - შეზღუდულია თუ იშვიათია? რას ვგულისხმობთ „ეკონომიკურ რესურსებში"? საერთოდ ჩვენ ვგულისხმობთ ყველა ბუნებრივ, ადამიანისეული და ადამიანის მიერ შექმნილ რესურსებს, რომლებიც გამოიყენება საქონელთა და მომსახურების საწარმოებლად. ყოველივე ეს მოიცავს ობიექტთა დიდ წრეს: საფაბრიკო და სასოფლო-სამეურნეო ნაგებობებს, სხვადასხვა სახის მოწყობილობებს, ინსტრუმენტებს, მანქანებს, რომლებიც გამოიყენება სამრეწველო საქონლისა და სოფლის მეურნეობის პროდუქტების წარმოებაში, ტრანსპორტისა და კავშირგაბმულობის სხვადასხვაგვარ საშუალებებს; შრომის მრავალ სახეობას; დაბოლოს, უკანასკნელ, მაგრამ არანაკლებ მნიშვნელოვანს - მიწას და ყოველნაირ წიაღისეულს. სავსებით ბუნებრივია, რომ წარმოიშობა ამ რესურსების უმარტივესი კლასიფიკაციის აუცილებლობა და ჩვენ მათ ვყოფთ შემდეგ კატეგორიებად: 1. მატერიალური რესურსები - მიწა, ანუ ნედლი მასალები, და კაპიტალი; 2. ადამიანისეული რესურსები - შრომა და მეწარმეობითი უნარი.

რესურსების კატეგორიები. ახლა განვიხილოთ რესურსების სახეები.

მიწა. რას გულისხმობს ეკონომისტი **„მიწის"** ცნებაში? გაცილებით მეტს, ვიდრე ადამიანთა უმეტესობა. მიწის ცნებას მიეკუთვნება ყველა ბუნებრივი რესურსი - „ბუნების მთელი ნაბოძები სიმდიდრე", რომელიც გამოიყენება წარმოების პროცესში. ამ ფართო კატეგორიაში შედის ისეთი რესურსები, როგორიცაა სახნავი მიწები, ტყეები, მინერალებისა და ნავთობის წიაღისეული, წყლის რესურსები.

კაპიტალი. რა არის **კაპიტალი**? „კაპიტალის" ანუ „საინვესტიციო რესურსების" ცნება მოიცავს წარმოების ყველა საშუალებას, ანუ ინსტრუმენტების ყველა სახეობას, მოწყობილობას, საფაბრიკო-საქარხნო, სასაწყობო, სატრანსპორტო საშუალებებს და საგამსაღებლო ქსელს, რომლებიც გამოიყენება საქონელთა და მომსახურების საწარმოებლად

საბოლოო მომხმარებლამდე მათ მისატანად. წარმოების ამ საშუალებათა წარმოებისა და დაგროვების პროცესს **ინვესტირებას** უწოდებენ.

აქ შეიძლება აღინიშნოს კიდევ ორი მომენტი. ჯერ ერთი, საინვესტიციო საქონელი (წარმოების საშუალებები) განსხვავდება სამომხმარებლო საქონლისაგან იმით, რომ უკანასკნელნი მოთხოვნებს აკმაყოფილებენ უშუალოდ მაშინ, როცა პირველნი ამას არაპირდაპირ აკეთებენ სამომხმარებლო საქონელთა წარმოების უზრუნველყოფით. მეორე, აქ მოტანილ განმარტებაში ტერმინი „კაპიტალი" **არ** გულისხმობს ფულს. მართალია, მენეჯერები და ეკონომისტები ხშირად ლაპარაკობენ „ფულადი კაპიტალის" შესახებ, გულისხმობენ რა ფულს, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას მანქანების, მოწყობილობის და წარმოების სხვა საშუალებათა საყიდლად. მაგრამ, ფული როგორც ასეთი, არაფერს არ აწარმოებს, და მაშასადამე, ის არ შეიძლება ჩავთვალოთ ეკონომიკურ რესურსად. რეალური კაპიტალი - ინსტრუმენტები, მანქანები და სხვა მწარმოებლური მოწყობილობანი - ეკონომიკური რესურსია; ფული ანუ ფინანსური კაპიტალი, ასეთ რესურსს არ წარმოადგენს.

შრომა. **შრომა** ფართო ტერმინია, რომელსაც ეკონომისტი იყენებს ფიზიკურ და გონებრივ შესაძლებლობათა აღსანიშნავად, რომლებიც გამოიყენება საქონელთა და მომსახურების(ადამიანური ტალანტის განსაკუთრებული სახეობის, სახელდობრ მისი მეწარმეობითი ნიჭის გამოკლებით, რომელსაც კაპიტალისტურ ეკონომიკაში სპეციფიკური როლის გამო ცალკე განვიხილავთ) წარმოებაში. ამრიგად, სამუშაოები, რომელთაც ასრულებს ტყის მჭრელი, გამყიდველი, მემანქანე, მასწავლებელი, პროფესიონალი ფეხბურთელი, ბირთვული ფიზიკის სპეციალისტი - ყველაფერი ეს მოცემულია საერთო ცნებით „შრომა".

მეწარმეობითი უნარი. დაბოლოს, რა შეიძლება ითქვას იმ განსაკუთრებულ ადამიანისეულ რესურსზე, რომელსაც ჩვენ ვუწოდებთ **მეწარმეობით უნარს** ანუ უბრალოდ, გერგილიანობას? ამ ტერმინის სპეციფიკურ მნიშვნელობას გავხსნით მეწარმის ოთხი ურთიერთდაკავშირებული ფუნქციის განსაზღვრით.

1. მეწარმე თავის თავზე იღებს მიწის, კაპიტალისა და შრომითი რესურსების, საქონლისა და მომსახურების წარმოების ერთიან პროცესში შეერთების ინიციატივას. ასრულებს რა კატალიზატორის როლს, მეწარმე იმავდროულად წარმოების მამოძრავებელი ძალა და შუამავალიცაა, რომელიც აერთიანებს სხვა რესურსებს იმ პროცესის განხორციელებისათვის, რომელიც მომგებიანი საქმე ჩანს.

2. მეწარმე თავის თავზე იღებს ბიზნესის პროცესში ძირითად გადაწყვეტილებათა მიღების მძიმე ამოცანას, ე.ი. იმ არარუტინული გა-

დაწყვეტილებისას, რომლებიც განსაზღვრავენ საწარმოს საქმიანობის კურსს.

3. მეწარმე - ნოვატორია, რომელიც ცდილობს კომერციულ საფუძველზე, ბრუნვაში შეიტანოს ახალი პროდუქტები, ახალი საწარმოო ტექნოლოგიები და ბიზნესის ორგანიზაციის ახალი ფორმები.

4. მეწარმე ის ადამიანია, რომელიც რისკზე მიდის. ეს გამომდინარეობს მისი სამი სხვა ფუნქციის გულდასმით შესწავლიდან. კაპიტალისტურ სისტემაში მეწარმეს მოგება გარანტირებული არა აქვს. მის მიერ დახარჯული დროის, ძალისხმევისა და უნარის საზღაური შეიძლება იყოს მაცდუნებელი მოგება ან ზარალი და ბოლოსდაბოლოს გაკოტრება. მოკლედ, მეწარმე რისკავს არა მხოლოდ თავის დროს, შრომას და საქმიან რეპუტაციას, არამედ დაბანდებულ საშუალებებსაც - თავის საკუთარს და კომპანიონებისას, ანუ აქციონერებისასაც.

რესურსების გადასახდელი. ჩვენ მალე დავინახავთ, თუ აღნიშნული რესურსები როგორ გადაეცემა კერძო საწარმოებს ფულადი შემოსავლის სანაცვლოდ. შემოსავალს, რომელიც მიიღება მატერიალური რესურსების, ნედლეულისა და კაპიტალური მოწყობილობის გადაცემის შედეგად, ეწოდება რენტული შემოსავალი ანუ შემოსავალი სარგებლის სახით. შემოსავალს, რომელსაც ღებულობენ სამუშაო ძალის მიმწოდებლები, ხელფასი ეწოდება და მოიცავს ასევე ჯამაგირს და სხვადასხვა დამატებით მისაცემლებს: ბონუსების(დამატებითი ანაზღაურება, პრემია და სხვ.), საკომისიოების, პონორარების, პატენტებით სარგებლობის უფლებისათვის გადასახდელი და ა.შ. მეწარმის შემოსავალს ეწოდება მოგება, რომელმაც, რა თქმა უნდა, შეიძლება მიიღოს უარყოფითი მნიშვნელობაც, ანუ ზარალის ფორმაც.

ეკონომიკური რესურსების ეს ოთხი დიდი ჯგუფი, რომელსაც ხშირად წარმოების ფაქტორებსაც უწოდებენ, პაექრობის საგანი ხდება, მაშინ როცა საქმე კონკრეტული რესურსების კლასიფიკაციაზე დადის. დავუშვათ, მაგალითად, რომ თქვენ დივიდენდს ღებულობთ კორპორაცია „ექსონის“ აქციისაგან. წარმოადგენს თუ არა იგი თქვენს მიერ მიღებულ შემოსავალს სარგებლის სახით იმ კაპიტალური მოწყობილობისათვის, რომელიც კომპანიამ იყიდა თქვენს მიერ მიცემული ფულით „ექსონის“ აქციის, ყიდვისას? თუ იგი შემოსავალია მოგების სახით, რომლითაც რისკის კომპენსაცია ხდება, რომელიც დაკავშირებულია ამ კორპორაციის აქციის ყიდვასთან? ხოლო როგორ განვიხილოთ ერთი პირის კუთვნილი მაღაზიის შემოსავალი, როცა მფლობელი, იმავდროულად მეწარმეც არის და სამუშაო ძალაც? მოცემულ შემთხვევაში მაღაზიის მფლობელის შემოსავალი უნდა ჩავთვალოთ ხელფასად თუ მოგებად? ორი

უკანასკნელი კითხვის პასუხია - „ნაწილობრივ ერთიც და მეორეც“. აქ მნიშვნელოვანია შემდეგი: როგორც არ უნდა ვიყოყმანოთ იმის თაობაზე, შემოსავლის მოცემული სახეობა მივაკუთვნოთ ხელფასის, რენტის, სარგებლის ან მოგების კატეგორიას, ყოველი შემოსავალი თავისთავად შეიძლება მივაკუთვნოთ ამ ზოგად კატეგორიათაგან ერთ-ერთს.

რესურსების შეფარდებითი იშვიათობა. ყველა ეკონომიკურ რესურსს ან წარმოების ფაქტორს ერთი ზოგადი ძირეული თვისება გააჩნია: ისინი იშვიათია ან შეზღუდული რაოდენობისაა. ჩვენი „კოსმოსური ხომალდი დედამიწა“ შეიცავს რესურსების მხოლოდ შეზღუდულ რაოდენობას, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას საქონელთა და მომსახურების წარმოებაში. სახნავი მიწები, წიაღისეული სიმდიდრეები, კაპიტალური მოწყობილობა და სამუშაო ძალა(სამუშაო დრო) - მათი არსებობა განსაზღვრულია. წარმოებითი რესურსების იშვიათობის და იმ ზღვარის შედეგად, რომელსაც მათი იშვიათობა უდებს წარმოებით საქმიანობას, თვით წარმოების მოცულობა აუცილებლად შეზღუდულია. საზოგადოებას არ შეუძლია აწარმოოს და მოიხმაროს საქონელთა და მომსახურების მთელი მოცულობა, რომლის მიღებაც მას სურს. მაგალითად, აშშ-ში ერთ-ერთ უმდიდრეს ქვეყანაში - წარმოების მოცულობა მოსახლეობის 1 სულზე 1988 წ. შეზღუდული იყო 19 755 დოლარით. ხოლო 41-1 ცხრილში ნაჩვენები იქნება, რომ უღარიბეს ქვეყნებში წარმოების წლიური მოცულობა შეიძლება აღმოჩნდეს 200 ან 300 დოლარის დონეზე.

ეკონომიკსი და ეფექტიანობა

ჩვენ ისევ ვუბრუნდებით ეკონომიკსის ძირითად განმარტებას, რომელიც მოცემულია ამ თავის დასაწყისში.

1. ეკონომიკსი - საზოგადოებრივი მეცნიერებაა, რომელიც იკვლევს იშვიათი რესურსების (წარმოების საშუალებების) ისეთი გამოყენების პრობლემას, რომლის დროსაც მიიღწევა საზოგადოების უსაზღვრო მოთხოვნილებათა (წარმოების მიზანი) ყველაზე უფრო მეტი ანუ მაქსიმალური დაკმაყოფილება. ეკონომიკსი შეისწავლის „იმის საუკეთესო გამოყენების გზებს, რაც ჩვენ გაგვაჩნია“. რამდენადაც ჩვენი მოთხოვნები უსაზღვროა, ხოლო რესურსები იშვიათი, ჩვენ არ შეგვიძლია დავაკმაყოფილოთ საზოგადოების ყველა მატერიალური მოთხოვნა. ერთადერთი რაც რჩება, ესაა მივაღწიოთ ამ მოთხოვნათა ყველაზე უფრო მაღალ

დაკმაყოფილებას. ეკონომიკი ესაა მეცნიერება ეფექტიანობის შესახებ, იშვიათი რესურსების გამოყენების ეფექტიანობის შესახებ.

რა შინაარსს დებენ ეკონომისტები „ეფექტიანობის" ცნებაში? უკანასკნელი რამდენადმე ჰგავს ტექნიკაში გამოყენებულ „ეფექტიანობის" ცნებას. ინჟინერ-მანქანათმშენებელი ამბობს, რომ ორთქმავალი ეფექტიანია, ანუ მისი მარგი ქმედების კოეფიციენტი უდრის მხოლოდ 10 %, რამდენადაც მასში დამწვარი ენერგიის დიდი ნაწილი - დაახლოებით 90 % არ გარდაიქმნება პროდუქტიულ ენერგიად, არამედ მუქთად იხარჯება ხახუნისა და სითბოს დაკარგვის გამო. დახარჯული სათბობი(დანახარჯები) არ რეალიზდება სასარგებლო ენერგიის (გამოშვება) მაქსიმალური წარმოების სახით.

ეკონომიკური ეფექტიანობა ასევე მოიცავს პრობლემას „დანახარჯები-გამოშვება". კონკრეტულად რომ ვთქვათ, იგი ახასიათებს კავშირს წარმოების პროცესში გამოყენებული იშვიათი რესურსების ერთეულთა რაოდენობასა და ამის შედეგად მიღებული რომელიმე მოხმარებული პროდუქტის რაოდენობას შორის. დანახარჯთა მოცემული მოცულობისაგან მიღებულ პროდუქტთა დიდი რაოდენობა ნიშნავს ეფექტიანობის ამაღლებას. დანახარჯთა მოცემული რაოდენობისაგან მიღებულ პროდუქტთა ნაკლები მოცულობა ეფექტიანობის შემცირებაზე მიუთითებს.

სრული დასაქმება და წარმოების მოცულობა

საზოგადოება ცდილობს ეფექტიანად გამოიყენოს თავისი იშვიათი რესურსები ანუ მას სურს მიიღოს სასარგებლო საქონელთა და მომსახურების მაქსიმალური რაოდენობა შეზღუდული რესურსებიდან. ამისათვის მან უნდა მიაღწიოს სრულ დასაქმებას და წარმოების სრულ მოცულობას.

სრული დასაქმება ნიშნავს ამისათვის ვარგისი მთელი რესურსების გამოყენებას. მუშები იძულებით არ უნდა აღმოჩნდნენ უმუშევარი, ეკონომიკამ უნდა უზრუნველყოს დასაქმება ყველასათვის, ვისაც შეუძლია და უნდა იშრომოს. არ უნდა ცდებოდეს სახნავი მიწები ან კაპიტალური მოწყობილობა. ხაზს ვუსვამთ, რომ გამოყენებულ უნდა იქნას მხოლოდ ამისთვის **ვარგისი** რესურსები. ყოველ საზოგადოებას ახასიათებს გარკვეული ადათ-წესები და ჩამოყალიბებული პრაქტიკა, რომელიც განსაზღვრავს თუ სახელდობრ რომელი რესურსია გამოსაყენებლად გამოსა-

დეგი. მაგალითად, კანონმდებლობით და წეს-ჩვეულებით იგულისხმება, რომ ბავშვებისა და ხანდაზმულების შრომა არ უნდა გამოვიყენოთ. ამის მსგავსად, სახნავი მიწებიც მათი ნაყოფიერების უზრუნველსაყოფად პერიოდულად ანეულად(მოუხნავი) უნდა დავტოვოთ.

წარმოების სრული მოცულობა აქ უბრალოდ ნიშნავს, რომ რესურსები ეფექტიანად უნდა განაწილდეს, ანუ რესურსები ისეთნაირად გამოვიყენოთ, რომ მათ ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანი წვლილი შეიტანონ პროდუქციის საერთო მოცულობაში. უნდა ვერიდოთ ასტროფიზიკოსების გაგზავნას სოფლის მეურნეობაში, ხოლო გამოცდილი ფერმერებისას - კოსმოსური გამოკვლევის ცენტრში. ჩვენ არ გვინდა ასევე აიოვას შტატის სასოფლო-სამეურნეო მიწებზე ითესებოდეს ბამბა, ხოლო ალაბამის შტატში სიმინდი, მაშინ როცა გამოცდილებით დადგენილია, რომ მათი საპირისპირო დანიშნულება ქვეყანას უზრუნველყოფს ამ პროდუქტების გაცილებით მეტი რაოდენობით იმავე ფართობიდან. წარმოების სრული მოცულობა გულისხმობს, ასევე არსებული ტექნოლოგიიდან საუკეთესოს გამოყენებას. ჩვენ არ გვინდა, რომ ჩვენმა ფერმერებმა ცელით აიღონ ხორბალი, ხოლო სიმინდი ხელით. ასევე არ გვინდა ავტომანქანების წარმოება მათი აწყობის პრიმიტიული ტექნოლოგიით, რომელიც ფორდმა 20-იან წლებში შემოიღო.

წარმოებრივ შესაძლებლობათა ცხრილი

ეკონომიის პრობლემის არსის ილუსტრირება შეიძლება უფრო მკაფიოდაც, წარმოებრივ შესაძლებლობათა ცხრილის გამოყენებით.[1] ეს მეთოდი ავლენს ეკონომიის თვით არსს: <u>რამდენადაც რესურსები იშვიათია, სრული დასაქმების, წარმოების სრული მოცულობის ეკონომიკას არ შეუძლია უზრუნველყოს საქონელთა და მომსახურების განუსაზღვრელი გამოშვება. უფრო მეტიც, აუცილებელია მივიღოთ გადაწყვეტილება იმის შესახებ, თუ რომელი საქონელი და მომსახურება უნდა ვაწარმოოთ და რომელზე ვთქვათ უარი.</u>

დაშვებები. ეკონომიის პრობლემის უფრო უკეთ ილუსტრირებისათვის ჩვენ ვღებულობთ რამდენიმე დაშვებას.

---

1. Paul A. Samuelson, William D. Nordhause. Economics 13 th ed. New-York: McGraw-Hill Book Company, 1989. გვ. 26-29.

1. **ეფექტიანობა.** ეკონომიკა ფუნქციონირებს სრული დასაქმების პირობებში და აღწევს წარმოების სრულ მოცულობას.

2. **რესურსების უცვლელი რაოდენობა.** წარმოების არსებული ფაქტორები მუდმივია როგორც რაოდენობის, ისე ხარისხის მიხედვით. მაგრამ, ბუნებრივია, განსაზღვრულ ფარგლებში შეიძლება შეიცვალოს სხვადასხვა მიზნით მათი გამოყენების თანაფარდობა, ანუ ისინი შეიძლება გადანაწილდეს; მაგალითად, შედარებით არაკვალიფიციური მუშაკი შეიძლება მუშაობდეს ფერმაში, სწრაფი მომსახურების რესტორანში ან ავტოგასამართ სადგურში.

3. **უცვლელი ტექნოლოგია.** წარმოების ტექნოლოგია მიჩნეულია უცვლელად, ე.ი. ჩვენი ანალიზის მსვლელობაში იგი არ იცვლება. მეორე და მესამე დაშვება გულისხმობს, რომ ჩვენს ეკონომიკას განვიხილავთ დროის განსაზღვრულ მომენტში ან ძალზე მოკლე პერიოდის მანძილზე. შედარებით ხანგრძლივი პერიოდისათვის არარეალური იქნებოდა ტექნიკური პროგრესისა და არსებული რესურსების შედგენილობის შეცვლის შესაძლებლობათა გამორიცხვა.

4. **ორი პროდუქტი.** კიდევ უფრო მეტი სიმარტივისათვის დავუშვათ, რომ ჩვენი ეკონომიკა აწარმოებს არა უსასრულოდ ბევრ საქონელსა და მომსახურებას, როგორც ეს სინამდვილეშია, არამედ მხოლოდ ორს, სამრეწველო რობოტებსა და პიცას. პიცა განასახიერებს **სამომხმარებლო საქონელს** ანუ იმ საქონელს, რომელიც უშუალოდ აკმაყოფილებს ჩვენს მოთხოვნილებებს. სამრეწველო რობოტები განასახიერებს **წარმოების საშუალებებს, წარმოებრივი დანიშნულების საქონელს**, ანუ იმ საქონელს, რომელიც ჩვენს მოთხოვნილებებს აკმაყოფილებს **არაპირდაპირ**, სამომხმარებლო საქონელთა უფრო ეფექტიანი წარმოების უზრუნველყოფით.

არჩევანის აუცილებლობა. ჩვენს მიერ მიღებული დაშვებიდან ეხლა ხომ ნათელი ხდება, რომ ჩვენი ეკონომიკა აწყდება ალტერნატივებს შორის არჩევანს? არსებული რესურსების საერთო მოცულობა შეზღუდულია. მაშასადამე, შეზღუდულია ჩვენი ეკონომიკის შესაძლებლობაც აწარმოოს სამრეწველო რობოტები და პიცა. <u>რესურსების შეზღუდულობა ნიშნავს გამოშვების შეზღუდულობასაც</u>. რამდენადაც რესურსები შეზღუდულია და მთლიანად გამოიყენება, სამრეწველო რობოტების წარმოების ნებისმიერი გადიდება მოითხოვს რესურსების ნაწილის გადართვას პიცის წარმოებიდან. სწორია საპირისპირო დასკვნაც: თუ ჩვენ ვამჯობინებთ პიცის წარმოების გადიდებას, ამისათვის საჭირო რესურსები უნდა მივიღოთ მხოლოდ სამრეწველო რობოტების წარმო-

ების შემცირების ხარჯზე. საზოგადოებას არ შეუძლია მისდიოს ორ ურთიერთ გამომრიცხავ მიზანს. ამაშია ეკონომიის პრობლემის არსი.

ცხრილი 2-1
პიცისა და სამრეწველო რობოტების წარმოების შესაძლებლობები რესურსების სრული დასაქმების პირობებში, 1990 წ.
(ჰიპოთეზური მონაცემები)

პროდუქციის სახეობა	წარმოებითი ალტერნატივები				
	A	B	C	D	E
პიცა(ასეული ათასობით)	0	1	2	3	4
რობოტები(ათასი)	10	9	7	4	0

მოდით ვიმსჯელოთ 2-1 ცხრილში მოტანილი მაგალითით, სამრეწველო რობოტებისა და პიცას რაოდენობის ალტერნატიული კომბინაციების შესახებ, რომლებიდანაც საზოგადოებას არჩევა შეუძლია. მიუხედავად იმისა, რომ ამ და შემდგომ ცხრილებში მონაცემები ჰიპოთეზურია, მათ მიერ ილუსტრირებულ დებულებებს უდიდესი პრაქტიკული მნიშვნელობა გააჩნია. A ალტერნატივის თანახმად ჩვენი ეკონომიკა მთელ რესურსებს მოახმარდა რობოტების ანუ წარმოებითი დანიშნულების საქონელია წარმოებას. ხოლო E ალტერნატივის პირობებში ყველა არსებული რესურსები გამოყენებული იქნებოდა პიცას, ანუ მოხმარების საგნების წარმოებაზე. ორივე ეს ალტერნატივა წარმოადგენს აშკარად არარეალისტურ უკიდურესობებს. ყოველი ეკონომიკა ჩვეულებრივ პოულობს თავისი წარმოების საერთო მოცულობის განაწილების ბალანსს წარმოებითი და სამომხმარებლო დანიშნულების საქონელს შორის. A -დან E ალტერნატივისაკენ მოძრაობის კვალობაზე ჩვენ ვადიდებთ მოხმარების საგნების(პიცას) წარმოებას. როგორ? წარმოების საშუალებათა წარმოებიდან რესურსების გადართვით. რამდენადაც ჩვენ ვიცით, რომ სამომხმარებლო საქონლები უშუალოდ აკმაყოფილებენ ჩვენს მოთხოვნილებებს, ნებისმიერი წინ წაწევა ალტერნატივის მიმართულებით მაცდური გვეჩვენება. ამ მიმართულებით მოძრაობისას საზოგადოება ადიდებს თავისი მიმდინარე მოთხოვნილებების დაკმაყოფილებას. მაგრამ ასეთი პოლიტიკა ძვირი დაგვიჯდება. რესურსების მსგავსი გადართვა თავის დროზე თვით საზოგადოებას მიაყენებს ზარალს, ვინაიდან მისი

წარმოების საშუალებების მარაგი შემცირდება ან ჩვეულებრივი ტემპით არ გაიზრდება, რითაც მომავალი წარმოების პოტენციალი დაქვეითდება. მოკლედ, A -დან E ალტერნატივისაკენ გადაადგილებით საზოგადოება ფაქტიურად არჩევანს აკეთებს „მეტი ეხლა", „უფრო მეტი შემდგომის" პოლიტიკის ხარჯზე. პირიქით E -დან A ალტერნატივისაკენ გადაადგილებით საზოგადოება ირჩევს მიმდინარე მოხმარებისაგან თავშეკავების პოლიტიკას. მიმდინარე მოხმარების ასეთი მსხვერპლი ათავისუფლებს რესურსებს, რომლებიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას წარმოების საშუალებათა წარმოების გასადიდებლად. ამ გზით, თავისი კაპიტალის გაზრდით საზოგადოებას შეუძლია გაზარდოს წარმოების საერთო მოცულობა და ამით მომავალი მოხმარებაც.

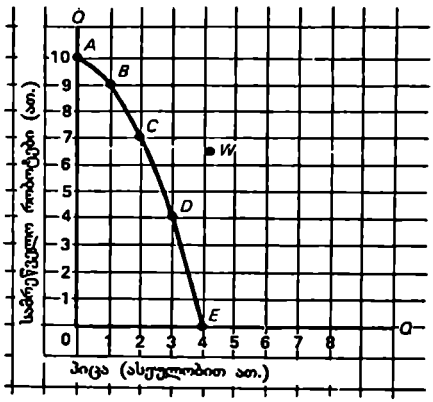
აქ ძირითადი იდეა შემდეგში მდგომარეობს: დროის ნებისმიერ მომენტში სრული დასაქმებისა და წარმოების სრული მოცულობის ეკონომიკამ უნდა შესწიროს X პროდუქტის ნაწილი, რათა მიიღოს მეტი Y პროდუქტი. ის გადამწყვეტი ფაქტი, რომ ეკონომიკური რესურსები იშვიათია, ასეთ ეკონომიკას საშუალებას არ აძლევს ერთდროულად გაზარდოს X -იც და Y -იც.

წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი

წარმოებრივ შესაძლებლობათა ცხრილის უფრო ღრმად გასაგებად განვიხილოთ მასში მოტანილი მონაცემები მათ გრაფიკულ გამოსახვაში. გამოვიყენოთ მარტივი ორგანზომილებიანი გრაფიკი, მოვათავსოთ რობოტების(წარმოების საშუალებების) წარმოების მონაცემები ვერტიკალურ ღერძზე, ხოლო პიცის წარმოების (სამომხმარებლო საქონელი) მონაცემები ჰორიზონტალურ ღერძზე, როგორც ეს მოცემულია ნახ. 2-1-ზე I თავის დამატებაში განხილული წერტილების აღნიშვნის მეთოდის გამოყენებით. იმავე ნახ.2-1-ზე ჩვენ შეგვიძლია გამოვიყენოთ წარმოებრივი შესაძლებლობების ანუ ტრანსფორმაციის მრუდი.[1]

ყოველი წერტილი წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდზე წარმოადგენს ორი პროდუქტის წარმოების რაღაც მაქსიმალურ მოცულობას. ამრიგად, ეს მრუდი ფაქტობრივად რაღაც საზღვარს გამოხატავს. პიცისა

1. რატომ ეიყენებთ ტერმინს „ტრანსფორმაცია"? იმიტომ, რომ ერთი ალტერნატივიდან მეორეზე გადასვლის პროცესში, ვთქვათ B-დან C-ზე, არსებითად რობოტებს გარდაქმნით პიცად, პირველის წარმოების რესურსების უკანასკნელის წარმოებაზე გარდაქმნით.



ნახ.2-1 წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი

ყოველი წერტილი წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდზე წარმოადგენს ნებისმიერი ორი პროდუქტის წარმოების რაღაც მაქსიმალურ მოცულობას. საზოგადოება იძულებულია განსაზღვროს ამ პროდუქტების რომელი კომბინაცია სურს: მეტი რობოტი ნიშნავს ნაკლებ პიცას და პირიქით, ადამიანთა და მატერიალური რესურსების შეზღუდულობა განუხორციელებელს ხდის რობოტებისა და პიცის წარმოების ყოველგვარ კომბინაციას, რომელიც მოხვდება წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის გარეთ მოთავსებულ წერტილზე, როგორც მაგალითად W წერტილი.

და რობოტების სხვადასხვა კომბინაციების განსახორციელებლად რომელიც წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდზეა ნაჩვენები, საზოგადოებამ უნდა უზრუნველყოს წარმოების სრული მოცულობა. მრუდზე პიცისა და რობოტების ყველა შეთანაწყობა წარმოადგენს მათ მაქსიმალურ რაოდენობას, რომლებიც შესაძლოა მიღებულ იქნას მხოლოდ ყველა არსებული რესურსის ყველაზე უფრო ეფექტიანი გამოყენების შედეგად. წერტილები, რომლებიც წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის გარეთ იმყოფებიან, როგორც მაგალითად წერტილი W , მრუდზე ნებისმიერი სხვა წერტილის უმჯობესი აღმოჩნდებოდა, მაგრამ ასეთი წერტილები მიუღწეველია რესურსების მოცემული რაოდენობისა და წარმოების მოცემული ტექნოლოგიის პირობებში. რესურსების შეზღუდულობის ბარიერი არ დაუშვებს წარმოების საშუალებათა და მოხმარების საგნების წარმოების რაიმე შეთანაწყობას წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდის გარეთ მდებარე წერტილზე.

პროდუქციის ოპტიმალური სტრუქტურა

თუ წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდეზე წარმოების ყველა პარამეტრი ასახავს სრული დასაქმებისა და წარმოების სრული მოცულობის მდგომარეობას, მათ რომელ კომბინაციას ამჯობინებს საზოგადოება? ავიღოთ, მაგალითად, B და D წერტილები ნახ.2-1-ზე. ამ პროდუქტების გამოშვების რომელი ვარიანტია უმჯობესი ან უკეთესი"? ეს არ ეხება მეცნიერებას, ანუ, იგი ნორმატიული კითხვაა; აქ წამოიჭრება საზოგადოებაში მოქმედ ფასეულობათა პრობლემა, რომელიც გამოხატავს მისი მაკონტროლებელი ჯგუფის - დიქტატურის, პარტიის, ელექტორატის, სამოქალაქო საზოგადოების, ინდივიდუალური ინსტიტუტების ან მათ რაიმე კომბინაციას. ეკონომისტმა მოცემულ შემთხვევაში შეიძლება დაასკვნას, რომ თუ საზოგადოების წარმოებრივი შესაძლებლობები ისეთია, როგორც ნაჩენებია 2-1 ცხრილში და თუ საზოგადოებას სურს ჰქონდეს პროდუქტების ისეთი კომბინაცია, რომელსაც მისცემს ვთქვათ, ალტერნატივა B , მაშინ იგი თავის რესურსებს გამოიყენებს არაეფექტიანად, თუ წარმოების საერთო მოცულობა შეიცავს რობოტების მხოლოდ 8 7/8 ერთეულს(ათასი) და პიცის 9/10 ერთეულს(ასეული ათასი ცალი). ეკონომისტმა შეიძლება ასევე ამტკიცოს, რომ საზოგადოებას თავისი არსებული რესურსებით არ შეუძლია უზრუნველყოს ეროვნული წარმოება რობოტების 9 1/2 ერთეულისა და პიცის, 1 3/8 ერთეულის მოცულობით. აქ ჩვენ საქმე გვაქვს რაოდენობრივ, ობიექტურ, დადებით მტკიცებებთან. მაგრამ, როგორი საკუთარი აზრიც არ უნდა გააჩნდეს ეკონომისტს, როგორც მეცნიერს, რომელიც წარმოადგენს საზოგადოებრივ მეცნიერებას, მას არ შეუძლია დაამტკიცოს, რომ კომბინაცია B „უკეთესი" ან „უარესია" D კომბიანციაზე. ეს უკვე წმინდა თვისებრივი ანუ ნორმატიული ხასიათის პრობლემაა.

მზარდ ფარულ დანახარჯთა კანონი

ჩვენ ხაზგასმით აღვნიშნავდით, რომ რესურსები იშვიათია უსაზღვრო მოთხოვნებთან შედარებით, რომელთა დასაკმაყოფილებლად შეიძლება გამოყენებულ იქნას ისინი. ამიტომ გვიწევს არჩევანის გაკეთება მათ

ალტერნატიულ გამოყენებას შორის. კონკრეტულად X -ის (პიცის) უფრო მეტი რაოდეობა ნიშნავს Y -ის (რობოტების) ნაკლებ რაოდენობას. სხვა პროდუქტების რაოდენობას, რომლებზედაც უარი უნდა ვიქვეათ, ან უნდა შევწიროთ, რაოა მივიღოთ ნებისმიერი სხვა პროდუქტის რაღაც რაოდენობა, ამ პროდუქტის წარმოების ფარული დანახარჯები ეწოდება. ჩვენს შემთხვევაში Y (რობოტების) რაოდენობა, რომლისგანაც თავი უნდა შევიკავოთ X (პიცის) დამატებითი ერთეულის მისაღებად, არის სწორედ ფარული დანახარჯები, ანუ უბრალოდ X -ის ამ ერთეულის წარმოების ხარჯები. 2-1 ცხრილში A ალტერნატივიდან B ალტერნატივამდე გადაადგილებისას ჩვენ ვადგენთ, რომ ერთი ერთეული პიცის წარმოების ხარჯები ერთი ერთეული რობოტის წარმოების ხარჯების ტოლია. მაგრამ იმ ზომით რა ზომითაც ჩვენ დანახარჯთა მოძრაობის კვალდაკვალ მივდივართ, დამატებით წარმოებრივ შესაძლებლობაზე გადასვლისას - B -დან C -ზე, C -დან D -მდე და ა.შ., ჩვენს წინაშე იშლება მნიშვნელოვანი ეკონომიკური პრინციპი. A ალტერნატივიდან E ალტერნატივისკენ მოძრაობის პროცესში, რობოტების ღირებულება, რომელიც უნდა შევწიროთ პიცის ყოველი დამატებითით ერთეულის მისაღებად , იზრდება. A -დან B -ზე გადასვლისას ერთი დამატებითი ერთეული პიცის მიღებაზე მსხვერპლად უნდა მივიტანოთ რობოტების ერთი ერთეული, მაგრამ B -დან C -ზე გადასვლისას ერთი დამატებითი პიცის მისაღებად საჭირო იქნება უკვე ორი ერთეული რობოტის შეწირვა; შემდგომ, შესაბამისად ერთ ერთეულ პიცაზე - სამი ერთეული რობოტი. დაბოლოს, პიცის ერთ ერთეულზე ორი ერთეული რობოტის შეწირვა; შემდგომ, შესაბამისად ერთ ერთეულზე - რობოტის ოთხი ერთეული. და პირიქით, ირკვევა, რომ E -დან A -კენ მოძრაობისას დამატებითი ერთეული რობოტების წარმოების დანახარჯები, შესაბამისად, უდრის 1/4,1/3, 1/2 და პიცის ერთი ერთეულის წარმოების დანახარჯებს, ყოველი ოთხი გადაადგილებიდან თითოეულისთვის.[1]

ჩაზნექილობა. გრაფიკულ გამოსახულებაში **მზარდ ფარულ დანახარჯთა კანონი** წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის ფორმით აისახება. კონკრეტულად ამ მრუდს ჩაზნექილი ფორმა გააჩნია ანუ გა-

---

1. აქ ნათელია განსხვავება საქონლის დამატებითი ერთეულის წარმოების ფარულ დანახარჯებსა და საერთო ანუ ერთობლივ ფარულ დანახარჯებს შორის. მაგალითად, ფარული დანახარჯები პიცის მესამე ერთეულის წარმოებაზე 2-1 ცხრილში შეადგენს რობოტის სამ ერთეულს (=7-4). მაგრამ სამი ერთეული პიცის წარმოების ერთობლივი ფარული დანახარჯები უკვე ექვსი ერთეული რობოტის ტოლია (=10-4 ანუ 1+2+3).

დაიხრება კოორდინატთა წერტილისაგან. რატომ? იმიტომ, რომ როგორც ამას ადასტურებს პერპენდიკულარების ხაზები 2-1 ნახაზზე, როდესაც ეკონომიკა მოძრაობს A -დან E ალტერნატივისაკენ, იგი იძულებულია თანმიმდევრულად უარი თქვას რობოტის სულ უფრო მეტ რაოდენობაზე(1,2,3,4 -ვერტიკალურ ღერძზე), პიცის თანაბარი ნამატის მისაღებად (1,1,1,1, ჰორიზონტალურ ღერძზე). ტექნიკურად ეს ნიშნავს, რომ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის დახრილობა სულ უფრო მკვეთრი ხდება A -დან E -მდე გადაადგილების კვალობაზე და ასეთი მრუდი, ბუნებრივია ჩაზნექილია თუ მას შევხედავთ კოორდინატთა საწყისიდან.

ლოგიკური დასაბუთება. როგორია მზარდ ფარულ (ზღვრულ) დანახარჯთა კანონის ეკონომიკური შინაარსი? პიცის წარმოების გადიდება რატომაა დაკავშირებული რობოტის სულ უფრო დიდი რაოდენობის შეწირვის აუცილებლობასთან? ამ კითხვაზე პასუხი საკმაოდ რთულია, მაგრამ თუ მას მარტივად ჩამოვაყალიბებთ, იგი შემდეგზე დაიყვანება: ეკონომიკური რესურსები გამოუსადეგარია მათი მთლიანი გამოყენებისათვის ალტერნატიული პროდუქტების წარმოებაში. როდესაც ჩვენ ვცდილობთ პიცის წარმოების გადიდებას,გვიხდება ამნაირი გამოყენებისათვის სულ უფრო და უფრო ნაკლებშეგუებული რესურსების იძულებითი დანერგვა, „ჩატენა“ წარმოების ამ დარგში. A -დან B ალტერნატივისაკენ გადასვლის დასაწყისში ჩვენ შესაძლებლობა გვაქვს ავირჩიოთ ისეთი რესურსები, რომელთა მწარმოებლურობა პიცის წარმოებაში უფრო მაღალია რობოტების დამზადებაში მათ მწარმოებლურობასთან შედარებით. მაგრამ B -დან C - სკენ და C -დან D -სკენ და ა.შ. გადაადგილებით ის რესურსები, რომლებიც ერთობ მწარმოებლურია პიცის წარმოების პროცესში, სულ უფრო იშვიათი ხდება. მეტი პიცის მისაღებად საჭირო ხდება უკვე იმ რესურსების გამოყენებაც, რომელთა მწარმოებულურობა რობოტის წარმოებაში უფრო მაღალია, ვიდრე პიცას წარმოებაში. ცხადია, ასეთი რესურსები სულ უფრო მეტია საჭირო პიცის დამატებითი ერთეულების საწარმოებლად, და შესაბამისად, აუცილებელია სულ უფრო მეტი რაოდენობის რესურსების ამოღება რობოტების წარმოებიდან. სრულყოფილი ელასტიურობის ანუ ურთიერთშეცვლადობის ეს არარსებობა,- და აქედან გამომდინარე რესურსების რაოდენობის გადიდების აუცილებლობა, რომლებიც გადაირთვება ერთი პროდუქტის წარმოებიდან მეორე პროდუქტის დამატებითი ერთეულის სულ უფრო მეტი რაოდენობის საწარმოებლად, - წარმოადგენს მზარდი ფარული დანახარჯების კანონის ეკონომიკურ შინაარსს, რომლებიც მოცემულ შემთხვევაში გამოსახულია არა დოლარების და ცენტების, არამედ ნატურალური პროდუქტების ნატურაში შეწირვის სახით.

მკითხველი უნდა დარწმუნდეს, რომ: 1) რესურსების სრული ურთიერთშეცვლადობის არარეალური დაშვებისას წარმოებრივი შესაძლებლობები გრაფიკზე ქმნიან წრფეს, რომელიც მუდმივ ფარულ დანახარჯებს გულისხმობს; 2) მზარდ დანახარჯთა კანონი თავის დადასტურებას პოულობს მრუდზე, ზევით E ალტერნატივიდან A ალტერნატივისაკენ გადაადგილებით.

გადახრა. აქ ისევ უნდა გაესვას ხაზი იმ გარემოებას,რომ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი ოთხი ძირითადი იდეის მაჩვენებელია. ჯერ ერთი, რესურსების იშვიათობა გულისხმობს, რომ პროდუქტების გამოშვების ყველა კომბინაცია, რომლებიც წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდზე გარეთა მხარეზეა მოთავსებული, განუხორციელებელია. მეორე, არჩევანის შესაძლებლობა გამოხატულებას პოულობს საზოგადოების მიერ პროდუქტების სხვადასხვა მისაწვდომი კომბინაციების შერჩევის აუცილებლობაში, რომლებიც მდებარეობენ ამ მრუდზე ან მის შიგნით. მესამე, მრუდის დაღმავალი დახრილობა გულისხმობს ფარული დანახარჯების ცნებას. და ბოლოს, მეოთხე, მრუდის ჩაზნექილობა გვიჩვენებს ფარული დანახარჯების გადიდებას.

დაუტვირთავი რესურსები, ეკონომიკური ზრდა და პერსპექტივები

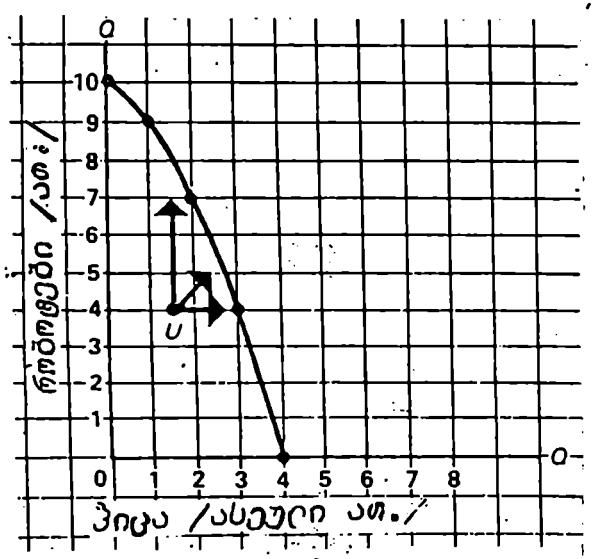
მნიშვნელოვანია გავიგოთ რა მოხდება, როდესაც არ იმუშავებს პირველი სამი დაშვება, რომელიც საფუძვლად უდევს წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის აგებას.

რესურსების დაუტვირთაობა და არასრული გამოყენება

პირველი დაშვება ისაა, რომ ჩვენი ეკონომიკა ხასიათდება რესურსების სრული დატვირთულობით და წარმოების სრული მოცულობით. ხოლო როგორ შეიცვლებოდა ჩვენი ანალიზი და დასკვნები, თუ გვექნებოდა უმოქმედო რესურსები(დაუტვირთაობა), ან გამოყენებული რესურსები მოიხმარებოდა არაეფექტიანად(არასრული გამოყენება)? რესურსების სრული დატვირთულობისა და წარმოების სრული მოცულობის პი-

რობებში ჩვენი ხუთი ალტერნატივა წარმოადგენს წარმოების რიგ მაქსიმალურ მოცულობებს, ანუ გვიჩვენებს თუ რობოტებისა და პიცის კომბინაციათა რა რაოდენობა შეიძლება წარმოებულ იქნას, როცა ეკონომიკა სრული სიმძლავრით ფუნქციონირებს. თუმცა დაუტვირთაობის ან რესურსების არასრული დატვირთვის პირობებში ეკონომიკა ნაკლებ პროდუქციას გამოუშვებდა, ვიდრე ნებისმიერი ალტერნატივის დროს, რომელიც ნაჩვენებია 2-1 ცხრილში.

გრაფიკულად, რესურსების დაუტვირთაობის ან არასრული დატვირთვის სიტუაცია შეიძლება წარმოვადგინოთ წერტილით წარმოებრივი შესაძლებლობების პირველდაწყებითი მრუდის შიგნით, რომელიც ასახულია 2-2 ნახაზზე. ასეთი წერტილია U წერტილი. აქ ჩვენ ვხედავთ, რომ ეკონომიკა ჩამორჩება პიცისა და რობოტების წარმოების სხვადასხვა მაქსიმალური კომბინაციებისაგან, რომელიც წარმოდგენილია ყველა წერტილებით წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდზე. ისრები 2-2 ნახაზზე გვიჩვენებს რესურსების სრული დატვირთულობის და წარმოების სრული მოცულობისაკენ დაბრუნების სამ შესაძლო გზას. ამასთან, წარმოების სრული დატვირთულობისაკენ და წარმოების სრული მოცულობისაკენ მოძრაობა იწვევს ერთი ან ორივე პროდუქტის წარმოების გადიდებას.



ნახაზი 2-2. რესურსების დაუტვირთაობა და წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი

წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის შიგნით ნებისმიერი წერტილი როგორც, მაგალითად U, გვიჩვენებს რესურსების დაუტვირთაობას ან არასრულ დატვირთვას. მათი სრული დატვირთულობისა და წარმოების სრული მოცულობისაკენ წინ წაწევით საზოგადოებას შეუძლია, როგორც ისრები გვიჩვენებენ, აწარმოოს ან ერთი ან ორივე პროდუქტის მეტი რაოდენობა.

რა მოუვა წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდს, თუ ჩვენ უარს ვიტყვით დაშვებებზე, რომლის თანახმადაც რესურსების რაოდენობა, ხარისხი და ტექნოლოგია უცვლელი დარჩება? პასუხი ასეთია: წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის მდებარეობა გადაინაცვლებს, ე.ი. შეიცვლება წარმოების პოტენციური საერთო მოცულობა ეკონომიკაში.

რესურსების მზარდი მიწოდება. ეხლა უარი ვთქვათ გამარტივებულ დაშვებაზე, რომლის თანახმადაც მიწის, სამუშაო ძალის, კაპიტალისა და მეწარმეობრივ შესაძლებლობათა არსებული ერთობლივი რესურსები უცვლელია, როგორც რაოდენობრივად, ისე თვისებრივად. საღი აზრი გვკარნახობს, რომ დროთა განმავლობაში ქვეყნის მოსახლეობის ზრდა გამოიწვევს სამუშაო ძალის რაოდენობრივ და მათი მეწარმეობითი შესაძლებლობების გადიდებას.[1] ამასთან, სამუშაო ძალის ხარისხი, როგორც წესი, დროთა განმავლობაში იზრდება. მაგალითად, საშუალო განათლების მქონე პირთა წილი სამუშაო ძალის შემადგენლობაში გაიზარდა 1960 წლის 30%-დან 40%-მდე 1987 წელს. ისტორიულად აშშ კაპიტალური ფონდები ერთობ მაღალი, მაგრამ არასტაბილური ტემპებით იზრდებოდა. და მიუხედავად იმისა, რომ ჩვენ ვფიტავთ ზოგიერთ ჩვენს ენერგეტიკულ და მინერალურ რესურსებს, ხდება მათი ახალი წყაროების აღმოჩენა. ჭაობების ამოშრობა და ირიგაციული პროგრამების განხორციელება აფართოებს სახნავი მიწების ფართობს. იმის დაშვებით, რომ შენარჩუნებული იქნება რესურსების სრული დატვირთულობა და წარმოების სრული მოცულობა, წარმოების ფაქტორების ასეთი მიწოდების შედეგი იქნება უფრო მეტი რაოდენობის რობოტებისა და პიცის წარმოების შესაძლებლობა. ამრიგად, ვთქვათ 2010 წელს 1990 წლის წარმოებრივ შესაძლებლობათა მონაცემები, რომლებიც მოტანილია 2-1 ცხრილში, შეიძლება მოძველებული აღმოჩნდნენ და ადგილი დაუთმონ 2-2 ცხრილში მოტანილ მაჩვენებლებს. დაიხსომეთ, რომ არსებული რესურსების გადიდება იწვევს ერთი ან ორივე პროდუქტის წარმოების პოტენციური მოცულობის გადიდებას ყოველ ვარიანტში:

---

1. აქედან არ გამომდინარეობს, რომ თავისთავად მოსახლეობის ზრდა ყოველთვის სასურველია. 41-ე თავში ჩვენ დავინახავთ, რომ ჭარბმოსახლეობა შეიძლება ცხოვრების დონის შემაფერხებელი მუდმივი ფაქტორი გახდეს მრავალ განვითარებულ ქვეყანაში. ინდუსტრიულად განვითარებულ ქვეყნებში ჭარბმოსახლეობას შეუძლია უარყოფითად იმოქმედოს გარემოს მდგომარეობაზე და ცხოვრების ხარისხზე.

წარმოებს ეკონომიკური ზრდა, რომელიც გამოიხატება პროდუქციის პოტენციური მოცულობის გადიდებით.

მაგრამ, მიაქციეთ ყურადღება შემდეგ მნიშვნელოვან მომენტს: წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის ასეთი ხელსაყრელი გადაადგილება არ შექმნის იმის გარანტიას, რომ ეკონომიკა ნამდვილად დაიწყებს ფუნქციონირებას ამ ახალ მრუდზე წარმოდგენილი წერტილის რეჟიმში. ეკონომიკამ შეიძლება ვერ შეძლოს თავისი ახალი შესაძლებლობების სრული რეალიზება. დღეისათვის დაახლოებით 120 მლნ. სამუშაო ადგილს შეუძლია უზრუნველყოს სამუშაო ძალის სრული დასაქმება აშშ-ში, მაგრამ 10 ან 20 წლის შემდეგ მისი სამუშაო ძალის რაოდენობა გაიზრდება მოსახლეობის ზრდის შედეგად და 120 მლნ. სამუშაო ადგილი უკვე არასაკმარისი აღმოჩნდება სრული დასაქმების უზრუნველსაყოფად. მოკლედ რომ ვთქვათ, წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი შეიძლება გადაადგილდეს, ხოლო წარმოება არ განხორციელდეს იმ მოცულობით, რომელიც ახალი მრუდის აღნიშნულ წერტილს შეესაბამება.

ტექნიკური პროგრესი. მეორე დაშვება ტექნოლოგიურ მუდმივობასა და უცვლელობაში მდგომარეობს. როგორც ფაქტები მოწმობენ, ტექნიკა და ტექნოლოგია არსებითად ვითარდებოდა ხანგრძლივი პერიოდის მანძილზე.რას იწვევს ტექნიკური პროგრესი? ახალი და უკეთესი ხარისხის საქონელს, და ასევე ამ საქონელთა წარმოების წესის სრულყოფას. ჯერჯერობით ჩავთვალოთ, რომ ტექნიკური პროგრესი მხოლოდ წარმოების საშუალებათა სრულყოფას - უფრო ეფექტიანი მანქანებისა და მოწყობილობების შექმნას იწვევს. როგორ შეცვლის ასეთი ტექნიკური პროგრესი ეკონომიის პრობლემის ჩვენს ადრინდელ დახასიათებას? აი როგორ: წარმოების ეფექტიანობის ამაღლებით ტექნიკური პროგრესი საზოგადოებას საშუალებას აძლევს აწარმოოს მეტი საქონელი რესურსების უცვლელი რაოდენობით. ისევე როგორც რესურსების რაოდენობის გადიდება, ტექნიკური პროგრესიც საშუალებას იძლევა ვაწარმოოთ მეტი რობოტი და მეტი პიცა.

რა მოუვა წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდს 2-2 ნახაზზე, როდესაც ადგილი აქვს რესურსების მიწოდებას ან ტექნიკის და ტექნოლოგიის სრულყოფას? მრუდი გადაადგილდება გარეთ და მარჯვნივ,

როგორც მოწმობს A-E მრუდი 2-3 ნახაზზე, *ეკონომიკური ზრდა* - პროდუქციის დიდი საერთო მოცულობის წარმოების შესაძლებლობა, გამოიხატება წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის გადაადგილებით მარჯვნივ. იგი წარმოადგენს რესურსების მიწოდების გადიდებისა და ტექნიკური პროგრესის შედეგს. ეკონომიკური ზრდის შედეგია ის, რომ,

ცხრილი 2-2

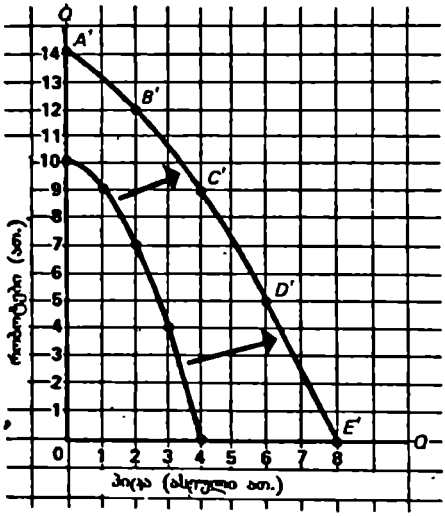
რობოტებისა და პიცის წარმოების შესაძლებლობები რესურსების სრული დატვირთის პირობებში 2010 წელს(ჰიპოთეზური მონაცემები)

პროდუქტის სახეები	წარმოებითი ალტერნატივები				
	A'	B'	C'	D'	E'
პიცა(ასეული ათასობით)	0	2	4	6	8
რობოტები(ათასი)	14	12	9	5	0

ეკონომიკა რესურსების სრული დატვირთვის პირობებში უზრუნველყოფს როგორც პიცის,ისე რობოტების დიდი მოცულობის წარმოებას. მაშინ, როცა სტატიკური, უძრავი ეკონომიკა იძულებულია შესწიროს X -ის ნაწილი, რომ მიიღოს მეტი Y, დინამიურ, მზარდ ეკონომიკას შეუძლია აწარმოოს როგორც X -ის, ისე, Y -ის მეტი რაოდენობა.

როგორც წესი, ეკონომიკური ზრდა <u>არ</u> იწვევს ქვეყნის სიმძლავრეების პროპორციულ გადიდებას სხვადასხვა პროდუქტების საწარმოებლად. ნახაზი 2-3 გვიჩვენებს, რომ მართალია ეკონომიკას შეუძლია ორჯერ მეტი პიცის წარმოება, რობოტების წარმოების ზრდა კი მხოლოდ 40% შეადგენს. ნახ.2-3 -ზე სტუდენტმა უნდა დახაზოს წარმოებრივ შესაძლებლობათა ორი მრუდი: ერთმა უნდა გვიჩვენოს სიტუაცია, რომლის დროსაც წარმოიშვა რობოტის წარმოების უფრო სრულყოფილი ტექნოლოგია, ხოლო პიცის წარმოების ტექნოლოგია უცვლელი დარჩა; მეორე მრუდი უნდა გვიჩვენებდეს პიცის წარმოების გაუმჯობესებულ ტექნოლოგიას, რობოტების წარმოების ტექნოლოგიის უცვლელობისას.

აქ აუცილებელია შენიშვნა: თანამედროვე ინდუსტრიულ ქვეყნებში ეკონომიკური ზრდა თავისთავად იგულისხმება, ანუ ნორმალურია წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის მეტ-ნაკლებად მუდმივი გადაადგილება მარჯვნივ. მაგრამ, როგორც ამასწინანდელმა კატასტროფულმა შიმშილმა გვიჩვენა ეთიოპიაში, ჩადში, სუდანსა და აფრიკის სხვა ქვეყნებში, განსაზღვრულ გარემოებებში წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი შეიძლება მარცხნივ გადაადგილდეს. შიმშილის მნიშვნელოვანი მიზეზი აფრიკაში ეკოლოგიური დეგრადაცია, ანუ უფრო მარტივად რომ ვთქვათ, მიწათსარგებლობის ჩამორჩენილი ტექნიკა აღმოჩნდა. ტყეები აქ განადგურებული იქნა, სახნავი მიწები და საძოვრები მეტისმეტი



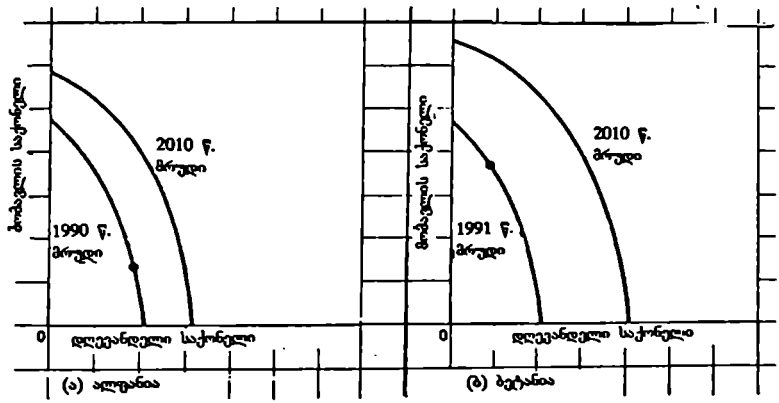
ნახ. 2-3. ეკონომიკური ზრდა და წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი

რესურსების მიწოდების გადიდება და ტექნიკური პროგრესი, რომელიც ახასიათებს მზარდ ეკონომიკას, გადაადგილებენ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდს შიგნით და მარჯვნივ. ეს ეკონომიკას საშუალებას აძლევს აწარმოოს ორივე სახის მეტი პროდუქტი.

ექსპლუატაციით გამოიფიტა, რის შედეგადაც ამ ქვეყნებში, უპირატესად სოფლის მეურნეობის წარმოებრივი შესაძლებლობები შემცირდა. მოსახლეობის სწრაფ ზრდასთან ერთად მარცხნივ გადაადგილებადმა წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდებმა გამოიწვიეს მასობრივი შიმშილი. 41-ე თავის ბოლო შტრიხში ეს თემა დაწვრილებითაა განხილული.

თანამედროვე ალტერნატივები და მომავალი შესაძლებლობები

წინა პარაგრაფები თქვენ გკარნახობთ შემდეგ მნიშვნელოვან თეზისს: ეკონომიკის წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდზე წერტილის ესლანდელი არჩევა ამ მრუდის მომავალი მდგომარეობის ძირითადი დეტერმინანტია. ამ თეზისის საილუსტრაციოდ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის ორ ღერძზე აღვნიშნოთ „ახლანდელი საქონელი“ და „მომავლის საქონელი“, როგორც იგი ნაჩვენებია 2-4 (ა) და (ბ) ნახაზზე.



ნახაზი 2-4. ეკონომიკის მიერ წარმოებრივ შესაძლებლობათა პოზიციის არჩევა მოცემული მომენტისათვის ხელს უწყობს მრუდის მდგომარეობის განსაზღვრას მომავალში

ალფანიას არჩევანი „დღეანდელ საქონელთა“ სასარგებლოდ, რომელიც გაკეთებულია (ა)გრაფიკზე,გამოიწვევს მრუდის თანაბარ გადაადგილებას მარჯვნივ. არჩევანი „მომავალ საქონელთა“ სასარგებლოდ, რომელიც მოცემულია(ბ)გრაფიკზე, თავის მრუდს უფრო მეტად გადااადგილებს მარჯვნივ.

„მომავლის საქონელს“ ჩვენ მივაკუთვნებთ წარმოების საშუალებებს, მეცნიერულ გამოკვლევებს, განათლებას, პროფილაქტიკურ მედიცინას. ყველა მათ, ერთიანობაში, უდაოდ უნდა გაზარდონ მატერიალური რესურსების რაოდენობა და სრულყონ მისი ხარისხი, გააფართოონ ტექნოლოგიური ინფორმაციის მოცულობა და აამაღლონ ადამიანისეული რესურსების ხარისხი. როგორც დავინახეთ, „მომავლის საქონელი“ ეკონომიკური ზრდის შემადგენელი ნაწილია. „ახლანდელ საქონელში“ ჩვენ ვგულისხმობთ წმინდა სამომხმარებლო საქონელს: კვების პროდუქტებს, ტანსაცმელს, არატრადიციულ საქონელს, ავტომანქანებს, გაზონის სათიბლებს და ა.შ.

ეხლა დავუშვათ, რომ არსებობს ორი ეკონომიკა, ალფანია და ბეტანია, რომლებიც მოცემულ მომენტში ყველაფერში იდენტურები არიან, იმის გამოკლებით, რომ დღეისათვის (1990წ.) ალფანია წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდზე უპირატესობას „მომავლის საქონელს“ ანიჭებს და არა „ მიმდინარე საქონელს“. წერტილი 2-4 (ა) ნახაზზე, ასახავს ამ ალტერნატივას. თავის მხრივ, ბეტანია დღეისათვის(1990წ.)

უპირატესობას ანიჭებს „მომავლის საქონლის“ უფრო მეტი მოცულობის გამოშვებას „ახლანდელი საქონლის“ შემცირების ხარჯზე (ნახ.2-4(ბ) მაშასადამე, ყველა სხვა პოზიციის უცვლელობისას შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ ბეტანიის წარმოებრივ შესაძლებლობათა მომავალი (2010წ.) მრუდი უფრო მეტად გადაადგილდება მარჯვნივ, ვიდრე ალფანიის მრუდი. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, დღეს აირჩევს რა წარმოების სტრუქტურას, რომელიც უფრო მეტად შეუწყობს ხელს ტექნოლოგიურ პროგრესს, მატერიალური და ადამიანისეული რესურსების რაოდენობისა და ხარისხის გადიდებას, ბეტანია შესძლებს უზრუნველყოს დიდი ეკონომიკური ზრდა, ვიდრე ალფანია, რომლის წარმოების სტრუქტურის არჩევანი ნაკლებადაა ორიენტირებული იმ საქონელსა და მომსახურებაზე, რომლებიც ხელს შეუწყობენ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის გადაადგილებას მარჯვნივ. ხელმძღვანელობს რა წარმოების საშუალებათა პრიმატის განსაკუთრებული იდეით, ბეტანია უპირატესობას ანიჭებს მეტ მიშენებებს თავისი „ეროვნული ფაბრიკისადმი“, ანუ თავისი მიმდინარე პროდუქციის დიდი წილის ინვესტირება მოახდინოს, ვიდრე ალფანიამ.ასეთი არჩევანი ბეტანიისათვის უზრუნველყოფს კომპენსაციას ან სარგებელს, უფრო სწრაფი ეკონომიკური ზრდის ფორმით - უფრო დიდი წარმოებრივი სიმძლავრეების სახით მომავალში. რასაკვირველია, ეს მიიღწევა სამომხმარებლო დოვლათის ნაკლები მოცულობით მიმდინარე საჭიროებებისათვის.

მრუდის პრაქტიკული გამოყენება

განვიხილოთ წარმოებრივ შესაძლებობათა მრუდის პრაქტიკული გამოყენების ზოგიერთი შესაძლებლობები.

1. მიკროეკონომიკურ გაანგარიშებათა ფორმირება. მართალია, ჩვენი ანალიზის საგანია მაკროეკონომიკური სიდიდეები, ანუ წარმოების სტრუქტურა ეკონომიკაში მთლიანად, მაგრამ იშვიათობის ცნებები, ალტერნატივათა და ფარულ დანახარჯთა არჩევანი მიკროეკონომიკურ დონეზეც გამოიყენებიან. მაგალითად, ინდივიდები შეზღუდულ ფულად შემოსავალს ღებულობენ იმიტომ, რომ ისინი რესურსების შეზღუდულ რაოდენობას აბანდებენ წარმოების პროცესში. შეზღუდული პირადი ბიუჯეტი ნიშნავს არჩევანის გაკეთების აუცილებლობას საქონელთა და მომსახურების შეძენისას, ან რომელიმე საქონლისადმი უარის თქმას

მეორის სასარგებლოდ (იხ.თავი 23). წყვილი ჯინსების შეძენამ შეიძლება გამოიწვიოს სადილის ან როკ-მუსიკის კონცერტის ბილეთისაგან თავის შეკავება (ზღვრული დანახარჯები). ამის მსგავსად, მრავალი სტუდენტი აწყდება თავისი დროის განაწილების პრობლემას სასწავლო საქმიანობასა და ამ სწავლის ასანაზღაურებელ მუშაობას შორის. აქ წარმოიშობა წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის სახესხვაობა, რომელიც ითვალისწინებს რესურსების ალტერნატიულ გამოყენებას, რაც გვიჩვენებს, რომ მუშაობაზე დახარჯული დროის დიდი რაოდენობა ნიშნავს დიდ ფულად შემოსავალს, მაგრამ იგი იწვევს სასწავლო დროის შემცირებას და უფრო დაბალ მოსწრებას.

2. ომში ჩაბმა. ისტორიული მაგალითი. 1941 წ. როცა აშშ-მ განავითარა იარაღის წარმოება მეორე მსოფლიო ომის საჭიროებებისათვის, ქვეყანაში მნიშვნელოვანი უმუშევრობა არსებობდა. აი, რატომ შეძლო ამერიკის ეკონომიკამ სამხედრო პროდუქციის წარმოუდგენლად დიდი რაოდენობის შექმნა და იმავდროულად სამომხმარებლო საქონელთა წარმოების მოცულობის გადიდება (ნახ. 2-2).[1] მეორე მხრივ, საბჭოთა კავშირმა მეორე მსოფლიო ომი დაიწყო წარმოებრივ სიმძლავრეთა თითქმის სრული დატვირთვით, ანუ საბჭოთა ეკონომიკა ფუნქციონირებდა რესურსების სრული დატვირთვებისადმი მიახლოებულ დონეზე. ამიტომ, საბჭოთა კავშირის საომრად მომზადება დაკავშირებული იყო რესურსების გადართვით სამოქალაქო პროდუქციის წარმოების სფეროდან, რომელსაც თან ახლდა მოსახლეობის ცხოვრების დონის შემცირება.

საინტერესოა, რომ ვიეტნამში ომის პერიოდში აშშ, ისეთივე მდგომარეობაში აღმოჩნდა, როგორშიც საბჭოთა კავშირი მეორე მსოფლიო ომის დროს. 60-იანი წლების შუახანებში ამერიკის ეკონომიკაში არსებობდა სრული დასაქმების პირობები და პრეზიდენტ ჯონსონის ადმინისტრაციამ გაზარდა ვიეტნამში ომის წარმოების ხარჯები, „სიღარიბესთან ომის“ საშინაო პროგრამებზე დანახარჯების იმავდროული გადიდებით. სრული დასაქმების ეკონომიკის ორი ამოცანის ერთდროული გადაწყვეტის ეს მცდელობა - როგორც პიცის, ისე რობოტების წარმოების გადიდებისა, ანუ უფრო სწორად ზარბაზნების და კარაქისა - ჩასაფუშად იყო განწირული. იმაზე მეტის დახარჯვის ცდამ, ვიდრე ამერიკის ეკონომიკას შეეძლო ეწარმოებინა, ე.ი. W წერტილზე (ნახ.2-1) გასვლამ, არსებითად შეუწყო ხელი ორნიშნა ინფლაციის წარმოშობას 70-იან წლებში.

3. დისკრიმინაცია. რასობრივი, სქესობრივი, ასაკისა და ეთნიკური ნიშნით დისკრიმინაცია ადამიანთა რესურსების ეფექტიანი განაწილების

---

1. მაგრამ შეიქმნა ასევე ზოგიერთი სამომხმარებლო საქონლის მწვავე დეფიციტი.

ანუ გამოყენების დამაბრკოლებელია და ამით ზღუდავს ეკონომიკის ფუნქციონირებას წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის შიგნით რომელიმე წერტილზე. უფრო მარტივად რომ ვთქვათ, დისკრიმინაცია საშუალებას არ აძლევს შავკანიანებს, ქალებსა და სხვებს მიიღოს სამუშაო, რომელზედაც საზოგადოებას შეეძლო ეფექტიანად გამოეყენებინა მათი კვალიფიკაცია და უნარი. დისკრიმინაციის აღმოფხვრა ხელს შეუწყობდა ეკონომიკის გადაადგილებას წარმოებივი შესაძლებლობების მრუდის რომელიღაც შიდა წერტილიდან თვით მრუდზე არსებულ წერტილზე. წინასწარი მიახლოებული შეფასებით, მხოლოდ რასობრივი დისკრიმინაციის აღმოფხვრა საშუალებას მისცემდა აშშ-ს სამუშაო ძალის იგივე დანახარჯებით გაედიდებინა ეროვნული პროდუქტი 4% -ით.[1]

4. შრომის მწარმოებლურობის ზრდის შენელება. 60-იანი წლების შუახანებიდან აშშ-ში შეინიშნებოდა შრომის მწარმოებლურობის გადიდების ტემპების ერთობ საგანგაშო შემცირება, სხვა სიტყვებით, გამომუშავება ერთ კაც-საათზე შემცირდა (იხ. თავი 21). ზოგიერთი ეკონომისტი ამის ძირითად მიზეზად შრომის მექანიზაციის ზრდის შენელებას მიიჩნევს ინვესტიციების დაბალი დონის გამო. მდგომარეობის გამოსწორება რეკომენდებული იყო ინვესტიციების გადიდებით, მოხმარების მოცულობასთან შედარებით. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, შემოთავაზებულია მრუდზე გადაადგილება D წერტილიდან C წერტილზე (2-1 ნახ.). ასეთი გადაადგილების გასაადვილებლად შესაფერისი პოლიტიკა თვლის სპეციალური საგადასახადო შეღავათების შემოღებას, რომლებიც უზრუნველყოფენ კერძო ინვესტიციების უფრო მაღალ მომგებიანობას. ნავარაუდევია, რომ შრომის მწარმოებლურობის გადიდების უფრო მაღალი ტემპის აღდგენა თავის დროზე დააჩქარებს ასევე მთელი ეკონომიკის ზრდასაც (ანუ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ).

5. საგარეო ვაჭრობის ფაქტორები. წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდიდან ყველაზე მარტივი დასკვნა ისაა, რომ ქვეყანას არ შეუძლია უსახსროდ ცხოვრება ე.ი. თავისი წარმოებრივი პოტენციალის ფარგლებიდან გასვლით. მაგრამ, ჩვენი ვაჭრობის შესაძლებლობათა გათვალისწინებით ეს მტკიცება შეიძლება მოდიფიცირებულ იქნას ორი მიმართულებით.

ჯერ ერთი, როგორც ჩვენ შემდგომში დავადგენთ, საერთაშორისო სპეციალიზაციისა და საგარეო ვაჭრობის გზით სახელმწიფოს შეუძლია

---

1. Joint Economic Committee. The Cost of Racial Discrimination. Washington, 1980. გვ. 2-5

შეავსოს წარმოების შეზღუდული პოტენციალი, რომელიც განპირობებულია საშინაო წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდით. სხვა სიტყვებით, ჩვენ დავინახავთ, რომ საერთაშორისო სპეციალიზაცია და საგარეო ვაჭრობა ეკონომიკაზე ისეთივე ზეგავლენას ახდენენ, როგორსაც რესურსების ხარისხისა და რაოდენობის გადიდება ან წარმოების ახალი ტექნოლოგიის შექმნა. ერთიც და მეორეც იწვევს კაპიტალის და სამომხმარებლო საქონელთა რაოდენობის გადიდებას საზოგადოების განკარგულებაში. საერთაშორისო სპეციალიზაცია და საგარეო ვაჭრობა ეკონომიკური ზრდის ექვივალენტურია.

მეორე, საგარეო ვაჭრობის სფეროში ქვეყანას შეუძლია შექმნას საქონელთა კომბინაცია თავის საშინაო წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის გარეთ (მსგავსად იმისა, რომელსაც გვიჩვენებს W წერტილი 2-1 ნახაზზე), სავაჭრო დეფიციტის შექმნით. ანუ მსოფლიოს სხვა ქვეყნებიდან საქონელთა იმპორტის გადამეტების გზით ამ ქვეყნების ექსპორტზე. არსებითად, სწორედ ასე იქცეოდა აშშ უკანასკნელ წლებში. მაგ. 1987 წ. მისი საგარეო სავაჭრო დეფიციტი დაახლოებით 160 მლრდ დოლარს შეადგენდა, ანუ იმპორტმა ამდენით გადააჭარბა ექსპორტს. ამის შედეგად აშშ თავის განკარგულებაში მიიღო 160 მლრდ. დოლარით მეტი პროდუქცია, ვიდრე საშინაო წარმოებისაგან.

ეს გამოიყურება როგორც საქმის ერთობ ხელსაყრელი მდგომარეობა. სამწუხაროდ, აქ წარმოიშობა დაბრკოლება. თავისი დეფიციტის ფინანსური დაფარვის უზრუნველსაყოფად ანუ იმპორტის ექსპორტზე გადაჭარბების ასანაზღაურებლად აშშ იძულებულია თავისი საგარეო სავაჭრო პარტნიორების ვალი აიღოს, ან სხვა ქვეყნების საკუთრებაში გადასცეს საკუთარი აქტივების რაღაც ნაწილი. ანალოგიურად: როგორ შეგიძლიათ თქვენ იცხოვროთ საკუთარ მიმდინარე შემოსავლებზე მეტის დახარჯვით? პასუხი: მშობლების, საქონელთა გამყიდველების ან საფინანსო დაწესებულებათა სესხის მიღებით. პასუხი სხვანაირიც შეიძლება იყოს: თქვენ შეგიძლიათ საკუთარი მატერიალური აქტივების(ავტომანქანა, სტერეო დანადგარები), ან საფინანსო აქტივების(აქციები, ობლიგაციები) ნაწილის გაყიდვა. სწორედ ეს გააკეთა ამერიკის შეერთებულმა შტატებმა. როგორც ირკვევა, ამერიკის დიდი და მუდმივი სავაჭრო დეფიციტის შედეგია, რომ უცხოელთა ხელში აღმოჩნდება სულ უფრო მეტი ამერიკული კერძო და სახელმწიფოებრივი ვალდებულებები, კორპორაციათა, სოფლისმეურნეობრივი მიწების და უძრავი ქონების სულ უფრო მეტი რაოდენობა. ვალის დაფარვისა და ამ აქტივების გამოსასყიდად ჩვენ მომავალში ქამრების საკმაო მოჭერა მოგვიწევს. უნდა შევქმნათ საქონელთა ისეთი შეხამება ჩვენი წარმოებრივი შეასძლებლობე-

ბის ფარგლებში, რომელიც საშუალებას მოგვცემს უფრო მეტი საქონელი გავიტანოთ, ვიდრე შემოვიტანთ, ანუ უზრუნველყოთ სავაჭრო ბალანსის აქტიური სალდო, რომელიც შესაძლებლობას მოგვცემს დავფაროთ საგარეო ვალი და დავიბრუნოთ დაკარგული აქტივების საკუთრება.

6. გორბაჩოვის პრობლემები. აქ ერთობ სასარგებლოა ამ თავის „ბოლო შტრიხის წაკითხვა, რომელიც ახასიათებს იმ სიძნელეებს, რომლებსაც აყენებს წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი მიხეილ გორბაჩოვის მიერ საბჭოთა ეკონომიკის აღორძინების პროგრამის განხორციელების გზაზე.

„იზმები“

ახლა უნდა გავიაზროთ, რომ ეკონომიის პრობლემის გადასაჭრელად საზოგადოებას შეუძლია გამოიყენოს მრავალი ინსტიტუციონალური სტრუქტურა და საკოორდინაციო მექანიზმი. საერთოდ რომ ვთქვათ, მსოფლიოს ინდუსტრიულად განვითარებული ქვეყნები ძირითადად განსხვავდებიან ორი ნიშნით: 1) წარმოების საშუალებებზე საკუთრების ფორმით და 2) იმ წესით, რომლის მეშვეობითაც ხორციელდება ეკონომიკური საქმიანობის კოორდინაცია და მართვა. მოკლედ განვიხილოთ ეკონომიკურ სისტემათა ორი „პოლარული“ მოდელის ძირითადი ნიშნები.

წმინდა კაპიტალიზმი

წმინდა კაპიტალიზმი ანუ თავისუფალი კონკურენციის კაპიტალიზმი (laissez faire), ხასიათდება რესურსების კერძო საკუთრებით და ბაზრის სისტემების და ფასების გამოყენებით ეკონომიკური საქმიანობის კოორდინაციისა და მისი მართვისათვის. ასეთ სისტემაში ყოველი მისი მონაწილის ქცევა მოტივირებულია მისი პირადი, ეგოისტური ინტერესებით; ყოველი ეკონომიკური ერთეული ცდილობს საკუთარი შემოსავლის მაქსიმიზაციას გადაწყვეტილების ინდივიდუალური მიღების საფუძველზე. საბაზრო სისტემა ფუნქციონირებს მექანიზმის სახით, რომლის საფუძველზე ინდივიდუალური გადაწყვეტილებები და უპირატესობები საჯაროობას იძენს. ის ფაქტი, რომ საქონელი და მომსახურებები იწარმოება, ხოლო რესურსები მიეწოდება კონკურენციის პირობებ-

ში, ნიშნავს რომ არსებობს ყოველი პროდუქტისა და რესურსის მრავალი დამოუკიდებლად მოქმედი მყიდველი და გამყიდველი. ამის გამო, ეკონომიკური ძალაუფლება გაბნეულია. წმინდა კაპიტალიზმის დამცველები გვარწმუნებენ, რომ ასეთი ეკონომიკური სისტემა ხელს უწყობს რესურსების გამოყენების ეფექტიანობას, წარმოებისა და დასაქმების სტაბილურობას, სწრაფ ეკონომიკურ ზრდას. აი რატომაა, რომ აქ ძალზე ცოტაა, ან სულაც არაა სამთავრობო დაგეგმვის, სამთავრობო კონტროლისა და ეკონომიკურ პროცესში ჩარევის აუცილებლობა. თვით ტერმინი laissez faire მიახლოებული თარგმანით ნიშნავს „დეე წავიდეს, როგორც მიდის" („let it be"), ანუ „დეე, სახელმწიფო ნუ ჩაერევა ეკონომიკაში". საქმის არსი ისაა, რომ ასეთი ჩარევა ძირს უთხრის საბაზრო სისტემის ეფექტიანობას. ამიტომ მთავრობის როლი იზღუდება კერძო საკუთრების დაცვით და სათანადო სამართლებრიეი სტრუქტურის დამყარებით, რომელიც აადვილებს თავისუფალი ბაზრების ფუნქციონირებას(იხ.თავი 5).

მბრძანებლური ეკონომიკა

წმინდა კაპიტალიზმის პოლარული ალტერნატივაა **მბრძანებლური ეკონომიკა ანუ კომუნიზმი.** ამ სისტემას ახასიათებს საზოგადოებრივი საკუთრება პრაქტიკულად ყველა მატერიალურ რესურსზე და ეკონომიკურ გადაწყვეტილებათა კოლექტიური მიღება ცენტრალიზებული ეკონომიკური დაგეგმვის მეშვეობით. ყველა დიდი გადაწყვეტილება, რომელიც გამოყენებულ რესურსებს, პროდუქციის სტრუქტურასა და განაწილებას, წარმოების ორგანიზაციას შეეხება, ცენტრალური საგეგმო ორგანოს მიერ მიიღება. საწარმოები სახელმწიფოს საკუთრებაა და წარმოებას სახელმწიფო დირექტივების საფუძველზე ახორციელებენ. სხვა სიტყვებით, საწარმოო გეგმები ყოველი საწარმოსათვის დგინდება მგეგმავი ორგანოს მიერ, ამასთან გეგმა აკონკრეტებს რესურსების რაოდენობას, რომელიც უნდა გამოეყოს ყოველ საწარმოს, რათა მან შესძლოს თავისი საწარმოო ამოცანების შესრულება. მუშები მიმაგრებულია პროფესიებზე და შეიძლება გეგმის მიხედვით განაწილებულ იქნან გეოგრაფიული რაიონების მიხედვითაც კი. ეროვნულ პროდუქტში წარმოების საშუალებებსა და მოხმარების საშუალებებს შორის თანაფარდობა ცენტრალიზებულად დგინდება. იმავე წესით ხორციელდება სამომხმარებლო საქონელთა განაწილებაც მოსახლეობაში. წარმოების საშუალებები

დარგებს შორის ნაწილდება ხანგრძლივვადიანი პრიორიტეტების საფუძველზე, რომელიც ცენტრალური საგეგმო ორგანოს მიერ დგინდება.

შერეული სისტემები

რეალურ სინამდვილეში ეკონომიკური სისტემები არსებობენ სადღაც წმინდა კაპიტალიზმსა და მბრძანებლური ეკონომიკის უკიდურესობებს შორის. აშშ ეკონომიკა უფრო ახლოსაა წმინდა კაპიტალიზმთან, მაგრამ არსებითი განსხვავებით. როგორც მე-6 თავში იქნება ნაჩვენები, მთავრობა აქტიურ როლს ასრულებს ეკონომიკაში, ხელს უწყობს რა მის სტაბილურობასა და ზრდას, უზრუნველყოფს მას ზოგიერთი საქონლითა და მომსახურებით, რომლებიც არასაკმაო მოცულობით ან საერთოდ არ იწარმოება საბაზრო სისტემის მიერ, სრულყოფს შემოსავლების განაწილებას და ა.შ. განსხვავებით წმინდა კაპიტალიზმისათვის დამახასიათებელი ეკონომიკური ძალაუფლების ფართო დაქსაქსულობისა მრავალ წვრილ ერთეულს შორის, ამერიკულმა კაპიტალიზმმა წარმოშვა მძლავრი ეკონომიკური ორგანიზაციები მსხვილი კორპორაციების და მძლავრი პროფკავშირების ფორმით. ამ მძლავრი ბლოკების საბაზრო სისტემის მუშაობით მანიპულირების უნარი და მისი ნორმალური ფუნქციონირების დამახინჯება თავიანთი ინტერესებისათვის, ქმნის ეკონომიკაში სამთავრობო ჩარევის დამატებით საფუძველს. თავის მხრივ, საბჭოთა კავშირი, თუმცა ახლოს იყო მბრძანებლურ სისტემასთან,გარკვეული ზომით ემყარებოდა ბაზრის მიერ ნაკარნახევ ფასებს და ინარჩუნებდა კერძო საკუთრების ზოგიერთ ნაშთს.

ხაზი უნდა გაესვას იმასაც, რომ კერძო საკუთრება და საბაზრო სისტემაზე დაყრდნობა, ისევე როგორც საზოგადოებრივი საკუთრება და ცენტრალიზებული დაგეგმვა, ყოველთვის როდი არსებობენ პარალელურად, ერთდროულად, ერთმანეთის გვერდიგვერდ. მაგალითად, ჰიტლერული გერმანიის **ფაშიზმს ავტორიტარული კაპიტალიზმი** ეწოდა, რამდენადაც იქ ეკონომიკა დაყენებულ იქნა მკაცრი კონტროლის ქვეშ და ასევე მკაცრად მართავდნენ, თუმცა საკუთრება კერძო რჩებოდა. ამის საპირისპიროდ, **საბაზრო სოციალიზმის** იუგოსლავიის ეკონომიკაში დამახასიათებელი იყო საზოგადოებრივი საკუთრება რესურსებზე და იმავდროულად მზარდი დაყრდნობა თავისუფალ ბაზრებზე, რომელიც მიზნად ისახავდა ეკონომიკური საქმიანობის ორგანიზებასა და კოორდინაციას. შვეიცის ეკონომიკა ასევე წარმოადგენს ჰიბრიდულ სისტემას.

მიუხედავად იმისა, რომ იქ სამეურნეო საქმიანობის 90% -ზე მეტი თავმოყრილია კერძო ფირმებში, მთავრობა ენერგიულად მონაწილეობს ეკონომიკური სტაბილიზაციის უზრუნველყოფასა და შემოსავლების გადანაწილებაში. თავის მხრივ, იაპონიის ეკონომიკა გამოირჩევა ერთობ განვითარებადი დაგეგმვით და მთავრობისა და კერძო სექტორის ეკონომიკური საქმიანობის „კოორდინაციით". 2-3 ცხრილი წარმოდგენას გვაძლევს ეკონომიკური სისტემების კლასიფიკაციის სხვადასხვა მეთოდის შესახებ ჩვენს მიერ გამოყენებული ორი კრიტერიუმის საფუძველზე. გახსოვდეთ, რომ ჩვენს მიერ ამ საქმეში მოთავსებული რეალური სინამდვილის მაგალითები მეტი არაფერია, თუ არა მისადმი ერთობ უხეში მიახლოება.

ტრადიციული ეკონომიკა

ცხრილი 2-3 მოიცავს ინდუსტრიულად განვითარებულ ანუ უკიდურეს შემთხვევაში ნახევრად განვითარებულ ქვეყნებს. მრავალ სუსტად განვითარებულ ქვეყანაში მოქმედებენ ტრადიციული და ადათ-წესებზე დამყარებული ეკონომიკური სისტემები(იხ.თავი 41). წარმოების ტექნიკა, გაცვლა, შემოსავლების განაწილება აქ ემყარება დროით ნაკურთხ

ცხრილი 2-3

ეკონომიკურ სისტემათა შედარებითი ანალიზი

საკუთრება რესურსებზე	საკოორდინაციო მექანიზმი	
	საბაზრო სისტემა	ცენტრალიზებული დაგეგმვა
კერძო	აშშ	ნაცისტური გერმანია
საზოგადოებრივი	იუგოსლავია	საბჭოთა კავშირი

ადათ-წესებს. მემკვიდრეობითობა და კასტები კარნახობენ ინდივიდთა ეკონომიკურ როლებს, სოციალურ-ეკონომიკური უძრაობა მკაფიოდაა გამოხატული. ტექნიკური პროგრესი და ნოვაციების დანერგვა მკვეთრადაა შეზღუდული, ვინაიდან ისინი ეწინააღმდეგებიან ტრადიციებს და საზოგადოებრივი წყობილების სტაბილურობას საფრთხეს უქმნიან. რელიგიური და კულტურული ფასეულობები აქ პირველადია ეკონომიკურ საქ-

მიანობასთან შედარებით, ხოლო საზოგადოება ინარჩუნებს სტატუს-კვოს. ეკონომიკური განვითარების გზაზე დადგომის გადაწყვეტილების მიღებისას, ტრადიციული ეკონომიკის ქვეყნები გარდაუვლად აწყდებიან საკითხს იმის შესახებ, თუ 2-3 ცხრილში მოტანილი მოდელებიდან რომელი იქნება მათი ეკონომიკური ზრდის შედეგი და იმავდროულად აღმოჩნდება ნაკლებად არაშეთავსებადი მოცემულ საზოგადოებაში აღიარებულ ეკონომიკურ და არაეკონომიკურ მიზნებთან.

ხაზი უნდა გაესვას მთავარს: არ არსებობს ეკონომიის პრობლემის გადაწყვეტის ცალსახა ანუ საზოგადოდ აღიარებული გადაწყვეტილება. სხვადასხვა საზოგადოებები, რომლებსაც სხვადასხვანაირი კულტურული და ისტორიული წარსული, სხვადასხვა ადათ-წესები და ტრადიციები, საპირისპირო იდეოლოგიური საფუძველი (რომ არაფერი ვთქვათ რესურსებზე, რომლებიც ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან რაოდენობრივად და ხარისხობრივად) გააჩნიათ, სხვადასხვა ინსტიტუტებს იყენებენ რესურსების შეფარდებითი იშვიათობის რეალური პრობლემის გადასაწყვეტად. მაგალითად, ისეთი ქვეყნები, როგორიცაა საბჭოთა კავშირი, აშშ, ინგლისი საკუთარი რესურსების ეფექტიანობის მიღწევას ცდილობენ თითოეული თავისებურად, იქ აღიარებული მიზნების, იდეოლოგიის, ტექნოლოგიის დონის, რესურსებით უზრუნველყოფისა და კულტურული ფასეულობების ფარგლებში. „შეუზღუდავი მოთხოვნები - იშვიათი რესურსების" დილემის ერთ ეკონომიკურ სისტემაში გადაწყვეტის საუკეთესო საშუალება შეიძლება არ გამოდგეს სხვა სისტემაში.

რეზიუმე

1. მეცნიერება „ეკონომიკსი" გამოდის ორი ძირითადი ფაქტიდან: ჯერ ერთი, ადამიანთა მატერიალური მოთხოვნები პრაქტიკულად უსაზღვროა; მეორე, ეკონომიკური რესურსები იშვიათია;

2. ეკონომიკური რესურსები შეიძლება კვალიფიცირებულ იქნას როგორც მატერიალური რესურსები (ნედლეული და კაპიტალი), ან როგორც ადამიანისეული რესურსები (სამუშაო ძალა და მეწარმეობითი უნარი);

3. მეცნიერება „ეკონომიკსი" შეისწავლის იშვიათი რესურსებით მანევრირების პრობლემას საქონელთა და მომსახურების წარმოებაში საზოგადოების მატერიალური მოთხოვნების დაკმა-

ყოფილების მიზნით. ასეთი მანევრირების ეფექტიანობისათვის სასიცოცხლოდ მნიშვნელოვანია არსებული რესურსების სრული დატვირთვა და შესაბამისად წარმოების სრული მოცულობა;

4. ნებისმიერ მოცემულ მომენტში, რესურსების სრული დატვირთვისა და წარმოების სრული მოცულობის ეკონომიკა იძულებულია შესწიროს ერთი სახეობის საქონელთა და მომსახურების გამოშვება სხვების წარმოების გადიდების მიღწევისათვის. იმის გამო, რომ რესურსებს არ გააჩნიათ თანაბარი მწარმოებლურობა, გამოყენების ყველა შესაძლო პროცესში მათი გადართვა გამოყენების ერთი სფეროდან მეორეში განაპირობებს მზარდი ფარული დანახარჯების კანონის წარმოშობას, სხვანაირად რომ ვთქვათ, პროდუქტის დამატებითი ერთეულის წარმოება იწვევს პროდუქტის მზარდი რაოდენობის შეწირვას;

5. დროთა განმავლობაში ტექნიკური პროგრესი, ადამიანისეული და მატერიალური რესურსების რაოდენობის გადიდება და ხარისხის გაუმჯობესება ეკონომიკას უფრო მეტი საქონლისა და მომსახურების წარმოების საშუალებას აძლევს. საზოგადოების მიერ თანამედროვე წარმოების სტრუქტურის არჩევანი წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის მომავალი მდებარეობის დეტერმინანტია;

6. მსოფლიოს სხვადასხვა ეკონომიკური სისტემები განსხვავდებიან თავიანთი იდეოლოგიით და ეკონომიკის პრობლემათა გადაწყვეტისადმი მიდგომით. ძირეული განსხვავებაა: ა) რესურსებზე კერძო და საზოგადოებრივ საკუთრებას შორის და ბ) საკოორდინაციო მექანიზმის სახით საბაზრო სისტემის ან ცენტრალიზებული დაგეგმვის გამოყენებას შორის.

ტერმინები და ცნებები

სარგებლიანობა
ეკონომიის პრობლემა
მიწა, კაპიტალი, შრომა, მეწარმეობის უნარი
ინვესტიციები
სრული დასაქმება(რესურსების)
წარმოების სრული მოცულობა
წარმოების საშუალებები

წარმოებრივ შესაძლებლობათა ცხრილი(მრუდი)
მზარდი ფარული დანახარჯების კანონი
ეკონომიკური ზრდა
წმინდა კაპიტალიზმი ანუ კაპიტალიზმი
მბრძანებლური ეკონომიკა ანუ კომუნიზმი
ავტორიტარული კაპიტალიზმი
საბაზრო სოციალიზმი
ტრადიციული ანუ ადათ-წესებზე დამყარებული ეკონომიკური სისტემები

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1. „ეკონომიკა - მეცნიერებაა, რომელიც შეისწავლის კონკურენტ - მიზნებს შორის იშვიათი რესურსების განაწილების პრინციპებს, როდესაც განაწილების ამოცანაა ამ მიზნების მიღწევის მაქსიმიზება; ახსენით რესურსების დაუტეირთაობის პრობლემა რატომაა „ეკონომიკის" საგნის ნაწილი?[1]

2. „არასწორია, რომ მოთხოვნების გაჯერება შეუძლებელია. მე შემიძლია ეს დავამტკიცო.მე ვღებულობ ყავის იმ რაოდენობას, რომელიც მსურს დაალიო ყოველ დილით, საუზმეზე". კრიტიკულად გაანალიზეთ ეს მტკიცება. ახსენით შემდეგი მდგომარეობა: „საქონელი და მომსახურება საკმარისი არაა იმიტომ, რომ რესურსები იშვიათია". გაანალიზეთ შემდეგი მტკიცება: „ყველა ეკონომიკური პრობლემისათვის დამახასიათებელია ერთი და იგივე თვისება, სახელდობრ ის, რომ ჩვენ შეგვიძლია მათი აბსოლუტური გადაჭრა".

3. რა არის ეკონომიკური რესურსები? როგორია მეწარმის ძირითადი ფუნქციები? ეკონომიკი... არა კაპიტალისტური და არა სოციალისტური მეცნიერებაა: იგი გამოიყენება ყოველი საზოგადოებისათვის. ეკონომიკი გაქრება მხოლოდ იმ სამყაროში, რომელიც იმდენად მდიდარი იქნება, რომ არანაირი მოთხოვნები არ დარჩება დაუკმაყოფილებელი რესურსების უკმარისობის გამო. ასეთი სამყარო არ წარმოგვიდგენია ახლო მომავლის საქმედ და საერთოდ შეუძლებელიცაა, ვინაიდან დრო ყოველთვის შეზღუდულია."[2] დაწვრილებით დახასიათეთ და ახსენით ეს მტკიცებები. ეთანხმებით თუ არა თქვენ იმას, რომ დრო ეკონომიკური რესურსია?

4. კომენტარი გაუკეთეთ შემდეგ მტკიცებას, რომელიც გამოჩნდა საგაზეთო სტატიაში: „ჩვენი საშუალო სკოლის უმცროს კლასებში მშვენიერ ცხელ საუზმეს სთავაზობენ ერთ დოლარად, ამასთან იგი არაფერი უჯდება ჩვენს გადასახადის გადამხდელს იმის გამო , რომ მათ ნაწილობრივ მთავრობა აფინანსებს".

5. თქვენს წინაშეა სამხედრო და სამოქალაქო პროდუქციის გამოშვების წარმოებრივ შესაძლებლობათა ცხრილი:

---

1. George J. Stigler. The Theory of Price. გვ. 12.

2. Josteph P. McKenna. Intermediate Economic Theory. New-York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1958. გვ. 2.

პროდუქციის სახეები	წარმოებითი ალტერნატივები				
	A	B	C	D	E
ავტომანქანები(მლნ.)	0	2	4	6	8
მარცვადი რაკეტები(ათ.)	30	27	21	12	0

ა) გრაფიკულად გამოსახეთ წარმოებრივ შესაძლებლობათა ეს მონაცემები. რას გვიჩვენებს წერტილები მრუდზე? როგორ აისახება მრუდზე მხარდ ფარული დანახარჯთა კანონი? ახსენით: თუ ეკონომიკა მოცემულ მომენტში C წერტილში იმყოფება, რიგორი იქნება დამატებითი მილიონი ავტომანქანის ან დამატებითი ათასი მარცვადი რაკეტის წარმოების დანახარჯები?

ბ) აღნიშნეთ G წერტილი მრუდის შიგნით. რას გვიჩვენებს იგი?აღნიშნეთ H წერტილი მრუდის გარეთ. რას გვიჩვენებს ეს წერტილი? რა უნდა მოხდეს მანამ, სანამ ეკონომიკა მიაღწევს წარმოების დონეს, რომელსაც H წერტილი გვიჩვენებს?

გ) რომელ კონკრეტულ დაშვებებს ემყარება წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი? რა ხდება, როდესაც ყოველი ეს დაშვება მართლდება?

დ) დაეუშვათ, რომ მარცვადი რაკეტების წარმოების ტექნოლოგია გაუმჯობესდა, ხოლო ავტომანქანების წარმოების ტექნოლოგია უცვლელი დარჩა. დახაზეთ წარმოებრივ შესაძლებლობათა ახალი მრუდი. ხოლო ახლა დაუშვეთ, რომ ტექნიკურ პროგრესს ადგილი ჰქონდა ავტომანქანების და არა მარცვადი რაკეტების წარმოებაში. დახაზეთ წარმოებრივ შესაძლებლობათა ახალი მრუდი. დაბოლოს, დასახეთ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი, რომელიც ასახავს ორივე პროდუქტის წარმოების ტექნოლოგიის გაუმჯობესებას.

6. როგორია კოლეჯში სწავლის ფარული ღირებულება?

7. „წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდზე მდებარეობის მოცემული დროისათვის არჩევა, ეკონომიკური ზრდის უმნიშვნელოვანესი ფაქტორია“.

ახსენით, რატომაა ეს ასე?

8. შეადარეთ ხერხები, რომელთა მეშვეობითაც წმინდა კაპიტალიზმი, საბაზრო სოციალიზმი და მბრძანებლური ეკონომიკა ცდილობენ ეკონომიკური რესურსების იშვიათობის პრობლემას თავი გაართვან.

9. ახსენით თუ როგორ შეუძლია საგარეო სავაჭრო დეფიციტს ეკონომიკაში საქონელთა აუცილებელი შეხამების შექმნა, რომელიც მისი საშინაო საწარმოო პოტენციალის ფარგლებს სცილდება. ახსენით, რატომ ცდილობენ ქვეყნები საგარეო სავაჭრო დეფიციტისადმი თავის არიდებას.

10. 1984 და 1985 წლებში ბრიტანეთის ქვანახშირის მრეწველობა პრაქტიკულად არ მოქმედებდა გაფიცვების გამო. შეგიძლიათ თუ არა გამოთქვათ თქვენი მოსაზრებები იმის შესახებ, თუ რა ზეგავლენას მოახდენდა იგი: ა) ინგლისის ეკონომიკის წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის მდებარეობაზე და ბ) წერტილის ადგილზე მრუდის მიმართ, რომელიც ასახავს ინგლისის ეკონომიკის რეალურ ფუნქციონირებას?

ბოლო შტრიხი

გორბაჩოვის პრობლემები

1985 წელს ხელისუფლების სათავეში მოსელის დღიდან მიხეილ გორბაჩოვი ახორციელებდა ეკონომიკის აღორძინების კურსს.

უკანასკნელი 15 წლის მანძილზე საქმის ვითარება საბჭოთა ეკონომიკაში ცუდად ყალიბდებოდა. ეკონომიკური ზრდის ტემპები მცირდებოდა, წარმოების ტექნოლოგია სულ უფრო ძველდებოდა სხვა ინდუსტრიულ ქვეყნებთან შედარებით, სამრეწველო საქონელთა ხარისხი, დასავლური სტანდარტებით დაბალი რჩებოდა.

გორბაჩოვის მიერ მიღებული „პერესტროიკის" პროგრამის ანუ ეკონომიკის რეფორმების ძირითადი ამოცანა ის იყო, რომ მსხვილი ინვესტიციები განხორციელებულიყო ახალი ტექნოლოგიის მანქანებსა და მოწყობილობებში და ამით მოდერნიზებულიყო საბჭოთა კავშირის „ეროვნული ფაბრიკა". როგორ შეიძლება ამის განხორციელება? რომელი ალტერნატიული წყაროებიდან შეიძლებოდა ამისათვის საჭირო რესურსების მიღება?

არჩევანი, რომელიც ძალაუნებურად იბადება, ისაა, რომ შემცირდეს მოხმარება. მაგრამ საბჭოთა კავშირში მოხმარება ისედაც დაბალი იყო. მოხმარება მოსახლეობის ერთ სულზე საბჭოთა კავშირში შეადგენდა აშშ-ში მისი დონის 1/3-ს, პირველი მოთხოვნილების მრავალი საქონელი დეფიციტურია. არსებითად, რეფორმის ძირითადი ამოცანა იყო მოსახლეობისათვის დიდი ხნის წინათ დაპირებული ცხოვრების დონის ამაღლება.

გორბაჩოვის მეორე ამოცანა მდგომარეობდა რესურსების, სამხედრო სექტორიდან სამოქალაქო დარგებში გადანაწილებაში. არსებული შეფასებებით სსრკ სამხედრო ხარჯები აშშ-სას უახლოვდებოდა. იმის გათვალისწინებით, რომ საბჭოთა კავშირის ეროვნული პროდუქტი ამერიკულის მხოლოდ ნახევარს შეადგენდა, სამხედრო ხარჯების ტვირთი იქ ორჯერ უფრო მძიმეა, ვიდრე აშშ-ში. შეიძლება სავსებით საფუძვლიანად ვივარაუდოთ, რომ აშშ-თან და მის მოკავშირეებთან უკანასკნელი შეთანხმებები შეიარაღების შემცირების შესახებ, საბჭოთა ჯარების გამოყვანა ავღანეთიდან და წითელი არმიის რიცხოვნობის

შემცირების გეგმები გამოწვეული იყო რესურსების გადანაწილებით სამხედროდან სამოქალაქო ინვესტიციებსა და სამომხმარებლო საჭიროებებზე.

კიდევ ერთი ამოცანაა ეკონომიკის ეფექტიანობის ამაღლება. სხვა სიტყვებით, შეიძლება თუ არა ალტერნატიულ სფეროებში მათი გამოყენებიდან გამონთავისუფლების ნაცვლად, რაღაცნაირად მიგვეღწია, რათა არსებულ რესურსებს მოეცათ დიდი უკუგება? ამ ამოცანის გადაჭრის ერთ-ერთი გზაა მუშებისა და მმართველების სტიმულების გადიდება. გორბაჩოვის რეფორმები მოიცავენ ზომიერ ნაბიჯებს, რომლებიც წარმოებისაგან მოგების მიღების საშუალებას იძლევიან ცენტრალიზებული დაგეგმვის ფარგლებს გარეთ , ხოლო გლეხებს კი უფლებას აძლევენ სახელმწიფოსაგან არენდით აიღონ მიწა და მოგების მიღების მიზნით აწარმოონ სოფლის მეურნეობის პროდუქცია. მწარმოებლურობის გადიდების მეორე ხერხია უახლესი ტექნოლოგიისა და მმართველობითი გამოცდილების შეძენა სხვა ინდუსტრიული ქვეყნებისაგან. ასე, რომ ჩვენ ვრწმუნდებით, გორბაჩოვის რეჟიმის სულ უფრო მეტ დაინტერესებაში ერთობლივ საწარმოთა შესაქმნელად. ამერიკული, დასავლეთგერმანული და იაპონური ფირმები საბჭოთა კავშირში ააშენებენ ქარხნებს და დაეხმარებიან მათ მართვაში.

ჯერჯერობით გაუგებარია საბჭოთა ეკონომიკის განახლების გორბაჩოვისეული რეფორმის წარმატების პერსპექტივა. მაგრამ, სავსებით ცხადია, რომ დილემა „იშვიათი რესურსები - შეუზღუდავი მოთხოვნები“ ერთობ შესამჩნევია ამ რეფორმათა საერთო სქემაში.

თავი მესამე

წმინდა კაპიტალიზმი და შემოსავლის წრებრუნვა

ამ თავის ამოცანაა დაახასიათოს კაპიტალისტური იდეოლოგია და აგვიხსნას თუ როგორ ფუნქციონირებს წმინდა კაპიტალიზმი, ანუ laisser faire. ზუსტად რომ ვთქვათ, წმინდა სახით კაპიტალიზმი არასოდეს არ არსებობდა და, ალბათ, არასოდეს არ იარსებებს. მაშინ, ასეთ შემთხვევაში რატომ ვიწუხებთ თავს და ვაანალიზებთ, თუ როგორ მოქმედებს ასეთი ეკონომიკა? იმისათვის, რომ ასეთი ანალიზი, შეერთებული შტატების ეკონომიკის ფუნქციონირების გაგებისადმი ყველაზე დაუზუსტებელი <u>პირველი მიახლოების</u> საშუალებას გვაძლევს. ხოლო მიახლოებები ანუ მოდელები თუ მათ სწორად გამოვიყენებთ, შეიძლება ძალზე სასარგებლო აღმოჩნდეს. სხვა სიტყვებით, წმინდა კაპიტალიზმი გამარტივებულ მოდელს წარმოადგენს, რომლის მოდიფიცირებას და დაზუსტებას მომდევნო თავებში მოვახდენთ, იმისათვის, რომ იგი უფრო მეტად შეესაბამებოდეს ამერიკული კაპიტალიზმის რეალობას.

წმინდა კაპიტალიზმის ფუნქციონირების ახსნისას, ჩვენ განვიხილავთ შემდეგ საკითხებს: 1) ინსტიტუციონალური ფარგლები და ძირითადი კონცეფციები, რომლებიც კაპიტალისტურ იდეოლოგიას წარმოშობენ; 2) ყველა თანამედროვე ეკონომიკური სისტემისათვის დამახასიათებელი ზოგიერთი ინსტიტუტი და ფუნქციონირების წესი; 3) კაპიტალიზმი და შემოსავლის წრებრუნვა; 4) როგორ ყალიბდება ფასები პროდუქტებსა და რესურსებზე; 5) ეკონომიკური რესურსების საბაზრო სისტემა და განაწილება. პირველი სამი თემა ამ თავის შინაარსს შეადგენს; ბოლო ორი კი განხილვის საგნად იქცევა მე-4 და მე-5 თავებში.

კაპიტალისტური იდეოლოგია

სამწუხაროდ, არ არსებობს კაპიტალიზმის მკაფიო და საყოველთაოდ აღიარებული განსაზღვრება. ამის გამო ჩვენ იძულებული ვართ საკმაოდ დაწვრილებით განვიხილოთ წმინდა კაპიტალიზმის ძირითადი დოგმები, რათა სრული წარმოდგენა ვიქონიოთ იმის შესახებ, რასაც იგი წარმოადგენს. მოკლედ რომ ვთქვათ, კაპიტალისტური წყობილება მოიცავს შემდეგ ინსტიტუტებსა და პრინციპებს: 1) კერძო საკუთრებას, 2) მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლებას, 3) პირად ინტერესს როგორც ქცევის მთავარ მოტივს, 4) კონკურენციას, 5) ფასების სისტემაზე ანუ საბაზრო სისტემაზე დამყარებას, და 6) მთავრობის შეზღუდულ როლს.

კერძო საკუთრება

კაპიტალისტური სისტემის პირობებში მატერიალური რესურსები კერძო პირებისა და კერძო ინსტიტუტების და არა მთავრობის საკუთრებას შეადგენენ. **კერძო საკუთრება**, თავისუფლებასთან ერთად კერძო პირებს ან საწარმოებს უფლებას აძლევს დადოს პარტნიორების დამავალდებულებელი იურიდიული კონტრაქტები, თავისი შეხედულებისამებრ შეიძინოს, კონტროლი გაუწიოს, გამოიყენოს და რეალიზაცია უყოს მატერიალურ რესურსებს. კერძო საკუთრების ინსტიტუტი საუკუნეების მანძილზე ემყარება ანდერძის უფლებას, ე.ი. საკუთრების მფლობელის უფლებას, თავისი სიკვდილის შემდეგ დანიშნოს ამ საკუთრების მემკვიდრე.

ზედმეტია იმის თქმა, რომ კერძო საკუთრების ამ უფლების ფართო იურიდიული შეზღუდვები არსებობენ. მაგალითად, ნარკოტიკების საწარმოებლად რომელიმე რესურსის გამოყენება კანონით აკრძალულია. არსებობს აგრეთვე სახელმწიფო საკუთრებაც. წმინდა კაპიტალიზმის დროსაც კი აღიარებულია ის ფაქტი, რომ რესურსების ეფექტიანი გამოყენების უზრუნველსაყოფად მნიშვნელოვანი როლი შეუძლია შეასრულოს ზოგიერთ „ბუნებრივ მონოპოლიაზე“ სახელმწიფო საკუთრებამ.

მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლება

კერძო საკუთრებასთან მჭიდრო კავშირი აქვს მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლებას. კაპიტალიზმი მის შემადგენელ ეკონომიკურ ერთეულებს პასუხისმგებლობას აკისრებს გარკვეულ გადაწყვეტილებათა არჩევაზე, რომლებიც მხედველობაში მიიღებიან და ეკონომიკურად ეფექტური ხდებიან ბაზრების მეშვეობით.

მეწარმეობის თავისუფლება ნიშნავს, რომ წმინდა კაპიტალიზმის დროს კერძო საწარმოებს უფლება აქვთ შეიძინონ ეკონომიკური რესურსები, ორგანიზაცია გაუკეთონ ამ რესურსებიდან საქონლისა და მომსახურების წარმოების პროცესს საკუთარი არჩევანის მიხედვით და გაყიდონ ეს საქონელი ან მომსახურება ბაზარზე თვით ფირმის არჩევანის მიხედვით. არავითარი ხელოვნური წინაღმდეგობები და შეზღუდვები, რომელთაც მთავრობა ან სხვა მწარმოებლები აწესებენ, ხელს არ უშლის მეწარმეებს გადაწყვეტილება მიიღონ რომელიმე კონკრეტულ დარგში შესვლაზე ან იქიდან გამოსვლაზე.

არჩევანის თავისუფლება ნიშნავს, რომ მატერიალური რესურსებისა და ფულადი კაპიტალის მფლობელებს შეუძლიათ ამ რესურსების გამოყენება ან მათი რეალიზაცია თავიანთი შეხედულებების მიხედვით. ეს ნიშნავს აგრეთვე, რომ მომუშავეებს უფლება აქვთ ხელი მოჰკიდონ რომელიც გნებავთ შრომით საქმიანობას, რომელთა შესრულებაც მათ შეუძლიათ. და ბოლოს იგი ნიშნავს, რომ მომხმარებლები თავიანთი ფულადი შემოსავლების ფარგლებში თავისუფალნი არიან შეიძინონ საქონელი და მომსახურება ისეთი ანაკრებით, როგორსაც ისინი ყველაზე ხელსაყრელად მიიჩნევენ თავიანთი მოთხოვნილებების დასაკმაყოფილებლად. ამ თავისუფლებათაგან ყველაზე ფართოს წარმოადგენს სამომხმარებლო არჩევანის თავისუფლება. მომხმარებელს კაპიტალისტურ ეკონომიკაში განსაკუთრებული სტრატეგიული მდგომარეობა უჭირავს, გარკვეული გაგებით მას სუვერენიტეტი გააჩნია. ადამიანისა და მატერიალური რესურსების მომწოდებლების არჩევანის თავისუფლების საზღვრები სამომხმარებლო არჩევანითაა განპირობებული. საბოლოო ანგარიშით მომხმარებელი წყვეტს, რა უნდა აწარმოოს ეკონომიკამ, ხოლო ამით, დაწესებულ ფარგლებში რესურსების მომწოდებლებს შეუძლიათ თავიანთი თავისუფალი არჩევანის გაკეთება. ამრიგად, სინამდვილეში რესურსების მომწოდებლები და საწარმოები სრულიადაც არ არიან „თა-

ვისუფალნი“ აწარმოონ ის საქონელი და მომსახურება, რომლებიც მომხმარებლებს არ სურთ.

ამას გარდა, თავისუფალი არჩევანის ყველა ამ ფორმის რეალიზებაში საკმაოდ ფართო იურიდიული შეზღუდვები არსებობს.

პირადი ინტერესის როლი

რამდენადაც კაპიტალიზმი ინდივიდუალისტურ სისტემას წარმოადგენს, გასაკვირი არ არის, რომ ასეთი ეკონომიკის მთავარი ძალა **პირადი ინტერესის** წახალისებაში მდგომარეობს; თითოეული ეკონომიკური ერთეული ცდილობს ის გააკეთოს, რაც უფრო ხელსაყრელია მისთვის. აი, რატომ არის, რომ მეწარმეები მიზნად ისახავენ თავიანთი ფირმების მოგების მაქსიმიზაციას ანუ - როგორც ვარიანტს - თავიანთი ზარალის მინიმიზაციას. ხოლო მატერიალური რესურსების მფლობელები, სხვა თანაბარ პირობებში, ცდილობენ განსაზღვრონ შესაძლებლად უფრო მაღალი ფასები ამ რესურსების გაყიდვის ან არენდით გაცემის დროს. მოცემული რაოდენობისა და მათ მიერ დახარჯული მძიმე შრომისათვის ცოცხალი სამუშაო ძალის მიმწოდებლებიც ასევე ცდილობენ მიიღონ შესაძლებლად მაღალი შემოსავალი. თავის მხრივ, მომხმარებლებიც, ყიდულობენ რა გარკვეულ პროდუქტს, მის შეძენას ყველაზე დაბალ ფასში ცდილობენ. მოკლედ რომ ვთქვათ,კაპიტალიზმი გულისხმობს, რომ პირადი ინტერესი სხვადასხვა ეკონომიკური ერთეულის ფუნდამენტური <u>მოქმედების წესს</u> აყალიბებს მაშინ, როდესაც ისინი თავიანთი თავისუფალი არჩევანის რეალიზებას ახდენენ. პირადი ინტერესის მოტივი ეკონომიკის ფუნქციონირებას, რომელიც ასეთი ინტერესის გარეშე ქაოსური აღმოჩნდებოდა,მიმართულებასა და მოწესრიგებულობას ანიჭებს.

უნდა აღინიშნოს,რომ პირადი ინტერესის დაცვის არევა ეგოიზმთან არ არის სწორი. აქციონერს, რომელიც დივიდენდებს ღებულობს კორპორაციისაგან, მათი ნაწილი შეუძლია შეიტანოს ლათინური ამერიკის მაგისტრალის მშენებლობაში ან მემკვიდრეობად უანდერძოს შვილიშვილებს. თავის მხრივ, ადგილობრივ საეკლესიო პირს თავისი ეკლესიისთვის ახალი ავეჯის შეძენის დროს შეუძლია სხვადასხვა ნიმუშების ფასებისა და ხარისხის შედარება.

არჩევანის თავისუფლება, რომელიც რეალიზდება თითოეულის მისწრაფებით პირადად თავისთვის მიიღოს ფულადი შემოსავალი, კონკურენციის, ანუ ეკონომიკური შეჯიბრების, როგორც კაპიტალიზმის ძირეული თვისების საფუძველს წარმოადგენს. კონკურენცია, როგორც იგი ეკონომისტებს წარმოუდგენიათ, შემდეგს ნიშნავს:

1. ნებისმიერი კონკრეტული პროდუქტის ან რესურსის დამოუკიდებლად მოქმედი მყიდველებისა და გამყიდველების დიდი რაოდენობით არსებობა ბაზარზე.

2. მყიდველთა და გამყიდველთა ამა თუ იმ ბაზარზე მონაწილეობის ან არმონაწილეობის თავისუფლება.

შევეცდებით კონკურენციის ეს ორი ურთიერთდაკავშირებული ასპექტი მოკლედ განვიხილოთ.

საბაზრო ბარიბებების მონაწილეთა დიდი რაოდენობა. კონკურენციის არსი ეკონომიკური ძალაუფლების ეკონომიკის შიდა შემადგენელ ორ მთავარ ერთობლიობას - საწარმოსა და საოჯახო მეურნეობას შორის ფართოდ დაშორიშორებაში მდგომარეობს. როდესაც საკონკურენციო ბაზარზე დიდი რაოდენობის მყიდველები და გამყიდველები იმყოფებიან, არც ერთ მყიდველს და გამყიდველს არ შეუძლია მოთხოვნის ან მიწოდების წაყენება ისეთი რაოდენობის პროდუქტზე, რომელიც საკმარისი იქნებოდა იმისათვის, რომ მნიშვნელოვანი ზემოქმედება მოეხდინა ფასზე. განვიხილოთ ეს თეზისი გაყიდვის, ანუ მიწოდების მხრივ, სასაქონლო ბაზარზე.

ჩვენ თქვენთან ერთად შევნიშნავდით რომ, როდესაც პროდუქტი წარმოუდგენლად ცოტა აღმოჩნდება, მასზე ფასი მატულობს. მაგალითად, სეზონის მიხედვით ყინვას ფლორიდაში ციტრუსების მოსავლის სერიოზული შემცირება და ფორთოხლის ფასის მკვეთრი გადიდება შეუძლია გამოიწვიოს. ზუსტად ასევე, თუ ცალკეულ მწარმოებელს ან ერთობლივად მოქმედ მწარმოებელთა მცირე ჯგუფს რაღაცნაირად უნარი შესწევს პროდუქტის საერთო მოცულობის რეგულირებისა ან შეზღუდვისა, მაშინ ფასი შეიძლება გაიზარდოს გამყიდველის სასარგებლოდ. არეგულირებს რა მიწოდებას, ამით მწარმოებელს შეუძლია ბაზრის თავისი ინტერესების შესაბამისად მანიპულირება. მაგრამ, კონკურენციის არსი ისაა, რომ ბაზარზე იმყოფება გამყიდველების ისეთი დიდი რაოდენობა, რომლის დროსაც თითოეულ მათგანს უზრუნველყოფს რა მიწოდების საერთო მოცულობის თითქმის უმნიშვნელო ნა-

წილს, პრაქტიკულად არ შეუძლია ზემოქმედება მოახდინოს მიწოდებაზე, და რა თქმა უნდა, პროდუქტის ფასზეც.

მაგალითად, დავუშვათ, რომ კანხას-სიტში მარცვლეულის ბაზარზე რომელიღაც გარკვეულ მომენტში, როდესაც სიმინდის ფასი ერთი ბუშელისათვის 4 დოლარს შეადგენს, 10 ათასი ფერმერია წარმოდგენილი და თითოეულ მათგანს 100 ბუშელი სიმინდი გააჩნია. შეუძლია თუ არა ერთ ფერმერს, რომელიც არსებული ფასით უკმაყოფილოა, გამოიწვიოს სიმინდის ხელოვნური უკმარისობა და ამით ფასი გაზარდოს 4 დოლარზე მეტად? პასუხი აშკარად უარყოფითია. ფერმერი ჯონსონი, შეამცირა რა სიმინდის წარმოება 100 - დან 75 ბუშელამდე, პრაქტიკულად ვერავითარ ზეგავლენას ვერ მოახდენს სიმინდის მიწოდების საერთო მოცულობაზე. სინამდვილეში ამით მიწოდების საერთო მოცულობა 1 მილიონიდან მხოლოდ 999,975 ბუშელამდე შემცირდება. ეს სიმინდის უკმარისობას აშკარად ვერ გამოიწვევს! მიწოდების მოცულობა პრაქტიკულად უცვლელი რჩება და ფასი 4 დოლარი შენარჩუნდება. მოკლედ, კონკურენცია ნიშნავს, რომ თითოეულ გამყიდველს მიწოდების საერთო მოცულობაში უმნიშვნელო წვლილი შეაქვს. ინდივიდუალურ გამყიდველებს არ ძალუძთ შესამჩნევი ზეგავლენა მოახდინონ მიწოდების საერთო მოცულობაზე. ამიტომ გამყიდველს, რომელიც გამოდის ინდივიდუალური მწარმოებლის სახით,[1] პროდუქტის ფასით მანიპულირება არ შეუძლია. სწორედ ეს აქვთ მხედველობაში, როდესაც ამბობენ, რომ ინდივიდუალური გამყიდველი, რომელიც კონკურენციაში მონაწილეობს, „ბაზრის მოწყალებაზეა დამოკიდებული". იგივე დახასიათება სამართლიანი იქნება მათთვისაც, ვინც ბაზარზე მოთხოვნის წარმომდგენად გვევლინება. მყიდველები იქ ჭარბადაა და ერთმანეთისაგან დამოუკიდებლად მოქმედებენ. ამრიგად, ცალკეულ მყიდველებს არ შეუძლიათ თავიანთ სასარგებლოდ ბაზრით მანიპულირება.

აქ მნიშვნელოვანია შემდეგი მდგომარეობა: ეკონომიკური ძალაუფლების, რომელიც კონკურენციის საფუძველს შეადგენს, ფართოდ გაფანტვა ამ ძალაუფლების გამოყენებას არეგულირებს და მის ბოროტად გამოყენების შესაძლებლობებს ხლუდავს. ეკონომიკური შეჯიბრი ეკონომიკურ ერთეულებს ხელს უშლის დამანგრეველი ზარალი მიაყენონ ერთმანეთს,როდესაც ისინი თავიანთი პირადი სარგებლობის გაზრდას ცდი-

---

1. რა თქმა უნდა, თუ ფერმერების მნიშვნელოვანი რაოდენობა ერთროულად შეამცირებს წარმოებას, ამის შედეგად წარმოშობილ მოწოდების მოცულობის შეცვლის იგნორირება უკვე აღარ შეიძლება და ფასი გაიზრდება. კონკურენცია (გამყიდველთა დიდი რაოდენობა) გულისხმობს ასეთი მორიგების შეუძლებლობას.

ლობენ. კონკურენცია მყიდველებისა და გამყიდველების პირადი ინტერესების რეალიზაციისათვის აწესებს ზღვარს. კონკურენცია კაპიტალიზმის დროს ძირითად მარეგულირებელ ძალას წარმოადგენს.

დარგში შესვლა და მისგან გამოსვლა. კონკურენცია გულისხმობს აგრეთვე, რომ მწარმოებელს ძალიან ადვილად შეუძლია რომელიმე კონკრეტულ დარგში შესვლა ან მისი დატოვება. არ არსებობს ხელოვნური იურიდიული ან ინსტიტუციონალური წინააღმდეგობები, რომლებიც უშვებდნენ ცალკეული დარგების გაფართოებას ან შემცირებას. კონკურენციის ეს ასპექტი განაპირობებს მოქნილობას, რაც სასიცოცხლოდ აუცილებელია იმისათვის, რომ ეკონომიკამ დროთა განმავლობაში თავისი ეფექტურობა შეინარჩუნოს. დარგში შესვლის თავისუფლება იმისათვისაა აუცილებელი, რომ ეკონომიკამ შეძლოს სათანადო ადაპტირება მომხმარებელთა გემოვნებაზე, ტექნოლოგიის ცვლილებებზე. ეს თემა დაწვრილებით იქნება განხილული მე-5 თავში.

ბაზრები და ფასები

კაპიტალისტური ეკონომიკის ძირითად მაკოორდინირებელ მექანიზმს წარმოადგენს საბაზრო სისტემა, ანუ ფასწარმოქმნის სისტემა. კაპიტალიზმი - ეს საბაზრო ეკონომიკაა. გადაწყვეტილებები, რომელთაც მყიდველები და გამყიდველები ღებულობენ, ბაზრების საშუალებით რეალიზდება. მართლაც, განსაზღვრის მიხედვით ბაზარი - უბრალო მექანიზმი ან ხერხია, რომელიც ახორციელებს კონტაქტს მყიდველებს,ან მოთხოვნის წარმდგენებს, და გამყიდველებს, ანუ საქონლისა და მომსახურების მიმწოდებლებს შორის. რესტორნები „მაკდონალდი", ავტოგასამართი სადგურები, საბაყლო - გასტრონომიული სუპერმაკეტები, ხელოვნების ნაწარმოებთა „სოტბი" - აუქციონი - არსებული უამრავი მაგალითის მხოლოდ მცირედი ნაწილია.

გამყიდველებისა და მყიდველების მჯობინება მიწოდებისა და მოთხოვნის ამ აგენტების მიერ მრავალ ბაზარზე მიიღება მხედველობაში, ხოლო მათი გადაწყვეტილებების შედეგი პროდუქტებსა და რესურსებზე ფასების სისტემას წარმოქმნის. ეს ფასები ის ორიენტირებია, რომელთა ხელმძღვანელობითაც რესურსების მფლობელები, მეწარმეები და მომხმარებლები თავიანთ თავისუფალ არჩევანს აკეთებენ და აკორექტირებენ პირადი ინტერესების უზრუნველყოფის მიზნით. ისევე როგორც კონკურენცია წარმოადგენს მარეგულირებელ მექანიზმს, ბაზრებისა და ფა-

სების სისტემაც, ძირითადი მაორგანიზებელი ძალის როლს ასრულებს. საბაზრო სისტემა წარმოადგენს კავშირების მრავალფეროვან სისტემას-რომლის საშუალებითაც ურიცხვი ინდივიდუალური, თავისუფლად არჩეული გადაწყვეტილებები მიიღება მხედველობაში, ჯამდება და ურთიერთწონასწორდება. ისინი, ვინც საბაზრო სისტემის დიქტატს ემორჩილებიან, ჯილდოვდებიან, ხოლო მათ, ვინც მას უგულებელყოფს სისტემა სჯის. კავშირების ამ სისტემის საშუალებით კაპიტალისტურ საზოგადოებას თავისი გადაწყვეტილება გამოაქვს იმის თაობაზე, თუ ეკონომიკამ როგორ უნდა მოახდინოს წარმოების ეფექტური ორგანიზება და როგორ განაწილდეს მწარმოებლური შრომის ნაყოფი ეკონომიკურ ერთეულებს შორის.

საბაზრო სისტემა არა მხოლოდ იმ მექანიზმს წარმოადგენს, რომლის საშუალებითაც საზოგადოებას გადაწყვეტილება გამოაქვს თავისი რესურსებისა და მისგან წარმოებული პროდუქციის განაწილების თაობაზე, არამედ სწორედ იმას, რომ მისი საშუალებით ეს გადაწყვეტილებები ხორციელდება სინამდვილეში. მაგრამ, აქ, აუცილებელია დამატებითი შენიშვნა. ეკონომიკური სისტემები, რომლებიც ემყარებიან სოციალიზმისა და კომუნიზმის იდეოლოგიას, ასევე დამოკიდებულნი არიან საბაზრო სისტემებზე, მაგრამ არა ისეთი დონითა და არა ისეთი მექანიზმის საშუალებით, როგორითაც წმინდა კაპიტალიზმი. სოციალისტური და კომუნისტური მეურნეობები ბაზრებსა და ფასებს იყენებენ უმთავრესად ცენტრალური საგეგმო ორგანოების მიერ მთლიანად ან ნაწილობრივ მიღებული გადაწყვეტილებების განსახორციელებლად. კაპიტალიზმის დროს საბაზრო სისტემა ფუნქციონირებს ერთდროულად როგორც თავისუფალ ინდივიდთა და საწარმოთა ურიცხვი გადაწყვეტილებების აღრიცხვის მექანიზმი და როგორც ამ გადაწყვეტილებათა პრაქტიკულად შესრულების მექანიზმი.

მე-4 და მე-5 თავებში გავაანალიზებთ საბაზრო სისტემის მექანიზმსა და მოქმედებას.

მთავრობის შეზღუდული როლი

ცნობილია, რომ კონკურენტული კაპიტალისტური ეკონომიკა ხელს უწყობს თავისი რესურსების გამოყენების ანუ განაწილების მაღალი დონის ეფექტურობას. აი, რატომ იგულისხმება, რომ ეკონომიკის ფუნ-

ქციონირებაში მთავრობის ასეთი ჩარევის ცოტაოდენი, რეალური საჭიროებაც კი არ არის, გადაწყვეტილებათა ინდივიდუალური არჩევანის განხორციელებისა და კერძო საკუთრების გამოყენებისათვის ყველაზე საერთო იურიდიული შეზღუდვების დაწესებაში მთავრობის ზემოაღნიშნული როლის გამოკლებით. წმინდა კაპიტალიზმის კონცეფცია თვითრეგულირებადი და თვითმაკორექტირებელი ეკონომიკის სახით გამორიცხავს მთავრობის რამდენადმე მნიშვნელოვან ეკონომიკურ როლს. მაგრამ, როგორც ჩვენ ამას დავინახავთ მე-6 თავში, კაპიტალიზმსა და საბაზრო სისტემასთან დაკავშირებულმა რიგმა შეზღუდვებმა და პოტენციურად არასასურველმა შედეგებმა გამოიწვია ის, რომ მთავრობამ აქტიური როლის შესრულება იწყო ეკონომიკაში.

წმინდა კაპიტალიზმის სხვა თვისებები

კერძო საკუთრება, მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლება, პირადი ინტერესი მამოძრავებელი ძალის სახით, კონკურენცია და საბაზრო სისტემაზე დაყრდნობა - ყოველივე ეს ის ინსტიტუტები და პრინციპებია, რომლებიც მეტ - ნაკლებად განსაკუთრებით წმინდა კაპიტალიზმთან ასოცირდება. ამის გარდა, ისევ არსებობენ ზოგიერთი ინსტიტუტები და საქმიანობის ფორმები, რომლებიც ყველა თანამედროვე ეკონომიკური სისტემისთვისაა დამახასიათებელი. მათ მიეკუთვნება შემდეგი: 1) მოწინავე ტექნოლოგიისა და წარმოების საშუალებათა გამოყენება მსხვილი მასშტაბით; 2) სპეციალიზაცია და 3) ფულის გამოყენება. სპეციალიზაცია და მოწინავე ტექნოლოგია ნებისმიერ ეკონომიკას რესურსების ეფექტურად გამოყენების წანამძღვრის სახით ემსახურება. ფულის გამოყენება ყოვლისმომცველ ინსტიტუტს წარმოადგენს, რომელიც საზოგადოებას საშუალებას აძლევს ადვილად განახორციელოს სპეციალიზაცია, გამოიყენოს ყველაზე მწარმოებლური ტექნოლოგია და ამით სარგებლობა ნახოს.

წარმოების საშუალებათა ფართოდ გამოყენება

ყველა თანამედროვე ეკონომიკური სისტემა - აგებულია იგი თუ არა კაპიტალისტურ, სოციალისტურ ან კომუნისტურ იდეოლოგიაზე - ემყარება მოწინავე ტექნოლოგიასა და წარმოების საშუალებათა ფართოდ გამოყენებას. წმინდა კაპიტალიზმის დროს ტექნიკური პროგრესის უზრუნველყოფის იარაღს - არჩევანის თავისუფლებასთან და პირადი სარგებლობისადმი სწრაფვასთან ერთად - კონკურენცია წარმოადგენს. კაპიტალისტურ წყობილებას ნამდვილად მაღალი ეფექტურობა გააჩნია ახალი პროდუქტების შექმნისათვის და წარმოების ტექნოლოგიის სრულყოფისათვის სტიმულების მობილიზაციის საქმეში. რატომ? იმიტომ, რომ ამასთან დაკავშირებით წარმოშობილი ფულადი ანაზღაურება უშუალოდ ნოვატორს ეძლევა. ამიტომ განაპირობებს წმინდა კაპიტალიზმი რთული წარმოების საშუალებების: ინსტრუმენტების, მანქანების, მსხვილი ფაბრიკების, სასაწყობო სათავსებისა და მოწყობილობების, სატრანსპორტო საშუალებებისა და მარკეტინგის ფართოდ გამოყენებასა და შედარებით სწრაფ განვითარებას.

რატომ არის მნიშვნელოვანი მოწინავე ტექნოლოგიის არსებობა და წარმოების საშუალებათა ფართოდ გამოყენება? იმიტომ, რომ პროდუქტების წარმოების ყველაზე უბრალო, პირდაპირი წესი - ჩვეულებრივ ყველაზე ნაკლებ ეფექტურს[1] წარმოადგენს. რობინზონ კრუზოც კი გაურბოდა პირდაპირ, ხელით წარმოების არაეფექტურ ხერხს და ამჯობინებდა მას **„არაპირდაპირ“ წარმოებას**, ე.ი. შრომის იარაღების გამოყენებით. სასაცილო იქნებოდა, რომ ფერმერს, რომელსაც თუნდაც ბოსტანი გააჩნდეს, მუშაობა შიშველი ხელით დაეწყო. სრულიად გასაგებია, რომ შრომის იარაღების, ე.ი. წარმოების საშუალებების დამზადებას წარმოების პროცესის შემსუბუქებისათვის, კოლოსალური დივიდენდები მოაქვს უფრო ეფექტური წარმოების ფორმით, და რა თქმა უნდა, პროდუქციის უფრო მეტი მოცულობაც. წყლის მოპოვების ყველაზე საუკეთესო ხერხია მისი ჭიდან ამოღება და არა მისთვის ჭაში ჩაყვინთვა.

მაგრამ, ჩვენ აქ ხაფანგში გაბმა გვემუქრება. როგორც უკვე წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდისა და ეკონომიკის ძირითადი

---

1. შეგახსენებთ, რომ სამომხმარებლო საქონლები მოთხოვნილებებს აკმაყოფილებენ უშუალოდ, მაშინ როდესაც წარმოების საშუალებები მას არაპირდაპირ აკმაყოფილებენ, მომავალში სამომხმარებლო საქონლის უფრო ეფექტურად წარმოების გზით.

პრობლემის ნიშნების ანალიზიდან ვიცით, ცნობილია, რომ რესურსების სრული დატვირთულობის დროს და წარმოების სრული მოცულობის პირობებში საჭირო ხდება რესურსების გადართვა სამომხმარებლო საქონლის გამოშვებიდან წარმოების საშუალებათა წარმოებაზე. როგორც მომხმარებლები,ჩვენ იძულებული ვხდებით შემოვიჭიროთ ქამარი დღეს, რათა გამოვათავისუფლოთ რესურსები წარმოების საშუალებათა წარმოებისათვის, რომლებიც როდისმე მომავალში გაზრდიან წარმოების ეფექტურობას და საშუალებას მოგვცემენ ვფლობდეთ სამომხმარებლო საქონლის წარმოების დიდ მოცულობას.

სპეციალიზაცია

უბრალოდ საოცარია, თუ როგორი გრანდიოზული მასშტაბები მიიღო საზოგადოების ორიენტაციამ **სპეციალიზაციაზე.** მომხმარებელთა დიდი რაოდენობა პრაქტიკულად თვითონ არ აწარმოებს არავითარ იმ საქონელსა და მომსახურებას, რომელთაც ისინი მოიხმარენ, პირიქით, იმისაგან რასაც ისინი აწარმოებენ, მოიხმარენ ძალზე ცოტას ან საერთოდ არაფერს. შეიძლება ისე მოხდეს, რომ მუშამ, რომელიც მთელი თავისი სიცოცხლის მანძილზე დასაქმებულია დეტალების შტამპვით რეაქტიული ძრავებისათვის, საერთოდ არასოდეს არ „მოიხმაროს“ მოგზაურობა თვითმფრინავით. მუშა, რომელიც საამწყობო კონვეიერზე დღეში 8 საათის მანძილზე მინას ამონტაჟებს „კამაროს“ მოდელზე, თვითონ შეიძლება „ჰონდას“ ფლობდეს. იშვიათია რომელიმე საოჯახო მეურნეობა სერიოზულად იხილავდეს იმის შესაძლებლობას, რომ თვითონ აწარმოოს თავისი თავისათვის საკვები, საცხოვრებელი და ტანსაცმელი. ბევრი ფერმერი ყიდის რძეს თავისი ფერმიდან ადგილობრივ რძის ქარხანაზე, ხოლო თვითონ მარგარინს ყიდულობს ფირმა „პოდანკ“-ის მაღაზიაში. საზოგადოებამ უკვე დიდი ხანია აითვისა, რომ თვითუზრუნველყოფა არაეფექტურობას წარმოშობს. კაცი, რომელიც ყველაფერს კიდებს ხელს, შეიძლება ძალზე ნათელი პიროვნება იყოს, მაგრამ შრომის მწარმოებლურობით კი ნამდვილად არ შეიძლება გამოირჩეოდეს.

სპეციალიზაცია და ეფექტურობა. რომელი კონკრეტული გზებით შეუძლია მუშაკების სპეციალიზაციას - **შრომის დანაწილებას** - მათი შრომის მწარმოებლურობის გადიდება? ჯერ ერთი, სპეციალიზაცია საშუალებას აძლევს ინდივიდებს ისარგებლონ უნარსა და დახელოვნებაში განსხვავების შედეგად წარმოშობილი უპირატესობე-

ბით. თუ პირველყოფილი ადამიანი A ძლიერია, ფეხმარდია და მარჯვედ სარგებლობს შუბით, ხოლო პირველყოფილი ადამიანი B უძლურია, ზოზინა, მაგრამ დიდი მოთმინებით გამოირჩევა, მათ უნარში ასეთი განსხვავება შეიძლება ყველაზე უფრო ეფექტურად იქნას გამოყენებული,თუ A - ს მონადირედ გავხდით, ხოლო B - ს მეთევზედ. მეორეც, მაშინაც კი თუ A და B - ს უნარი ერთნაირი იქნებოდა, მათი სპეციალიზაცია შეიძლებოდა ერთობ სასარგებლო ყოფილიყო. რატომ? იმიტომ რომ,თუ ადამიანი მთელ თავის დროს ერთ საქმეს ანდომებს, მაშინ უფრო ჩქარა შეუძლია დაეუფლოს საჭირო ხელობას და გამოიგონოს უფრო სრულყოფილი ტექნოლოგიური ხერხები, ვიდრე მაშინ თუ ის თავის დროს გაყოფდა სხვადასხვა სამუშაოს შესასრულებლად. კარგი მონადირე რომ გახდე უნდა ინადირო! და ბოლოს, სპეციალიზაცია, ე.ი. ადამიანის მიერ ერთი და იგივე სახის სამუშაოს მუდმივი შესრულება, აშკარად ააცილებს მას თავიდან იმ დროის დანაკარგს, რომელიც თან სდევს ერთი სახის სამუშაოს მეორეთი შეცვლას. ყველა ჩამოთვლილი მიზეზის გამო შრომის დანაწილებას შედეგად მოჰყვება ადამიანთა რესურსების გამოყენების ეფექტურობის ამაღლება.

სეპციალიზაცია სასურველია აგრეთვე რეგიონალურ და საერთაშორისო საფუძველზეც. ნებრასკას შტატში, რა თქმა უნდა, შეიძლება ფორთოხლის მოყვანა, მაგრამ ამ მიზნისათვის შეუფერებელი ნიადაგის, ხშირი წვიმებისა და ცივი ამინდის გამო ფორთოხლის წარმოების ხარჯები აქ განსაკუთრებით მაღალი აღმოჩნდება. ფლორიდის შტატს ხორბლის მოყვანა შეუძლია რაღაც ზომით, მაგრამ იმავე ხასიათის მიზეზების გამო იგი ერთობ ძვირი საქმე იქნება. ამის შედეგად ჩვენ ვხედავთ, რომ ნებრასკა აწარმოებს იმ პროდუქტებს, კერძოდ ხორბალს, რომლისთვისაც მისი რესურსები ყველაზე მეტადაა ხელსაყრელი, ხოლო ფლორიდას, იქცევა რა ასევე, ფორთოხალი და სხვა ციტრუსები მოჰყავს. ასეთი მოქმედებით, ორივე შტატი თავისი სპეციალიზაციით ნამეტ პროდუქტებს აწარმოებს. შემდეგ, იქცევიან რა ძალზე გონივრულად, ნებრასკასა და ფლორიდის მცხოვრებლები თავიანთ ნამეტ პროდუქტებს ერთმანეთში ცვლიან. თითოეულ რეგიონს სპეციალიზაცია შესაძლებლობას აძლევს ის საქონელი აწარმოოს, რომელიც მისი რესურსების პირობებში ყველაზე ეფექტურად შეიძლება დამზადდეს. სწორედ ამგვარად შეუძლია ნებრასკასა და ფლორიდასაც უფრო მეტი რაოდენობის ხორბლისა და ფორთოხლის მოხმარება ვიდრე იმ შემთხვევაში, თუ ისინი არ განახორციელებდნენ თავიანთ სპეციალიზაციას. საერთაშორისო სპეციალიზაცია ამგვარადვე ვლინდება იმით, რომ შეერთებული შტატები სპეციალდება ისეთი პროდუქციის წარმოებაზე, როგორიცაა

სატვირთო და სამგზავრო თვითმფრინავები და კომპიუტერები, რომელთაც ისინი ყიდიან სხვა ქვეყნებზე, იაპონიიდან ვიდეომაგნიტოფონებზე, ჰონდურასიდან ბანანებზე, იტალიიდან ფეხსაცმელზე და ტაილანდიდან დაწნულ კალათებზე გასაცვლელად. მოკლედ რომ ვთქვათ, შრომის სპეციალიზაცია და გეოგრაფიული სპეციალიზაცია ძალზე მნიშვნელოვანია რესურსების ეფექტურად გამოყენების უზრუნველსაყოფად. ამ თავის განყოფილებაში „ბოლო შტრიხი" სპეციალიზაციის პრობლემა რამდენადმე უფრო ღრმად განიხილება.

ნაკლოვანებები. მიუხედავად, ამ უპირატესობებისა, სპეციალიზაციას ზოგიერთი ნეგატიური შედეგებიც გააჩნია. მაგალითად, კარგად არის ცნობილი სპეციალიზებული შრომის მონოტონურობა და მომაბეზრებლობა. წარმოიდგინეთ ამკრეტ კონვეიერზე ზემოთ აღნიშნული მუშის გამოთაყვანებული მდგომარეობა, რომელიც ისევ აგრძელებს მინის დამონტაჟებას „კამაროს" ავტომობილებზე. მეორეც, სპეციალიზაცია და კოოპერირება უშუალოდ არის დაკავშირებული ერთმანეთთან. რაც უფრო ნაკლებს აწარმოებს თითოეული ჩვენთაგანი თავისი თავისთვის, მით უფრო მეტად ვართ დამოკიდებული სხვების მიერ განხორციელებულ წარმოებაზე. დოკერების ან სატვირთო მანქანების მძღოლების გაფიცვას ძალზე სწრაფად შეუძლია გამოიწვიოს საქონლის უკმარისობა. მესამე პრობლემა წარმოიშობა სპეციალიზაციით განპირობებული ნამეტების გაცვლის ნიადაგზე. ამ პრობლემის გამოკვლევას ჩვენ მივყავართ საშინაო და მსოფლიო ეკონომიკაში ფულის გამოყენების შესახებ საკითხის განხილვამდე.

ფულის გამოყენება

პრაქტიკულად ყველა ეკონომიკური სისტემა, იქნება იგი მოწინავე თუ ჩამორჩენილი, იყენებს ფულს. ფული რიგ ფუნქციებს (იხ. მე-15 თავი) ასრულებს, მაგრამ უპირველეს მის ფუნქციას შეადგენს **მიმოქცევის საშუალების** ფუნქცია.

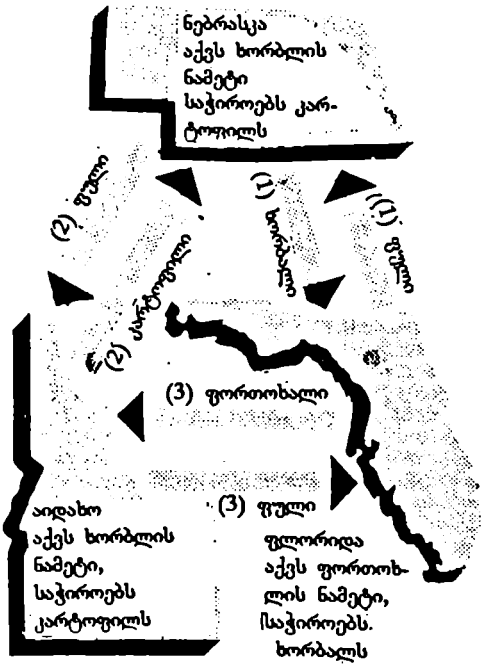
ნებრასკასა და ფლორიდის შტატთან დაკავშირებით ჩვენს მიერ მოტანილ მაგალითში ნებრასკას მცხოვრებთათვის აუცილებელია თავისი ხორბლის გაცვლა ფლორიდის ფორთოხალზე, იმისათვის რომ ორივე შტატმა ნახოს სარგებლობა სპეციალიზაციის შედეგად. თუ რაიმე მიზეზის გამო ამ შტატებს შორის ვაჭრობა ძალზე მოუხერხებელი ან აკრძალული იქნება, სარგებლობა სპეციალიზაციისაგან საზოგადოები-

სათვის დაკარგულია. რატომ? იმიტომ, რომ მომხმარებლებს სურვილი აქვთ ჰქონდეთ მრავალი სხვადასხვა პროდუქტი, ხოლო ვაჭრობის არსებობის პირობებში ისინი ეცდებიან თავიანთი შრომა და მატერიალური რესურსები გამოიყენონ წარმოების მრავალ სხვადასხვა სახეობაში.თუ გაცვლა არ მოხდებოდა ან თუ მისი განხორციელება ძალზე მოუხერხებელი იქნება, მაშინ ნებრასკა და ფლორიდა იძულებული გახდებიან კურსი აიღონ სრულ თვითუზრუნველყოფაზე, და სპეციალიზაციის უპირეტესობანი არარეალიზებული აღმოჩნდება. მოკლედ,ფული როგორც საქონელთა გაცვლის ხელსაყრელი საშუალება, სპეციალიზაციის წანამძღვარს წარმოადგენს.

მართალია,გაცვლა შეიძლება განხორციელდეს - და ზოგჯერ ხორციელდება კიდეც - ბარტერულ საფუძველზე, ე.ი. საქონლის საქონელზე გაცვლის საშუალებით. მაგრამ, ბარტერს როგორც გაცვლის საშუალებას, ეკონომიკის წინაშე სერიოზული პრობლემები შეუძლია დააყენოს. განსაკუთრებით სერიოზულ პრობლემას წარმოადგენს ის გარემოება, რომ ბარტერული გაცვლა გარიგების ორი მონაწილის მოთხოვნილებათა დამთხვევას საჭიროებს.ჩვენს მაგალითში დავუშვით, რომ ნებრასკას მცხოვრებთ გააჩნიათ ხორბლის ნამატი და უნდათ ფორთოხლის შეძენა. ჩვენ, შემდეგ ასევე დავუშვით, რომ ფლორიდის მცხოვრებთ აქვთ ფორთოხლის ნამატი და სანაცვლოდ უნდა შეიძინონ მათი ხორბალი. ამრიგად, გაცვლა მოხდა,მაგრამ მოთხოვნილებათა ასეთი დამთხვევა თუ არ არსებობს, გაცვლა ჩაიშლება. მოდით ასეთი პრობლემა განვიხილოთ.

დავუშვათ, რომ ნებრასკას არ სჭირდება ფლორიდის ფორთოხალი, მაგრამ იგი დაინტერესებულია კარტოფილის შეძენით აიდაჰოს შტატში. მაშინ როდესაც აიდაჰოს სურვილი აქვს შეიძინოს ფლორიდის ფორთოხალი და არა ნებრასკას ხორბალი. იმისათვის, რომ კიდევ უფრო გავართულოთ ჩვენი მაგალითი, დავუშვათ, რომ ფლორიდას ნებრასკის რაღაც რაოდენობის ხორბალი უნდა, მაგრამ სრულებითაც არ სჭირდება აიდაჰოს შტატის კარტოფილი. ეს სიტუაცია ნაჩვენებია 3-1 ნახაზზე.

აქ მოთხოვნილებათა დამთხვევა მთლიანად არ არსებობს. ბარტერული გაცვლა აშკარად ძნელია. იმისათვის, რომ წარმოშობილი ჩიხი დავძლიოთ, თანამედროვე ეკონომიკური სისტემები იყენებენ ფულს, რომელიც უბრალოდ ერთობ ეფექტურ საზოგადოებრივ გამოგონებას წარმოადგენს და საქონლისა და მომსახურების გაცვლას ამსუბუქებს. ისტორიულად გაცვლის შემსუბუქების საშუალების სახით გამოიყენებოდა - სხვადასხვა წარმატებით - პირუტყვი, სიგარეტები, ნიჟარები, ქვები, ლითონის ნაჭრები და ბევრი სხვა საგანი. მაგრამ, ფულის სახით რომ



ნახ. 3-1. ფული აიოლებს გაცვლას იქ, სადაც მოთხოვნილებები არ ემთხვევიან.

მოთხოვნილებათა დაუმთხვეველობის მიუხედავად, ვაჭრობა, ფულის როგორც მიმოქცევის საშუალების სახით გამოყენების გზით შეიძლება განხორციელდეს, როგორც ამას ისრები გვიჩვენებენ. ამსუბუქებს რა გაცვლას, ფულის გამოყენება ეკონომიკურ სისტემას სპეციალიზაციის უპირატესობათა რეალიზაციის საშუალებას აძლევს.

გვემსახუროს,საგანმა მხოლოდ ერთადერთი გამოცდა უნდა გაიაროს: მან როგორც გაცვლის საშუალებამ მყიდველებისა და გამყიდველების საერთო აღიარება უნდა ჰპოვოს. ფული თვით საზოგადოების მიერ განისაზღვრება; ყველაფერი, რასაც საზოგადოება სცნობს მიმოქცევის საშუალების სახით, - სწორედ ის არის ფული. თანამედროვე ეკონომიკურ სისტემებში - იმ მიზეზების გამო, რომელთაც ჩვენ მე-15 თავში ავხსნით, - ფულის სახით მოსახერხებელია ქაღალდის ნაჭრების გამოყენება. დავუშვათ, რომ სწორედ ასეთია საქმის ვითარება ნებრასკას,ფლორიდისა და აიდაჰოს შტატების ეკონომიკურ ურთიერთობაში, ისინი ფულის სახით ქაღალდის ნაჭრებს იყენებენ, რომელთაც „დოლარებს“ უწოდებენ. შესწევთ თუ არა უნარი ქაღალდის დოლარებს, რომლებიც მიმოქცევის საშუალებას წარმოადგენენ, დაძლიონ ის ჩიხი, რომლის შე-

სახებაც ჩვენ ვლაპარაკობდით? რა თქმა უნდა შეუძლიათ, იმ პირობით, რომ ვაჭრობა ისე ხორციელდება, როგორც ეს 3-1 ნახაზზეა ნაჩვენები:

1. ფლორიდა ნებრასკასაგან ღებულობს მისი ხორბლის ნაწილს ფულზე გაცვლით.

2. ნებრასკა ხორბლის გაყიდვის შედეგად მიღებულ ფულს იყენებს აიდაჰოს კარტოფილზე მის გასაცვლელად.

3. შემდეგ, აიდაჰო კარტოფილის გაყიდვის შედეგად მიღებულ ფულს ცვლის ფლორიდის ფორთოხლის ნამეტზე.

მიმოქცევის საშუალების სახით ქაღალდის ფულის (ან, თუმცა, რომელიც გნებავთ ფულის სხვა სახე) ცნობისათვის მზადყოფნა სამმხრივი ვაჭრობის განხორციელების საშუალებას იძლევა. ეს უკანასკნელი თითოეულ შტატს შესაძლებლობას უქმნის დასპეციალდეს ერთი პროდუქტის წარმოებაზე და შეიძინოს მეორე პროდუქტი (სხვა პროდუქტები), რომლის სურვილიც აქვთ მის მაცხოვრებლებს, გარიგებაში მონაწილე ორი წყვილიდან თითოეულის მოთხოვნილებების დაუმთხვევლობის მიუხედავად. მოთხოვნილებათა დამთხვევაზე დაფუძნებული ბარტერი ხელს შეუშლიდა ასეთ გაცვლას და, რა თქმა უნდა, სამივე შტატს აიძულებდა უარი ეთქვათ სპეციალიზაციაზე. ცხადია, ამასთანავე ეს შტატები დაკარგავდნენ სპეციალიზაციის უპირატესობებს. როგორ უცნაურადაც არ უნდა მოგვეჩვენოს ეს ერთი შეხედვით ორი გაცვლა - ნამეტი პროდუქტისა ფულზე, ხოლო შემდეგ ფულისა საჭირო პროდუქტზე - უფრო მარტივ პროცესს წარმოადგენს, ვიდრე პროდუქტის პროდუქტზე ბარტერული გაცვლა! სინამდვილეში,ჩვენი მაგალითის მიხედვით პროდუქტის პროდუქტზე გაცვლა შეიძლებოდა საერთოდ არც კი განხორციელებულიყო.

ის ფაქტი, რომ სხვადასხვა ქვეყანას სხვადასხვა ვალუტა აქვს, საერთაშორისო სპეციალიზაციასა და გაცვლას ართულებს. თუმცა საერთაშორისო სავალუტო ბაზრების არსებობა საშუალებას აძლევს, მაგალითად, ამერიკელებს, იაპონელებს, გერმანელებს, ინგლისელებსა და მექსიკელებს ერთმანეთში გაცვალონ დოლარები, მარკები, გირვანქა სტერლინგები და პესოები საქონლისა და მომსახურების სასურველი საერთაშორისო გაცვლის განხორციელების მიზნით.

და უკანასკნელი მაგალითი. წარმოიდგინეთ დეტროიტელი მუშა, რომელიც „ოლდსმობილებისათვის“ მუხლა ლილვს ამზადებს. კვირის ბოლოს, იმის ნაცვლად, რომ კომპანიის მთავარი ბუღალტრის მიერ ვიზირებული ქაღალდის ფერადი ნაჭერი მიიღოს, ან ქაღალდის რამდენიმე ნაჭერი, მწვანე და შავ ფერად ლამაზად გაფორმებული, ჩვენი მუშა ბუღალტრისაგან ოთხ მუხლა ლილვს ღებულობს „ოლდსმობილებისათ-

ვის". არ სურს რა დააგროვოს თავისთან მუხლა ლილვები, მუშა, როგორი უხერხულიც ეს არ უნდა იყოს, მიემართება დეტროიტის საქმიან ცენტრში, რომ დახარჯოს მძიმე შრომით მიღებული შემოსავალი, ვთქვათ, საბაყლო საქონლის პაკეტზე, ერთ წყვილ ჯინსებზე და კინოთეატრის ბილეთზე. სავსებით აშკარაა, რომ მუშა ამასთანავე აწყდება რამდენადმე მოუხერხებელ ვაჭრობას, რომელიც დროის დიდ დანახარჯს საჭიროებს, ამასთან ბოლოს და ბოლოს მან შეიძლება ვერავითარი გაცვლა ვერ მოახერხოს. წარმოუდგენლად ძნელი ამოცანა იქნება ტანსაცმლით მოვაჭრის პოვნა, რომელსაც გასაყიდად აქვს ჯინსები და რომელსაც შემთხვევით სურვილი აღმოაჩდება შეიძინოს მუხლა ლილვი „ოლდსმობილებისათვის". ხოლო თუ ჯინსები ღირებულების მიხედვით არ უტოლდება მუხლა ლილვს, როგორ შეძლებენ გარიგების მონაწილენი გაცვლას? ამდაგვარი მაგალითები გვიჩვენებენ, რომ ფული ჩვენი ცივილიზაციის ერთ-ერთ დიდ საზოგადოებრივ აღმოჩენას წარმოადგენს.

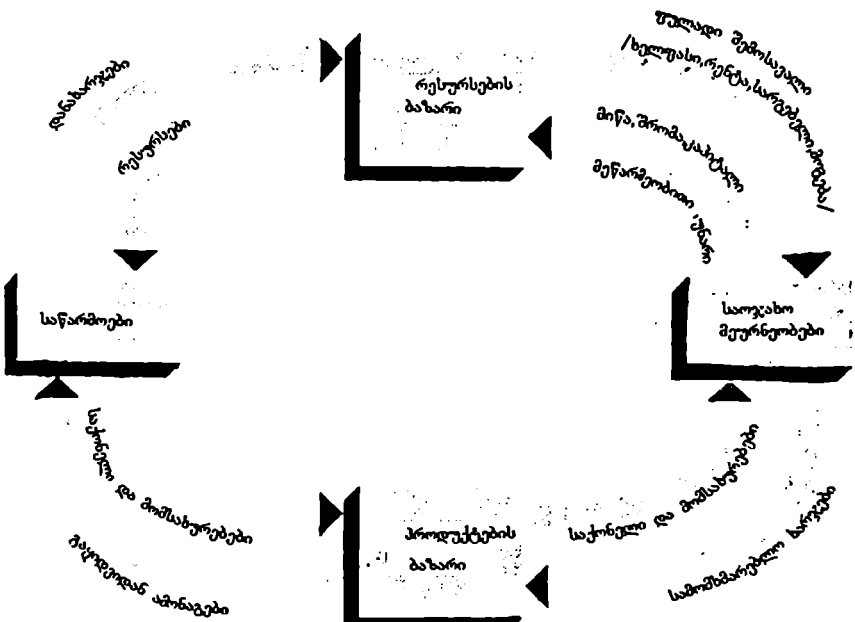
მოკლედ შევაჯამოთ ნათქვამი: ტექნოლოგიურად პროგრესული წარმოების საშუალების გამოყენება, წარმოების სპეციალიზაციის მაღალი ხარისხი და ფულის გამოყენება ყველა თანამედროვე ეკონომიკური სისტემის საბაზისო ინსტიტუციონალურ ნიშნებს წარმოადგენენ.

წრებრუნვის მოდელი (პროდუქტისა და შემოსავლის)

სპეციალიზაციის პრობლემის განხილვა და მასთან დაკავშირებული გაცვლის პროცესის გაიოლებისათვის ფულადი სისტემის არსებობის საჭიროება იწვევს ბაზრებისა და ფასების როლის უფრო მკაფიო დახასიათებას კაპიტალისტურ ეკონომიკაში. ამ თავის უკანასკნელ ნაწილს ჩვენ მივუძღვნით საბაზრო სისტემის ზოგად მიმოხილვას იმ მიზნით, რომ მკითხველის ყურადღება მივაქციოთ წმინდა კაპიტალიზმის ბაზრების ორ ძირითად ტიპს და მათზე მომხდარ გარიგებათა დახასიათებას.

რესურსებისა და პროდუქტების ბაზრები

3-2 ნახაზზე წარმოდგენილია ჩვენთვის საჭირო პრობლემის ზოგადი მიმოხილვა. დიაგრამის ზედა ნახევარზე მოცემულია **რესურსების ბაზრის** სურათი. აქ საოჯახო მეურნეობები, რომლებიც პირდაპირ ან არაპირდაპირ (მათ საკუთრებაში არსებული სავაჭრო - სამრეწველო



ნახ. 3-2. რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლების ნრებრუნვა

ფასები რომლებსაც ისდიან მიწის, შრომის, კაპიტალისა და მეწარმეობითი უნარისათვის წესდება რესურსების ბაზარზე, რომელიც ნაჩვენებია დიაგრამის ზედა ნაწილში. აქ საწარმოები გეველინებიან მოთხოვნის წარმომდგენლის როლში, ხოლო საოჯახო მეურნეობები მიწოდების აგენტების როლში. ფასები მზა ნაწარმსა და მომსახურებაზე ყალიბდება პროდუქტების ბაზარზე, რომელიც ნაჩვენებია დიაგრამის ქვედა ნაწილში. საოჯახო მეურნეობები აქ უკვე გამოდიან მოთხოვნის წარმომდგენთა სახით, ხოლო საწარმოები მიწოდების აგენტების როლში.

კორპორაციების საშუალებით) ფლობენ ყველა ეკონომიკურ რესურსს, საწარმოებს აწვდიან მათ.[1] საწარმოები, რა თქმა უნდა, მოთხოვნებს აყენებენ რესურსებზე, რადგან ეს უკანასკნელნი საშუალებას წარმოადგენენ, რომელთა დახმარებითაც ფირმები საქონელსა და მომსახურებას აწარმოებენ. ადამიანისეული და მატერიალური რესურსების უდიდეს სიმრავლეზე მოთხოვნასა და მიწოდებას შორის ურთიერთდამოკიდებულება თითოეულ მათგანზე ფასს აწესებს. გადასახდელები, რომელთაც საწარმოები იხდიან რესურსების ყიდვის დროს, ამ საწარმოთა ხარჯებს წარმოადგენენ, მაგრამ იმავდროულად ისინი წარმოქმნიან ხელფასის, რენტის, სარგებლისა და მოგების ნაკადებს საოჯახო მეურნეობებში, რომლებიც რესურსებს აწვდიან.

ახლა მოვუბრუნდეთ პროდუქტების ბაზარს, რომელიც დიაგრამის ქვედა ნახევარშია ნაჩვენები. ფულადი შემოსავალი, რომელსაც საოჯახო მეურნეობები რესურსების გაყიდვის შედეგად ღებულობენ, როგორც ასეთი, რეალურ ფასეულობას არ წარმოადგენს. მომხმარებლებს მონეტებისა და ქაღალდის ფულის არც შეჭმა და არც ჩაცმა არ შეუძლიათ. ამისათვის ფულადი შემოსავლის ხარჯვის პროცესში საოჯახო მეურნეობები თავის მოთხოვნას გამოხატავენ საქონლისა და მომსახურების ურიცხვ სიმრავლეზე. იმავდროულად საწარმოები წარმოებისათვის მათ მიერ შეძენილ რესურსებს და იმავე ბაზრებზე საქონელსა და მომსახურებაზე მოთხოვნებს აერთებენ. მოთხოვნისა და მიწოდების შესახებ ამ გადაწყვეტილებათა ურთიერთზემოქმედება განსაზღვრავს კიდეც პროდუქტების ფასებს (თავი 4). დაიხსომეთ აგრეთვე, რომ, საწარმოების თვალსაზრისით, სამომხმარებლო ხარჯების ნაკადი საქონელსა და მომსახურებაზე წარმოშობს ამონაგებს ანუ შემოსავალს მათ მიერ ამ საქონლისა და მომსახურების გაყიდვის შედეგად.

წრებრუნვის მოდელი (რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლის) გადაწყვეტილებათა მიღების პროცესების რთული, ურთიერთდაკავშირებული გადახლართვისა და ეკონომიკური საქმიანობის დემონსტრირებას ახდენს. ყურადღება გაამახვილეთ იმაზე, რომ როგორც საოჯახო მეურნეობები, ისე საწარმოები გამოდიან ორივე ძირითად ბაზარზე, მაგრამ თითოეულ შემთხვევაში მათ მოპირდაპირე მხარეს. რესურსების ბაზარზე საწარმოები გამოდიან როგორც მყიდველები, ე.ი. მოთ-

---

1. საწარმოს მოცემული ანალიზის დონეზე ჩვენი მიზნებისათვის უბრალოდ როგორც ორგანიზაციული სქემების, ე.ი. როგორც ქაღალდზე არსებული ინსტიტუტების, განხილვაა საჭირო, განსხვავებით კაპიტალის, ნედლეულის, სამუშაო ძალისა და მეწარმეობითი უნარისაგან, რომლებიც სიცოცხლეს შთაბერავენ მათში და აქცევენ მათ „მოქმედ ფირმებად“.

ხოვნის მხარეს, ხოლო საოჯახო მეურნეობები, როგორც რესურსების მფლობელები და მომწოდებლები, გამოდიან გამყიდველებად, ე.ი. მიწოდების მხარეს. პროდუქტების ბაზარზე ისინი პოზიციებს ცვლიან, მეურნეობები, როგორც მომხმარებლები, აღმოჩნდებიან მყიდველთა ბანაკში, ე.ი. მოთხოვნის მხარეს, ხოლო საწარმოები უკვე გამყიდველთა ბანაკში იმყოფებიან, ე.ი. მიწოდების მხარეს. ამასთანავე ეკონომიკურ ერთეულთა თითოეული ამ ჯგუფთაგანი ყიდულობს კიდეც და ყიდის კიდეც.

შემდეგ, ამ გარიგებათა მიღმა იშვიათობის ლანდი ჩანს. რამდენადაც საოჯახო მეურნეობებს საწარმოთა მომარაგებისათვის მხოლოდ შეზღუდული რესურსები გააჩნიათ, მომხმარებელთა ფულადი შემოსავლებიც ასევე შეზღუდულია. ეს კი ნიშნავს, რომ თითოეული მომხმარებლის შემოსავალს, ამრიგად ზღვარი უწესდება. დოლარების შეზღუდული რაოდენობა, როგორც ჩანს, ყველა საქონლისა და მომსახურების, რომლის ყიდვასაც მომხმარებელი ისურვებს, საშუალებას არ იძლევა. ამგვარადვე, რამდენადაც რესურსები იშვიათია, მზა საქონლისა და მომსახურების წარმოებაც ასევე შეზღუდულია. მთელ ჩვენს ანალიზს თან სდევს რესურსების იშვიათობისა და გადაწყვეტილების არჩევანის პრობლემა.

შევაჯამოთ. მონეტარულ ეკონომიკურ სისტემაში საოჯახო მეურნეობები რესურსების მესაკუთრეთა სახით თავიანთ რესურსებს ყიდიან საწარმოებზე, ხოლო მომხმარებელთა სახით რესურსების გაყიდვის შედეგად მიღებულ თავიანთ ფულად შემოსავლებს ხარჯავენ საქონლისა და მომსახურების შესაძენად. იმისათვის, რომ საქონელი და მომსახურება აწარმოონ, საწარმოებმა რესურსები უნდა შეიძინონ; მათი მზა ნაკეთობები შემდეგ იყიდება მეურნეობებზე ამ უკანასკნელთა სამომხმარებლო ხარჯების სანაცვლოდ, ან, საწარმოთა თვალთახედვით, მათ მიერ მიღებული ამონაგების სანაცვლოდ. ამ პროცესის საბოლოო შედეგს წარმოადგენს ეკონომიკური რესურსების <u>რეალური</u> ნაკადი საათის ისრის საწინააღმდეგოდ, ხოლო შემოსავლების და სამომხმარებლო ხარჯების <u>ფულადი</u> ნაკადი საათის ისრის მიმართულებით. ეს ნაკადები ერთდროულია, ამასთან ისინი უსასრულოდ მეორდებიან.

შეზღუდვები

წმინდა კაპიტალიზმის ფუნქციონირების პროცესში ზოგიერთი მნიშვნელოვანი ნაკლოვანება და ხარვეზი არსებობს რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლების წრებრუნვის საერთო დახასიათებაში.

1. წრებრუნვის მოდელი (რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლების) არ ასახავს ფაქტებისა და დეტალების იმ მირიადს, რომელიც ცალკეულ საოჯახო მეურნეობებს, საწარმოებს, ცალკეული რესურსებისა და პროდუქტების ბაზრებს ეხება. ასევე არ გვიჩვენებს იგი გარიგებებსაც, რომლებიც საწარმოებისა და საოჯახო მეურნეობების შიგნით ხორციელდება. სინამდვილეში, წრებრუნვის (რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლების) მოდელის ღირსება იმაში მდგომარეობს, რომ იგი წმინდა კაპიტალიზმის ფუნდამენტურ პრინციპებს ამჟღავნებს, მაგრამ დამკვირვებელს მრავალ მის დეტალს არ უმხელს. ჩვენ აქ ვცდილობთ მთელი ტყე დავინახოთ; ცალკეული ხეების შესწავლა კი ქვემოთ გვექნება.

2. წრებრუნვის (რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლების) მოდელს მთავრობის ეკონომიკურ როლთან არავითარი კავშირი არა აქვს. რაშია აქ საქმე? კაპიტალიზმის ინსტიტუტები ჩაკეტილი, თვითრეგულირებადი ეკონომიკის შექმნას გულისხმობენ, რომელშიც სახელმწიფოს როლი უმნიშვნელოა. მე-6 თავში წრებრუნვის ჩვენი მოდელი მოდიფიცირდება იმისათვის, რომ მან მთავრობის ეკონომიკური ფუნქციები ასახოს შერეულ კაპიტალიზმში, რომელიც ამჟამადაა დამახასიათებელი შეერთებული შტატების ეკონომიკისათვის.

3. მოცემულ სტადიაზე ჩვენი მოდელი საერთაშორისო ბაზრებს გამორიცხავს. რადგან ქვემოთ ჩვენ უნდა განვიხილოთ სამთავრობო ანუ სახელმწიფო სექტორის როლი, ჩვენს ანალიზში „მსოფლიოს დანარჩენი ნაწილის“ სექტორის ჩართვაც დაგვჭირდება.

4. ეს მოდელი გულისხმობს, რომ საოჯახო მეურნეობები მთელ თავის ფულად შემოსავალს მთლიანად ხარჯავენ და, რა თქმა უნდა, შემოსავლებისა და გასავლების სიდიდე მუდმივს წარმოადგენს. რეალურ პარამეტრებში ეს ნიშნავს, რომ წარმოებისა და დასაქმების დონეები ასევე მუდმივია. მაკროეკონომიკა შემოსავლებისა და პროდუქციის ნაკადებში მიზეზებისა და შედეგების ცვალებადობის ანალიზს ეძღვნება.

5. წრებრუნვის (რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლების) მოდელი არ შეიძლება განვიხილოთ როგორც მუდმივი მამოძრავებელი.ამ მოდელით აღწერილი ეკონომიკური პროცესები ფიტავენ ადამიანის ენერგიას და მატერიალურ რესურსებს შთანთქავენ. უფრო მეტიც, გარემოს გაბინძურების პრობლემები, რომელთაც ფართო გაშუქება ჰპოვეს, იმ ფაქტიდან გამომდინარეობენ, რომ წარმოებისა და მოხმარების პროცესებში დაბანდებული რესურსების დიდი ნაწილი, სისტემას ამა თუ იმ ნარჩენის სახით უბრუნდება.

6. წრებრუნვის (რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლების)ჩვენეული ანალიზი არ გვიხსნის თუ ფაქტობრივად როგორ ყალიბდება სარესურსო და საბაზრო ფასები. ესაა ამოცანა, რომელსაც ჩვენ შემდეგ თავში შევეხებით და, სადაც შევეცდებით ვუპასუხოთ კითხვას, თუ როგორ წარმოიქმნება სარესურსო და საბაზრო ფასები წმინდა კაპიტალისტურ ეკონომიკაში.

რეზიუმე

1. კაპიტალისტური სისტემა ხასიათდება რესურსებზე კერძო საკუთრებით და ინდივიდთა თავისუფლებით გამოიყენონ ისინი ეკონომიკური საქმიანობის მათ მიერ არჩეულ ასპექტში თავიანთი მატერიალური კეთილდღეობის ამაღლების საშუალებათა სახით. ასეთი ეკონომიკური სისტემის მამოძრავებელ ძალას წარმოადგენს პირადი სარგებლობა,ხოლო კონკურენცია მასში მარეგულირებელი და მაკონტროლებელი მექანიზმის როლს ასრულებს. კაპიტალისტური წარმოების ორგანიზაცია მთავრობის გეგმის საფუძველზე არ ხდება, ხოლო საბაზრო სისტემაში იგი ხედავს ინდივიდუალურ გადაწყვეტილებათა მირიადს, ორგანიზაციისა და ეფექტურობის უზრუნველყოფის იარაღს, რომელიც განსაზღვრავს თუ რა უნდა აწარმოონ, აგრეთვე პროდუქტის წარმოებისა და განაწილების ხერხებს. კაპიტალისტური იდეოლოგია იცავს პოზიციებს, რომელთა თანახმადაც მთავრობა მეორეხარისხოვან და შედარებით პასიურ როლს ასრულებს ეკონომიკაში.

2. წარმოების საშუალებათა ფართოდ გამოყენებაზე დაფუძნებული სპეციალიზაცია და მოწინავე ტექნოლოგია ყველაზე თანამედროვე ეკონომიკური სისტემისათვის დამახასიათებელ თვისებას წარმოადგენს.ფული, რომელიც მიმოქცევის საშუალების სახით ფუნქციონირებს, ბარტერულ გაცვლასთან დაკავშირებულ სიძნელეებს წყვეტს, და ამით უფრო ღრმა სპეციალიზაციის განხორციელების საშუალებას იძლევა, როგორც ქვეყნის შიგნით, ისე საერთაშორისო თვალსაზრისით.

3. კაპიტალისტური სისტემის ფუნქციონირების შესახებ ზოგადი წარმოდგენის შექმნა შემოსავლის წრებრუნვას შეუძლია. ეს გამარტივებული მოდელი აფიქსირებს პროდუქტებისა და რე-

სურსების ბაზრებს და კაპიტალისტური ეკონომიკის სისხლძარღვოვანი სისტემის წარმომქმნელი უმნიშვნელოვანესი ნაკადების - „შემოსავლები -გასავლები“ და - „რესურსები - პროდუქტები“, დემონსტრირებას ახდენს.

ტერმინები და ცნებები

კერძო საკუთრება
თავისუფალი მეწარმეობა
არჩევანის თავისუფლება
პირადი სარგებლობა და პირადი ინტერესი
კონკურენცია
ბაზარი
„არაპირდაპირი“ წარმოება
შრომის სპეციალიზაცია და დანაწილება
მიმოქცევის საშუალება
ბარტერული ვაჭრობა
წრებრუნვის მოდელი
რესურსების ბაზრები და პროდუქტების ბაზრები

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1. „კაპიტალიზმი შეიძლება დაეახასიათოთ როგორც ავტომატურად თვითრეგულირებადი სისტემა, რომელიც მოქმედებაში მოდის ინდივიდების პირადი სარგებლობით და რეგულირდება კონკურენციით“[1]. აგვიხსენით და შეაფასეთ ეს დებულება.

2. აგვიხსენით,თუ როგორ წარმოადგენს საბაზრო სისტემა გადაწყვეტილებათა ინფორმაციის გაცვლისა და ეკონომიკური რესურსების განაწილების შესახებ გადაწყვეტილებათა ცხოვრებაში გატარების საშუალებას.

3. რა უპირატესობებს წარმოშობს „არაპირდაპირი“ წარმოება? როგორი პრობლემები წარმოიშობა ძირითადი კაპიტალის გადიდებასთან დაკავშირებით სრული დასაქმების ეკონომიკისა და წარმოების სრული მოცულობის პირობებში? მოახდინეთ ამ პრობლემის ილუსტრირება წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის საშუალებით. აწყდება თუ არა ეკონომიკა, რომელსაც უმოქმედო რესურსები გააჩნია, იგივე პრობლემას?

---

1. Haward R. Bowen. Toward Social Economy. New-York: Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1948. გვ. 249

4. როგორია ადამიანისეული და მატერიალური რესურსების გამოყენებაში სპეციალიზაციის უპირატესობანი? აგეიხსენით თეზისი „გაცვლა სპეციალიზაციის აუცილებელ შედეგს წარმოადგენს".

5. რა პრობლემებია დაკავშირებული ბარტერულ გაცვლასთან? გეიჩვენეთ მიმოქცევის საშუალების სახით ფულის ეკონომიკური მნიშვნელობა. „ფული წარმოადგენს ერთადერთ საქონელს, რომელიც სხვა არაფრისათვის არ ეარგა იმის გარდა, რომ თავი დაალწიო მას. თუ თქვენ მას არ დახარჯავთ ან არ დაობანდებთ, იგი თქვენ არ გამოგკეცებათ, არ ჩაგაცმევთ, არ მოგცემთ თავშესაფარს და არ გაგართობთ. თქვენთვის ფასეულობას ის მხოლოდ მასთან გაწმორების პროცესში წარმოშობს"[1]. აგეიხსენით ეს მტკიცება.

6. აღწერეთ წმინდა კაპიტალიზმის ფუნქციონირების პროცესი წრებრუნვის (რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლის) მოდელის მაგალითზე. დახასიათეთ რესურსებისა და პროდუქტების ბაზრები, ამასთან გამუდმებით ხაზგასმით აღნიშნეთ რესურსების იშვიათობის ფაქტი. ჩამოთვალეთ წრებრუნვის (რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლების) მოდელის შეზღუდვები.

ბოლო შტრიხი

საბუღალტრო თუ სამღებრო საქმე?

თუ მე უკეთესი ბუღალტერი ვარ, ვიდრე თქვენ, და პირიქით, თქვენ უკეთესი მღებავი ხართ, ვიდრე მე, მაშინ აქედან, ბუნებრივია, გამომდინარეობს უეჭველი დასკვნა: მიზანშეწონილია ჩემი დასპეციალება საბუღალტრო საქმეში, ხოლო თქვენი სამღებროში. ამასთან, შედარებით უპირატესობათა კონცეფცია იმის შესახებ მიუთითებს, რომ სპეციალიზაცია შრომის მწარმოებლურობას ამაღლებს იმ შემთხვევაშიც კი, თუ თქვენ უკეთესი ბუღალტერი ხართ და უკეთესი მღებავი, ვიდრე მე. ამ კონცეფციის სისწორეს შემდეგი მაგალითი ადასტურებს.

განვიხილოთ შემთხვევა დიპლომირებულ ბუღალტერთან (დბ), რომელიც, დავუშვათ, ასევე კვალიფიციურ მღებავს წარმოადგენს. ვივარაუდოთ, რომ დბ-ს სჭირდება თავისი სახლის შეღებვა და რომ მას ამის გაკეთება შეუძლია უფრო ჩქარა, ვიდრე პროფესიონალ მღებავს, რომლის დაქირავებასაც ის ფიქრობს. უნდა ჩამოშორდეს თუ არა დბ თავის საბუღალტრო საქ-

---

1. Federal Reserve Bank of Philadelphia. Creeping Inflation // Business Reviw. August, 1957. გვ. 3

მიანობას დროებით, იმისათვის, რომ შეღებოს თავისი საკუთარი სახლი თუ გააგრძელოს დასპეციალება საბუღალტრო საქმეში და დაიქირაოს მღებავი? პასუხი ამ კითხვაზე დამოკიდებულია იმაზე,თუ რამდენ თავის შემოსავალს დაკარგავს დბ, რა დროს დახარჯავს სახლის შესაღებად,მის იმ ხარჯებთან შედარებით, რომელიც საჭიროა იგივე სამუშაოს შესრულებისათვის მღებავის დასაქირავებლად. დავუშვათ, რომ დბ-ს შეუძლია თითოეული სამუშაო საათისათვის თავისი სპეციალობის მიხედვით 50 დოლარის გამომუშავება და რომ მღებავს თითოეული სამუშაო საათისათვის მან უნდა გადაუხადოს 15 დოლარი. ასევე დავუშვათ, რომ დბ სახლის შესაღებად 30 საათი დასჭირდება,ხოლო მღებავი ამ სამუშაოსათვის 40 საათს დახარჯავს. დაბოლოს, დავუშვათ, რომ დბ განსაკუთრებულ კმაყოფილებას არ განიცდის სამღებრო სამუშაოთი.

მთელი ამ ინფორმაციის შედეგად შეიძლება დავასკვნათ, რომ დბ-მა უნდა დაიქირაოს მღებავი. ასეთი დასკვნის გაკეთების საფუძველს იძლევა ის, რომ სახლის შესაღები ფარული ხარჯები შეადგენს 1500 დოლარს (= 30 საათი X 50 დოლარზე-საათში დაკარგულ შემოსავალზე), მაშინ როდესაც მღებავის ქირაენობის ღირებულება მხოლოდ 600 დოლარია (= 40 საათი X 15 დოლარზე მღებავის საზღაურზე). მიუხედავად იმისა, რომ დბ უფრო უკეთ, ვიდრე მღებავი, ართმევს თავს, როგორც საბუღალტრო, ისე სამღებრო სამუშაოს, შეფარდებითი ანუ შედარებითი, სარგებლობა მისთვის საბუღალტრო საქმიანობაზე მოდის. ამიტომ ის შეამცირებს ხარჯებს სახლის შეღებვაზე, გააგრძელებს რა დასპეციალებას თავის საბუღალტრო საქმეში და გამოიყენებს ამ სამუშაოსაგან მიღებული შემოსავლის ნაწილს მღებავის დასაქირავებლად.

ზუსტად ასევე მღებავსაც შეუძლია ხარჯების შემცირება საბუღალტრო მომსახურების მიღებაზე, დასპეციალდება თავის სამღებრო საქმეში და გამოიყენებს თავისი შემოსავლის ნაწილს დბ დასაქირავებლად. მაგალითად,დავუშვათ, რომ მღებავს თავისი საშემოსავლო გადასახადის შესახებ დეკლარაციის შესადგენად 10 საათი სჭირდება,მაშინ როდესაც დბ ასეთი სამუშაოს შესრულება 2 საათში შეუძლია. მაშასადამე, მღებავმა თავისი შემოსავლიდან 150 დოლარი უნდა გაიმეტოს (= 10 საათი X 15 დოლარზე) სამუშაოსათვის, რომელიც მისთვის

შეუძლიათ შეასრულონ 100 დოლარად (= 2 საათი X 50 დოლ., დბ სამუშაო დროზე).ასეთი დაშვებების დროს შეფარდებითი,ანუ შედარებითი სარგებლიანობა მღებავისათვის მდგომარეობს სამღებრო საქმეში და მან უნდა გააგრძელოს დასპეციალება ამ საქმეში. ქირაობს რა დბ საშემოსავლო გადასახადის შესახებ თავისი დეკლარაციის შესადგენად, მღებავი ამცირებს ხარჯებს ამ სამუშაოს შესასრულებლად.

ის, რაც სამართლიანია ჩვენი ჰიპოთეზური დბ-და მღებავისათვის,ასევე სამართლიანია ერთი ქვეყნის ორი რეგიონისათვის და ორი ქვეყნისათვისაც. რეგიონებსა და ქვეყნებსაც ასევე შეუძლიათ შეამცირონ თავანთი ხარჯები მათთვის აუცილებელი პროდუქტების მისაღებად თავიანთი შეფარდებითი, ან შედარებითი, უპირატესობების საფუძველზე სპეციალიზაციის საშუალებით.

თავი მეოთხე

ინდივიდუალური ბაზრების ანალიზი: მოთხოვნა და მიწოდება

ასწავლეთ თუთიყუშს წარმოთქვას სიტყვები "მოთხოვნა და მიწოდება" და თქვენს წინაშე ეკონომისტია! ამ გესლიან ხუმრობაში სიმართლის დიდი ნაწილია იმიტომ, რომ არსებითად ამ უმარტივეს ეკონომიკურ ბერკეტებს - მოთხოვნასა და მიწოდებას - უნარი შესწევს ღრმა წარმოდგენა შეგვიქმნას არა მხოლოდ ცალკეულ ეკონომიკურ პრობლემაზე, არამედ აგრეთვე მთლიანად მთელი ეკონომიკური სისტემის ფუნქციონირების შესახებაც.

ამ თავის უმნიშვნელოვანეს მიზანს ბაზრების ბუნებისა და ფასებისა და წარმოების მოცულობის ჩამოყალიბების პროცესის გარკვევა შეადგენს. მე - 3 თავში მოტანილმა წრებრუნვის (რესურსების, პროდუქტებისა და შემოსავლის) მოდელმა თქვენ უკვე მოგამზადათ ამ ამოცანის გადასაჭრელად, დაახასიათა რა ორივე ბაზრის - რესურსებისა და პროდუქტების, მონაწილენი. მაგრამ ჩვენ იქ ვგულისხმობდით, რომ რესურსებისა და პროდუქტების ფასები "მოცემულია" იმის ახსნის გარეშე, თუ როგორ "წესდება" ან განისაზღვრება ფასები. მოდით, წრებრუნვის მოდელზე დამყარებით, უფრო დაწვრილებით განვიხილოთ ბაზრის ცნება.

ბაზრების განსაზღვრა

ბაზარი - ინსტიტუტი, ანუ მექანიზმია, რომელიც ერთად უყრის თავს ცალკეული საქონლისა და მომსახურების მყიდველებსა (მოთხოვნის წარმდგენლებს) და გამყიდველებს (მიმწოდებლებს). ამასთან, ბაზრები სულ სხვადასხვა ფორმას ღებულობენ. უახლოესი ავტოგასამართი სადგური, სასაუზმე, გრამფირფიტების მაღაზია, ფერმერის გზისპირა ფარდული - ყველაფერი ეს ჩვეულებრივი ბაზრებია. ნიუ - იორკის საფონდო ბირჟა და ჩიკაგოს მარცვლეულის ბირჟა ეს უკვე მაღალგან-

ვითარებული ბაზრებია, რომლებზედაც მყიდველები და გამყიდველები აქციების, ობლიგაციებისა და სოფლის მეურნეობის პროდუქციის მეშვეობით მსოფლიოს ყველა მხრიდან ამყარებენ კავშირს ერთმანეთთან. აუქციონის ორგანიზატორებიც ამგვარადვე უყრიან ერთად თაეს ხელოვნების საგნების, პირუტყვის, ნახმარი სასოფლო - სამეურნეო მოწყობილობების, ხოლო ზოგჯერ უძრავი ქონებისაც, მყიდველებსა და გამყიდველებს. მთელ ამერიკაში ცნობილი ფეხბურთელი და მისი აგენტი მოლაპარაკებას აწარმოებს ეროვნული საფეხბურთო ლიგის გუნდის მფლობელთან კონტრაქტის ბიუროში, რომელიც კურსდამთავრებულებს ეხმარება სამუშაოს მოძებნაში. ეს ვითარება, რომელიც პოტენციურ მყიდველებს პოტენციურ გამყიდველებთან აკავშირებს, წარმოშობს ბაზარს. როგორც ეს მოტანილი მაგალითებიდან გამომდინარეობს, ბაზრების ერთი ნაწილი ლოკალურია, მაშინ როდესაც სხვები ეროვნულ ან საერთაშორისო ხასიათს ატარებენ. ზოგიერთებს მოთხოვნის წარმომდგენსა და მიმწოდებელს შორის პირადი კონტაქტი განასხვავებს, ხოლო სხვები უპიროვნოებს წარმოადგენენ - მათზე მყიდველი და გამყიდველი არასოდეს ხედავენ ერთმანეთს ან ერთმანეთის შესახებ საერთოდ არაფერი იციან.

მოცემულ თავში ჩვენ გვაინტერესებს <u>წმინდა კონკურენტული ბაზრების</u> ფუნქციონირება. როგორც ეს მე-3 თავში იყო აღნიშნული, ამგვარი ბაზრები გულისხმობს სტანდარტული პროდუქტების გაცვლით დაინტერესებულ დამოუკიდებლად მოქმედ მყიდველთა და გამყიდველთა დიდ რაოდენობას. უფრო ზუსტად, ჩვენ აქ მხედველობაში გვაქვს ბაზრის არა ის ტიპი, რომელსაც მიეკუთვნებიან გრამფირფიტების მაღაზია და ავტოგასამართი სადგური, სადაც საყოველთაო განხილვისათვისაა გამოკრული ფასები, არამედ ისეთი კონკურენტული ბაზრები, როგორიცაა მარცვლეულის ბირჟა, ცენტრალური საფონდო ან უცხოური ვალუტის ბირჟა, სადაც წონასწორობის ფასი "მჟღავნდება" მყიდველებისა და გამყიდველების შეთანხმებულ გადაწყვეტილებათა საშუალებით. ჩვენ ასევე ვისწრაფვით გავარკვიოთ, თუ როგორ წესდება ფასები რესურსების ბაზარზე იმ გადაწყვეტილებათა საფუძველზე, რომელთაც კონკურენციაში მყოფი შინამეურნეობები - რესურსების მომწოდებლები (ნახ. 3-2) ღებულობენ. ჯერ განვიხილოთ <u>პროდუქტების ბაზარი</u>, ხოლო შემდეგ გადავიდეთ <u>რესურსების ბაზრის</u> ანალიზზე. ჩვენი მიზანია - ავხსნათ ფასების ჩამოყალიბების მექანიზმი.

მოთხოვნა

ტერმინს "მოთხოვნა" ეკონომისტებისათვის სპეციფიკური მნიშვნელობა აქვს. **მოთხოვნა** გამოიხატება გრაფიკის სახით, რომელიც გვიჩვენებს პროდუქტის რაოდენობას, რომლის შესაძენადაც მომხმარებელი მზადაა და შეუძლია კიდეც შეიძინოს დროის გარკვეული პერიოდის ფასებით ან, ერთერთ შესაძლებელში.[1] მოთხოვნა გამოხატავს რიგ ალტერნატიულ შესაძლებლობას, რომელიც ცხრილის ფორმით შეიძლება წარმოვიდგინოთ. ის პროდუქტის იმ რაოდენობას გვიჩვენებს, რომელზედაც (სხვა თანაბარ პირობებში) წარმოდგენილი იქნება მოთხოვნა სხვადასხვა ფასის დროს. როგორც ჩვენი განსაზღვრებიდან გამომდინარეობს, მოთხოვნა ჩვეულებრივ ფასის ხელსაყრელობის პოზიციიდან განიხილება; სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ჩვენ ვთვლით, რომ მოთხოვნა გვიჩვენებს პროდუქტების იმ რაოდენობას, რომელსაც მომხმარებელი სხვადასხვა შესაძლებელ ფასში იყიდის. ამავე ზომითაა სწორი, ხოლო ზოგჯერ სასარგებლოც მოთხოვნის რაოდენობრივი თვალსაზრისით განხილვა. იმის ნაცვლად რომ ვიკითხოთ თუ რა რაოდენობის საქონელი შეიძლება გაიყიდოს სხვადასხვა ფასში, შეიძლება ვიკითხოთ - რა ფასებში შეუძლიათ მომხმარებლებს სხვადასხვა რაოდენობის საქონლის ყიდვა. 4-1 ცხრილში მოცემულია ერთი მომხმარებლის, რომელმაც სიმინდის ბუშელის რაღაც რაოდენობა იყიდა, ჰიპოტეზური **მოთხოვნის სკალა.**

ცხრილი4 -1. ინდივიდუალური მყიდველის მოთხოვნა სიმინდზე (ჰიპოტეზური მონაცემები)

ბუშელის ფასი (დოლ.)	მოთხოვნის სიდიდე კვირაში
5	10
4	20
3	35
2	55
1	80

1. რესურსების ბაზრების მიმართ ამ განსაზღვრის გამოყენებისას უბრალოდ სიტყვა „პროდუქტის" ნაცვლად ჩასვით სიტყვა „რესურსი" და სიტყვა „მომხმარებლის" ნაცვლად - „საწარმოები".

მოთხოვნის ცხრილის ეს სქემა სიმინდის ფასსა და მის რაოდენობას შორის კავშირს ასახავს, რომელიც ჩვენს მითიურ მყიდველს სურს და შეუძლია თითოეულ ამ ფასში შეიძინოს.

მიაქციეთ ყურადღება, რომ ჩვენ ვამბობთ "სურს" და "შეუძლია", იმდენად რამდენადაც ერთი მხოლოდ სურვილი ბაზარზე საკმარისი არ არის. მე შემიძლია ვისურვო "პორშეს" ყიდვა, მაგრამ თუ ეს სურვილი განმტკიცებული არ არის ყიდვის უნარით, ე.ი. დოლარების საჭირო რაოდენობით, თვით სურვილის რეალიზაცია არ მოხდება, და რა თქმა უნდა, არ აისახება ბაზარზე. როგორც 4-1 ცხრილიდან ჩანს, თუ ბუშელის ფასი ბაზარზე შეადგენს 5 დოლარს, ჩვენი მყიდველი მზად იქნება კვირაში 10 ბუშელი შეიძინოს, ხოლო თუ ფასი 4 დოლარს შეადგენს მაშინ მყიდველს კვირაში 20 ბუშელის ყიდვა შეეძლება და ა.შ.

მოთხოვნის სკალა თავისთავად არ პასუხობს კითხვაზე, თუ ხუთი შესაძლებელი ფასიდან რეალურად რომელი არსებობს სიმინდის ბაზარზე, როგორც უკვე ნათქვამი იყო, ეს დამოკიდებულია მოთხოვნასა და მიწოდებაზე. მოთხოვნა, რა თქმა უნდა, - ეს უბრალოდ მყიდველის, პროდუქტის ყიდვასთან დაკავშირებული გეგმების ან განზრახვათა ცხრილის ფორმით გამოხატვაა.

ამასთან მიაქციეთ ყურადღება, იმისათვის, რომ მოთხოვნის სიდიდეებს რაიმე მნიშვნელობა ჰქონდეთ, ისინი დროის გარკვეულ მონაკვეთს - დღეს, კვირას, თვეს და ა.შ., უნდა მიეკუთვნებოდნენ. განცხადება იმის თაობაზე, რომ "მომხმარებელი იყიდის 10 ბუშელ სიმინდს ბუშელისათვის 5 დოლარ ფასში", გაურკვეველი და უაზროა, ხოლო განცხადება იმის თაობაზე, რომ "მომხმარებელი ყოველ კვირას იყიდის 10 ბუშელ სიმინდს ხუთ - ხუთ დოლარად ბუშელს", ნათელია და ძალიან დიდი აზრით.

მოთხოვნის კანონი

მოთხოვნის ძირეული თვისება შემდეგში მდგომარეობს; ყველა სხვა პარამეტრის უცვლელობის დროს ფასის შემცირება მოთხოვნის სიდიდის შესაბამის გაზრდას იწვევს და პირიქით, სხვა თანაბარ პირობებში ფასის გადიდება იწვევს მოთხოვნის სიდიდის შესაბამის შემცირებას, მოკლედ, არსებობს უარყოფითი, ანუ უკუკავშირი ფასსა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის. ეკონომისტებმა ამ უკუკავშირს **მოთხოვნის კანონი** უწოდეს.

რა უდევს საფუძვლად ამ კანონს? ამ კითხვას რომ პასუხი გავცეთ, არგუმენტირების რამოდენიმე დონე შეიძლება გამოვიყენოთ.

1. საღი აზრი და სინამდვილის ელემენტარული შესწავლა იმას ეთანხმება, რასაც მოთხოვნის დაღმავალი მრუდი გვიჩვენებს. ჩვეულებრივ ადამიანები მართლაც მოცემულ პროდუქტს დაბალ ფასში უფრო მეტს ყიდულობენ, ვიდრე მაღალში. მომხმარებლებისათვის ფასი ყიდვის განხორციელების ხელისშემშლელ ზღუდეს წარმოადგენს. რაც უფრო მაღალია ეს ზღუდე, მით უფრო ნაკლებ პროდუქტს იყიდიან ისინი, ხოლო რაც უფრო დაბალია ფასობრივი ზღუდე, მით უფრო მეტ რაოდენობას შეიძენენ ისინი. სხვა სიტყვებით, მაღალი ფასი მყიდველებს ყიდვის განწყობას უფუჭებს, ხოლო დაბალი ფასი, მათ სურვილს განახორციელონ ყიდვა, აძლიერებს. უკვე ის ფაქტი, რომ ფირმები "დაყიდვას" აწყობენ, მოთხოვნის კანონის თაობაზე მათი რწმენის თვალსაჩინო დადასტურებაა. საწარმოები თავიანთ სასაქონლო მარაგებს ამცირებენ არა ფასების ამაღლებით, არამედ მათი შემცირებით.

2. დროის ნებისმიერ მოცემულ პერიოდში პროდუქტის თითოეული მყიდველი პროდუქტის თითოეული მომდევნო ერთეულისაგან უფრო ნაკლებ კმაყოფილებას, სარგებლობას, ან გამოსადეგიანობას ღებულობს. მაგალითად, მეორე "ბიგ-მაკ"-ი (კატლეტი "დიდი მაკდონალდი". მთარგმნელის შენიშვნა) მომხმარებელს უფრო ნაკლებ კმაყოფილებას ანიჭებს, მესამეს მეორესთან შედარებით კიდევ უფრო ნაკლები კმაყოფილება ან სარგებლობა მოაქვს და ა.შ. აქედან შეიძლება დავასკვნათ, რომ, რამდენადაც მოხმარებას **კლებადი ზღვრული სარგებლიანობის** პრინციპის - ე.ი. პრინციპის, რომლის თანახმადაც მოცემული პროდუქტის მომდევნო ერთეულებს სულ უფრო ნაკლები და ნაკლები კმაყოფილება მოაქვს, - მოქმედებისადმი მიდრეკილება აქვს, მომხმარებლები ყიდულობენ პროდუქტის დამატებით ერთეულებს მხოლოდ იმ პირობით, რომ მისი ფასი მცირდება.

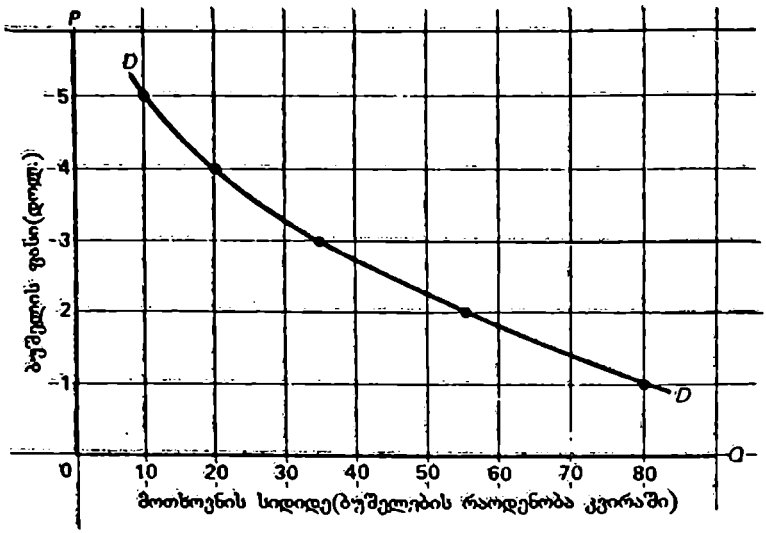
3. ანალიზის რამდენადმე უფრო მაღალ დონეზე მოთხოვნის კანონის ახსნა შეიძლება შემოსავლისა და მისი შენაცვლების ეფექტებით. **შემოსავლის ეფექტი** იმაზე მიუთითებს, რომ უფრო დაბალი ფასის დროს ადამიანმა შეიძლება თავის თავს უფრო მეტი მოცემული პროდუქტის ყიდვის უფლება მისცეს ისე, რომ უარი არ თქვას რაიმე ალტერნატიული საქონლის შეძენაზე. სხვა სიტყვებით, პროდუქტის ფასის შემცირება მომხმარებლის ფულადი შემოსავლის მსყიდველობით უნარს ზრდის, და ამიტომ მას შეუძლია მოცემული პროდუქტის უფრო მეტი რაოდენობით შეძენა, ვიდრე უწინ. უფრო მაღალი ფასი საწინააღმდეგო შედეგს იწვევს. **შენაცვლების ეფექტი** იმით გამოიხატება, რომ უფრო

დაბალი ფასის დროს ადამიანს იაფი საქონლის შეძენის სტიმული უჩნდება ნაცვლად ანალოგიური საქონლისა, რომელიც ახლა შედარებით უფრო ძვირია. მომხმარებლებს ძვირი პროდუქტების უფრო იაფით შეცვლის მისწრაფება აქვთ. ილუსტრაციისათვის მოვიტანოთ შემდეგი მაგალითი: ხორცზე ფასების შემცირება მომხმარებლის შემოსავლის მსყიდველობით უნარს ზრდის და საშუალებას აძლევს მას უფრო მეტი ხორცი იყიდოს (შემოსავლის ეფექტი). ხორცის უფრო დაბალი ფასის დროს მისი ყიდვა შედარებით უფრო მაცდუნებელი ხდება, და მას ყიდულობენ ღორის ხორცის, ცხვრის ხორცის, ქათმის ხორცისა და თევზის ნაცვლად (შენაცვლების ეფექტი). შემოსავლისა და შენაცვლების ეფექტი შეეთავსებიან და იწვევენ იმას, რომ მომხმარებლებს მაღალთან შედარებით დაბალ ფასებში უფრო მეტი რაოდენობის პროდუქტების ყიდვის უნარი და სურვილი უჩნდებათ.

მოთხოვნის მრუდი

პროდუქტის ფასსა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის ეს უკუკავშირი მარტივი ორსაზომიანი გრაფიკით შეიძლება გამოიხატოს, რომელიც ჰორიზონტალურ ღერძზე მოთხოვნის სიდიდეს, ხოლო ვერტიკალურ ღერძზე ფასს გვიჩვენებს.[1] გამოსახვის პროცესი მდგომარეობს გრაფიკზე იმ ხუთი ვარიანტის "ფასი-რაოდენობა" განლაგებაში, რომლებიც 4-1 ცხრილშია ნაჩვენები. ჩვენ ამას ვაკეთებთ, ორ ღერძზე შესაბამისი წერტილებიდან პერპენდიკულარების გატარებით. ასე, მაგალითად, ვარიანტის, "5 დოლარი ფასის დროს მოთხოვნის სიდიდე შეადგენს 10 ბუშელს" გრაფიკზე დასატანად - ჩვენ პერპენდიკულარი უნდა გავატაროთ ციფრი 10-დან ჰორიზონტალურ ღერძზე (რაოდენობა), რომელიც უნდა შეხვდეს პერპენდიკულარს, გატარებულს ციფრიდან 5 დოლარი ვერტიკალურ ღერძზე (ფასი). თუ ამ ოპერაციას ჩავატარებთ თითოეულისათვის ხუთი შესაძლო ვარიანტიდან, ჩვენ ამის შედეგად მივიღებთ წერტილების რიგს, რომლებიც ნაჩვენებია 4-1 ნახაზზე. თითოეული წერტილი წარმოადგენს კონკრეტულ ფასსა და პროდუქტის

1. ფასის მოთავსება ვერტიკალურ ღერძზე და მოთხოვნის სიდიდისა ჰორიზონტალურზე- ეკონომიკური ტრადიციაა. მათემატიკოსი ფასს მოათავსებდა ჰორიზონტალურ ღერძზე, ხოლო მოთხოვნის სიდიდეს ვერტიკალურზე, იმდენად რამდენადაც ფასი-დამოუკიდებელი ცვლადია, ხოლო მოთხოვნის სიდიდე-დამოკიდებული ცვლადი. (იხ. I თავის დანართი).



ნახ. 4-1. სიმინდზე ინდივიდუალური მოთხოვნის მრუდი

რადგანაც ფასსა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის არსებობს უკუდამოკიდებულება, გრაფიკზე ინდივიდუალური მოთხოვნის ცხრილი წარმოდგენილია DD დღმაკალი მრუდით. ამასთან მოთხოვნის კანონის თანახმად მომხმარებლები უფრო მეტი რაოდენობის პროდუქტებს მასზე ფასების შემცირებისას ყიდულობენ.

შესაბამის რაოდენობას, რომლის ყიდვასაც ამ ფასში გადაწყვეტს მომხმარებელი. იმის დაშვებით, რომ ასეთივე უკუკავშირი არსებობს ფისსა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის გრაფიკის ნებისმიერ სხვა წერტილში. შეიძლება ფასსა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის უკუკავშირის შესახებ საერთო დასკვნის გაკეთება მრუდის გატარების საშუალებით, რომელიც ფასსა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის თანაფარდობის ყველა შესაძლებელ ვარიანტს წარმოადგენს .იმ ფარგლებში, რომელიც ნაჩვენებია გრაფიკზე. ამგვარად მიღებულ მრუდს **მოთხოვნის მრუდი** ეწოდება და აღნიშნულია DD ასოებით 4-1 ნახაზზე. იგი იხრება ქვევით და მარჯვნივ, იმდენად რამდენადაც მის მიერ ფასსა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის გამოხატული კავშირი უარყოფითი, ანუ უკუკავშირია. მოთხოვნის კანონი - ადამიანები უფრო მეტი რაოდენობის პროდუქტებს

ყიდულობენ დაბალი, ვიდრე მაღალი ფასის დროს, - გამოხატულებას პოულობს მოთხოვნის მრუდის დაღმავალ მიმართულებაში.

როგორია გრაფიკულ ფორმაში გამოხატული მოთხოვნის ჩვენი სკალის უპირატესობა? საერთოდ რომ ეთქვათ, ცხრილი 4-1 და ნახაზი 4-1 ერთი და იგივე მონაცემებს შეიცავენ და ფასსა და მოთხოვნის სიდიდეს შორის ერთნაირ კავშირს გამოხატავენ. გრაფიკული გამოხატულების უპირატესობა ისაა, რომ იგი საშუალებას გვაძლევს მკაფიოდ წარმოვიდგინოთ გარკვეული კავშირი - მოცემულ შემთხვევაში მოთხოვნის კანონი - უფრო მარტივი ხერხით, ნაცვლად იმისა თუ ჩვენ მისი სიტყვიერი ან ცხრილის საშუალებით აღწერის გამოყენება დაგვჭირდება. ერთი მრუდის საშუალებით, თუ იგი გასაგებია, უფრო ადვილია ასეთი კავშირის განსაზღვრა და სხვადასხვა მისი კომბინაციებით მანიპულირება, ვიდრე ცხრილისა და სიტყვამრავალი ტექსტების საშუალებით. ეკონომიკური ანალიზის ფასდაუდებელ იარაღს გრაფიკები წარმოადგენენ. ისინი ხშირად მეტად რთული კავშირების მკაფიოდ გამოხატვისა და კომბინირების საშუალებას გვაძლევენ.

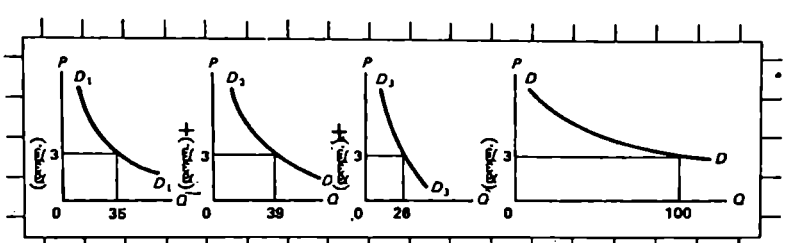
ინდივიდუალური და საბაზრო მოთხოვნა

აქამდე პრობლემას ჩვენ ვიხილავდით მხოლოდ ერთი მომხმარებლის პოზიციიდან. კონკურენციის აღიარება ჩვენ გვავალდებულებს განვიხილოთ ვითარება, რომელშიაც ბაზარზე ბევრი მყიდველი გამოდის. ინდივიდუალური მოთხოვნის სკალიდან საბაზრო მოთხოვნის სკალაზე გადასვლა ადვილად შეიძლება განხორციელდეს სხვადასხვა შესაძლებელი ფასის დროს თითოეული მომხმარებლის მიერ წაყენებული მოთხოვნის სიდიდის შეჯამების საშუალებით. თუ ბაზარზე მხოლოდ სამი მყიდველი იქნებოდა, როგორც ეს 4-2 ცხრილზეა ნაჩვენები, მაშინ უფრო ადვილი იქნებოდა მოთხოვნის საერთო სიდიდის განსაზღვრა თითოელ ფასის დროს. 4-2 ნახაზზე ნაჩვენებია შეჯამების ეს პროცესი გრაფიკულ გამოხატულებაში, ამასთან ერთად ამისათვის მხოლოდ ერთი ფასი - 3 დოლარი გამოიყენება. დაიხსომეთ, რომ ჩვენ უბრალოდ ჰორიზონტალის მიხედვით ინდივიდუალური მოთხოვნის სამ მრუდს ვათავსებთ იმისათვის, რომ მოთხოვნის საერთო მრუდი გამოვიყენოთ.

რა თქმა უნდა, კონკურენცია ბაზარზე გაცილებით მეტი რაოდენობის პროდუქტის მყიდველს გელისხმობს. ამიტომ, იმისათვის, რომ თავიდან ავიცილოთ შეჯამების გრძელი პროცესი, დავუშვათ, რომ ბაზარზე სიმინდის 200 მყიდველია და თითოეულმა მათგანმა გადაწყვიტა ერთნაირი რაოდენობის სიმინდი შეიძინოს სხვადასხვა ფასში, როგორც ეს გააკეთა ჩვენმა თავდაპირველმა მომხმარებელმა. ამრიგად, ჩვენ შეგვიძლია საერთო საბაზრო მოთხოვნის განსაზღვრა 4-1 ცხრილში მოცემულ მოთხოვნათა სიდიდეების 200-ზე გამრავლების გზით. D მრუდი ნახაზზე 4-3 გვიჩვენებს საბაზრო მოთხოვნას ამ მრუდს 200 მყიდველის მხრიდან.

ცხრილი 4-2. საბაზრო მოთხოვნა სიმინდზე (ბუშელებში), სამი მომხმარებელი (ჰიპოტეზური მონაცემები)

ბუშელის ფასი (დოლ.)	მოთხოვნის სიდიდე						მოთხოვნის საერთო სიდიდე კვირაში
	1-ლი მყიდველი		მე - 2 მყიდველი		მე - 3 მყიდველი		
5	10		12		8		30
4	20		23		17		60
3	35	+	39	+	26	=	100
2	55		60		39		154
1	80		87		54		221



ნახ. 4-2. საბაზრო მოთხოვნის მრუდი-ინდივიდუალურ მოთხოვნათა ჯამი.

საბაზრო მოთხოვნის D მრუდი წარმოიქმნება ბაზარზე ყველა მომხმარებელთა D , $D2$ და $D3$ ინდივიდუალურ მოთხოვნათა მრუდების ჰორიზონტალური შეთაესების გზით.

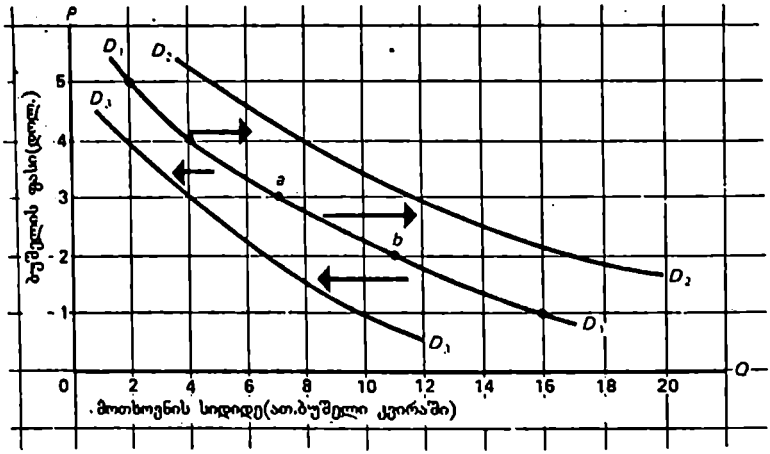
ცხრილი 4-3. 200 მყიდველის საბაზრო მოთხოვნა სიმინდზე (ჰიპოტეზური მონაცემები)

(1) ბუშელის ფასი (დოლ.)	(2) მოთხოვნის სიდიდე კვირაში, (ბუშელი) ერთ მყიდველზე	(3) მყიდველთა რაოდენობა ბაზარზე	(4) მოთხოვნის საერთო სიდიდე კვირაში (ბუშელში)
5	10	200	2000
4	20	200	4000
3	35	200	7000
2	55	200	11000
1	80	200	16000

მოთხოვნის დეტერმინანტები

როდესაც ეკონომისტი მოთხოვნის მრუდს აგებს - ვთქვათ, ისეთს, როგორც *D* , 4-3 ნახაზზე, - იგი გამოდის იმ დაშვებიდან, რომ ფასი წარმოადგენს ნებისმიერი შესასყიდი პროდუქტის მნიშვნელოვან დეტერმინანტულ რაოდენობას. მაგრამ ეკონომისტისათვის ცნობილია, რომ არსებობენ სხვა ფაქტორებიც, რომელთაც ზეგავლენა შეუძლიათ მოახდინონ და სინამდვილეში ახდენენ კიდეც ნავაჭრზე. ამრიგად, *D* , მოთხოვნის მრუდის აგების დროს ასევე უნდა დავუშვათ, რომ "სხვა პირობები თანაბარია", ე.ი. რომ მოთხოვნის სიდიდის არასაფასო დეტერმინანტები[1] უცვლელად წარმოგვიდგებიან. როდესაც მოთხოვნის ეს არასაფასო დეტერმინანტები სინამდვილეში იცვლებიან, მოთხოვნის მრუდის მდებარეობა გადაიწევს რაღაც ახალ პოზიციაზე მარჯვნივ ან

1. არასაფასო დეტერმინანტების ქვეშ განსახილველ კონკრეტულ პროდუქტზე ფასს გარდა ჩვენ ვგულისხმობთ სხვა ფაქტორებსაც. შემდგომში ჩვენ გაეარკვევთ, რომ სხვა პროდუქტებზე ფასების შეცვლას კონკრეტული პროდუქტის მოთხოვნაზე შეუძლია ზეგავლენა მოახდინოს.



ნახაზი 4-3. ცვლილებები სიმინდზე მოთხოვნაში.

ერთი ან უფრო მეტი დეტერმინანტის შეცვლა-სამომხმარებლო გემოვნების, ბაზარზე მყიდველთა რაოდენობის, ფულადი შემოსავლების, სხვა საქონელზე ფასების ან სამომხმარებლო მოლოდინის-მოთხოვნის შეცვლას იწვევს. მოთხოვნის გადიდება მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ გადაადგილებს, მაგალითად, D - დან $D2$ - კენ. მოთხოვნის შემცირება მარცხნივ გადაადგილებს მრუდს, მაგალითად, D - დან $D3$ - კენ. მოთხოვნის სიდიდის შეცვლა მოცემულ პროდუქტზე ფასის შეცვლით გამოწვეულ გადაადგილებას იწვევს მოთხოვნის მრუდზე ერთი წერტილიდან მეორეზე, ჩვენს გრაფიკზე a - დან b - ზე.

მარცხნივ D - გან. ამიტომ აღნიშნული დეტერმინანტები <u>მოთხოვნის ცვლილებების ფაქტორებად</u> იწოდებიან.

როგორია საბაზრო მოთხოვნის მნიშვნელოვანი არასაფასო დეტერმინანტები? მათგან ძირითადი შემდეგია: 1) მომხმარებელთა გემოვნება ან მჯობინება; 2) მომხმარებელთა რაოდენობა ბაზარზე; 3) მომხმარებელთა ფულადი შემოსავლები; 4) ფასები მონათესავე საქონელზე და 5) სამომხმარებლო მოლოდინი მომავალში ფასებისა და შემოსავლების მიმართ.

მოთხოვნაში ცვლილებები

რა ხდება, როდესაც ერთი ან უფრო მეტი მოთხოვნის დეტერმინანტი ცვლილებებს განიცდის? პასუხი, ჩვენ ვიცით: ერთი დეტერმინანტის (ან უფრო მეტის) ცვლილება 4-3 ცხრილში მოთხოვნის სკალის მონაცემებს ცვლის, ხოლო, რა თქმა უნდა, 4-3 ნახაზზე მოთხოვნის მრუდის მდგომარეობასაც. მოთხოვნის სკალის მონაცემების ასეთ შეცვლას, ან - გრაფიკულად - მოთხოვნის მრუდის მდებარეობის გადაადგილებას <u>მოთხოვნაში ცვლილებები</u> ეწოდება.

უფრო კონკრეტულად, თუ მომხმარებლები მოცემული საქონლის, თითოეულის შესაძლებელ ფასში, უფრო მეტი რაოდენობით შეძენის სურვილსა და უნარს გამოავლენენ, ვიდრე ეს არის ნაჩვენები 4-3 ცხრილის მე-4 სვეტში, ცხადია, რომ <u>მოთხოვნა გაიზრდება</u>. 4-3 ნახაზზე მოთხოვნის ეს ზრდა თავის ასახვას პოულობს მრუდის <u>მარჯვნივ</u> გადაადგილებაში, მაგალითად D -დან D_2-მდე. და პირიქით, მოთხოვნის შემცირება ხდება მაშინ, როდესაც ერთერთ დეტერმინანტში (ან მეტში) ცვლილებათა გამო მომხმარებლები პროდუქტის ნაკლებ რაოდენობას ყიდულობენ ყოველი შესაძლო ფასით ვიდრე 4-3. ცხრილის მე-4 სვეტშია მოცემული. გრაფიკულ გამოხატულებაში მოთხოვნის შემცირება მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადაწევას იწვევს, მაგალითად D - დან D_3 - კენ 4-3 ნახაზზე.

ახლა განვიხილოთ ზეგავლენა, რომელსაც მოთხოვნაზე ახდენს თითოეული ზემოთჩამოთვლილი ჯრასაფასო დეტერმინანტი.

1. სამომხმარებლო გემოვნება. მოცემული პროდუქტისათვის ხელსაყრელი სამომხმარებლო გემოვნების ან მჯობინების შეცვლა, რომელიც რეკლამით ან მოდის ცვლილებებით არის გამოწვეული, მოასწავებს, რომ მოთხოვნა გაიზრდება თითოეული ფასის მიხედვით. მჯობინებაში არახელსაყრელი ცვლილებები გამოიწვევენ მოთხოვნის შემცირებასა და მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადაწევას. მნიშვნელოვანია აღვნიშნოთ, რომ ახალი პროდუქტის წარმოშობის სახით ტექნოლოგიურ ცვლილებებს შეუძლიათ გამოიწვიონ სამომხმარებლო გემოვნების შეცვლა. მაგალითად, არიფმომეტრის შექმნამ და მომხმარებლის მიერ მისმა აღიარებამ პრაქტიკულად ლოგარითმულ სახაზავზე მოთხოვნის ლიკვიდაცია გამოიწვია. ზუსტად ასევე კომპაქტ - დისკების წარმოშობამ ხანგრძლივდასაკრავ ფირფიტებზე მოთხოვნის შემცირება გამოიწვია.

2. მყიდველთა რაოდენობა. ცხადია, რომ ბაზარზე მყიდველთა რაოდენობის გაზრდაც განაპირობებს მოთხოვნის გადიდებას. ხოლო

მომხმარებელთა რაოდენობის შემცირება ასახვას პოულობს მოთხოვნის შემცირებაში. მოვიტანოთ მაგალითები, კავშირგაბმულობის საშუალებათა მკვეთრმა სრულყოფამ საოცრად გააფართოვა საერთაშორისო საფინანსო ბაზრების სახღვრები და გამოიწვია აქციებზე, ობლიგაციებსა და სხვა საფინანსო აქტივებზე მოთხოვნის გადიდება. მეორე მსოფლიო ომის შემდეგ შობადობის ბუმმა მოთხოვნილება გაზარდა ბავშვის სახვევ ჩვრებზე, საბავშვო ლოსიონსა და სამეანო მომსახურებაზე. სიცოცხლის ხანგრძლივობის გადიდებამ მოთხოვნა გაზარდა სამედიცინო მომსახურებაზე, მოხუცებულთათვის ინტერნატსა და კერძო საავადმყოფოებში ადგილზე. ამერიკული საგარეო - სავაჭრო უწყებები ცდილობენ ამერიკის შეერთებული შტატების სოფლის მეურნეობის პროდუქტებისათვის სხვა ქვეყნების მიერ სავაჭრო ბარიერების შემცირებას, იმისათვის რომ ამ პროდუქტებზე მოთხოვნა გაზარდონ.

3. შემოსავალი. მოთხოვნაზე ფულადი შემოსავლის ცვლილებათა ზემოქმედება რამდენადმე უფრო რთულია. უმეტესი საქონლის მიმართ შემოსავლის გადიდება მოთხოვნის გაზრდას იწვევს. შემოსავლების ზრდის კვალობაზე მომხმარებლები, როგორც წესი, უფრო მეტ ბიფშტექს, სტერეოდანადგარებსა და ვისკის ყიდულობენ. და პირიქით, შემოსავლების შემცირების დროს მოთხოვნა ასეთ საქონელზე კლებულობს. საქონლებს, რომელზედაც მოთხოვნა იცვლება ფულადი შემოსავლის ცვლილებებთან პირდაპირ კავშირში, **ეწოდებათ "უმაღლესი კატეგორიის, ანუ ნორმალური საქონლები.**

თუმცა პროდუქტების უმრავლესობა ნორმალურ საქონელს მიეკუთვნება, მაგრამ მაინც არსებობს რამოდენიმე გამონაკლისი. როდესაც შემოსავლები გარკვეულ დონეს აჭარბებენ, მომხმარებლებს შეუძლიათ უფრო ნაკლები პური, ან კარტოფილი, ან კომბოსტო იყიდონ, რადგან გაზრდილი შემოსავალი საშუალებას აძლევს მათ შეიძინონ პროტეინის უფრო მაღალი შემცველობის მქონე სურსათი, როგორც, მაგალითად, რძის პროდუქტები და ხორცი. თავის მხრივ, შემოსავლების გადიდებას შეუძლია გამოიწვიოს ჰამბურგერებსა და მარგარინზე მოთხოვნის შემცირება იმდენად, რამდენადაც უფრო შეძლებული მომხმარებლები გავის ძვლის ნაწილისაგან დამზადებული ნატურალური ბიფშტექსისა და კარაქის მოხმარებაზე გადაერთვებიან. საქონლებს, რომელთა მოთხოვნა იცვლება საპირისპირო მიმართულებით, ე.ი. შემოსავლების შემცირების დროს იზრდება, ეწოდებათ **დაბალი კატეგორიის საქონელი.**

4. ფასები მონათესავე საქონელზე. გამოიწვევს თუ არა მონათესავე საქონელზე ფასის შეცვლა განსახილველ პროდუქტზე მოთ-

ხოვნის გადიდებას ან შემცირებას, დამოკიდებულია იმაზე, წარმოადგენს თუ არა ეს მონათესავე საქონელი ჩვენი პროდუქტის შემცვლელს ან მის თანმხლებს. მაგალითად, კარაქი და მარგარინი **ურთიერთშემცვლელ საქონელს** წარმოადგენს. როდესაც კარაქის ფასი მატულობს, მომხმარებლები მას ნაკლები რაოდენობით ყიდულობენ, ეს კი მარგარინზე მოთხოვნის გადიდებას იწვევს.[1] და პირიქით, როდესაც კარაქის ფასი მცირდება, მომხმარებლები მას მეტი რაოდენობით ყიდულობენ, იწვევენ რა ამით მარგარინზე მოთხოვნის შემცირებას. განვაზოგადოთ ნათქვამი: როდესაც ორი პროდუქტი ურთიერთშემცვლელია, ერთ-ერთი მათგანის ფასსა და მეორეზე მოთხოვნას შორის პირდაპირი კავშირი არსებობს. სწორედ ასეთია საქმის ვითარება შაქრისა და ქსილიტის, "ტოიოტასა" და "ჰონდას" მანქანების, ჩაისა და ყავის მიმართ და ა.შ.

ამასთან ერთად პროდუქტების სხვა წყვილები **ურთიერთშემავსებელს** წარმოადგენენ, ისინი "თან ახლავს" ერთმანეთს იმ გაგებით, რომ მათზე მოთხოვნის წარდგენა ერთდროულად ხდება, ე.ი. მოთხოვნა შეუღლებულია. როდესაც ბენზინზე ფასი მცირდება და თქვენ ამის შედეგად მეტს დადიხართ, თქვენი ავტომობილის გადიდებული გარბენა ძრავის ზეთზე მოთხოვნას გაზრდის და პირიქით, ბენზინის ფასების მომატება ძრავის ზეთზე მოთხოვნას შეამცირებს[2]... ამრიგად, მოთხოვნა ბენზინსა და ზეთზე შეუღლებულია - ესენი ურთიერთშემავსებელი საქონლებია. იგივე ეხება ლორსა და კვერცხს, სწავლასა და სახელმძღვანელოებს, ვიდეომაგნიტოფონებსა და კასეტებს, გოლფის სათამაშო ყვანჭებსა და ბურთებს, ფოტოაპარატებსა და ფოტოფირებს და ა.შ. როდესაც ორი საქონელი ურთიერთშემავსებელს წარმოადგენს, ერთ-ერთი მათგანის ფასსა და მეორეზე მოთხოვნას შორის უკუკავშირი არსებობს.

რა თქმა უნდა, საქონლის ბევრი წყვილი სრულებითაც არ წარმოადგენს ურთიერთდაკავშირებულს. ისინი დამოუკიდებელი საქონლებია. უნდა ვიგულისხმოთ, რომ საქონლის ასეთი წყვილების, მაგალითად, კარაქისა და გოლფის სათამაშო ბურთების, კარტოფილისა და ავტომო-

---

1. დაიხსომეთ, რომ მომხმარებელი გადაადგილდება ზეკით კარაქზე მოთხოვნის სტაბილურ მრუდზე. მაგრამ იმავდროულად მარგარინზე მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარჯვნივ (მოთხოვნა იზრდება). მარგარინის მიწოდების მოცემული მოცულობის დროს მრუდის გადაწევა მარჯვნივ ნიშნავს, რომ მისი გასაღება გაიზარდა, ხოლო მასზე ფასი ასევე გაიზარდა.

2. აქაც შეგნიშნავთ, რომ როდესაც ბენზინზე მოთხოვნა გადაადგილდება ზეკით მოთხოვნის სტაბილურ მრუდზე, ძრავის ზეთზე მოთხოვნის მრუდი გადაადგილდება მარცხნივ (მოთხოვნა მცირდება). ძრავის ზეთის მიწოდების მოცემული მოცულობის დროს მასზე მოთხოვნის ეს შემცირება მისი გასაღების შემცირებასაც გამოიწვევს, და მასზე ფასის დაკლებასაც.

ბილების, ბანანისა და მაჯის საათების, ფასის შეცვლა სხვა საქონლის მოთხოვნაზე ძალზე მცირე ზეგავლენას მოახდენს ან საერთოდ არ იმოქმედებს.

5. მოლოდინი. სამომხმარებლო მოლოდინი ისეთი ფაქტორების მიმართ, როგორიცაა საქონელზე მომავალი ფასები, საქონლის არსებობა და მომავალი შემოსავალი, მოთხოვნის შეცვლის საშუალებებია. მომხმარებელთა მოლოდინს მომავალში ფასების შესაძლებელი მომატების შესახებ შეუძლია მათი შეძენის შეგულიანება ახლავე, იმისათვის, რომ "დაასწროს" ფასების მომატების საშიშროებას; ამგვარადვე შემოსავლების გადიდების მოლოდინსაც შეუძლია მომხმარებელთა იძულება უფრო ნაკლებ შეზღუდოს მიმდინარე ხარჯები. პირიქით, ფასებისა და შემოსავლების შემცირების მოლოდინი იწვევს საქონელზე მიმდინარე მოთხოვნის შემცირებას. პირველი მაგალითი. როდესაც ფლორიდაში სიცივე ციტრუსების მოსავლის მნიშვნელოვან ნაწილს ანადგურებს, მომხმარებლებს იმის საფუძველი გააჩნიათ იფიქრონ, რომ ფორთოხლის წვენის მოსალოდნელი ნაკლებობა მასზე ფასს გაზრდის. ამიტომ ისინი "იმარაგებენ" ფორთოხლის წვენს, ყიდულობენ რა მას დაუყონებლივ და წარმოუდგენლად დიდი რაოდენობით. მეორე მაგალითი რამდენიმე წლის წინათ ჯონ კარსონმა ხუმრობით იწინასწარმეტყველა ტუალეტის ქაღალდის დეფიციტი. ბევრმა მისმა სატელევიზიო გულშემატკივარმა ეს ხუმრობა სერიოზულად მიიღო, და რამოდენიმე დღის შემდეგ ბევრი სუპერმარკეტის თაროდან ტუალეტის ქაღალდი გაქრა. მესამე მაგალითი. პერსპექტიულმა ფეხბურთელმა, რომელმაც წარმატებას მიაღწია ეროვნული საფეხბურთო ლიგის ჩემპიონატის პირველ წრეში, შეიძლება თავის თავს უფლება მისცეს და ჯიბეზე გაიკრას ხელი ახალი "მერსედესის" შესაძენად პროფესიულ გუნდთან ხელსაყრელი კონტრაქტის ანგარიშში.

ყოველივე ზემოთქმულიდან შეიძლება გავაკეთოთ დასკვნა, რომ X პროდუქტზე მოთხოვნის გადიდება, ე.ი. მომხმარებელთა გადაწყვეტილება ნებისმიერ შესაძლებელ ფასში უფრო მეტი ეს პროდუქტი იყიდონ, შემდეგი მიზეზებით შეიძლება იყოს გამოწვეული: 1) სამომხმარებლო გემოვნების ხელსაყრელი ცვლილებებით; 2) მყიდველთა რაოდენობის გადიდებით ბაზარზე; 3) შემოსავლის გადიდებით თუ X პროდუქტი ნორმალურ საქონელს წარმოადგენს; ან შემოსავლის შემცირებით, თუ X პროდუქტი დაბალი კატეგორიის საქონელს წარმოადგენს; 4) მონათესავე Y საქონელზე ფასების მომატებით, თუ ეს უკანასკნელი X პროდუქტის შემავსებელს წარმოადგენს, ან ფასების შემცირებით Y მონათესავე საქონელზე, თუ ეს უკანასკნელი X საქონლის შემცვლელს

წარმოადგენს; 5) მომავალში ფასებისა და შემოსავლების გადიდების მოლოდინით. პირიქით, X პროდუქტზე მოთხოვნის შემცირება შეიძლება განპირობებული იყოს შემდეგი ფაქტორებით: 1) სამომხმარებლო გემოვნების არახელსაყრელი შეცვლით; 2) ბაზარზე მყიდველთა რაოდენობის შემცირებით; 3) შემოსავლის გადიდებით, თუ X პროდუქტი დაბალი კატეგორიის საქონელს წარმოადგენს, ან შემოსავლის შემცირებით თუ X ნორმალურ საქონელს წარმოადგენს; 4) ფასის გადიდებით მონათესავე Y საქონელზე, თუ ეს უკანასკნელი X-სათვის შემავსებელს წარმოადგენს, ან მონათესავე Y საქონლის ფასების შემცირებით, თუ ეს უკანასკნელი X საქონლისათვის შემცვლელს წარმოადგენს; 5) მომავალში ფასებისა და შემოსავლების შემცირების მოლოდინით. 4-4 ცხრილში მოტანილია მოთხოვნის დეტერმინანტის თვალსაჩინო ნუსხა დამატებით მაგალითებთან ერთად.

მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებები

„მოთხოვნაში ცვლილება“ არ უნდა აეურიოთ “მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებაში“, ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ, რომ **მოთხოვნაში ცვლილება** გამოიხატება მოთხოვნის მთელი მრუდის გადაადგილებაში ან მარჯვნივ (მოთხოვნის გადიდება), ან მარცხნივ (მოთხოვნის შემცირება). მომხმარებელთა განზრახვა პროდუქტის ყიდვის თაობაზე შეიცვალა. მიზეზი: მოთხოვნის ერთი ან უფრო მეტი დეტემინანტის შეცვლა. ეკონომისტების ენაზე ცნება “მოთხოვნა“ გამოიხატება სკალის ან მრუდის სახით, ხოლო ამიტომ “ცვლილებები მოთხოვნაში“ უნდა ნიშნავდეს, რომ მთელი სკალა შეიცვალა და რომ მრუდმა თავისი მდგომარეობა შეიცვალა.

ამის საპირისპიროდ, **მოთხოვნის სიდიდის შეცვლა** ნიშნავს მოთხოვნის მრუდზე ერთი წერტილიდან მეორეზე გადაადგილებას, ე.ი. “ფასი-პროდუქტების რაოდენობა“ ერთი კომბინაციიდან მის სხვა კომბინაციაზე გადასვლას. მოთხოვნის სიდიდის შეცვლის მიზეზს წარმოადგენს მოცემული პროდუქტის ფასის შეცვლა. 4-3 ცხრილში სიმინდის მომწოდებლების მიერ ფასის 5-დან 4 დოლარამდე შემცირება სიმინდზე მოთხოვნის სიდიდეს 2 ათასიდან 4 ათას ბუშელამდე ადიდებს.

ცხრილი - . მოთხოვნის დეტერმინანტები: ფაქტორები, რომლებიც მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებენ.

1. მყიდველთა გემოვნების შეცვლა. მაგალითი: ფიზიკური ჯანმრთელობა სულ უფრო მეტად პოპულარული ხდება, ხოლო ეს მოთხოვნას ადიდებს "კრასოუკებსა" და ველოსიპედებზე.

2. მყიდველთა რაოდენობის შეცვლა. მაგალითები: იაპონელები იმპორტულ ქეოტებს ამცირებენ ამერიკულ ტელეკომუნიკაციურ მოწყობილობებზე და ამით მოთხოვნას ადიდებენ ასეთ მოწყობილობებზე; შობადობის დონის დაწევა განათლებაზე მოთხოვნას ამცირებს.

3. შემოსავლის შეცვლა. მაგალითები: შემოსავლების გაზრდა მოთხოვნას ადიდებს ისეთ ნორმალურ საქონელზე, როგორიცაა კარაქი, ასთაკვები, ფილე, და ამცირებს მოთხოვნას დაბალი კატეგორიის ისეთ საქონელზე, როგორიცაა კომბოსტო, ბოლოკი, აღდგენილი საბურავები და ნახმარი ტანსაცმელი.

4. ფასების ცვლილება მონათესავე საქონელზე. მაგალითები: სამოქალაქო გადაზიდვებზე ტარიფების შემცირება მოთხოვნას ამცირებს საავტობუსო ტრანსპორტით მგზავრობაზე (ურთიერთშემცვლელი საქონლები); ვიდეომაგნიტოფონებზე ფასების შემცირება მოთხოვნას ადიდებს ვიდეოკასეტებზე.

5. ცვლილებები მომხმარებელთა მოლოდინში. მაგალითი: არახელსაყრელი ამინდი სამხრეთ ამერიკაში წარმოშობს მომავალში ყავის უფრო მაღალი ფასების მოლოდინს და ამით ადიდებს მიმდინარე მოთხოვნას ყავაზე.

4-3 ნახაზი გვეხმარება მოთხოვნაში ცვლილებებსა და მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებას შორის განსხვავების გარკვევაში. D_1 მრუდის გადაადგილებას D_2 ან D_3 მდგომარეობაში შედეგად მოჰყვება "მოთხოვნაში ცვლილება". მაშინ როდესაც D_1 მრუდზე a წერტილიდან b წერტილზე გადაადგილება "მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებას" მოასწავებს.

თითოეულმა მომდევნო მყიდველმა უნდა განსაზღვროს "მოთხოვნაში ცვლილებას" აქვს ადგილი, თუ "მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებას".

1. სამომხმარებლო შემოსავლები იზრდება, ამის შედეგად კი საიუველირო ნაკეთობათა გასაღება იზრდება.

2. პარიკმახერი თმის გაკრეჭვის ფასს უმატებს და მისი კლიენტების რაოდენობა მცირდება.

3. "ტოიოტაზე" ფასი მატულობს და ამის შედეგად აღმოჩნდება, რომ "შევროლეს" მოდელის გაყიდვათა მოცულობა გაიზარდა.

მიწოდება

მიწოდება შეიძლება განვსაზღვროთ როგორც სკალა, რომელიც გვიჩვენებს პროდუქტის სხვადასხვა რაოდენობას, რომლის წარმოების სურვილი და უნარი გააჩნია მწარმოებელს და შეუძლია მიაწოდოს გასაყიდად ბაზარზე რიგი შესაძლებელი ფასიდან თითოეული კონკრეტული ფასის მიხედვით დროის გარკვეული პერიოდის მანძილზე[1]. **მიწოდების ეს სკალა** წარმოადგენს ალტერნატიულ შესაძლებლობებს, ისეთებს, როგორც ნაჩვენებია 4-5 ცხრილში ინდივიდუალური მწარმოებლისათვის.

ცხრილი -5. სიმინდის მიწოდება ინდივიდუალური მწარმოებლის მიერ (იპოთეზური მონაცემები)

ბუშელის ფასი (დოლ.)	მიწოდების სიდიდე კვირაში
5	60
4	50
3	35
2	20
1	5

მიწოდება გვიჩვენებს პროდუქტის რა რაოდენობა იქნება სხვადასხვა ფასში გატანილი გასაყიდად, ამასთან ყველა სხვა ფაქტორი უცვლელი რჩება. მოცემულ შემთხვევაში დავუშვათ, რომ ჩვენი მწარმოებელი ფერმერია, რომელსაც მოჰყავს სიმინდი, რომელზე მოთხოვნასაც ჩვენ ეს - ესაა ვიხილავდით. ცნების "მიწოდება" ჩვენი განსაზღვრა გვიჩვენებს, რომ მიწოდება ჩვეულებრივ ფასის ხელსაყრელობის თვალსაზრისით განიხილება. სხვა სიტყვებით, ჩვენ ვთვლით, რომ მიწოდება პროდუქტის იმ რაოდენობას უჩვენებს, რომლის სხვადასხვა შესაძლებელ ფასში შეთავაზებასაც მწარმოებლები დაიწყებენ. თუმცა თანაბარი მნიშვნელობით სწორია, ხილო რიგ შემთხვევაში უფრო სასარგებ-

1. როდესაც რესურსების ბაზარზეა ლაპარაკი, ცნების -"მიწოდება" ჩვენი განსაზღვრა გვაუწყებს: სკალა, რომელიც სხვადასხვა რაოდენობის რესურსებს გვიჩვენებს, რომელთა ბაზარზე გასაყიდად მიწოდების სურვილიც მის მესაკუთრეებს გააჩნიათ ფასების მოცემული რიგიდან თითოეული შესაძლებელი ფასის მიხედვით დროის გარკვეული პერიოდის მანძილზე.

ლოც კი მიწოდების განხილვა მისი სიდიდის თვალსაზრისით. ნაცვლად იმისა, რომ ვიკითხოთ, რა რაოდენობის საქონელს შემოგვთავაზებენ სხვადასხვა ფასში, ჩვენ შეგვიძლია ვიკითხოთ თუ როგორ ფასებში შემოგვთავაზებს გამყიდველი სხვადასხვა რაოდენობის საქონელს.

მიწოდების კანონი

ადვილად შესამჩნევია, რომ 4-5 ცხრილი გვიჩვენებს დადებით, ანუ პირდაპირ კავშირს შემოთავაზებული პროდუქტის ფასსა და რაოდენობას შორის. ფასების მომატებასთან ერთად შესაბამისად იზრდება მიწოდების სიდიდეც, ფასების შემცირებასთან ერთად კი მიწოდებაც მცირდება. ამ სპეციფიკურ კავშირს **მიწოდების კანონი** ეწოდება. იგი უბრალოდ გვიჩვენებს, რომ მწარმოებლებს სურთ დააჩხადონ და გასაყიდად შემოგვთავაზონ მაღალ ფასებში უფრო მეტი რაოდენობის თავიანთი პროდუქტი, ვიდრე ისინი ამას ისურვებდნენ დაბალი ფასების პირობებში. რატომ? ეს ძირითადად ასევე საღი აზრითაა ნაკარნახევი.

შეგახსენებთ, რომ ფასი, მომხმარებლის თვალსაზრისით, როგორც შემაფერხებელი ფაქტორი ისე გვევლინება. მაღალი ფასის სახით წინააღმდეგობა ნიშნავს, რომ მომხმარებელი, რომელიც გადამხდელის როლში აღმოჩნდება, ამ ფასში შედარებით მცირე რაოდენობის პროდუქტს შეიძენს; რაც უფრო დაბალია ფასობრივი ბარიერი, მით უფრო მეტი მომხმარებელი გადაწყვეტს ყიდვას. სხვა მხრივ, მომწოდებელი პროდუქტისათვის ფულის მიმღების როლში გვევლინება. მისთვის ფასი პროდუქტის თითოეული ერთეულისათვის ამონაგებია, და ამიტომ იგი იმის სტიმულს წარმოადგენს, რომ აწარმოოს და ბაზარზე გასაყიდად შესთავაზოს თავისი პროდუქტი.

ახლა წარმოვიდგინოთ ფერმერი, რომლის რესურსებიც გარკვეულ ფარგლებში ერთი სახის პროდუქტების წარმოებიდან მეორეზე გადართვას ემორჩილება. ფასის გადიდების კვალობაზე (იხ. ცხრილი 4-5) ფერმერი ხელსაყრელად ჩათვლის გამოათავისუფლოს მიწა ხორბლის, შვრიისა და სიიოს წარმოებიდან და გადართოს იგი სიმინდის წარმოებაზე. ამასთან სიმინდზე უფრო მაღალი ფასები ფერმერს შესაძლებლობას მისცემს დაფაროს მიწის უფრო ინტენსიური დამუშავებით და დიდი რაოდენობით მინერალური სასუქებისა და პესტიციდების გამოყენებით განპირობებული ხარჯები. ყველა ეს ხარჯი სიმინდის წარმოების მოცულობის გადიდებას იწვევს.

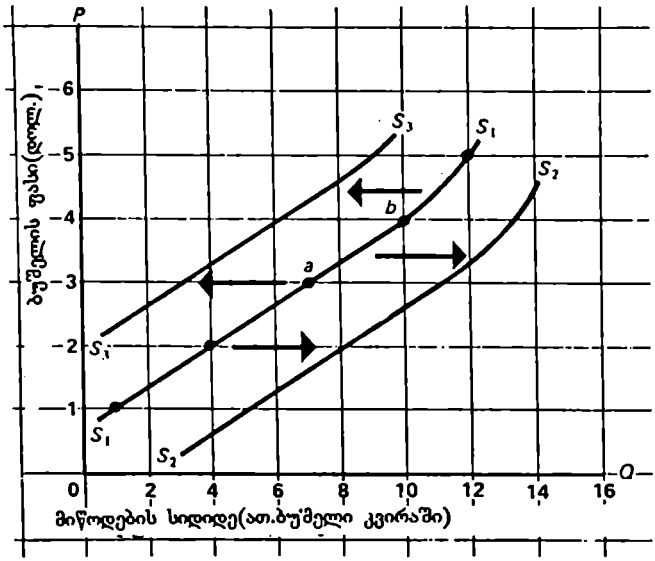
განვიხილოთ აგრეთვე საწარმო დამმუშავებელ მრეწველობაში. რაღაც ეტაპზე მრეწველები ჩვეულებრივ ერთეული პროდუქციის წარმოების ხარჯების გადიდებას აწყდებიან, და ამისათვის გაზრდილი ხარჯების დასაფარავად აუცილებელია ფასის მომატება წარმოებულ პროდუქტზე. მაგრამ რატომ იზრდება ხარჯები? ისინი იზრდება იმიტომ, რომ გარკვეული საწარმოო რესურსების, განსაკუთრებით საწარმოო მოედნების და მანქანების პარკის მოკლე დროში გადიდება შეუძლებელია. ამიტომ, იმის კვალობაზე თუ ფირმა როგორ ზრდის უფრო მობილური რესურსების, მაგალითად, სამუშაო ძალის, ნედლეულისა და მაკომპლექტებელი ნაკეთობების, - სტაციონარული ნაგებობებისა და მოწყობილობების რაოდენობას რაღაც მომენტში გადატვირთული აღმოჩნდება, რის შედეგადაც წარმოების ეფექტიანობა ეცემა, ხოლო პროდუქტის თითოეული მომდევნო ერთეულის წარმოების ხარჯები იზრდება. ამ პროდუქტის ერთეულის, რომელიც დიდ დანახარჯებს საჭიროებს, წარმოებისათვის მწარმოებლებმა უფრო მაღალი ფასი უნდა მიიღოს.[1] ფასსა და მიწოდების სიდიდეს შორის პირდაპირი კავშირი არსებობს.

მიწოდების მრუდი

ისევე როგორც მოთხოვნის მიმართ, სასარგებლოა ცნება მიწოდება წარმოვიდგინოთ გრაფიკულ გამოხატულებაში. 4-4 ნახაზზე ღერძები ისეთივეა, როგორც 4-3 ნახაზზე , აქ მხოლოდ მოთხოვნის სიდიდის ადგილი მიწოდების სიდიდემ დაიკავა. 4-4 ნახაზზე S_1 მრუდის სახით გამოხატული მონაცემები, მოტანილია 4-6 ცხრილში საბაზრო მიწოდების შესახებ. მასში გაკეთებულია დაშვება,რომ ბაზარზე წარმოდგენილ 200 მომწოდებელს მიწოდების ისეთივე სკალები გააჩნია,როგორც 4-5 ცხრილში მწარმოებელს.

---

1. 24-ე და 25-ე თაეებში მოცემულია წარმოების ხარჯებსა და პროდუქტის მიწოდებას შორის კავშირის უფრო სიღრმისეული ახსნა.



ნახაზი 4 - 4. სიმინდის მიწოდების სიდიდის შეცვლა.

მიწოდების ერთი ან უფრო მეტი დეტერმინანტის შეცვლა - რესურსების ფასების, წარმოების ტექნოლოგიის, სხვა საქონელზე ფასების, გადასახადებისა და დოტაციების, ბაზარზე ფასების ან გაჯიდველია რაოდენობის შეცვლის მოლოდინი - ცვლილებებს იწვევს მიწოდებაში. მიწოდების გადიდება მიწოდების მრუდს გადაადგილებს მარჯვნივ. $S1$ -დან $S2$ -კენ. მიწოდების შემცირება მიწოდების მრუდს გადაადგილებს მარცხნივ $S1$ -დან $S3$ -კენ. მიწოდების სიდიდის შეცვლა იწვევს - განსახილველი პროდუქტის ფასის შეცვლის შედეგად - გადაადგილებას მოთხოვნის უცვლელ მრუდზე ერთი წერტილიდან მეორეზე. მაგალითად, a -დან b -მდე.

მიწოდების დეტერმინანტები

მიწოდების მრუდის აგების დროს ეკონომისტი იმ დაშვებიდან გამოდის, რომ ფასი ნებისმიერი პროდუქტის მიწოდების სიდიდის ყველაზე მნიშვნელოვან დეტერმინანტად გვევლინება. მაგრამ მიწოდების მრუდი, ისევე როგორც მოთხოვნის მრუდი, დაკავშირებულია დაშვებასთან "სხვა თანაბარ პირობებში". სხვა სიტყვებით, მიწოდების მრუდი იგება ვარაუდით, რომლის თანახმადაც მიწოდების სიდიდის გარკვეული არასაფასო

დეტერმინანტები წინასწარაა მოცემული და ცვლილებებს არ ექვემდებარება. თუ მიწოდების არასაფასო დეტერმინანტებიდან ერთ-ერთ ცვლილებას განიცდის, მიწოდების მრუდის მდგომარეობა ასევე შეიცვლება.

მიწოდების ძირითად არასაფასო დეტერმინანტებს მიეკუთვნება შემდეგი: 1) რესურსების ფასები; 2) წარმოების ტექნოლოგია; 3) გადასახადები და დოტაციები; 4) სხვა საქონლის ფასები; 5) ფასების შეცვლის მოლოდინი; 6) გამყიდველთა რაოდენობა ბაზარზე. გავიმეოროთ, ამ დეტერმინანტებიდან ერთ-ერთის (ან უფრო მეტის), ან მიწოდების ცვლილების ფაქტორების გადაადგილება გამოიწვევს პროდუქტის მიწოდების მრუდის გადაადგილებას ან მარჯვნივ, ან მარცხნივ. მარჯვნივ გადაადგილება, S_1 -დან S_2 -კენ 4 - 4 ნახაზზე, ნიშნავს მიწოდების გადიდებას: მწარმოებლები ამასთან პროდუქტის დიდ რაოდენობას აწვდიან ყოველი შესაძლო ფასით. გადაადგილება მარცხნივ, S_1 -დან S_3 -კენ 4 - 4 ნახაზზე, მიუთითებს მიწოდების შემცირებაზე. მიმწოდებლები თითოეული შესაძლებელი ფასიდან პროდუქტის უფრო ნაკლებ რაოდენობას გვთავაზობენ.

ცვლილებები მიწოდებაში

ახლა განვიხილოთ ჩამოთვლილი დეტერმინანტებიდან თითოეულის მიწოდებაზე ზემოქმედება.

ცხრილი 4 - 6. სიმინდის 200 მწარმოებლის საბაზრო მიწოდება, (ჰიპოთეზური მონაცემები)

(1) ბუშელის ფასი (დოლ.)	(2) ინდივიდუალურ მწარმოებელთა მიწოდების სიდიდე კვირაში.	(3) გამყიდველთა რაოდენობა ბაზარზე	(4) მიწოდების საერთო სიდიდე ბაზარზე
5	60	200	12000
4	50	200	10000
3	35	200	7000
2	20	200	4000
1	5	200	1000

1. რესურსების ფასები. როგორც ზემოთ იყო აღნიშნული, მიწოდების კანონის ასსნის დროს, ყველაზე მჭიდრო კავშირი არსებობს წარმოების ხარჯებსა და მიწოდებას შორის. ფირმის მიწოდების მრუდი წარმოების ხარჯებს ემყარება; პროდუქტის დამატებითი ერთეულისათვის ფირმამ უფრო მაღალი შეფასება უნდა დააწესოს, რამდენადაც ამ დამატებითი ერთეულების წარმოება დიდ ხარჯებს საჭიროებს. აქედან გამომდინარეობს, რომ რესურსების ფასების შემცირება წარმოების ხარჯებს შეამცირებს და მიწოდებას გაზრდის, ე.ი. მიწოდების მრუდს გადაადგილებს მარჯვნივ. მაგალითი: თუ თესლისა და სასუქის ფასები მცირდება, შეიძლება სიმინდის მიწოდების გადიდების მოლოდინი გვქონდეს. და პირიქით, თუ ფასების გადიდება რესურსებზე გაზრდის წარმოების ხარჯებს და შეამცირებს მიწოდებას, ე.ი. მიწოდების მრუდს გადაადგილებს მარცხნივ. მაგალითი: რკინის მადანსა და კოქსზე ფასების გადიდება ფოლადის წარმოების ხარჯებს ზრდის და მისი მიწოდების შემცირებას იწვევს.

2. ტექნოლოგია. ტექნოლოგიის სრულყოფა ნიშნავს, რომ ახალი ცოდნის აღმოჩენა საშუალებას იძლევა უფრო ეფექტურად ვაწარმოოთ ერთეული პროდუქცია, ე.ი. რესურსების ნაკლები დანახარჯებით. რესურსებზე მოკიდული ფასების დროს საწარმოო დანახარჯები შემცირდება და გაიზრდება მიწოდება. მაგალითი: ზეგამტარიანობის სფეროში ახლახან მომხდარი მძლავრი გარღვევა ელექტროენერგიის თითქმის ან საერთოდ უდანაკარგოდ გადაცემის პერსპექტივებს გვიქმნის. ამჟამად ელექტროენერგიის სპილენძის სადენებით გადაცემის დროს მისი დანაკარგი 30 პროცენტს შეადგენს. როგორია აღნიშნული აღმოჩენის შესაძლებელი შედეგი? წარმოების ხარჯების არსებითი შემცირება და მთელი რიგი პროდუქტების მიწოდების გადიდება, რომელთა დამზადების დროსაც დიდი რაოდენობის ელექტროენერგია იხარჯება.

3. გადასახადები და დოტაციები. საწარმოები გადასახადია უმრავლესობას, როგორც წარმოების ხარჯებს ისე განიხილავენ. ამიტომ გადასახადების გადიდება, ვთქვათ, ვაჭრობაზე ან საკუთრებაზე წარმოების ხარჯებს ადიდებს და მიწოდებას ამცირებს. პირიქით, დოტაციები "უკუღმა გადასახადად" ითვლება. როდესაც სახელმწიფო რომელიმე საქონლის სუბსიდირებას ახდენს, იგი ფაქტობრივად ამცირებს ხარჯებს და ადიდებს მის მიწოდებას. მე-6 თავში ჩვენ დავინახავთ, თუ როგორ შეუძლია მთავრობას გარკვეული პროდუქტების წარმოების გადასახადით დაბეგვრა ან სუბსიდირება, იმისათვის, რომ მათი მიწოდების მოცულობა შეცვალოს რესურსების განაწილების გაუმჯობესების მიზნით.

4. სხვა საქონლის ფასები. სხვა საქონლის ფასების შეცვლას ასევე შეუძლია პროდუქტის მიწოდების მრუდის გადაადგილება. ხორბლის ფასის შემცირებას შეუძლია ფერმერის შეგულიანება თითოეულ შესაძლებელ ფასში უფრო მეტი რაოდენობის სიმინდის მოყვანასა და გასაყიდად გატანაზე. და პირიქით, ხორბლის ფასის მომატებას შეუძლია ფერმერი აიძულოს შეამციროს სიმინდის წარმოება და მიწოდება. ფირმა, რომელიც სპორტულ საქონელს უშვებს, შეუძლია კალათბურთის ბურთების მიწოდების შემცირება მაშინ, როდესაც ფასი ფეხბუროთის ბურთებზე მატულობს.

5. მოლოდინი. მომავალში პროდუქტის ფასის შეცვლის მოლოდინს ასევე შეუძლია ზეგავლენა მოახდინოს მწარმოებლის სურვილზე, მიაწოდოს პროდუქტი ბაზარზე ამჟამად. მაგრამ ძნელია დასკვნების გაკეთება იმის შესახებ, თუ როგორ აისახება უფრო მაღალი ფასების მოლოდინი, ვთქვათ, პროდუქტის მიწოდების ამჟამინდელ მრუდზე. ფერმერებს შეუძლიათ შეაჩერონ სიმინდის მიმდინარე მოსავლის გატანა ბაზარზე, მასზე მომავალი ფასების გადიდების მოლოდინში. ეს მიმდინარე მიწოდების შემცირებას გამოიწვევს. ამგვარადვე "ინტერნეშნლ ბიზნეს მაშინზ" ფირმის პროდუქციაზე უახლოეს მომავალში ფასების არსებითი მომატების მოლოდინს შეუძლია ამ პროდუქციის მიმდინარე მიწოდების შემცირება. სხვა მხრივ, დამმუშავებელი მრეწველობის ბევრ დარგში ფასების მომატების მოლოდინს უნარი შესწევს შეაგულიანოს ფირმა გაზარდოს საწარმოო სიმძლავრეები და ამით მიწოდების გადიდება გამოიწვიოს.

6. გამყიდველთა რაოდენობა. თითოეული ფირმის წარმოების მოცემული მოცულობის დროს რაც უფრო მეტია მიმწოდებელთა რაოდენობა, მით მეტია საბაზრო მიწოდება. დარგში უფრო მეტი რაოდენობის ფირმების შესვლის კვალობაზე მიწოდების მრუდი მარჯვნივ იწყებს გადაადგილებას. რაც უფრო ნაკლებია დარგში ფირმების რაოდენობა, მით უფრო ნაკლები იქნება საბაზრო მიწოდება. ეს ნიშნავს, რომ დარგიდან ფირმების გამოსვლის კვალობაზე მიწოდების მრუდი გადაადგილებას იწყებს მარცხნივ. ცხრილში 4 - 7 მოტანილია მიწოდების დეტერმინანტებისა და მათი მაგალითების მაილუსტრირებელი ნუსხა.

მიწოდების სიდიდის ცვლილებები

მიწოდებაში ცვლილებასა და მიწოდების სიდიდის ცვლილებას შორის განსხვავება ისეთივეა, როგორც განსხვავება მოთხოვნაში ცვლილებასა და მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებას შორის. **მიწოდებაში ცვლილება** გამოიხატება მიწოდების მთელი მრუდის გადაადგილებით. მიწოდების გაზრდა მრუდს გადააადგილებს მარჯვნივ, მიწოდების შემცირება მას გადააადგილებს მარცხნივ. მიწოდების ცვლილების მიზეზს წარმოადგენს მიწოდების ერთი ან უფრო მეტი დეტერმინანტის შეცვლა. ეკონომისტები სკალის ან მრუდის გამოსახატავად იყენებენ ცნებას "მიწოდება". ამიტომ მიწოდებაში ცვლილება უნდა ნიშნავდეს, რომ მთელი სკალა შეიცვალა და რომ მრუდი გადაადგილდა რომელიღაც მხარეს.

პირიქით, **მიწოდების სიდიდის შეცვლა** ნიშნავს მიწოდების მუდმივ მრუდზე ერთი წერტილიდან მეორეზე გადაადგილებას. ასეთი გადაადგილების მიზეზს წარმოადგენს განსახილველ პროდუქტზე ფასის შეცვლა. 4 - 6 ცხრილში სიმინდზე ფასის 5-დან 4-დოლარამდე შემცირება სიმინდის მიწოდების სიდიდეს ამცირებს 12000-დან 10000 ბუშელამდე.

4 - 4 ნახაზზე მიწოდების მრუდის გადაადგილება S_1 -დან S_2 -კენ, ან S_3-მდე ნიშნავს მიწოდებაში ცვლილებას. ამასთან S_1 მრუდზე გადაადგილება a წერტილიდან b წერტილამდე მხოლოდ მიწოდების სიდიდის ცვლილებას გულისხმობს.

მკითხველს ვთავაზობთ გადაწყვიტოს, თუ მომდევნო პოზიციებიდან რომელი ნიშნავს ცვლილებას მიწოდებაში, და რომელი - მიწოდების სიდიდის ცვლილებას:

1. წარმოების ხარჯების შემცირების შედეგად მწარმოებლები მეტ ავტომობილს ყიდიან.
2. ხორბლის ფასის შემცირება სიმინდის ყოველთვიური ვაჭრობის მოცულობის გადიდებას იწვევს.
3. საცალო ბაზრებზე ფორთოხლის ფასის შემცირების შედეგად მათი მიწოდება ბაზრებზე მცირდება.
4. ფედერალური ხელისუფლება საქციზო გადასახადებს ადიდებს სპირტიან სასმელებზე.

ცხრილი 4 - 7. მიწოდების დეტერმინანტები: ფაქტორები, რომლებიც მიწოდების მრუდის ცვლილებებს ინვევენ.

---

1. სასურსათო ფასების ცვლილება. მაგალითები: მინერალური სასუქების ფასების შემცირება ხორბლის მიწოდებას ადიდებს; ფასების გადიდება დაწვიმების ძოწყობილობაზე სიმინდის მიწოდებას ამცირებს.

2. ტექნოლოგიის შეცვლა. მაგალითი: სიმინდის მაგნებლების წინააღმდეგ უფრო ეფექტური ინსექტიციდის შექმნა სიმინდის მიწოდებას ადიდებს.

3. გადასახადებისა და დოტაციების შეცვლა. მაგალითები: სიგარეტზე სააქციზო გადასახადის გადიდება მათ მიწოდებას ამცირებს; შტატების უნივერსიტეტებისათვის დოტაციების შემცირება უმაღლესი განათლების მქონე სპეციალისტების მიწოდებას ამცირებს.

4. სხვა საქონელზე ფასების შეცვლა. მაგალითი: ცხერისა და ღორის ხორცის ფასების შემცირება ხორცის მიწოდებას ადიდებს.

5. მოლოდინის ცვლილება. მაგალითი: მომავალში ნავთობის ფასების არსებითი შემცირების მოლოდინი ნავთობის კომპანიებს აიძულებს მიმდინარე მიწოდება გაზარდონ.

6. მიმწოდებლების რაოდენობის შეცვლა. მაგალითები: პერსონალური კომპიუტერების მწარმოებელი ფირმების რაოდენობის გადიდება ამ კომპიუტერების მიწოდებას ზრდის; ახალი პროფესიული საფეხბურთო ლიგის წარმოშობა პროფესიულ საფეხბურთო გუნდებს შორის მატჩების რაოდენობას ზრდის.

მიწოდება და მოთხოვნა: საბაზრო წონასწორობა

ახლა შეიძლება მიწოდებისა და მოთხოვნის ცნებათა ერთად შეერთება, რათა გავარკვიოთ, თუ როგორ განსაზღვრავს პროდუქტის ყიდვის თაობაზე საოჯახო მეურნეობათა და მწარმოებლების მიერ მისი გაყიდვის ოაობაზე მიღებულ გადაწყვეტილებათა ურთიერთზემოქმედება იმ პროდუქტის ფასსა და რაოდენობას, რომელსაც რეალურად ყიდულობენ და ყიდიან ბაზარზე.

4 - 8 ცხრილში სვეტები (1) და (2) ასახავენ სიმინდის მიწოდების საბაზრო სკალას (ცხილიდან 4-6), ხოლო სვეტები (2) და (3) - სიმინ-

ლ-ხე საბაზრო მოთხოვნის სკალას (ცხრილიდან 4-3). დაიხსომეთ, რომ სვეტში (2) ჩვენ ვიყენებთ ფასების ჩვეულებრივ რიგს. ამასთან ვგულისხმობთ კონკურენციის არსებობას, ე.ი. ბაზარზე დიდი რაოდენობის მყიდველებისა და გამყიდველების გამოსვლას.

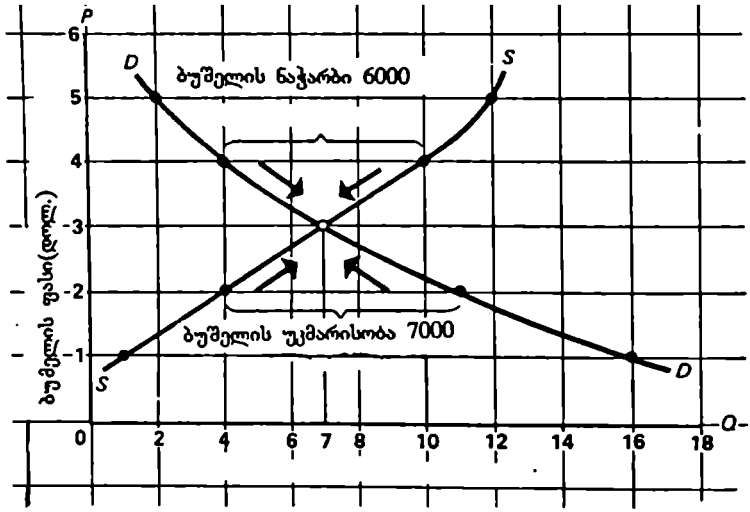
აქ ჩვენს წინაშე წარმოიშობა შემდეგი კითხვა: ხუთი[1] შესაძლებელი ფასიდან 1) რომელია ის, რომლის მიხედვითაც სიმინდი შეიძლება გაიყიდოს ბაზარზე, ნამდვილად იქნას აღიარებული სიმინდის საბაზრო ფასის სახით? შევეცადოთ პასუხის მიღებას შემოწმებისა და შეცდომების ელემენტარული მეთოდით. რაიმე განსაკუთრებული საფუძვლის გარეშე, დავიწყოთ ფასით 5 დოლარი. შეუძლია თუ არა ამ ფასს სიმინდის საბაზრო ფასად აღიარება? ჩვენ ვპასუხობთ "არა" იმ უბრალო მიზეზით, რომ მწარმოებლებს სურვილი აქვთ აწარმოონ და ბაზარს გასაყიდად მიაწოდონ ამ ფასის მიხედვით 12000 ბუშელი, მაშინ როდესაც მყიდველებს სურვილი აქვთ ამ ფასის მიხედვით შეიძინონ მხოლოდ 2000 ბუშელი. სხვა სიტყვებით, შედარებით მაღალი ფასი - 5 დოლარი ფერმერს აგულიანებს მოიყვანოს დიდი რაოდენობის სიმინდი, მაგრამ მოცემული მაღალი ფასი მომხმარებელს ხასიათს უფუჭებს იყიდოს სიმინდის შემოთავაზებული რაოდენობა. სიმინდის ასეთი მაღალი ფასის დროს სხვა პროდუქტების ყიდვა უფრო "ხელსაყრელ გარიგებად" წარმოგვიდგება. მოცემულ შემთხვევაში შედეგს წარმოადგენს ბაზარზე 10 ათასი ბუშელი სიმინდის ნაჭარბი, ან სიმინდის ჭარბი მიწოდება. ეს ნაჭარბი, რომელიც 4-8 ცხრილის (4) სვეტშია ნაჩვენები, წარმოადგენს მიწოდების სიდიდის გადამეტებას მოთხოვნის სიდიდეზე 5 დოლარი ფასის დროს. პრაქტიკულად ფერმერ - მწარმოებლებს ხელზე აღმოაჩნდებათ პროდუქციის არასაჭირო მარაგი.

შეუძლია თუ არა 5 დოლარ ფასს, თუ იგი სიმინდის ბაზარზე თუნდაც დროებით იარსებებდა, შერჩეს დროის გარკვეული პერიოდის მანძილზე? რა თქმა უნდა არა. სიმინდის ძალზე დიდი ნაჭარბი აიძულებს კონკურენციაში მყოფ გამყიდველებს დაუწიონ ფასი იმისათვის, რომ შეაგულიანოს მყიდველები გაათავისუფლონ ისინი ამ ნაჭარბისაგან. დავუშვათ, რომ ფასი 4 დოლარამდე ეცემა. ახლა სიტუაცია არსებითად შეიცვალა. უფრო დაბალმა ფასმა მყიდველებს უბიძგა ბაზარზე უფრო მეტი რაოდენობის სიმინდი იყიდონ, მაგრამ ამასთან ერთად შეაგულიანა მწარმოებლებიც სიმინიდის მოსაყვანად უფრო ნაკლები რესურსები გაილონ. ამის შედეგად ნაჭარბი შემცირდა 6 ათას ბუშელამდე, მაგრამ

1.რა თქმა უნდა, ბევრი შესაძლო ფასი არსებობს; ჩვენი მაგალითი მათგან მხოლოდ ხუთს გეიჩვენებს.

ნაჭარბი, ანუ ჭარბი მიწოდება ჯერ კიდევ არსებობს, ხოლო გამყიდველებს შორის კონკურენცია ისევ დაბლა სწევს ფასებს. შეიძლება, რა თქმა უნდა, გავაკეთოთ დასკვნა, რომ ფასები 5 დოლარი და 4 დოლარი არამყარი აღმოჩნდება, იმდენად რამდენადაც ისინი „ძალზე მაღალია." სიმინდზე საბაზრო ფასი 4 დოლარზე რამდენადმე დაბალი უნდა იყოს.

იმისათვის რომ პასუხი მანამდე არ გამოვამყღავნოთ, სანამ მთლიანად არ გავარკვევთ, თუ მიწოდება და მოთხოვნა როგორ განსაზღვრავენ პროდუქტის ფასს, გადაეხედოთ ფასების სვეტის მეორე ბოლოს და სიმიდნის შესაძლო ფასის სახით მივიღოთ 1 დოლარი. სვეტიდან (4) ჩანს, რომ ამ ფასის მიხედვით მოთხოვნის სიდიდე მიწოდების სიდიდეს აჭარბებს 15000 ერთეულით. ეს შედარებით დაბალი ფასი ხასიათს უფუჭებს ფერმერებს თავიანთი რესურსები სიმინდის წარმოებისათვის გამოიყენონ; იგივე დაბალი ფასი აგულიანებს მომხმარებლებს უფრო მეტი რაოდენობის სიმინდი შეიძინონ, ვიდრე მათ უნდოდათ შეეძინათ მაღალი ფასის დროს. სიმინდი, როდესაც მისი ფასი შედარებით დაბალია - "ხელსაყრელი შენაძენია". მოკლედ, 1 დოლარი ფასის დროს 15000 ბუშელზე წარმოიშობა უკმარისობა ანუ ჭარბი მოთხოვნა სიმინდზე. შეუძლია თუ არა ამ ფასს შერჩეს ბაზარზე? არა. მყიდველებს შორის კონკურენცია ფასს ასწევს 1 დოლარზე მაღლა. სხვა სიტყვებით, 1 დოლარი ფასის დროს ბევრი მყიდველი, რომელთაც ამ ფასში სიმინდის ყიდვა სურთ და საშუალება აქვთ დარჩებიან ხელცარიელნი. ამიტომ ასეთ მდგომარეობაში რომ არ აღმოჩნდნენ, ბევრი მომხმარებელი თავის მზადყოფნას გამოხატავს 1 დოლარზე მეტი ფასი გადაიხადოს და ამრიგად, უზრუნველყოს თავისი თავი ბაზარზე არსებული სიმინდის რაღაც ნაწილით. დაუშვათ, რომ უფრო მაღალი ფასის ასეთი საკონკურენციო შეთავაზება ფასს 2 დოლარამდე გაზრდის. ეს უფრო მაღალი ფასი ამცირებს, მაგრამ სიმინდის უკმარისობის ლიკვიდაციას ვერ ახდენს. 2 დოლარი ფასის დროს ფერმერები მზად არიან უფრო მეტი რაოდენობის რესურსები გამოიყენონ სიმინდის წარმოებაში, ხოლო მყიდველთა ნაწილი, რომელთაც სურთ ბუშელში 1 დოლარი გადაიხადონ, ამჯობინებენ არ იყიდონ სიმინდი 2 დოლარ ფასში, და თავისი შემოსავლები გამოიყენონ ან სხვა პროდუქტების შესაძენად, ან, შეიძლება, შემოსავლების დიდი ნაწილი დაზოგონ. ამასთან 2 დოლარი ფასის დროს ბაზარზე ისევ არსებობს 7 ათასი ბუშელის უკმარისობა. რა თქმა უნდა, შეიძლება დავასკვნათ, რომ მყიდველთა შორის კონკურენცია საბაზრო ფასს 2 დოლარზე უფრო მაღლა სწევს.



ნახაზი 4 - 5. ნონასწორობის ფასი და პროდუქტის რაოდენობა საბაზრო მოთხოვნითა და მიწოდებით განისაზღვრება.

მოთხოვნას D დაღმავალი მრუდისა და S ალმავალი მრუდის გადაკვეთის წერტილი წონასწორობის ფასსა და პროდუქტის რაოდენობას გვიჩვენებს, მოცემულ შემთხვევაში 3 დოლარსა და 7000 ბუშელ სიმინდს. სიმინდის უკმარისობა, რომელიც წონასწორობისაზე დაბალი ფასის, ე.ი. 2 დოლარის დროს წარმოიშობოდა, იქნებოდა 7000 ბუშელი და ფასს უბიძგებდა ზევით, რის შედეგადაც მიწოდება გადიდებას დაიწყებდა, ხოლო მოთხოვნა შეკცირებას ესაჭიდე. ეიდრე არ იქნებოდა მიღწეული წონასწორობა. სიმინდის ნაჭარბი 4 დოლარი ფასის, ე.ი. წონასწორობისაზე მაღალის დროს იქნებოდა. მაგალითად, 6000 ბუშელი და დაიწყებოდა ფასის გადაადგილება ქვევით და ამით მოთხოვნის გადიდება, შეკცირებდა რა მიწოდებას მანამ, სანამ არ იქნებოდა მიღწეული წონასწორობა.

გასინჯვისა და შეცდომების მეთოდით ჩვენ გამოვრიცხეთ ყველა ფასი, 3 დოლარის გარდა. ახლა ეს ფასი განვიხილოთ. 3 დოლარი ფასის დროს, და **მხოლოდ ამ ფასის** დროს, სიმინდის რაოდენობა, რომლის მოყვანაც და ბაზარზე გასაყიდად გატანაც ფერმერებს სურთ, იმ რაოდენობის ტოლია, რომელიც მომხმარებლებს სჭირდებათ და შეუძლიათ იყიდონ. ამის შედეგად ამ ფასის მიხედვით ბაზარზე სიმინდის არც ნაჭარბია და არც უკმარისობა. ჩვენ უკვე ვნახეთ, რომ პროდუქტის ნაჭარბი მის ფასს ქვევით უბიძგებს, ხოლო უკმარისობა ფასის გადიდებას იწვევს. როდესაც 3 დოლარი ფასის დროს არც უკმარისობაა და არც ნაჭარბი, არავითარი საფუძველი არ არსებობს, რომ სიმინდის რეალური ფასი ამ ფასიდან გადაიხაროს. ეკონომისტი ამ ფასს <u>საბაზრო კლირინგის ფასს</u>, ანუ წონასწორობის ფასს უწოდებს, თანაც წონასწო-

ცხრილი 4 - 8. საბაზრო მიწოდება და მოთხოვნა სიმინდზე (ჰიპოთეზური მონაცემები)

(1) მიწოდების საერთო სიდიდე კვირაში	(2) ბუშელის ფასი (დოლ.)	(3) მოთხოვნის საერთო სიდიდე კვირაში	(4) ნამეტი (+) ან უკმარისობა (-) (ისრები გვიჩვენებენ ფასზე ზეგავლენას)
12000	5	2000	+ 10000
10000	4	4000	+ 6000
7000	3	7000	0
4000	2	1100	- 7000
1000	1	16000	- 15000

რობა აქ ნიშნავს "ჰარმონიას" ანუ "უძრაობას". სამი დოლარი ფასის დროს მიწოდებისა და მოთხოვნის სიდიდე გაწონასწორდება, ე.ი. **წონასწორობის რაოდენობა** შეადგენს 7 ათას ბუშელს. რა იქმა უნდა, 3 დოლარი ფასი გვევლინება როგორც სიმინდის ერთადერთი მყარი ფასი მიწოდებისა და მოთხოვნის პირობებში, რომელიც ნაჩვენებია 4 - 8 ცხრილში. სხაგვარად, რომ ვთქვათ სიმინდის ფასი წესდება იმ დონეზე, რომლის დროსაც მწარმოებელთა გადაწყვეტილებები გაყიდვის თაობაზე და მომხმარებელთა გადაწყვეტილებები ყიდვის თაობაზე ურთიერთ შეთანხმდება. ასეთი გადაწყვეტილებები ერთმანეთთან შეთავსებადია მხოლოდ 3 დოლარი ფასის დროს. ნებისმიერი უფრო მაღალი ფასის პირობებში მიმწოდებლებს უფრო მეტი რაოდენობის პროდუქტის გაყიდვა სურთ, ვიდრე მომხმარებელი მზადაა იყიდოს, - ამის შედეგად წარმოიშობა ნაჭარბი; ნებისმიერი უფრო დაბალი ფასის დროს მომხმარებლებს სურთ იყიდონ უფრო მეტი რაოდენობა, ვიდრე მისი გაყიდვის სურვილი აქვთ მწარმოებლებს, რის თაობაზეც წარმოშობილი უკმარისობა მეტყველებს. გამყიდველების მიწოდებასა და მყიდველების მოთხოვნას შორის სხვადასხვაობა წარმოშობს ფასის ცვლილებებს, რომლებიც საბოლოო ანგარიშში ამ ორ ურთიერთდაპირისპირებულ სურვილს შორის შეთანხმებით მთავრდება.

ასეოიეე დასკვნამდე მივყავართ მიწოდებისა და მოთხოვნის გრაფიკულ ანალიზსაც. 4 - 5 ნახაზზე ერთდროულადაა ნაჩვენები საბაზრო მიწოდების მრუდი და საბაზრო მოთხოვნის მრუდი, ამასთან ჰორიზონტალურ ღერძზე მოთავსებულია, როგორც მოთხოვნის, ისე მიწოდების სიდიდის მაჩვენებლები. ამ გრაფიკის ყურადღებით შესწავლა ნათლად გვიჩვენებს, რომ ნებისმიერი ფასის დროს, რომელიც 3 დოლარ წონასწორობის ფასს აჭარბებს მიწოდების სიდიდე მოთხოვნის სიდიდეზე მეტი აღმოჩნდება. ეს ნაჭარბი გამოიწვევს გამყიდველების მიერ ფასის კონკურენციულ დაწევას, რომლებიც ცდილობენ თავი დააღწიონ თავიანთ ნაჭარბს. ფასის დაწევა შეამცირებს სიმინდის მიწოდებას და იმავდროულად შეაგულიანებს მყიდველებს მისი დიდი რაოდენობით შეძენაზე. წონასწორობისაზე დაბალი ნებისმიერი ფასი აუცილებლად იწვევს პროდუქტის უმარისობას, ე.ი. ამ დროს მოთხოვნის სიდიდე მიწოდების სიდიდეს აჭარბებს. ერთმანეთს შორის კონკურენციაში მყოფი მომხმარებლების მიერ ფასზე შემოთავაზებული წანამატი უბიძგებს მას წონასწორობის დონემდე. ხოლო ფასის ასეთი მომატება იმავდროულად აიძულებს მწარმოებლებს გაზარდონ მიწოდება, მომხმარებლებს კი შეისყიდონ არსებული პროდუქტი; ამის შედეგად ნაჭარბი ქრება. გრაფიკულად: მიწოდების მრუდის პროდუქტზე მოთხოვნის მრუდზე გადაკვეთის წერტილი არის სწორედ წონასწორობის წერტილი. აქ **წონასწორობის** ფასი შეადგენს 3 დოლარს, ხოლო მოთხოვნისა და მიწოდების **სიდიდეები** 7 ათასი ბუშელის ტოლია.

ფასების გამაწონასწორებელი ფუნქცია

მიწოდებისა და მოთხოვნის კონკურენციული ძალების მიერ ფასის იმ დონეზე დაწესების უნარს, რომლის დროსაც ყიდვისა და გაყიდვის შესახებ გადაწყვეტილებები სინქრონიზდება, **ფასების გამაწონასწორებელი ფუნქცია** ეწოდება. მოცემულ შემთხვევაში 3 დოლარი წონასწორობის ფასი ისე განტვირთავს ბაზარს, რომ არ დაუტოვებს გამყიდველებს დამამძიმებელ ნაჭარბს და არ შექმნის პოტენციური მყიდველებისათვის შესამჩნევ უმარისობას. სინამდვილეში, მიწოდებისა და მოთხოვნის საბაზრო მექანიზმი შემდეგს ასაბუთებს: ნებისმიერი მყიდველი, რომელსაც სურს და შესაძლებლობა აქვს ერთი ბუშელი სიმინდისათვის გადაიხადოს 3 დოლარი, შეუძლია მისი ყიდვა; ისინი, ვისაც არ სურს

და არ შეუძლია, მას არ იყიდიან. ზუსტად ასევე ნებისმიერ გამყიდველს, რომელსაც სურს და შეუძლია სიმინდის მოყვანა და 3 დოლარ ფასში გასაყიდად მისი შეთავაზება, შეუძლია ამის წარმატებით განხორციელება; ისინი, ვისაც არ სურს და არ შეუძლია, სიმინდს არ მოიყვანენ. როგორც ვნეს მალე დავინახავთ, თუ ეს კონკურენციული ფასები ავტომატურად არ შეათანხმებდა ერთმანეთთან მიწოდებისა და მოთხოვნის შესახებ გადაწყვეტილებებს, საჭირო გახდებოდა მთავრობის მხრივ ადმინისტრაციული კონტროლის რაღაც ფორმა, იმისათვის რომ თავიდან აეცილებინა ან დაერეგულირებინა უკმარისობა ან ნაჭარბი, რომლებიც წინააღმდეგ შემთხვევაში შეიძლებოდა წარმოშობილიყო.

მიწოდებისა და მოთხოვნის ცვლილებები

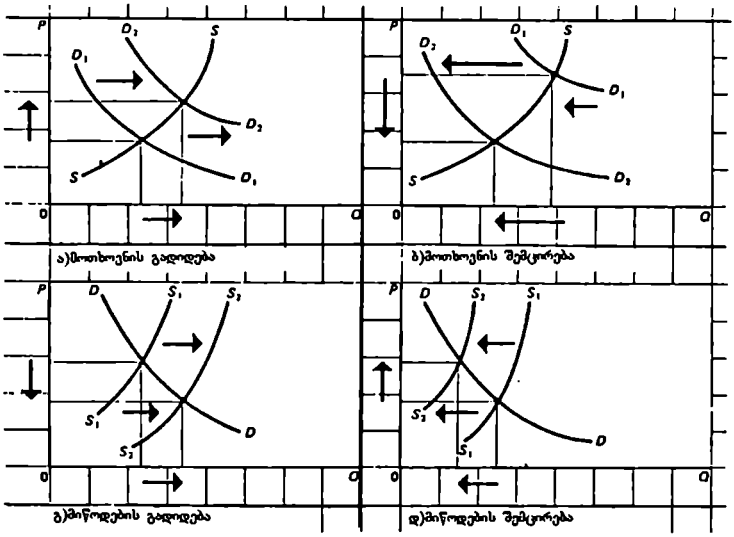
ზემოთ უკვე აღინიშნა, რომ მოთხოვნის შეცვლა შეიძლება მოხდეს სამომხმარებლო გემოვნების ან შემოსავლების, სამომხმარებლო მოლოდინში ცვლილებების ან მონათესავე საქონლის ფასების მერყეობის შედეგად. სხვა მხრივ, მიწოდება შეიძლება შეიცვალოს ტექნოლოგიის, რესურსების ფასების ან გადასახადების ცვლილებათა ზეგავლენით. ჩვენი ანალიზი სრული არ იქნებოდა, თუ აქ ყურადღებას არ დავუთმობდით წონასწორობის ფასზე მიწოდებისა და მოთხოვნის -ზემოქმედების განხილვას.

მოთხოვნის შეცვლა. ჯერ გავაანალიზოთ მოთხოვნის ცვლილებათა შედეგები იმ დაშვებით, რომ მიწოდება მუდმივი რჩება. დავუშვათ, რომ მოთხოვნა ისე იზრდება, როგორც ეს 4-ნა ნახაზზე არის ნაჩვენები. როგორ ზეგავლენას მოახდენს ეს ფასზე? აღვნიშნოთ, რომ მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების ახალი გადაკვეთის წერტილი ფასისა და რაოდენობის ღერძებზე მაჩვენებელია გადაკვეთის წერტილის ზევითაა, ჩვენ შეგვიძლია დავასკვნათ: მოთხოვნის გადიდება, სხვა თანაბარ პირობებში (მიწოდება), წარმოშობს ფასის ამაღლების ეფექტსა და პროდუქტის გადიდების ეფექტს. (გრაფიკული ანალიზის დიდი მნიშვნელობა განსაკუთრებით თვალსაჩინო ხდება; უკვე აღარ ღირს ფასზე და პროდუქტის რაოდენობაზე ზემოქმედების განსაზღვრისათვის სვეტების ციფრთა გამოყენების საჭიროებაზე წვალება, აქ საკმარისია შევადაროთ ახალი წერტილის მდებარეობა ძველი წერტილის მდებარეობას ამ მაჩვენებელთა გადაკვეთაზე გრაფიკზე). როგორც 4-ნ ბ ნახაზზეა ნაჩვენე-

ბი, მოთხოვნის შემცირება როგორც ფასის შემცირების ეფექტს, ისე პროდუქტის რაოდენობის შემცირების ეფექტსაც ავლენს. ფასი დაეცემა, მცირდება აგრეთე პროდუქტის რაოდენობაც. მოკლედ რომ ვთქვათ, ჩვენ ვავლენთ პირდაპირ კავშირს მოთხოვნის შეცვლასა და აქედან გამომდინარე წონასწორობითი ფასისა და პროდუქტის რაოდენობის ცვლილებებს შორისაც.

მიწოდების ცვლილება. ახლა განვახორციელოთ პროცედურა და გავაანალიზოთ მიწოდების ცვლილებების გავლენა ფასზე, იმ დაშვებით, რომ მოთხოვნა მუდმივია როდესაც მიწოდება იზრდება, როგორც ეს 4-6 გ. ნახაზზეა ნაჩვენები, მიწოდებისა და მოთხოვნის მაჩვენებელთა გადაკვეთის ახალი წერტილი განლაგებულია წონასწორობის ფასს ქვემოთ. მაგრამ პროდუქტის წონასწორობის რაოდენობა იზრდება. სხვა მხრივ, როდესაც მიწოდება მცირდება, ეს იწვევს პროდუქტის ფასის გადიდებას. ასეთი ვითარება ილუსტრირებულია 4-6 დ ნახაზზე. ამ შემთხვევაში ფასი მატულობს, ხოლო პროდუქტის რაოდენობა მცირდება. მოკლედ რომ ვთქვათ, მიწოდების გადიდება ფასის დაწევის ეფექტსა და პროდუქტის რაოდენობის მატების ეფექტს წარმოშობს. არსებობს უკუკავშირი მიწოდების ცვლილებასა და აქედან გამომდინარე წონასწორობის ფასის ცვლილებას შორის, მაგრამ მიწოდების ცვლილებასა და აქედან გამომდინარე პროდუქტის რაოდენობას შორის კავშირი პირდაპირი რჩება.

რთული შემთხვევები. სრულიად ნათელია, რომ როგორც მიწოდების, ისე მოთხოვნის ცვლილების დროს შეიძლება მრავალი უფრო რთული შემთხვევა წარმოიშვას. შესაძლებელია ორი შემთხვევა, როდესაც იგულისხმება, რომ მიწოდება და მოთხოვნა საპირისპირო მიმართულებით იცვლებიან. რა ზეგავლენას ახდენს ასეთი პროცესი წონასწორობის ფასზე? ამ მაგალითში ფასის დაწევის ორი ეფექტის შეთავსება ხდება, ამასთან საბოლოო ანგარიშით ფასის დაწევა უფრო მეტი აღმოჩნდება, ვიდრე იგი რომ ყოფილიყო ცალკე აღებული, თითოეული ამ ფაქტორის შედეგი. როგორია საქმის ვითარება პროდუქტის წონასწორობის რაოდენობასთან დაკავშირებით? აქ მიწოდებისა და მოთხოვნის ცვლილებათა შედეგი თანაბარმიმართულია: მოთხოვნის გადიდება იწვევს პროდუქტის ტოლფასი რაოდენობის გადიდებას, მაშინ როდესაც მოთხოვნის შემცირება იწვევს პროდუქტის ტოლფასი რაოდენობის შემცირებას. პროდუქტის რაოდენობის ცვლილებათა მიმართულება დამოკიდებულია მიწოდებისა და მოთხოვნის ცვლილებათა შედარებით პარამეტრებზე.



ნახაზი 4-6. მინოდებისა და მოთხოვნის ცვლილებები და მათი ზემოქმედება პროდუქტის ფასსა და რაოდენობაზე.

მოთხოვნის გადიდება (გრაფიკი ა) და მოთხოვნის შემცირება (გრაფიკი ბ) გეოჩვენებენ პირდაპირ დამოკიდებულებას მოთხოვნის ცვლილებებსა და აქედან გამომდინარე წონასწორობის ფასსა და პროდუქტის რაოდენობის ცვლილებებს შორის. მიწოდების გადიდება (გრაფიკი 13) და მიწოდების შემცირება (გრაფიკი გ) გეოჩვენებენ უკუდამოკიდებულებას მიწოდების ცვლილებებსა და აქედან გამომდინარე წონასწორობის ფასის ცვლილებას შორის. მაგრამ პირდაპირ დამოკიდებულებას მიწოდების ცვლილებასა და მის თანმხლებ პროდუქტის წონასწორობის რაოდენობის ცვლილებას შორის.

მეორე შესაძლო შემთხვევა-ეს არის, როდესაც მიწოდება მცირდება, ხოლო მოთხოვნა იზრდება. აქ ფასების გადიდების ორი ეფექტი შეიმჩნევა. შეიძლება განვჭვრიტოთ, რომ წონასწორობის ფასის გადიდება უფრო მეტი აღმოჩნდება, ვინემ თუ იგი გამოწვეული იქნებოდა ამ ფაქტორებიდან რომელიმე ცალკეულად აღებულით. მოცემულ შემთხვევაში პროდუქტის წონასწორობის რაოდენობაზე ზემოქმედება თანაბარმიმართულია და დამოკიდებულია მიწოდებისა და მოთხოვნის ცვლილებების შედარებით პარამეტრებზე. თუ მიწოდების შემცირება უფრო მეტია, ვიდრე მოთხოვნის გადიდება, პროდუქტის წონასწორობის რაოდენობა აღმოჩნდება უფრო ნაკლები, ვიდრე იგი თავდაპირველად იყო. მაგრამ, თუ მიწოდების შემცირება შედარებით უფრო ნაკლებია, ვიდრე

მოთხოვნის გადიდება, პროდუქტის წონასწორობის რაოდენობა ამ ცვლილებაოა შედეგად გაიზრდება. მკითხველმა ეს ორი შემთხვევა გრაფიკზე უნდა გამოხატოს, იმისათვის რომ ჩვენს მიერ გაკეთებული დასკვნები დაადასტუროს.

აბა რა ხდება, როდესაც მიწოდება და მოთხოვნა იცვლება ერთი და იგივე მიმართულებით? თავდაპირველად დავუშვათ, რომ მიწოდებაც და მოთხოვნაც იზრდება. როგორ აისახება ეს წონასწორობა ფასზე? აქ უნდა შევადაროთ ორი საპირისპირო გავლენა ფასზე-ფასის დაწევის ეფექტი მიწოდების გადიდების შედეგად და ფასის გადიდების ეფექტი მოთხოვნის გადიდების შედეგად. თუ მიწოდების გადიდების მასშტაბები მოთხოვნის გადიდების მასშტაბებზე უფრო მეტია, საბოლოო ანგარიშით, წონასწორობის ფასი დაიწევს. თუ საპირისპირო მოხდება, წონასწორობის ფასი აიწევს. ზემოქმედება პროდუქტის წონასწორობის რაოდენობაზე ცალსახაა: როგორც მიწოდების, ისე მოთხოვნის გაზრდა პროდუქტის რაოდენობის გადიდებას იწვევს. ეს ნიშნავს, რომ პროდუქტის წონასწორობითი რაოდენობა გაიზრდება უფრო მეტად, ვიდრე ცალკე აღებული, თითოეული ფაქტორის ზეგავლენით მიღებული ცვლილება. მეორეც, ერთდროულად მიწოდებისა და მოთხოვნის შემცირება ასეთივე ანალიზს შეიძლება დავუქვემდებაროთ. როდესაც მიწოდების შემცირების მასშტაბები უფრო მეტია მოთხოვნის შემცირების მასშტაბებზე, წონასწორობის ფასი იზრდება. როდესაც ვითარება საპირისპიროა, წონასწორობის ფასი ეცემა. რამდენადაც მიწოდებისა და მოთხოვნის ერთდროული შემცირება პროდუქტის რაოდენობაზე შემამცირებელ ზემოქმედებას ახდენს. დარწმუნებით შეიძლება ვიფიქროთ, რომ პროდუქტის წონასწორობის რაოდენობა უფრო ნაკლები აღმოჩნდება, ვიდრე იგი იყო თავდაპირველად.

სიტყვამ მოიტანა და, დროის რაღაც პერიოდში მიწოდებისა და მოთხოვნის პარალელური ცვლილებების შესაძლებლობა სრულიადაც არ არის გამორიცხული. მართლაც, ერთ მოვლენას ერთდროულად მიწოდებაზეც, და მოთხოვნაზეც შეუძლია ზემოქმედება. მაგალითად, ყველის დამზადების ტექნოლოგიის სრულყოფას შეუძლია შეამციროს როგორც ნატურალური რძის მიწოდება, ასევე მასზე მოთხოვნა.

ლაპარაკიც კი ზედმეტია, რომ შეიძლება წარმოიშვას განსაკუთრებული შემთხვევები, როდესაც მოთხოვნის შემცირება და მიწოდების შემცირება, ერთი მხრივ, და მოთხოვნის გადიდება და მიწოდების გადიდება-მეორე მხრივ, მთლიანად ანეიტრალებენ ერთიმეორეს. ორივე ამ შემთხვევაში წონასწორობის ფასზე საბოლოო ზემოქმედება ნულოვანი აღმოჩნდება. ფასი არ შეიცვლება. მკითხველმა ეს უფრო რთული შემ-

ოხვევებიც უნდა გაიხსენოს მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდების ფორმით, იმისათვის რომ ყველა მოტანილი დასკვნა შეამოწმოს.

რესურსების ბაზარი

როგორ ფორმებს ღებულობენ მიწოდებისა და მოთხოვნის მრუდები რესურსების ბაზარზე? ისეთივეს, როგორც პროდუქტების ბაზარზე, რესურსების მრუდები ჩვეულებრივ აღმავალია, ხოლო რესურსების მოთხოვნის მრუდები დაღმავალი. რატომ?

რესურსების მიწოდების მრუდები ჩვეულებრივ აღმავალს წარმოადგენენ, ე.ი. ისინი ასახავენ პირდაპირ კავშირს რესურსებზე ფასებსა და მისი მიწოდების მოცულობას შორის, რამდენადაც თვით რესურსების მფლობელების ინტერესებს შეესაბამება უფრო მეტი რაოდენობის კონკრეტული რესურსი მიაწოდოს მაღალი ფასით, და არა დაბალი ფასით. ცალკეული პროფესიების ან ცალკეული დარგის მუშაკებზე მაღალი შემოსავლების გადახდა მეურნეობების წახალისებას იწვევს რაც შეიძლება მეტი ადამიანისეული და მატერიალური რესურსები მიაწოდოს იქ. დაბალი შემოსავლები საპირისპირო მიმართულებით მოქმედებენ, ისინი რესურსების მფლობელებს აგულიანებენ არ მიაწოდონ ისინი ამ კონკრეტულ პროფესიას ან დარგს, ფაქტობრივად კი ხელს უწყობენ რესურსების სხვა მიზნებით გამოყენებას. სიტყვამ მოიტანა და, იმის უტყუარი ცნობები არსებობს, რომ კოლეჯების სტუდენტთა უმრავლესობა ისეთ სპეციალობას (პროფესიას) ირჩევს, რომელიც შრომის მაღალ ანაზღაურებას ჰპირდება მათ.

რაც შეეხება რესურსებზე მოთხოვნის, საწარმოები ცდილობენ ნაკლები იყიდონ ის რესურსი, რომლის ფასიც მატულობს, და შეცვალოს იგი სხვა, შედარებით უფრო იაფი რესურსით. მეწარმეები ხელსაყრელად თვლიან ძვირადღირებული რესურსები შეცვალონ იაფით. კონკრეტულ რესურსზე მოთხოვნა მაღალია, როდესაც მასზე ფასი დაბალია. და როგორია შედეგი? მოთხოვნის დაღმავალი მრუდი სხვადასხვა რესურსზე.

მოკლედ რომ ვთქვათ, როგორც პროდუქტების ბაზარზე ფასები განისაზღვრება საწარმოების-მიწოდების აგენტების გადაწყვეტილებებით და მიმხმარებელთა-მოთხოვნის აგენტების გადაწყვეტილებებით, ასევე რესურსების ბაზარზე მათზე ფასები განისაზღვრება სათანადო მეურნე-

ობების-მიწოდების აგენტების გადაწყვეტილებებითა და საწარმოთა-მოთხოვნის აგენტების გადაწყვეტილებებით.

ისევ დაშვების —„სხვა თანაბარ პირობებში“ — შესახებ

1-ლ თავში აღნიშნული იყო, რომ ეკონომისტები თავიანთ უუნარობას ჩაატარონ საკონტროლო ექსპერიმენტები თავიანთ გამოკვლევებში დაშვების - "სხვა თანაბარ პირობებში" - გამოყენებით ანაზღაურებენ. ამ თავში ჩვენ ვნახავთ, რომ მიწოდებასა და მოთხოვნაზე ზეგავლენას რიგი ფაქტორები ახდენენ. ამიტომ მიწოდებისა და მოთხოვნის სპეციფიკური მრუდების, ისეთების, როგორც D_1 და S 4-6 ა, ნახაზზე აგების დროს, ეკონომისტები იმ ფაქტორის ზეგავლენას გამოყოფენ, რომელსაც ისინი მიწოდებისა და მოთხოვნის სიდიდეების ყველაზე მნიშვნელოვან დეტერმინანტად თვლიან, სახელდობრ განსახილველი კონკრეტული პროდუქტის ფასს. წარმოადგენს რა, ამრიგად, მოთხოვნისა და მიწოდების კანონებს შესაბამისად დაღმავალი და აღმავალი მრუდების ფორმით, ეკონომისტი უშვებს, რომ მოთხოვნისა (შემოსავლები, მომხმარებელთა გემოვნება და ა.შ.) და მიწოდების (რესურსებზე ფასები, ტექნოლოგია და სხვა ფაქტორები) ყველა არასაფასო დეტერმინანტები მუდმივი, ანუ უცვლელია. სხვა სიტყვებით, ფასი და მოთხოვნის სიდიდე, სხვა თანაბარ პირობებში, უკუთანაფარდობაში იმყოფებიან. თავის მხრივ, ფასი და მიწოდების სიდიდე, სხვა თანაბარ პირობებში, პირდაპირ დამოკიდებულებაში იმყოფებიან.

მოთხოვნისა და მიწოდების კანონების სავალდებულო წანამძღვრის სახით უარვყოფთ რა დაშვებას "სხვა თანაბარ პირობებში", შეიძლება არეულ-დარეულ ვითარებას წავაწყდეთ, რომლებიც თითქოსდა, ამ კანონებთან წინააღმდეგობაში მოდიან. დავუშვათ, მაგალითად, რომ "ფორდ მოტორზ"—ი 1989 წელს გაყიდის 2 ათას მანქანა "ესკორტ"-ს 8 ათას დოლარ საშუალო ფასში, 1990 წელს-300 ათასს, 8500 დოლარ საშუალო ფასში, ხოლო 1991 წელს-400 ათასს, 9000 დოლარ საშუალო ფასში. ფასი და გაყიდული მანქანების რაოდენობა იცვლება პირდაპირ თანაფარდობაში, ე.ი. ერთი და იმავე მიმართულებით, ამასთან რეალური ბაზრის ეს მონაცემები, შეიძლება გვეგონოს, რომ მოთხოვნის კანონს ეწინააღმდეგებიან. მაგრამ არსებობს თუ არა აქ ნამდვილი წინააღმდეგობა კანონთან? პასუხი, რა თქმა უნდა, უარყოფითია. ეს მონაცნემები

სრულიადაც არ უარყოფენ მოთხოვნის კანონს. ხრიკი აქ იმაშია, რომ დროის ამ მონაკვეთში უარყოფილი იყო დაშვება "სხვა თანაბარ პირობებში" მოთხოვნის კანონის წანამძღვრის სახით. კონკრეტულად: უკვე იმიტომ, რომ, მაგალითად, შემოსავლების გადიდებამ, მოსახლეობის ზრდამ და საწვავზე შედარებით მაღალმა ფასებმა გააძლიერა კომპაქტური მოდელებისადმი მომხმარებელთა მიდრეკილება, "ესკორტზე" მოთხოვნის მრუდი წლიდან წლამდე ზევით მიცოცავდა და მარჯვნივ იძვროდა, როგორც 4-ნა ნახაზზე D_1 -დან D_2-კენ, რამაც ფასისა და იმავდროულად გაყიდვის მოცულობის გადიდება გამოიწვია.

საპირისპირო ტენდენციას ჩვენ ნახაზი 4-6 დ გვიჩვენებს. ვადარებთ რა თავდაპირველ S_1D წონასწორობის მდგომარეობას S_2D ახალს, ჩვენ აღვნიშნავთ, რომ უფრო მაღალ ფასში იყიდება ან გვთავაზობენ პროდუქტის <u>უფრო ნაკლებ</u> რაოდენობას, ე.ი. ფასი და მიწოდების სიდიდე ხასიათდებიან <u>უკუ</u> და არა <u>პირდაპირი</u> კავშირით, როგორც ამას მიწოდების კანონი გვთავაზობს. ამ შემთხვევაშიც ხრიკი იმაში მდგომარეობს, რომ დაშვება "სხვა თანაბარ პირობებში", რომელიც საფუძვლად უდევს აღმავალი მრუდის აგებას, უარყოფილია. შეიძლება ისეც მოხდეს, რომ წარმოების ხარჯები გაიზარდა ან მოცემული პროდუქტი სპეციფიკური გადასახადით იქნა დაბეგრილი, რამაც მიწოდების მრუდი გადააადგილა S_1 -დან S_2 -კენ.ეს მაგალითები ასევე ხაზს უსვამენ მოთხოვნის (ან მიწოდების) სიდიდის ცვლილებებსა და მოთხოვნაში (მიწოდებაში) ცვლილებებს შორის ზემოთ აღნიშნული განსხვავებების მნიშვნელობას.

პრაქტიკული გამოყენება: უცხოური ვალუტის ბაზარი[1]

მოცემული თავი დავასრულოთ მოთხოვნისა და მიწოდების ანალიზის <u>უცხოური ვალუტის ბაზარზე</u> გადატანით, ე.ი. ბაზარზე, სადაც სხვადასხვა ეროვნული ვალუტები ერთმანეთზე იცვლება. თავიდან მნიშვნელოვანია ორი გარემოების აღნიშვნა, ერთი მხრივ, უცხოური ვალუტის რეალური ბაზრები ერთობ ჩამოგავს ბაზრების იმ სახეობებს, რომლებიც ჩვენ ამ თავში გამოვიკვლიეთ. ეს არის კონკურენტული ბაზრები, რომლებიც ხასიათდებიან მყიდველებისა და გამყიდველების დიდი რა-

1. ზოგიერთ მასწავლებელს შეუძლია ამ განყოფილების თაეისი შეხედულებისამებრ გამოტოვება.

ოდენობით და ვაჭრობენ ისეთი სტანდარტული "პროდუქტებით", რო-გორიცაა ამერიკული დოლარი, გერმანული მარკა, ბრიტანული გირვანქა სტერლინგი ან იაპონური იენი. მეორე მხრივ., ერთეული ვალუტის ფასი, ანუ გასაცვლელი კურსი-ეს არაჩვეულებრივი ფასია-იმ გაგებით, რომ იგი ყველა საშინაო (აშშ-ბი) ფასს აკავშირებს ყველა უცხოურ (ვიქვათ, იაპონურ ან დასავლეთ გერმანულ) ფასებთან. საბოლოოდ გაცვლითი კურსის ცვლილებას ძალზე მნიშვნელოვანი შედეგები შეუძ-ლია გამოიწვიოს რომელიმე ქვეყნის საშინაო წარმოებისა და დასაქმე-ბის დონეებისათვის.

"დოლარი-იენის" ბაზარი

ტექნიკური წერილმანების გამოვტოვებით, განვიხილოთ, თუ როგორ შეუძლია ფუნქციონირება უცხოური ვალუტის, ვთქვათ დოლარისა და იენის, ბაზარს. მაგალითად, ამერიკელ ექსპორტიორებს, რომლებიც თა-ვიანთ საქონელს ყიდიან იაპონიაში, სურთ მათ სანაცვლოდ მიიღონ დოლარები, და არა იენები; მაშინ როდესაც იაპონელ იმპორტიორებს ამერიკული საქონლის შეძენა განზრახული აქვთ იენებით, და არა დო-ლარებით. ეს პრობლემა იმნაირად წყდება, რომ იაპონელები თავაზობენ ანუ აწვდიან იენებს დოლარებზე გასაცვლელად. პირიქით, ამერიკელმა ექსპორტიორებმა იაპონელ ექსპორტიორებს ანგარიში უნდა გაუსწორონ იენებით და არა დოლარებით. ამისათვის ისინი მიდიან უცხოური ვალუ-ტის ბაზარზე იენზე მოთხოვნის წარმოქმნელია სახით. მიკლედ რომ ვთქვათ, ჩვენ შეგვიძლია იაპონელი იმპორტიორები იენების მიმწოდებ-ლად, ხოლო ამერიკელი იმპორტიორები იენების მყიდველებად ჩავთვა-ლოთ. იენზე მოთხოვნისა და მათი მიწოდების ურთიერთქმედება იე-ნზე დოლარულ ფასს აწესებს. დავუშვათ, რომ იენის წონასწორობის დოლარული ფასია, ან, სხვაგვარად, "დოლარ-იენის" გაცვლითი კურსი შეადგენს 1 დოლარი = 100 იენს. სხვა სიტყვებით, 1 დოლარად 100 იენის ყიდვა შეიძლება (ერთი იენის "დოლარული ფასი" უდრის ერთ ცენტს), და რა თქმა უნდა, 100 იენის ღირებულების იაპონური საქონ-ლის, და პირიქით, 100 იენად შეიძლება 1 დოლარის ღირებულების ამერიკული საქონლის შეძენა.

გაცვლითი კურსი: დაწევა და აწევა

რამ შეიძლება გამოიწვიოს ამ კურსის ცვლილება? იენზე მოთხოვნისა და მისი მიწოდების არასაფასო დეტერმინანტები სავსებით მგავსია იმათი, რომლებიც ჩვენ ზემოთ უკვე განვიხილეთ. აშშ-ბის სასარგებლოდ შეიძლება წარმოიშვას იმ გარემოებათა რიგი, რომლებიც ხელს უწყობენ მოთხოვნის გადიდებას იენზე, და რა თქმა უნდა, მისი დოლარული ფასის გადიდებასაც. მაგალითად, აშშ-ში შეიძლება გაიზარდოს შემოსავლები, რაც შეაგულიანებს ამერიკელებს არა მხოლოდ უფრო მეტი რაოდენობის შინა საქონლის შეძენაზე, არამედ აგრეთვე იაპონიაში უფრო მეტი ტელევიზორების („სონი"), ფოტოაპარატების („ნიკონი") და ავტომობილების („ნისანი") შეძენაზეც. ასეთი ყიდვის განსახორციელებლად, ამერიკელებისათვის აუცილებელია უფრო მეტი იენის შეძენა, რის შედეგადაც იენზე მოთხოვნა გაიზრდება. შეიძლება აგრეთვე ამერიკელი მომხმარებლების გემოვნებაც შეიცვალოს იაპონური საქონლის სასარგებლოდ. მაგალითად, როდესაც 70-იან წლებში ფასები ბენზინზე მკვეთრად გაიზარდა, ავტომობილების ბევრმა ამერიკელმა მყიდველმა უარი თქვა დიდი არაეკონომიური სამამულო ავტომობილების შეძენაზე და მოთხოვნა განაცხადეს საწვავის ხარჯვის თვალსაზრისით ეკონომიურ, კომპაქტურ იაპონურ მანქანაზე. ამის შედეგად მოთხოვნა იენზე გაიზარდა. გადამწყვეტს აქ ის გარემოება წარმოადგენს, რომ იაპონურ საქონელზე ამერიკული მოთხოვნის გაფართოება იენზე მოთხოვნას ზრდის და იენის დოლარულ ფასს ადიდებს. დავუშვათ, რომ იენის დოლარული ფასი იზრდება 1 დოლარიდან 100 იენასათვის (ანუ 1 ცენტი 1 იენისათვის) 2 დოლარამდე 100 იენისათვის (ანუ 2 ცენტი 1 იენისათვის). როდესაც იენის დოლარული ფასი იზრდება, ჩვენ ვამბობთ, რომ მოხდა დოლარის გაუფასურება იენის მიმართ. ეს ნიშნავს, რომ ახლა საჭიროა უფრო მეტი დოლარის დახარჯვა (მოცემულ შემთხვევაში პენსების) ეროეული (იენის) უცხოური ვალუტის შესაძენად. დოლარი უკვე უფრო ნაკლები ღირს, ვინაიდან მით უფრო ნაკლები იენის ყიდვა შეიძლება, და რა თქმა უნდა, უფრო ნაკლები რაოდენობის იაპონური საქონლისაც.

როდისღა წარმოიშობა საპირისპირო მდგომარეობა, ე.ი. შემოსავალი იზრდება იაპონიაში და ამერიკული საქონდლის შეძენისადმი იაპონელების მისწრაფება იზრდება, დიდდება იენის მიწოდებაც უცხოური ვალუტის ბაზრებზე. იენის მიწოდების ეს გადიდება მასზე მოთხოვნასთან

შედარებით გამოიწვევს იენის წონასწორობის დოლარული ფასის შემცირებას. მაგალითად, მიწოდება შეიძლება იმდენად გაიზარდოს, რომ იენისათვის თავდაპირველი დოლარული ფასი, რომელიც შეადგენდა 1 დოლარი =100 იენს, ან 1 ცენტი = 1 იენს, დაიწევს თანაფარდობამდე 50 ცენტი 100 იენისათვის, ან 1/2 ცენტი 1 იენისათვის. იენისათივს დოლარული ფასის ასეთი დაწევა ნიშნავს, რომ მოხდა იენის მიმართ დოლარის გაძვირება. ამ შემთხვევაში უწინდელზე ნაკლები დოლარია (პენსი) საჭირო, იმისათვის, რომ შესაბამისი რაოდენობის ერთეული იენი შეიძინო. დოლარი უფრო ძვირი გახდა, რადგან მისი საშუალებით უფრო მეტი რაოდენობის იენის ყიდვა შეიძლება, და რა თქმა უნდა, უფრო მეტი იაპონური საქონლისაც.

ეკონომიკური შედეგები

გაცვლითი კურსების ცვლილებათა ერთობ ღრმა შედეგების ახსნა ძალზე იოლია. დავუშვათ, რომ დოლარი უფასურდება, ე.ი. იენის დოლარული ფასი იზრდება ტოლობიდან 1 ცენტი = 1 იენს, 2 ცენტი = 1 იენს ტოლობამდე. ეს, უეჭველად, ნიშნავს, რომ იენი, ხოლო ამიტომ ყველა იაპონური საქონელი ამერიკელებისათვის გაძვირდა. რა ხდება ამის შედეგად? ამერიკელი მომხმარებლები თავიანთ მოთხოვნას იაპონური საქონლიდან ამერიკულზე გადაიტანენ. მაგალითად, ამერიკელი მყიდველებისათვის ახლა ავტომობილი "შევი კორსიკა" უფრო მიმზიდველია, ვიდრე "ჰონდა აკორდ"-ი. საერთოდ, რომ ვთქვათ, ეს ნიშნავს, რომ მომხმარებლის ხარჯების ასეთი გადატანა სტიმულს უქმნის ამერიკელ მეწარმეებს, და ისინი წარმოებისა და დასაქმების მოცულობას ზრდიან. პირიქით, იაპონური საექსპორტო დარგები მათი პროდუქციის გასაღების შემცირებას აწყდებიან, და ისინი იძულებულნი ხდებიან წარმოება და დასაქმება შეამცირონ. დოლარის გაუფასურება, ამრიგად, იმას იწვევს, რომ ამერიკა უფრო აყვავებული გახდა, ხოლო იაპონია უარეს მდგომარეობში აღმოჩნდა. თქვენ უნდა დაასაბუთოთ, რომ იენთან შედარებით დოლარის კურსის გადიდება იწვევს ამერიკის შეერთებული შტატების ეკონომიკის დასუსტებას და იაპონურ ეკონომიკას ასტიმულირებს. ძალზე მაღალი ეკონომიკური განაკვეთების მხედველობაში მიღებით, ადვილი გასაგებია, რომ მთავრობები ხშირად ერევიან საერთაშორისო სავალუტო ბაზრების ფუნქციონირებაში, რომელიც ჩვეულებრივ "თავისუფლად" ითვლება. ასე, აშშ-ის მთავრობას შეუძლია სცადოს დოლა-

რის დევალვაცა, მაშინ როდესაც მისი ეკონომიკა კრიზისს განიცდის. მაგრამ, პრობლემა იმაშია, რომ ამის შედეგად ამერიკელი მყიდველ ის ხარჯების გადატანა უცხოურის ნაცვლად სამამულო საქონლის შეძენაზე, შეამცირებს იაპონურ ექსპორტს და იაპონური ეკონომიკის მდგომარეობის გაუარესებას გამოიწვევს. თავის მხრივ იაპონიის მთავრობასაც შეუძლია მოინდომოს არ დაუშვას აშშ-სათვის სასურველი დოლარის გაუფასურება. ვალუტის გაცვლითი კურსების ეკონომიკური და პოლიტიკური მნიშვნელობა ძალზე დიდია. ჩვენ ამ პრობლემის განხილვას სხვა თავებში მივუბრუნდებით.

რეზიუმე

1. ბაზარი- ისეთი ინტიტუტი ან მექანიზმია, რომელიც თავს უყრის რომელიმე პროდუქტის ან მომსახურების მყიდველებსა და გამყიდველებს.

2. მოთხოვნის აღწერა სკალით ხდება, რომელიც გამოხატავს მყიდველების მზადყოფნას მოცემული პროდუქტი შეიძინონ დროის გარკვეულ პერიოდში სხვადასხვა ფასიდან თითოეულის მიხედვით, რომლითაც შეუძლიათ მისი გაყიდვა. მოთხოვნის კანონის თანახმად, მომხმარებლები ჩვეულებრივ უფრო მეტი რაოდენობის პროდუქტს ყიდულობენ დაბალი ფასით, ვიდრე მაღალი ფასით. ამიტომ, სხვა თანაბარ პირობებში, ფასსა და მოთხოვნის მოცულობას შორის კავშირი უარყოფითია, ანუ უკუა, ხოლო მოთხოვნა გრაფიკულად გამოიხატება' დაღმავალი მრუდის სახით.

3. მოთხოვნის ძირითადი დეტერმინანტებიდან-სამომხმარებლო გემოვნება, ბაზარზე მყიდველთა რაოდენობა, მომხმარებელთა ფულადი შემოსავლები, მონათესავე საქონელის ფასები და სამომხმარებლო მოლოდინი-ერთში ან უფრო მეტში ცვლილებები იწვევენ მოთხოვნის საბაზრო მრუდის გადაწევას. მარჯვნივ მისი გადაწევა ნიშნავს მოთხოვნის გადიდებას, ხოლო მარცხნივ გადაწევა-მოთხოვნის შემცირებას. მოთხოვნაში ცვლილება უნდა განვასხვაოთ მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებისაგან, ამასთან ეს უკანასკნელი მიისწრაფვის გადაადგილდეს მოთხოვნის ფიქსირებულ მრუდზე ერთი წერტილიდან მეორეზე განსახილველი პროდუქტის ფასის ცვლილების შედეგად.

4. მიწოდების აღწერა ხდება სკალით, რომელიც გვიჩვენებს პროდუქტის რაოდენობას, რომელიც მწარმოებლებს შეუძლიათ გასაყიდად წარადგინონ ბაზარზე, გარკვეული პერიოდის მანძილზე შესაძლებელი ფასებიდან თითოეულის მიხედვით, რომლითაც ეს საქონელი შეიძლება გაყიდულ იქნას. მოთხოვნის კანონი ამტკიცებს, რომ, სხვა თანაბარ პირობებში, მწარმოებლები გასაყიდად გვთავაზობენ უფრო მეტი რაოდენობის პროდუქტებს მაღალ ფასებში, ვიდრე დაბალში. ამის შედეგად კავშირი ფასსა და მიწოდების სიდიდეს შორის პირდაპირია, ხოლო მოთხოვნის მრუდი-აღმავალი.

5. რესურსების ფასების, წარმოების ტექნოლოგიის, გადასახადებისა და დოტაციების, სხვა საქონლის ფასების, ბაზარზე სხვა ფასების ან მყიდველთა რაოდენობის მოლოდინის შეცვლა ბაზარზე პროდუქტების მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას იწვევს. მისი გადაადგილება მარჯვნივ მიწოდების მოცულობის გადიდებას ნიშნავს, ხოლო გადაადგილება მარცხნივ-მიწოდების შემცირებას. ამის საპირისპიროდ მოცემული პროდუქტის ფასის ცვლილება მიწოდების სიდიდის შეცვლას იწვევს, ე.ი. მიწოდების მუდმივ მრუდზე ერთი წერტილიდან მეორეზე გადაადგილებას.

6. კონკურენციის პირობებში საბაზრო მოთხოვნისა და საბაზრო მიწოდების ურთიერთმოქმედება ფასს იმ მომენტამდე აკორექტირებს, ვიდრე მოთხოვნის სიდიდე და მიწოდების სიდიდე არ დაემთხვევავიან. ეს წონასწორობის ფასია. შესაბამისი რაოდენობა (პროდუქტის)-წონასწორობის რაოდენობაა.

7. საბაზრო ძალების უნარს ისეთნაირად მოახდინოს გაყიდვისა და ყიდვის შესახებ გადაწყვეტილებათა სინქრონიზება, რომ გამორიცხოს პროდუქტის პოტენციური ნაჭარბი და უკმარისობა, ფასების "გამაწონასწორებელი ფუნქცია", ეწოდება.

8. მოთხოვნის ან მიწოდების შეცვლა წონასწორობის ფასისა და წონასწორობის რაოდენობის (პროდუქტის) შეცვლას იწვევს. მიწოდების სიდიდის ცვლილებასა და აქედან გამომდინარე წონასწორობის ფასის ცვლილებას შორის უკუკავშირია, მაგრამ კავშირი მიწოდების სიდიდის ცვლილებასა და წონასწორობის რაოდენობას (პროდუქტის) შორის პირდაპირია.

9. მიწოდებისა და მოთხოვნის კონცეფცია ვრცელდება აგრეთვე რესურსების ბაზარზეც.

10. საერთაშორისო სავალუტო ბაზრები მოთხოვნისა და მიწოდების ანალიზის მნიშვნელოვან ობიექტს წარმოადგენენ. უცხოელი იმპორტიორები თავიანთი ვალუტის მიწოდების აგენტებს წარმოადგენენ, ხოლო ამერიკელი იმპორტიორები უცხოურ ვალუტაზე მოთხოვნის აგენტებად გამოდიან. ამის შედეგად მიღებული ვალუტის წონასწორობითი გაცვლითი კურსები ერთმანეთთან აკავშირებენ ყველა ქვეყნის ფასების დონეებს. დოლარის გაუფასურება ამცირებს ჩვენს იმპორტს და საშინაო ეკონომიკას ასტიმულებს; დოლარის კურსის მომატება ჩვენს იმპორტს ზრდის და საშინაო ეკონომიკის მდგომარეობას აუარესებს.

ტერმინები და ცნებები

ბაზარი
მოთხოვნა
მოთხოვნის სკალა (მრუდი)
მოთხოვნის კანონი
კლებადი ზღვრული სარგებლიანობა
შენაცვლების შემოსავალი და ეფექტი
ნორმალური (უმაღლესი კატეგორიის) საქონელი
დაბალი კატეგორიის საქონელი
ურთიერთშემცვლელი საქონელი
შეუღლებული, თანმხლები საქონელი
ცვლილება მოთხოვნაში (მიწოდებაში) განსხვავებით მოთხოვნის (მიწოდების) სიდიდის ცვლილებისაგან
ნამატი, ნაჭარბი
უკმარისობა, დეფიციტი
მიწოდება
მიწოდების კანონი
მიწოდების სკალა (მრუდი)
წონასწორობის ფასი და წონასწორობის რაოდენობა (პროდუქტის)
ფასების გამაწონასწორებელი ფუნქცია
საერთაშორისო სავალუტო ბაზარი

დოლარის კურსის დაცემა (გაუფასურება) და მისი კურსის გადიდება

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1. აგეიხსენით მოთხოვნის კანონი. რატომ აღმოჩნდება მოთხოვნის მრუდი დაღმავალი? როგორია მოთხოვნის დეტერმინანტები? რა ემართება მოთხოვნის მრუდს, როდესაც თითოეული ამ დეტერმინანტებიდან იცვლება? აგეიხსენით განსხვავება მოთხოვნაში ცვლილებასა და მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებას შორის, დაასახელეთ თითოეული ამ ცვლილების მიზეზი.

2. მოგვეცით კრიტიკული შეფასება შემდეგი მტკიცების „4-6 -ნახაზზე ორი თანაბარი პოზიციის შედარების დროს მე ვაჩვენე, რომ ფაქტიურად უფრო მაღალი ფასის მიხედვით უფრო მეტი რაოდენობის პროდუქტი იყიდება. ეს მოთხოვნის კანონს უარყოფს“.;

3. აგეიხსენით მიწოდების კანონი. რატომ აღმოჩნდება მიწოდების მრუდი აღმავალი? რაგორია მიწოდების დეტერმინანტები? რა ემართება მიწოდების მრუდს, როდესაც თითოეული ამ დეტერმინანტიდან იცვლება? აგეიხსენით განსხვავება მიწოდებაში ცვლილებასა და მიწოდების სიდიდის ცვლილებას შორის, თითოეული ამ ცვლილებიდან დაასახელეთ მიზეზები.

4. აგეიხსენით შემდეგი შეტყობინება ქალაქ ჰალიდან (ინგლისი). "დღეს თევზის ბაზარზე ფასები ისეთ დაბალ დონეზე დაეცა, რომ ადგილობრივმა კომენტატორებმა "კატასტროფულ" უწოდეს.-და ყოველივე ეს კარტოფილის დეფიციტის გამო. კარტოფილი კერძის ერთ-ერთ მთავარ ინგრედიენტს წარმოადგენს, რომელიც თითქმის ნებისმიერი კაფეს მენიუში შედის, სახელდობრ თევზი შემწვარ კარტოფილთან ერთად".

5. დაკუშეათ, რომ ხორბალზე მოთხოვნის საერთო მოცულობა და ხორბლის მიწოდების საერთო მოცულობა მარცელეულის ბირჟაზე კანსას-სიტიში თვეში შემდეგი მონაცემებით ხასიათდება:

მოთხოვნა, ათასი ბუშელი	ფასი ბუშელზე (დოლ.)	მოწოდება ათასი ბუშელით	ნაჭარბი (+) ან უკმარისობა (-)
85	3,40	72	—
80	3,70	73	—
75	4,00	75	—
70	4,30	77	—
65	4,60	79	—
60	4.90	81	—

ა) როგორი იქნება საბაზრო ანუ წონასწორობის ფასი? როგორია წონასწორობის რაოდენობა (ხორბლის)? შეავსეთ 4 სვეტი და აგეიხსენით, რატომაა თქვენი პასუხი სწორი.

ბ) გამოიყენებთ რა მოტანილ მონაცემებს, წარმოადგინეთ ხორბალზე მოთხოვნისა და ხორბლის მიწოდების გრაფიკული გამოხატულება. ზუსტად განალაგეთ ეს მონაცემები თქვენი გრაფიკის ღერძებზე. აღნიშნეთ წონასწორობის ფასი ასოთი " P ", ხოლო წონასწორობის რაოდენობა - ასოთი "Q ".

გ) ფასი 3,4 დოლარი რატომ არ გახდება წონასწორობის ფასი ამ ბაზარზე?

დ) ახლა ეიკარაუდოთ, რომ მთავრობამ ხორბალზე ფასების ჭერი დაწესა, ვთქვათ, 3.7 დოლარი ბუშელზე. დაწერილებით აგვიხსნით, რა შედეგები მოჰყვება ასეთ ფასს. თქვენი პასუხი წარმოადგინეთ გრაფიკულ გამოხატულებაში. რამ აიძულა მთავრობა დაეწესებინა ფასის მაქსიმალური ზღვარი?

ე) დაუშვათ ახლა, რომ მთავრობამ ფასის მინიმალური ზღვარი დაწესა ხორბალზე, ვთქვათ 4,6 დოლარი ბუშელზე. დაწერილებით აგვიხსნით, რა შედეგები მოჰყვება ამ გარანტირებულ ფასს. თქვენი პასუხი გამოხატეთ გრაფიკზე. რას შეეძლო შეეგულიანებია მთავრობა დაეწესებია ეს გარანტირებული ფასი?

ვ) „კანონით ფიქსირებული ფასი მის გამწორებელ ფუნქციას უსპობს ფასობრივ მექანიზმს". დახასიათეთ ეს მტკიცება დ) და ე) ქვეპუნქტებზე თქვენი პასუხების შუქზე.

6. მიწოდების მოცემული სიდიდის ფასის როგორ ცვლილება მომდევნო პოზიციებიდან თითოეული B პროდუქტის მოთხოვნაზე, მის წონასწორობის ფასზე და მისი მიწოდების სიდიდეზე?

ა) B პროდუქტი უფრო მოდური გახდება.

ბ) ფასი C პროდუქტზე, რომელიც B პროდუქტის სრულფასოვანი შემცვლელია -, ეცემა.

გ) მომხმარებლები ელოდებიან ფასების და შემოსავლების შემცირებას.

დ) მოსახლეობის რაოდენობის სწრაფი ზრდა ხდება.

7. მოთხოვნის მოცემული სიდიდის პირობებში ქვემოთ მოტანილი პოზიციებიდან თითოეული მათგანი როგორ ზემოქმედებას მოახდენს მიწოდებაზე, წონასწორობის ფასსა და B პროდუქტის წონასწორობის რაოდენობაზე?

ა) ტექნიკური პროგრესი B პროდუქტის წარმოებაში.

ბ) ფირმების რაოდენობის შემცირება B დარგში

გ) რესურსებზე ფასების მომატება, რომელიც B პროდუქტის წარმოებისათვისაა საჭირო.

დ) მოლოდინი იმისა, რომ B წონასწორობის ფასი მომავალში შემცირდება.

ე) R პროდუქტის ფასის შემცირება, საქონლისა, რომლის წარმოებაც უფრო მეტად საჭიროებს ისეთივე ტექნოლოგიასა და ისეთივე რესურსებს, როგორსაც B პროდუქტის წარმოება საჭიროებს.

ვ) B პროდუქტით ვაჭრობის განსაკუთრებული გადასახადით დაბეგვრა.

ზ) B პროდუქტის თითოეული ერთეულისათვის დოტაციის გამოყოფა მისი წარმოების ღირებულების 50 პროცენტის მოცულობით.

8. ახსენით და გრაფიკულად გამოხატეთ:

ა) შემოსავლის გადიდება დაბალი კატეგორიის საქონელზე მოთხოვნის მრუდზე.

ბ) S პროდუქტის ფასის შემცირება მის შემცვლელ პროდუქტ T-ზე მოთხოვნის შემცირებით;

გ) შემოსავლის შემცირება ნორმალურ საქონელზე მოთხოვნის მრუდზე.

დ) J პროდუქტის ფასის გადიდება K მონათესავე საქონლის მოთხოვნაზე.

9. "სიმინდის ბაზარზე მოთხოვნა ხშირად აჭარბებს მიწოდებას, ხოლო მიწოდება ზოგჯერ აჭარბებს მოთხოვნას." სიმინდის ფასი დიდდება და ეცემა მიწოდებასა და მოთხოვნაში ცვლილებებთან ერთად". ამ მტკიცებებიდან რომელში იხმარება სწორად ტერმინები "მიწოდება" და "მოთხოვნა"? ახსენით.

10. მოთხოვნასა და (ან) მიწოდებაში ქვემოთ ჩამოთვლილი ცვლილებებიდან თითოეული როგორ ზემოქმედებას მოახდენს წონასწორობის ფასსა და წონასწორობის რაოდენობაზე (პროდუქტის) კონკურენციულ ბაზარზე; ე.ი. რა მოუვა ფასსა და რაოდენობას - <u>გაიზრდება, შემცირდება თუ, უცვლელი დარჩება</u> ანდა <u>პასუხები იქნება შეუძლებელი</u> მიწოდებასა და მოთხოვნაში ცვლილებების რაოდენობრივ პარამეტრებზე დამოკიდებულებით? პასუხების სისწორის შესამოწმებლად თქვენ უნდა ისარგებლოთ მიწოდებისა და მოთხოვნის დიაგრამით:

ა) მიწოდება მცირდება, მოთხოვნა კი უცვლელი რჩება
ბ) მოთხოვნა მცირდება, მიწოდება კი უცვლელი რჩება
გ) მიწოდება იზრდება, მოთხოვნა კი უცვლელი რჩება
დ) მოთხოვნა იზრდება, მიწოდებაც იზრდება
ე) მოთხოვნა იზრდება, მიწოდება კი უცვლელი რჩება
ვ) მიწოდება იზრდება, მოთხოვნა კი მცირდება
ზ) მოთხოვნა იზრდება, მიწოდება კი მცირდება
ი) მოთხოვნა მცირდება, და მიწოდებაც მცირდება

11. "ფასები ავტომატურ რეგულატორებს წარმოადგენენ, რომლებიც ხელს უწყობენ წარმოებასა და მოხმარებას შორის პროპორციული თანაფარდობის შენარჩუნებას". ახსენით ეს თვისი.

12. ახსენით შემდეგი მტკიცება: "თუნაც ავტომატებს, რომლებიც ავტოსადგომებზე ავტომობილების დგომის დროს ზომავენ, უნდა შეეწინააღმდეგოს შემოსავალი მოაქვთ, ან საერთოდ არ მოაქვთ იგი, ისინი მაინც უნდა შეეინარჩუნონ, რადგან, დგომისათვის ფასურის გადახდა ფასის გაანწონასწორებელი ფუნქციის როლს ასრულებს".

13. გამოიყენეთ ორი ბაზრის დიაგრამები იმის ასახსნელად, თუ რა ზეგავლენას მოახდენს სახელმწიფო კოლეჯების დოტაცია სწავლების ეფექტურობასა და სტუდენტთა რაოდენობაზე როგორც სახელმწიფო, ისე კერძო კოლეჯებში.

14. როგორ ზეგავლენას მოახდენს ქვოტები იაპონური მანქანების აშშ -ში იმპორტზე, მათ ფასებზე აშშ-ში და ამერიკული წარმოების ავტომობილების მოთხოვნასა და ფასებზე?

15. ბევრმა შტატმა შემოიღო მეეახშეობის საწინააღმდეგო კანონი, რომელიც სარგებლის მაქსიმალურ განაკვეთს აწესებს, და რომელიც შეუძლიათ გადაახდევინონ მოსესხეს სესხის გამცემებმა (კომერციულმა ბანკებმა, გამსესხებელ - შემნახველმა ასოციაციებმა და ა.შ.). გამოთქვით რაც შეიძლება დაწვრილებით თქვენი მოსაზრებანი იმის შესახებ, თუ რა მოხდება სესხთა ბაზარზე იმ პერიოდებში, როდესაც წონასწორობის სარგებლის განაკვეთი გადააჭარბებს დაწესებულ მაქსიმუმს. ხელმძღვანელობთ რა თქვენი ანალიზის შედეგებით, უმჯობესი თუ არა მხარს მეეახშეობის საწინააღმდეგო კანონმდებლობის იდეას?

16. ახსენით, რატომ არის, რომ პროფკავშირები, რომლის წევრებიც ხელფასს ღებულობენ განაკვეთების მიხედვით, რომელიც კანონით დადგენილ მინიმუმს აჭარბებს, შეუპოვრად და ენერგიულად იცავენ ხელფასის მინიმალური განაკვეთების მომატებას.

17. "ჩვენი იმპორტი უცხოურ ვალუტაზე მოითხოვნას იწვევს; სხვა ქვეყნებში ჩვენი საქონლის ექსპორტი უცხოური ვალუტის მიწოდებას წარმოშობს". ეთანხმებით თუ არა თქვენ ამას? სხვა თანაბარ პირობებში, გამოიწვევს თუ არა შემოსავლების შემცირება აშშ-ში ან ამერიკელების მოთხოვნის შემცირება უცხოურ საქონელზე დოლარის კურსის დაწევას ან აწევას? რა ზეგავლენას მოახდენს დოლარის კურსის დაწევა ან აწევა წარმოებასა და დასაქმებაზე ქვეყნის შიგნით და საზღვარგარეთ?

18. <u>გაორმაგებული ანალიზი.</u> დაუშვათ, რომ საქონელზე მოთხოვნა წარმოდგენილია $P = 10 - 0.2Qd$ ტოლობის სახით, ხოლო მიწოდება $-P = 2 + 0.2Qs$ ტოლობის სახით, სადაც Qd და Qs მოთხოვნისა და მიწოდების შესაბამისი სიდიდეებია, ხოლო P -ფასი. Qd = Qs წონასწორობის პირობის გამოყენებით, მოგვეცია ამ ტოლობათა გადაწყვეტა და განსაზღვრეთ წონასწორობის ფასი. შემდეგ განსაზღვრეთ წონასწორობის რაოდენობა. თქვენი პასუხების დასადასტურებლად მოგვეცით ორი ტოლობის გრაფიკული გამოსახულება.

ბოლო შტრიხი

მიწოდება და მოთხოვნა ექიმის მომსახურებაზე

ეკონომისტები და პოლიტიკის შემმუშავებლები ჯანმრთელობის დაცვის სფეროში, შეეცადნენ განესაზღვრათ ექიმების რაოდენობის ახლახან მომხდარი გადიდების გავლენა მათი მომსახურების წონასწორობით ფასზე.

მიწოდებისა და მოთხოვნის საბაზისო მოდელი გვეუბნება, რომ ნებისმიერი პროდუქტისა და მომსახურების მიწოდების გადიდება დაბლა სწევს წონასწორობის ფასსა და ამ პროდუქტისა და მომსახურების წონასწორობის რაოდენობას ზრდის. უკანასკნელი ორი ათწლეულის მანძილზე ექიმების რაოდენობა ბევრად უფრო სწრაფად გაიზრდა, ვიდრე მოსახლეობის რაოდენობა. შემცირდა თუ არა -სხვა ფასებთან შედარებით - ექიმების ჰონორარი ექიმების რაოდენობის მკვეთრ ზრდასთან და მათ შორის კონკურენციის გაძლიერებასთან დაკავშირებით?

სხვა თანაბარ პირობებში, ექიმების მომსახურების მიწოდების ზრდამ მათი ჰონორარი უნდა შეამციროს და გაწეული სამედიცინო მომსახურება გაზარდოს. მაგრამ "სხვა პირობები" არ დარჩენილა უცვლელი. ექიმების მომსახურების მოთხოვნის რამოდენიმე დეტერმინანტმა გაართულა სურათი, განიცადა რა მკვეთრი ცვლილებები ორი უკანასკნელი ათწლეულის მანძილზე: ადამიანების წმინდა შემოსავლების დონე განუხრელად იზრდებოდა, სიცოცხლის ხანგრძლივობა იზრდებოდა და მოსახლეობა ბერდებოდა, გაიზარდა ადამიანთა რაოდენობა, რომლებზედაც ვრცელდებოდა ღარიბთა და ღრმად მოხუცებულთა სამედიცინო დახმარების უზრუნველყოფის სამთავრობო პროგრამები, სისტემატურად იზრდებოდა მუშების რაოდენობა, რომლებიც სამედიცინო მომსახურებას საწარმოების მიერ განხორციელებული სამედიცინო დაზღვევის პროგრამების საფუძველზე ღებულობენ. თითოეული ეს ფაქტორი საექიმო მომსახურებაზე მოთხოვნის გადიდებას იწვევდა.

მოთხოვნის მხარეს კიდევ ერთ ფაქტორს შეუძლია მოქმედება. ეკონომიკური თეორია ასაბუთებს, რომ ნებისმიერ მოცემულ

პროდუქტზე მიწოდება და მოთხოვნა ერთმეორეზე პირდაპირ დამოკიდებულებაში არ იმყოფება. სხვა სიტყვებით, ფაქტორები, რომლებიც მიწოდების მრუდის გადაადგილებას განაპირობებენ, განსხვავდებიან ფაქტორებისაგან, რომლებიც მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას იწვევენ. მაგრამ სამედიცინო მომსახურების სფეროს მიმართ მთელმა რიგმა მკვლევარებმა წამოაყენეს "მოთხოვნის შეცვლის ჰიპოთეზა", რომელიც გულისხმობს, რომ ექიმებს თავისი დიაგნოზებითა და რეკომენდაციებით უნარი შესწევთ გაზარდონ მოთხოვნა თავიანთ მომსახურებაზე. მტკიცდება, კერძოდ, რომ ექიმების რაოდენობის გაზრდა სამედიცინო მომსახურებაზე მოთხოვნის გაზრდას იწვევს.

ამ ჰიპოთეზის ქირურგების მიმართ ამასწინანდელმა ემპირიულმა შეამოწმებამ იგი დაადასტურა. აღნიშნული გამოკვლევის საერთო დასკვნა ასეთია:

> იქ, სადაც ქირურგების რაოდენობა მეტია, ოპერაციებზე მოთხოვნა იზრდება. სხვა თანაბარ პირობებში, მოსახლეობის რაოდენობაში ქირურგების ხვედრი წილის 10 პროცენტიანი გადაჭარბება ოპერაციების რაოდენობისა და მათი ჰონორარის 3 პროცენტით გადიდებას იწვევს.[1]

აღვნიშნოთ, რომ ქირურგების რაოდენობის ზრდას მოცემულ გეოგრაფიულ რაიონში ქირურგების მომსახურებისათვის ჰონორარის გადიდება შეუძლია მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ ამ მომსახურებაზე მოთხოვნა გაიზრდება.

გამოიწვევს თუ არა მოთხოვნის გამადიდებელი ფაქტორები - შემოსავლების ზრდა, სამედიცინო დაზღვევის სულ უფრო ფართო გავრცელება და თვით ექიმების მიერ მათ მომსახურებაზე მოთხოვნის ფორსირება - ექიმების რაოდენობისა და მათ მომსახურებაზე წონასწორობის ფასის კიდევ უფრო გაზრდას? შეიძლება თუ არა ვივარაუდოთ, რომ ექიმების ხელფასის საშუალო დონე შემდეგ ათწლეულში გაიზრდება? გამოვლენილი მონაცემები იმაზე მიუთითებენ, რომ ორივე კითხვაზე პასუხი შეიძლება იყოს უარყოფითი. ამ ბოლო დროს უკვე შეიმჩნევა ექიმების სულ უფრო მზარდი რაოდენობის ბრძოლა კლიენტურისათვის, ხოლო "ფასობრივი კონკურენცია" და ჰონორარის შემ-

---

1. Victor R. Fuchs. The health economy. Cambridge, Mass.: Harvad University Press, 1986. ud&147&

ცირება ჩვეულებრივ მოვლენად იქცა. ბევრი ექიმი უარს აცხადებს კერძო პრაქტიკასა და სამუშაოდ დაქირავებაზე მომგებიან კორპორაციებში, რომლებიც თავიანთი მუშაკების სამედიცინო მომსახურებას უზრუნველყოფენ, ან ჯანმრთელობის დაცვის მრავალრიცხოვან ორგანიზაციებში, რომლებიც თავიანთი მუშაკების სამედიცინო მომსახურებას უზრუნველყოფენ, ან ჯანმრთელობის დაცვის მრავალრიცხოვან ორგანიზაციებში. მართლაცდა, ამ პრობლემის ამასწინდელმა გამოკვლევამ გვიჩვენა, რომ ექიმთა სწრაფად მზარდ რაოდენობას შორის გამწვავებულმა კონკურენციამ 1965 წლის შემდგომ პერიოდში მათი რეალური შემოსავალი შეამცირა 19-დან 40 პროცენტის ფარგლებში.

დასკვნა: ფაქტორებს, რომლებიც ექიმთა მომსახურებაზე მოთხოვნას ადიდებენ, მათზე მიკუთვნებული მოთხოვნის ფორსირების ჩათვლით, არ შეუძლიათ ექიმების რაოდენობის ზრდის შედეგად მათი მომსახურების მიწოდების გადიდების უარყოფითი ეფექტის კომპენსირების შესაძლებლობა მისცენ მათ.

თავი მეხუთე

საბაზრო სისტემა და ხუთი ფუნდამენტური კითხვა

მე-3 თავში დავინახეთ, რომ კაპიტალისტური სისტემა მკაფიოდ ავლენს მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლების მნიშვნელობას. მომხმარებლები თავისუფალი არიან -იყიდონ ის, რასაც ამჯობინებენ, საწარმოები-აწარმოონ და გაყიდონ ის, რასაც მიზანშეწონილად მიიჩნევენ. ნედლეულის მიმწოდებლებს შეუძლიათ საკუთარი არჩევანის მიხედვით მოუძებნონ გამოყენება მათ ხელში არსებულ ადამიანისეულ და მატერიალურ რესურსებს. თუ დავუფიქრდებით, შეიძლება გავოცდეთ, თუ რატომ არ ვარდება ეკონომიკა სრული ქაოსის მდგომარეობაში. როდესაც მომხმარებლები სიმინდის ბურბუშელას მოითხოვენ, საწარმოები უპირატესობას ანიჭებენ ფეხსაცმლის წარმოებას, ხოლო რესურსების მიმწოდებლებს სურთ თავიანთი სამსახური შესთავაზონ კომპიუტერების პროგრამული უზრუნველყოფისათვის საჭირო საშუალებათა შემუშავებაში. წარმოების მთელი პროცესი, თითქოსდა, ჩიხში უნდა მოექცეს ამ თავისუფლად არჩეული გადაწყვეტილებების აშკარა შეუთანხმებლობის გამო.

საბედნიეროდ, კაპიტალიზმის ორი სხვა ნიშანი-ბაზრებისა და ფასების სისტემა და კონკურენციის მძლავრი ფაქტორი-უზრუნველყოფენ მაკოორდინირებელ და საორგანიზაციო მექანიზმებს, რომლებიც გამორიცხავენ პოტენციურ ქაოსს, რომლის წარმოქმნაც შეეძლო მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლებას. კონკურენციული საბაზრო სისტემა წარმოადგენს მექანიზმს, რომელიც ერთდროულად ორ ფუნქციას ასრულებს: ჯერ ერთი, მომხმარებლების, მწარმოებლებისა და რესურსების მიმწოდებლების შეტყობინება, თითოეული მათგანის მიერ მიღებული გადაწყვეტილებების შესახებ; მეორე, ამ გადაწყვეტილებების სინქრონიზაცია, რომელიც უზრუნველყოფს წარმოებრივი მიზნების შეთანხმებას.

მე-4 თავში ჩატარებული ინდივიდუალური ბაზრებისა და ფასების ანალიზით შეიარაღებულებს, ჩვენ უკვე შეგვიძლია შევუდგეთ მთელი საბაზრო სისტემის ფუნქციონირების ანალიზს. უფრო ზუსტად, ამ თავში ჩვენ ვფიქრობთ თავდაპირველად გამოვიკვლიოთ თუ როგორ მოქმედებს საბაზრო სისტემა, ინდივიდუალური, თავისუფლად მიღებული გადაწყვეტილებებისათვის საჯაროობისა და კოორდინაციის მიცემის მექანიზმის სახით. ჩვენ ვეცდებით აგრეთვე წარმოდგენა შეგიქმნათ საბაზრო ეკონომიკის ფუნქციონირების შესახებ.

ხუთი ფუნდამენტური კითხვა

იმისათვის, რომ გავიგოთ როგორ ფუნქციონირებს საბაზრო ეკონომიკა, აუცილებელია ვაღიაროთ **ხუთი ფუნდამენტური კითხვის** არსებობა, რომელზედაც თითოეულმა ეკონომიკურმა სისტემამ უნდა გასცეს პასუხი. აი, ეს კითხვები:

1. რამდენი უნდა ვაწარმოოთ? არსებული რესურსების რა მოცულობა, ან მისი რა ნაწილი უნდა დავასაქმოთ ან გამოვიყენოთ წარმოების პროცესში?

2. რა უნდა ვაწარმოოთ? საზოგადოების მატერიალურ მოთხოვნილებებს საქონელთა და მომსახურებათა როგორი ანაკრები უფრო მეტად დააკმაყოფილებს?

3. როგორ უნდა ვაწარმოოთ ეს პროდუქცია? როგორ უნდა იქნას ორგანიზებული წარმოება? რომელმა ფირმებმა უნდა განახორციელონ წარმოება და წარმოების როგორი ტექნოლოგია უნდა იქნას გამოყენებული?

4. ვინ უნდა მიიღოს ეს პროდუქცია? კერძოდ, როგორ უნდა განაწილდეს ეკონომიკის პროდუქცია ინდივიდუალურ მომხმარებლებს შორის?

5. შეუძლია კი სისტემას ცვლილებისადმი ადაპტირება? სისტემას შეუძლია თუ არა სათანადო კორექციის მიღწევა სამომხმარებლო მოთხოვნის, რესურსების მიწოდებისა და წარმოების ტექნოლოგიაში ცვლილებებთან დაკავშირებით?

აქ უწინარეს ყოვლისა, უნდა შევნიშნოთ ორი გარემოება. ჯერ ერთი, ჩვენ ჯერჯერობით გადავდებთ პასუხს კითხვაზე „რამდენი". მაკროეკონომიკა დაწვრილებით იკვლევს რესურსების დასაქმების დონის რთულ

საკითხებს. მეორე-ხუთი ფუნდამენტური კითხვა-მხოლოდ იმ ალტერნატივათა დაზუსტებაა, რომლებიც საფუძვლად უდევს მე-2 თავში მოტანილ წარმოებრივი შესაძლებლობების მრუდს. სხვაგვარად რომ ვთქვათ, ხუთი ფუნდამენტური კითხვა უაზრო იქნებოდა, რომ არ არსებობდეს დილემა „ მოთხოვნათა განუსაზღვრელობა-რესურსთა იშვიათობა", რომელიც მოცემულია წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის სახით.

საბაზრო სისტემის ფუნქციონირება

ჩვენი ანალიზისათვის საჭირო ორიენტირები მოცემულია წრებრუნვის (შემოსავლისა და პროდუქტის) დიაგრამაში, რომელიც მოცემულია მე-3 თავში (ნახ. 3-2). იმის გასარკვევად, თუ როგორ პასუხობს საბაზრო სისტემა ხუთ ფუნდამენტურ კითხვაზე, იგი უნდა შეიცვალოს მე-4 თავში მოცემული მოთხოვნა-მიწოდების დიაგრამებით, რომლებიც გამოსახავენ წრებრუნვის მოდელში შემავალი სხვადასხვა პროდუქტებისა და რესურსების ბაზრებს.

იმის განსაზღვრა, თუ რა უნდა ვაწარმოოთ

ისეთ პირობებში, როდესაც ფასები პროდუქტებსა და რესურსებზე დგინდება კონკურენტული მყიდველებისა და გამყიდველების მიერ შესაბამის ბაზრებზე, როგორ წყდება წმინდა კაპიტალისტურ ეკონომიკაში თუ საქონელთა რომელი სახეობა და რა რაოდენობით უნდა იქნას წარმოებული? თუ გავიხსენებთ, რომ საწარმოები ხელმძღვანელობენ მოგების მიღების მოტივით ჩვენ შეგვიძლია დავასკვნათ, რომ მწარმოებლები უშვებენ მხოლოდ იმ საქონელს, რომელთაც მოგება მოაქვთ. ხოლო იმ საქონელს, რომელთა წარმოებას თან სდევს ზარალი, არ გამოუშვებენ. მაინც რა განაპირობებს მოგების მიღებას, ან მის არ ქონას? ორი რამ:

1. საერთო შემოსავალი, რომელსაც ფირმა ღებულობს თავისი პროდუქტების გაყიდვით.
2. მისი წარმოების საერთო დანახარჯები.

როგორც საერთო შემოსავალი, ისე საერთო დანახარჯები-სიდიდეებია, რომლებიც წარმოიქმნებიან „ფასები-დრო - პროდუქტის რაოდენობა“-თანაფარდობით. საერთო შემოსავალი გაიანგარიშება პროდუქტის ფასის ნამრავლით გაყიდული პროდუქტის რაოდენობაზე. საერთო დანახარჯები გამოითვლება თითოეული რესურსის ფასის ნამრავლით წარმოებაში გამოყენებულის რაოდენობაზე, ხოლო შემდეგ თითოეული რესურსის დანახარჯთა შეჯამებით.

ეკონომიკური დანახარჯები და მოგება. მტკიცება, რომ იწარმოება მხოლოდ მოგების მომტანი პროდუქტები და არ იწარმოება მოგების არ მომტანი, სწორი განზოგადოებაა მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუკი სრულიად ნათელია ცნების - **„ეკონომიკური დანახარჯები“**-შინაარსი. იმისათვის, რომ ჩავწვდეთ ცნება „დანახარჯების „ყველა მნიშვნელობას, წარმოვიდგინოთ საწარმო მარტივი ორგანიზაციული სქემის ანუ „ქაღალდზე“ არსებულ საწარმოს სახით, ისეთი კონკრეტული ფაქტორებისაგან განყენებით, როგორიცაა კაპიტალი, ნედლეული, სამუშაო ძალა, მეწარმეობითი უნარი, რომლებიც ნამდვილ საწარმოდ გადააქცევს მას. ნამდვილად მწარმოებელ ფირმად რომ გადაიქცნენ, ამ „ქაღალდზე“არსებულმა საწარმოებმა უნდა უზრუნველყონ საკუთარი თავი ზემოთ აღნიშნული ოთხივე სახის რესურსებით. ეკონომიკური დანახარჯები - ის გადასახდელებია, რომლებიც აუცილებლად უნდა გასწიოს საწარმომ, რათა შეიძინოს და თავის განკარგულებაში შეინახოს აღნიშნული რესურსების საჭირო რაოდენობა. დანახარჯები ამ რესურსების თითოეულ ერთეულზე, ანუ რესურსების ფასი, განისაზღვრება მოთხოვნისა და მიწოდების თანაფარდობით რესურსების ბაზარზე. აქ განსაკუთრებით უნდა აღინიშნოს, რომ მეწარმეობის უნარი-მიწის, შრომისა და კაპიტალის მსგავსად-ასეთივე იშვიათი რესურსია და მაშასადამე, თავისი ფასიც გააჩნია. ამიტომ წარმოების დანახარჯებში უნდა შედიოდეს არა მარტო ხელფასი, ჯამაგირი, კაპიტალის სარგებელი და მიწის რენტული გადასახდელი, არამედ ასევე მეწარმისათვის გადასახდელი, მის მიერ რაიმე საქონლის წარმოების ორგანიზაციის ფუნქციისათვის და წარმოების ამ პროცესში ყველა სხვა რესურსის შეერთებისათვის. ამ ფუნქციების შესრულებისათვის მეწარმეზე გადახდილ თანხას ნორმალური მოგება ეწოდება. მაშასადამე, პროდუქტი იწარმოება მხოლოდ მაშინ, როდესაც საერთო შემოსავალი მისი გაყიდვიდან საკმაოდ დიდია იმისათვის, რათა გადახდილ იქნას ხელფასი, სარგებელი, რენტა და ნორმალური მოგება. თუ კი პროდუქტის გაყიდვიდან საერთო შემოსავალი მეტია მთელ წარმოებრივ დანახარჯებზე, **ნორმალური მოგების** ჩათვლით, მაშინ ამ გადამეტების ჯამი გროვდება მეწარმეს-

თან, რომელიც მიელ რისკს თავის თავზე იღებს ფირმის ოპერაციათა მთავარი ორგანიზატორის სახით. საერთო შემოსავლის გადანამეტის აღნიშნულ თანხას, რომელიც საწარმოს ყველა დანახარჯებს აჭარბებს, **წმინდა ანუ ეკონომიკური მოგება** ეწოდება. იგი ეკონომიკურ დანახარჯებში არ შედის, რამდენადაც საწარმოს არ უწევს მისი დახარჯვა მეწარმეობის უნარის შეძენასა და თავის განკარგულებაში მის შენარჩუნებაზე.

მოგება და გაფართოებადი დარგები. რამდენიმე ჰიპოთეზური მაგალითი დაგვეხმარება უფრო კონკრეტულად წარმოვიდგინოთ, საბაზრო სისტემა თუ როგორ განსაზღვრავს რა უნდა აწარმოოს. დავუშვათ, რომ X პროდუქტის წარმოების ერთობლივ დანახარჯებსა და ერთობლივ შემოსავლებს შორის ყველაზე უფრო ხელსაყრელი თანაფარდობა აღმოცენდება მაშინ, როდესაც ფირმის პროდუქცია 15 ერთეულს შეადგენს. ვიგულისხმოთ ასევე, რომ 15 ერთეული X პროდუქტის საწარმოებლად აუცილებელი რესურსების საუკეთესო კომბინაციას წარმოადგენს სამუშაო ძალის ორი ერთეული, მიწის სამი ერთეული, კაპიტალისა და მეწარმეობის უნარის თითო ერთეული, რომლებიც შეიძინება შესაბამისად 2,1,3 და 3 დოლარად თითოეული ერთეული. და ბოლოს, დავუშვათ, რომ 15 ერთეული X პროდუქტისა, რომლებიც ამ რესურსებისაგან იწარმოება, შეიძლება გაიყიდოს თითოეული 1 დოლარად. მოისურვებს კი ფირმა X პროდუქტის წარმოებას? რა თქმა უნდა დიახ. ფირმა, რომელიც პროდუქტის წარმოებას ამ პირობებში ახორციელებს, შესძლებს დაფაროს დანახარჯები ხელფასზე, რენტაზე, სარგებელსა და ნორმალურ მოგებაზე. იმდენად რამდენადაც ამ დანახარჯთა საერთო თანხა შეადგენს 13 დოლარს (=(2x2 დოლ.)+(3x1 დოლ.)+(1x3 დოლ.) + 1x3 დოლ.). სხვაობა საერთო შემოსავლის 15 დოლარსა და საერთო დანახარჯების 13 დოლარს შორის წარმოქმნის ეკონომიკურ მოგებას 2 დოლარის ოდენობით.

ეს ეკონომიკური მოგება იმის დასტურია, რომ X დარგი აყვავებას განიცდის. ასეთ დარგს **გაფართოებად დარგად** გადაქცევის ტენდენცია გაუჩნდება იმდენად, რამდენადაც ახალი ფირმები, რომლებიც მიიზიდებიან ამ ნორმალური მოგებით, შეიქმნებიან ან გადმოინაცვლებენ დაბალმომგებიანი დარგებიდან. მაგრამ დარგში ახალი ფირმების გამოჩენა თვითშეზღუდი პროცესია. ახალ-ახალი ფირმების X დარგში შესვლით X პროდუქტის საბაზრო მიწოდება გაიზრდება საბაზრო მოთხოვნასთან შედარებით. ეს თანდათანობით ამცირებს საბაზრო ფასს X პროდუქტზე (იხ.ნახ.4-6 გ.), სანამ დროთა განმავლობაში არ მიაღწევს იმ დონეს, როცა ეკონომიკური მოგება ქრება; სხვანაირად რომ ვთქვათ,

კონკურენციას ეს მოგება ნულამდე დაჰყავს. საბაზრო მიწოდებისა და მოთხოვნის ასეთი თანაფარდობა, როდესაც ეკონომიკური მოგება ნულოვანი ხდება, განსაზღვრავს სწორედ წარმოებული X პროდუქტის საერთო რაოდენობას. ასეთ სიტუაციაში დარგი აღწევს თავისი „წარმოების წონასწორობით მოცულობას", უკიდურეს შემთხვევაში მანამ, სანამ ახალი ცვლილებები საბაზრო მოთხოვნა-მიწოდებაში არ დაარღვევს ამ წონასწორობას.

ზარალი და შემცირებადი დარგები. მაგრამ რა მოხდებოდა, თუკი ამოსავალი საბაზრო სიტუაცია X პროდუქტისათვის ნაკლებად ხელსაყრელი იქნებოდა? დავუშვათ, რომ თავდაპირველად პროდუქტის ბაზარზე ისეთი პირობები შეიქმნა, რომლის დროსაც ფირმას შეეძლო თავისი X პროდუქტის 15 ერთეული გაეყიდა მხოლოდ 75 ცენტად თითოეული. საერთო შემოსავალი იქნებოდა 11 დოლ. 25 ცენტი (= 15x75 ცენტ.) ხელფასის, რენტის და სარგებლის 10 დოლარის თანხით გადახდის შემდეგ ფირმა მიიღებდა ნორმალურზე დაბალ მოგებას 1 დოლ. 75 ცენტს. სხვა სიტყვებით, აღმოცენდებოდა ზარალი 1 დოლარისა და 75 ცენტის რაოდენობით (=11 დოლ.25 ცენტ.-13 დოლ.). რა თქმა უნდა ფირმას არ დაინტერესებდა ასეთ სუსტად განვითარებულ, **შემცირების გზაზე მდგარ დარგში** მონაწილეობა. პირიქით, მწარმოებლები გაეშურებოდნენ გაფურჩქვნად დარგში, რომელსაც შეუძლია ნორმალური ან ეკონომიკური მოგების უზრუნველყოფაც კი. აქედან გამომდინარეობს, რომ X პროდუქტის დარგში არსებული ფირმები შეწყვეტდნენ არსებობას ან გადავიდოდნენ სხვა, ნორმალური ან უფრო მეტი მოგების მომტან დარგებში. მაგრამ ასეთ შემთხვევაში X პროდუქტის საბაზრო მიწოდება შემცირდება საბაზრო მოთხოვნასთან შედარებით და ამის გამო პროდუქტის ფასი ისევ იწყებს ამაღლებას (იხ: ნახ.4-6 დ.), სანამ გარკვეული დროის შემდეგ ზარალი არ მოისპობა. X დარგი ამის შედეგად თავისი წარმოების მოცულობას აღადგენს და მის სტაბილიზაციას მოახდენს. საბაზრო მიწოდებისა და მოთხოვნის თანაფარდობა, რომელიც დაფიქსირებულია იმ წერტილში, სადაც ეკონომიკური მოგება ნულოვანი გახდება, განსაზღვრავს X პროდუქტის წარმოების საერთო მოცულობას და მოცემულ შემთხვევაში დარგი დროებით აღწევს წარმოების წონასწორობით მოცულობას.

„ხმის მიცემა დოლარით". საჭიროა ხაზი გავუსვათ სამომხმარებლო მოთხოვნის მნიშვნელოვან როლს წარმოებული პროდუქტების სახეობათა და რაოდენობის განსაზღვრაში. მომხმარებლები, რომლებიც არ ექვემდებარებიან სამთავრობო შეზღუდვებს და რესურსების რეალიზაციის შედეგად ფულადი შემოსავალი გააჩნიათ, იავის დოლარებს იმ

საქონელზე დახარჯავენ, რომლებიც მათ სურთ და რომლის შესყიდვაც შეუძლიათ. ეს ხარჯები ფაქტობრივად წარმოადგენს **დოლარებით ხმის მიცემას,** რომლის მეშვეობითაც დეკლარირებას უწევენ თავიანთ მოთხოვნილებებს, წარადგენენ რა ბაზარზე თავიანთ მოთხოვნებს. თუ მოგრძოვდება ასეთი „ხმების" საკმაოდ დიდი რაოდენობა, საწარმოები მზად არიან აწარმოონ ეს პროდუქტები. სამომხმარებლო მოთხოვნის გადიდება, ანუ „დოლარიანი ხმების" რიცხვის გადიდება, რომელიც მიცემულია პროდუქტისათვის, ნიშნავს ეკონომიკურ მოგებას იმ დარგისათვის, რომელიც ამ პროდუქტს აწარმოებს. როგორც სულ ახლახან დავრწმუნდით, ასეთი მოგება წარმოადგენს ამ დარგის გაფართოებისა და მისი პროდუქტის წარმოების გადიდების ნიშანს. და პირიქით, სამომხმარებლო მოთხოვნის შემცირება, ანუ პროდუქტისათვის მიცემული „ხმების" მცირე რაოდენობა, გამოიწვევს ზარალს და ძნელ პირობებში ჩავარდნილი დარგის დროთა განმავლობაში შეკვეცას. დარგიდან ფირმების გამოსვლის შედეგად პროდუქტის წარმოება მცირდება. დარგმა არსებითად შეიძლება შეწყვიტოს თავისი არსებობა. მოკლედ რომ ვთქვათ, მომხმარებელთა „დოლარიანი ხმები" მნიშვნელოვან როლს თამაშობენ იმ საკითხის გადაწყვეტაში, თუ რომელი პროდუქტები უნდა აწარმოონ მოგების მიმღებმა საწარმოებმა. როგორც მე-3 თავში აღინიშნა, ზოგჯერ ამტკიცებენ, რომ კაპიტალისტურ სისტემას განასხვავებს **მომხმარებლის სუვერენიტეტი** მომხმარებელთა სტრატეგიული როლის გამო წარმოებული საქონლის სახეობათა და რაოდენობის განსაზღვრაში.

რამდენიმე წლის წინათ ფართო გახმაურება ჰპოვა მომხმარებლის სუვერენიტეტის ისეთმა მაგალითმა, როდესაც მომხმარებლის მნიშვნელოვანმა რიცხვმა უარყო „ახალი" კოკა-კოლა. მიუხედავად მრავალრიცხოვანი საბაზრო მიმოხილვის პუბლიკაციისა და ენერგიული რეკლამისა, კოკა-კოლას მრავალმა მოყვარულმა ჩათვალა, რომ ახალი პროდუქტი წინამორბედზე ცუდია, და ორგანიზაციული პროტესტით გამოდიოდა მის წინააღმდეგ მანამ, სანამ ფირმამ კვლავ არ განაახლა ბაზარზე თავდაპირველი „კლასიკური" კოკა-კოლას მიწოდება.

თავისუფლების (არჩევანის) საბაზრო შეზღუდვები. საწარმოთა თვალსაზრისით ისინი, როგორც ვხედავთ, სრულიად არ არიან „თავისუფალნი" აწარმოონ ის, რაც მათ სურთ. სამომხმარებლო გადაწყვეტილებანი მოთხოვნის შესახებ, რომლებიც განაპირობებენ ერთი სახის პროდუქტების მწმგებიანობას და სხვების ზარალს, ზღუდავენ ფირმების თავისუფალ არჩევანს, თუ რომელი პროდუქტი უნდა აწარმოონ. საწარმოებმა პროდუქტის წარმოების თავიანთი არჩევანი უნდა შეათან-

ხმონ მომხმარებლის არჩევანთან, ან უნდა დაისაჯონ ზარალისა და თვით გაკოტრების სახითაც კი.

უმეტესწილად ეს სამართლიანია რესურსების მიმწოდებელთა მიმართაც. მოთხოვნა რესურსებზე-**წარმოებული მოთხოვნაა** ანუ იმ საქონელთა და მომხმარებელთა მოთხოვნიდან ნაწარმოებია, რომელთა წარმოებას ხელს უწყობენ ეს რესურსები. მოთხოვნა ავტომშენებელ მუშებზე არსებობს მხოლოდ იმიტომ, რომ არსებობს მოთხოვნა ავტომობილებზე. უფრო ზოგადად, ცხადია, რომ თავიანთი ადამიანისეული და მატერიალური რესურსების გაყიდვისაგან მიღებულ შემოსავალთა მაქსიმიზაციისაკენ სწრაფვა რესურსების მიმწოდებელს აიძულებს მისდიოს საბაზრო სისტემის მოთხოვნებს და თავისი არჩევანი გააკეთოს სამომხმარებლო მოთხოვნის გათვალისწინებით. რამდენადაც მხოლოდ იმ ფირმებს შეუძლიათ მომგებიანი მუშაობა, რომელთა მიერ წარმოებული საქონელიც სარგებლობს მომხმარებელთა მოთხოვნით, იმდენად, სწორედ ეს ფირმები წარადგენენ მოთხოვნას რესურსებზე. რესურსების მიმწოდებლები სრულიადაც არ არიან „თავისუფალნი" თავიანთი რესურსები მიმართონ ისეთი საქონლის წარმოებაზე, რომლებიც ვერ უზრუნველყოფენ მომხმარებლებს. მიზეზი? საქმე ისაა, რომ არ შეიძლება არსებობდნენ ისეთი ფირმები, რომლებიც ზუსტად ასეთ საქონელს აწარმოებდნენ, რადგანაც სამომხმარებლო მოთხოვნა არც თუ ისე მაღალია, რომ მათი წარმოება მომგებიანი გახადონ. მოკლედ, მომხმარებლები თავიანთ უპირატესობას ბაზარზე გამოტანილ საქონელზე მოთხოვნის ფორმით ავლენენ, ხოლო მწარმოებლები და რესურსების მიმწოდებლები ამ მოთხოვნაზე შესაბამისად რეაგირებენ, საკუთარი ინტერესების უზრუნველსაყოფად. საბაზრო სისტემა მომხმარებელთა სურვილს გადასცემს საწარმოებსა და რესურსების მიმწოდებლებს და მათგან სათანადო პასუხს ღებულობს.

წარმოების ორგანიზაცია

როგორ უნდა იყოს ორგანიზებული წარმოება საბაზრო ეკონომიკის პირობებში? ეს ფუნდამენტური საკითხი მოიცავს სამ ქვეკითხვას:

1. როგორ უნდა განაწილდეს რესურსები ცალკეულ დარგებს შორის?
2. სახელდობრ რომელმა ფირმებმა უნდა განახორციელონ წარმოება თითოეულ დარგში?

3. რესურსების როგორი კომბინაციები, როგორი ტექნოლოგია უნდა გამოიყენოს თითოეულმა ფირმამ?

წარმოება და მოგება. წინა განყოფილებაში უკვე გაეცა პასუხი პირველ ქვეკითხვას. საბაზრო სისტემა რესურსებს იმ დარგებში მიმართავს, რომელთა პროდუქტებზეც მომხმარებლები საკმაოდ მაღალ მოთხოვნას წარადგენენ, ამ პროდუქტების წარმოების მომგებიანობისათვის. იმავდროულად საბაზრო სისტემა არამომგებიან დარგებს იშვიათ რესურსებს ართმევს. ყველა ფირმას რომ გააჩნდეს აყვავებულ დარგებში შესვლისა და ჩამორჩენილი დარგებიდან გამოსვლის დრო, მაშინ თითოეული დარგის პროდუქციის მოცულობა იმდენად გაიზრდებოდა, რომ მხოლოდ ნორმალურ მოგებას თუ უზრუნველყოფდა. თუ პროდუქციის საერთო მოცულობა ასეთ პირობებში 1500 ერთეულია, ხოლო პროდუქციის ყველაზე უფრო მომგებიანი მოცულობა შეადგენს 15 ერთეულს, როგორც ზემოთ მოტანილ მაგალითშია, დარგი 100 კონკურენტი ფირმისაგან შედგება.

მეორე და მესამე ქვეკითხვა მჭიდროდ არის დაკავშირებული ურთიერთთან. კონკრეტულ საბაზრო ეკონომიკაში წარმოებას ახორციელებენ მხოლოდ ის ფირმები, რომელთაც სურვილი აქვთ და უნარიც შესწევთ გამოიყენონ წარმოების ეკონომიკურად ყველაზე უფრო ეფექტიანი ტექნოლოგია. მაინც რითი ხასიათდება ყველაზე უფრო ეფექტიანი ტექნოლოგია? ეკონომიკური ეფექტიანობა დამოკიდებულია:

1. არსებულ ტექნოლოგიაზე, ე.ი. წარმოების რესურსების ან ფაქტორების ალტერნატიულ კომბინაციაზე, რომელიც უზრუნველყოფს სასურველი პროდუქციის გამოშვებას;

2. ფასებზე, რომლებითაც შესაძლებელია აუცილებელი რესურსების შეძენა.

წარმოების უმცირესი დანახარჯები. რესურსების კომბინაცია, რომელიც ყველაზე უფრო ეფექტიანია, არა მარტო არსებული ტექნოლოგიით განპირობებულ პროდუქციის ფიზიკურ თუ ინჟინრულ მახასიათებლებზეა დამოკიდებული, არამედ აგრეთვე საჭირო რესურსების შეფარდებით ღირებულებაზეც, რომელიც მათი საბაზრო ფასებით გაიზომება. შესაბამისად, ტექნოლოგია, რომელიც ფიზიკური რესურსის გამოყენებას მოითხოვს, შეიძლება ეკონომიკურად სრულიად არაეფექტური გამოდგეს, თუკი საჭირო რესურსებზე ძალზედ მაღალი საბაზრო ფასები არსებობენ. სხვა სიტყვებით, ეკონომიკური ეფექტიანობა ნიშნავს, პროდუქციის მოცემული მოცულობის მიღებას იშვიათი რესურსების უმცირესი დანახარჯებით, ამასთან როგორც პროდუქცია, ისე გამოყენებული რესურსებიც გაიზომებიან ღირებულებითი მანვენებლებით, ანუ დო-

ლარებსა და ცენტებში. მოკლედ, რესურსების ის კომბინაცია წარმოადგენს ყველაზე ეფექტურს, რომელიც უზრუნველყოფს, დავუშვათ, 15 დოლარის ღირებულების X პროდუქტის წარმოებას უმცირესი ფულადი დანახარჯებით.

ამ დებულების ილუსტრირებაში დაგვეხმარება ცხრილი 5-1. დავუშვათ, რომ არსებობს სამი განსხვავებული ტექნოლოგია, რომლებიც იძლევიან 15 დოლარის ღირებულების X პროდუქტის სასურველი რაოდენობით წარმოების საშუალებას. წარმოების ტექნოლოგიის თითოეული ვარიანტისათვის საჭირო რესურსების რაოდენობა და მათი ფასები ნაჩვენებია 5-1 ცხრილში. სხვადასხვა რესურსების რაოდენობა გამრავლებული მათ ფასებზე, სამიდან თითოეული ტექნოლოგიისათვის, გვაძლევს 15 დოლარის ღირებულების X პროდუქტის წარმოების ხარჯებს თითოეული ტექნოლოგიის პირობებში. სამი ტექნოლოგიიდან №2 ტექნოლოგია ეკონომიკურად ყველაზე უფრო ეფექტიანია იმ უბრალო მიზეზით, რომ იგი უზრუნველყოფს X პროდუქტის წარმოების ყველაზე იაფ ხერხს 15 დოლარის ღირებულებით. №2 ტექნოლოგია საზოგადოებას საშუალებას აძლევს მიიღოს 15 დოლარად ღირებული პროდუქცია, მისთვის

ცხრილი 5-1. 15 დოლარის ღირებულების X პროდუქტის წარმოების ტექნოლოგიები (ჰიპოთეზური მონაცემები)

რესურსი	რესურსის ერთეულის ფასი (დოლ.)	ტექნოლოგია №1	ტექნოლოგია №2	ტექნოლოგია №3
შრომა	2	4	2	1
მიწა	1	1	3	4
კაპიტალი	3	1	1	2
მეწარმეობის უნარი	3	1	1	1
15 დოლარის ღირებულების X პროდუქტის წარმოების დანახარჯების საერთო ჯამი		15 დოლ.	13 დოლ.	15 დოლ.

რესურსების უფრო ნაკლები რაოდენობის-მოცემულ შემთხვევაში 13 დოლარის გამოყენებით-ვიდრე სხვა ორი ტექნოლოგიის შემთხვევაში.

მაგრამ იმის რა გარანტია არსებობს, რომ გამოყენებული იქნება სწორედ №2 ტექნოლოგია? პასუხი ისაა, რომ ფირმებს ყველაზე უფრო ეფექტური ტექნოლოგიის გამოყენება იმდენად სურთ, რამდენადაც ის უზრუნველყოფს მაითვის ყველაზე უფრო მეტ მოგებას.

საჭიროა ხაზი გავუსვათ, რომ ნებისმიერი ამ სამი ტექნოლოგიის, რესურსის ან ფასების შეცვლას შეუძლია აიძულოს ფირმები უარი თქვან გამოყენებულ ტექნოლოგიაზე, და შეცვალოს ისინი სხვებით. მაგალითად, თუკი შრომის ერთი ერთეულის ფასი დაიწევს 50 ცენტით, №1 ტექნოლოგიას უპირატესობა მიეცემა №2 ტექნოლოგიასთან შედარებით. სხვანაირად რომ ვთქვათ, საწარმოები ჩათვლიან, რომ მათ შეუძლიათ წარმოების ხარჯების შემცირება, იმ ტექნოლოგიაზე გადასვლით, რომელიც იყენებს იმ რესურსების დიდ რაოდენობას, რომელთა ფასებიც შემცირდა. მკითხველს ასევე შეუძლია დაამტკიცოს, რომ სრულიად ახალი ტექნოლოგია, რომელიც გამოიყენებს ერთ ერთეულ შრომას, ოთხ ერთეულ მიწას, ერთ ერთეულ კაპიტალსა და მეწარმეობის უნარს, სამივე ტექნოლოგიაზე უფრო ხელსაყრელი გახდება, რომლებიც ჩამოთვლილია 5-1 ცხრილში, იმ პირობით, რომ იქ აღნიშნული ფასები უცვლელი დარჩება.[1]

პროდუქციის საერთო მოცულობის განაწილება

პროდუქციის საერთო მოცულობის განაწილების პრობლემის გადაწყვეტაში საბაზრო სისტემა ორგვარ როლს ასრულებს. საერთოდ რომ ვთქვათ, ნებისმიერი მოცემული პროდუქტი განაწილდება მომხმარებლებს შორის მათზე არსებული საბაზრო ფასების გადახდის უნარისა და სურვილის საფუძველზე. თუ X პროდუქტის ერთეულის ფასი 1 დოლარია, ის მყიდველები, რომლებსაც შეუძლიათ და სურთ გადაიხადონ ეს ფასი, შეიძენენ ამ პროდუქტის ერთეულს, ხოლო ისინი, ვისაც არ შეუძლია და არ სურთ ამ ფასის გადახდა პროდუქტს არ იყიდიან. როგორც

1. წარმოების ორგანიზაციის შესახებ საკითხში არის გეოგრაფიული ასპექტიც, ანუ წარმოების ადგილშდებარეობის ასპექტი, მაგრამ აქ ჩვენ მასზე ყურადღებას არ გავამახვილებთ. საკითხი- „სად ვაწარმოოთ“ დაწვრილებით განხილული იქნება 36 თავში.

მე-4 თავიდან გვახსოვს, სწორედ ეს არის წონასწორებითი ფასების გამაწონასწორებელი ფუნქცია.

მაინც რა განსაზღვრავს მომხმარებლის უნარს გადაიხადოს წონასწორობითი ფასი X პროდუქტსა და სხვა არსებულ პროდუქტებზე? მისი ფულადი შემოსავლის მოცულობა. თავის მხრივ, ფულადი შემოსავალი დამოკიდებულია სხვადასხვა მატერიალურ და ადამიანისეულ რესურსებზე, რომელთა მიწოდებაც ბაზარზე ხდება შემოსავლის მიმღებისაგან და იმ ფასებით, რომლის მიხედვითაც ეს რესურსები შეიძლება გაიყიდოს რესურსების ბაზარზე. ამრიგად, რესურსების ფასები გადამწყვეტ როლს თამაშობენ იმ შემოსავლის მოცულობის ფორმირებაში რომლის გაცვლაც საზოგადოებრივი პროდუქტის ნაწილზე შეუძლია თითოეულ საოჯახო მეურნეობას. მომხმარებლის ფულადი შემოსავლის ფარგლებში მისი მზადყოფნა-გადაიხადოს გაწონასწორებული ფასი X პროდუქტზე, წყვეტს საკითხს იმის შესახებ, მოხვდება თუ არა აღნიშნული პროდუქტი ამ მომხმარებლის განკარგულებაში. ხოლო ასეთი მზადყოფნა იყიდოს X პროდუქტი დამოკიდებულია იმაზე, მისცემს თუ არა მომხმარებელი უპირატესობას X პროდუქტს, როდესაც შეადარებს მას X-ის სხვა შემცვლელებს და მათ შეფარდებით ფასებს. მაშასადამე, პროდუქტების ფასები, თავის მხრივ, მნიშვნელოვან როლს ასრულებენ მომხმარებელთა გასაცვლების სტრუქტურის ფორმირებაში.

აუცილებელია ხაზი გაესვას, რომ საბაზრო სისტემას როგორც საზოგადოებრივი პროდუქტის განაწილების მექანიზმს, არ ახასიათებს რაიმე ეთიკური პრინციპები. ის საოჯახო მეურნეობები, რომელთაც საშუალება ეძლევათ მატერიალური რესურსების დიდი რაოდენობა დააგროვონ მემკვიდრეობით, მძიმე შრომისა და მომჭირნეობის, განსაკუთრებული საქმიანი გამჭრიახობის თუ მოტყუების მეშვეობით, ღებულობს დიდ შემოსავალს და ამგვარად ეუფლება საზოგადოებრივი პროდუქტის დიდ ნაწილს. სხვები, რომლებიც ბაზარს არაკვალიფიციურ და შედარებით არამწარმოებლურ შრომით რესურსებს აწვდიან დაბალი ხელფასის სანაცვლოდ, მცირე ფულად შემოსავალს და შესაბამისად, ეროვნული შემოსავლის მცირე ნაწილს ღებულობენ.

ცვლილებებისადმი ადაპტაცია

ინდუსტრიული საზოგადოება დინამიურია: იცვლება მომხმარებელთა არჩევანი, წარმოების ტექნოლოგია, მიწოდებული რესურსების სტრუქ-

ტურა. ეს, ბუნებრივია, გულისხმობს, რომ რესურსების განაწილების ის სპეციფიკური სისტემა, რომელიც ეხლა მეტად ეფექტიანია და შეესაბამება სამომხმარებლო გემოვნების მოცემულ სტრუქტურას, ალტერნატიულ ტექნოლოგიათა და რესურსების მიწოდების მოცემულ სტრუქტურას, შეიძლება მოძველდეს და არაეფექტიანი გახდეს იმასთან დაკავშირებით, რომ დროის მიმდინარეობასთან ერთად იცვლება მომხმარებელთა მოგობინებანი, იქმნება წარმოების ახალი ტექნოლოგიები და იცვლება შემოთავაზებული რესურსების შედგენილობა. შეუძლია თუ არა საბაზრო ეკონომიკას განახორციელოს რესურსების გამოყენების კორექტირება ამ გარდაუვალი ცვლილებების შესაბამისად და ამრიგად, მაინც დარჩეს ეფექტიანი?

ფასების მაორიენტირებელი ფუნქცია. დავუშვათ, რომ იცვლება სამომხმარებლო გემოვნებები. ვთქვათ, საკუთარ ჯანმრთელობაზე ზრუნვიდან გამომდინარე, მომხმარებელმა გადაწყვიტა შეამცირეს სიგარეტის წევა და უფრო მეტად იმგზავრეს ველოსიპედით, მაშინ როდესაც ახლანდელ დროში ეკონომიკა ვერ უზრუნველყოფს აუცილებელი რაოდენობის ველოსიპედის წარმოებას. შესძლებს კი საბაზრო სისტემა ამ ცვლილების შესახებ წარმოებისა და რესურსების მიმწოდებლებისათვის ინფორმაციის გადაცემას და უკარნახებს კი მათ წარმოების სათანადო კორექტირების აუცილებლობას?

მომხმარებელთა გემოვნებაში მომხდარი ჩვენს მიერ ნაგულისხმევი ცვლილებები მწარმოებლებს ეცნობებათ ველოსიპედებზე მოთხოვნის გაზრდისა და სიგარეტზე მოთხოვნის შემცირების შედეგად. ეს იმას ნიშნავს, რომ ველოსიპედებზე ფასები გაიზრდება, ხოლო სიგარეტზე კი დაეცემა. თუ ვივარაუდებთ, რომ სამომხმარებლო მოთხოვნაში ამ ცვლილებამდე ორივე დარგი ნორმალურ მოგებას ღებულობდა, მაგრამ ახლა ველოსიპედებზე უფრო მაღალ ფასებს ეკონომიკური მოგება მოაქვთ, ხოლო სიგარეტზე უფრო დაბალ ფასებს თამბაქოს ინდუსტრიისათვის წაგება, პირადი გამორჩენა ახალ კონკურენტებს წააქეზებს ველოსიპედის მწარმოებელთა განვითარებად დარგში შესვლაზე. ხოლო ზარალი დროთა განმავლობაში აიძულებს ფირმებს დასტოვონ კრიზისულ მდგომარეობაში ჩავარდნილი თამბაქოს წარმოება.

მაგრამ, როგორც უკვე ვიცით, ეს კორექტირებები თვითშეზღუდავ ხასიათს ატარებს ორივე დარგისათვის. ველოსიპედების წარმოების გაფართოება გაგრძელდება მხოლოდ იმ მომენტამდე, როცა ველოსიპედის საბაზრო მოთხოვნის ზრდა არ მიგვიყვანს საპირისპირო პროცესამდე, მათზე ფასების ისეთ დონემდე შემცირებამდე, რომლის დროსაც ნორმალური მოგება ისევ წესად იქცევა. ამნაირადვე, სიგარეტის წარმოების

შემცირება გაგრძელდება მანამ, სანამ მათზე დაცემული მოთხოვნა ისევ არ აიწევს იმ დონეზე, რომლის დროსაც ფირმებს შეუძლიათ ნორმალური მოგების მიღება. ანდა , ყველაზე უიდურეს შემთხვევაში, ფირმები, რომლებიც სიგარეტს აწარმოებენ, შეწყვეტენ არსებობას. გადამწყვეტი აქ ისაა, რომ კერძო სექტორში კორექტირების ეს პროცესები მოლიანად შეესაბამება მომხმარებელთა გემოვნების ნავარაუდევ ცვლილებებს. საზოგადოება (ანუ მომხმარებლები) მოითხოვს მეტ ველოსიპედს და ცოტა სიგარეტს და სწორედ მისი ეს მოთხოვნა კმაყოფილდება ველოსიპედების წარმოების გაფართოებით და სიგარეტის წარმოების შემცირებით. სწორედ ეს მაკორექტირებელი პროცესები საქმით გვიჩვენებენ მომხმარებლის სუვერენიტეტის კონცეფციის სისწორეს.

ჩვენი ანალიზი აგებულია იმ ვარაუდზე, რომ რესურსების მიმწოდებლისათვის მისაღები იქნება მაკორექტირებელი პროცესები. უკარნახებს კი საბაზრო სისტემა რესურსების მიმწოდებლებს ადამიანისეულ და მატერიალური რესურსების გადანაწილების აუცილებლობას სიგარეტის მწარმოებელი დარგიდან, ველოსიპედების მწარმოებელ დარგში, რათა ველოსიპედების გამოშვება გაიზარდოს სიგარეტის წარმოების შემცირების ხარჯზე? პასუხი „დიახ“.

ეკონომიკური მოგება, რომელიც ველოსიპედებზე მოთხოვნის ზრდასთან ერთად წარმოიშობა, ამ დარგს არა მარტო გაფართოების სტიმულს აძლევს, არამედ უზრუნველყოფს მას გაფართოებისათვის აუცილებელი რესურსების შეძენისათვის საჭირო დამატებითი საშუალებით. ველოსიპედების მაღალი ფასები საშუალებას აძლევს ამ დარგის ფირმებს მაღალი ფასები გადაიხადონ რესურსებში, და ამით მოახდინონ სხვა სფეროებიდან მათი მოზიდვა, სადაც მათი გამოყენება არც ისე აუცილებელია. ინფორმაცია იმის შესახებ, რომ ველოსიპედების წარმოება მზად არის უფრო მეტი რესურსების გამოყენებისათვის, რესურსების ბაზარზე მათზე მოთხოვნის გადიდების ფორმით აღწევს. პრაქტიკულად საპირისპირო პროცესი წარმოიშობა სიგარეტის წარმოებაში, რომელიც დაცემას განიცდის. ზარალი, რომელსაც მოსდევს სამომხმარებლო მოთხოვნის შემცირება, იმთავითვე გამოიწვევს ამ დარგის მოთხოვნის დაცემას რესურსებზე. სამუშაო ძალას და სხვა რესურსებს, რომლებიც სიგარეტის წარმოებიდან განთავისუფლდებიან, შეუძლიათ თავისი გამოყენება ჰპოვონ ველოსიპედის მზარდ წარმოებაში. ამასთან, ველოსიპედების წარმოებისათვის საჭირო რესურსებზე მოთხოვნის ზრდა ნიშნავს მაღალ ფასს ამ დარგისათვის საჭირო რესურსებზე იმასთან შედარებით, რაც არსებობს თამბაქოს წარმოების რესურსებზე, სადაც რესურსებზე მოთხოვნის შემცირებამ გამოიწვია მათზე ფასების შემცირება. რესურ-

სების ფასებში აღმოცენებული სხვაობა რესურსების მფლობელს სტიმულს აძლევს საკუთარი სარგებლის გაზრდისათვის თავისი რესურსების, სიგარეტის წარმოებიდან ველოსიპედების წარმოებაში გადანაწილების გზით. ეს კი, ცხადია, სწორედ ის გადანაწილებაა, რომელიც აუცილებელია, რათა განხორციელდეს ველოსიპედების წარმოების გაფართოება და სიგარეტის წარმოების შემცირება.

საბაზრო სისტემის უნარს, ინფორმაცია მიაწოდოს ცვლილებების შესახებ ისეთ საბაზისო სფეროში, როგორიცაა მომხმარებლის გემოვნება და გამოიწვიოს საპასუხო რეაქცია საწარმოებისა და რესურსების მომხმარებლების მხრივ, **ფასის წარმმართველ ანუ მაორიენტირებელ ფუნქციას** უწოდებენ. ზემოქმედებენ რა პროდუქტების ფასებსა და მოგებაზე, ცვლილებები სამომხმარებლო გემოვნებაში, ერთი დარგის გაფართოებასა და მეორე დარგის შეკვეცას კარნახობენ, ეს კორექტირებები რეალიზდებიან რესურსების ბაზრის მეშვეობით, რამდენადაც გაფაროოებადი დარგები დიდ მოთხოვნას აყენებენ რესურსებზე, ხოლო შეკვეცადი დარგები ამცირებენ მათზე მოთხოვნას. ამის შედეგად რესურსების ფასების ცვლილებები გამოიწვევენ რესურსების ორიენტაციის შეცვლას დაქვეითებადი დარგებიდან გაფართოებადში. საბაზრო სისტემის არსებობის პირობებში რომელიმე ადმინისტრაციულ უწყებას, ალბათ, საძთავრობო საგეგმო ორგანოსაც, მოუწევდა თავის თავზე აეღო მეურნეობრივი ინსტიტუტებისა და რესურსების, წარმოების კონკრეტულ სახეობებზე მიმართვის ამოცანა.

ისეთივე ანალიზი, რომელიც ჩვენ სულ ახლახან ჩავატარეთ, გვიჩვენებს, რომ საბაზრო სისტემა შესაბამისად ეგუება ანალოგიურ ფუნდამენტურ ცვლილებებს, მაგალითად ტექნოლოგიაში და სხვადასხვა რესურსების მიწოდების სტრუქტურაშიც.

მნიშვნელოვანი პოსტსკრიპტუმი: ჩვენი ანალიზი იმის შესახებ, თუ საბაზრო სისტემა როგორ მიმართავს რესურსების გამოყენებას ნაკლებად მნიშვნელოვანი სფეროებიდან მეტად მნიშვნელოვანში, განმარტავს თუ ეკონომისტების უმრავლესობა რატომ გამოდის პროდუქტებსა და რესურსებზე საკანონმდებლო აქციების მეშვეობით ფასების გაყინვის წინააღმდეგ. თუმცა ფასების გაყინვა ინფლაციის ალაგმვის მეტად მიმზიდველ საშუალებას წარმოადგენს, რომელსაც მოავრობა დროდადრო იყენებდა ჩვენს ეკონომიკაში, ფასების ასეთი გაყინვა ძირს უთხრის ფასების წარმმართველ ფუნქციას და ევენტუალურად წინ ელობება ეფექტური განაწილების განხორციელებას. (იხ.თავი 19).

პროგრესის ინიციირება. ერთია უკვე მიმდინარე ცვლილებებისადმი შეგუება და სულ სხვაა ცვლილებების, განსაკუთრებით სასურ-

ველის-ინიციირება. ეთავსება კი საბაზრო სისტემა ტექნოლოგიის სრულყოფას და კაპიტალის დაგროვებას, ანუ ურთიერთდაკავშირებულ ცვლილებებს, რომლებიც იწვევენ შრომის მწარმოებლურობის ზრდას და საზოგადოების მატერიალური კეთილდღეობის მაღალ დონეს? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა არც ისე ადვილია. პასუხს ჩვენ აქ მხოლოდ მოკლედ ჩამოვაყალიბებთ და არ შევჩერდებით წვრილმანებზე, რომლებიც მთელ რიგ შენიშვნებსა და მოდიფიკაციებს გულისხმობს (იხ.თავი 28).

ტექნიკური პროგრესი. კონკრეტული საბაზრო სისტემა, ცხადია, მოიცავს ტექნიკური პროგრესის სტიმულებს. ტექნოლოგიის პიონერული გამოყენება, რომელიც ამცირებს წარმოების ხარჯებს, უზრუნველყოფს ინოვაციურ ფირმას კონკურენტის წინაშე დროებითი უპირატესობით. წარმოების ხარჯების შემცირება პიონერული ფირმისათვის ეკონომიკური მოგების მიღებას ნიშნავს. გადასცემს რა ხარჯების შემცირებით მიღებული ეკონომიის ნაწილს მომხმარებელს პროდუქციის ფასის შემცირების ფორმით, ინოვაციურ ფირმას შეუძლია მიაღწიოს გასაღების მნიშვნელოვან ზრდას და კონკურენტული ფირმების ხარჯზე მაღალი ეკონომიკური მოგების მიღებას. უფრო მეტიც, კონკურენტული საბაზრო სისტემა გარკვეული აზრით ქმნის ხელისშემწყობ პირობებს ახალი ტექნოლოგიის სწრაფი გავრცელებისათვის. კონკურენტებმა <u>უნდა</u> მისდიონ ყველაზე პროგრესული ფირმის მაგალითს, წინააღმდეგ შემთხვევაში ისინი დაუყონებლივ იზარალებენ, ხოლო პერსპექტივაში კი გაკოტრდებიან.

საჭიროა აღინიშნოს, რომ პროდუქტის ფასის შემცირება, რომელსაც ტექნიკური პროგრესი იწვევს, განაპირობებს საინოვაციო დარგის გაფართოებას. ასეთი გაფართოება შეიძლება მოჰყვეს არსებული ფირმების წარმოების მოცულობის ზრდას ან ტექნიკური პროგრესის მიერ თავდაპირველად შექმნილი ეკონომიკური მოგების მიღების პერსპექტივას დახარბებული ახალი ფირმების დარგში შესვლას. დარგის ასეთი გაფართოება, ანუ ტექნიკურად ნაკლებად პროგრესულიდან რესურსების უფრო მეტად პროგრესულ წარმოებაში გადართვა,სრულიად კანონზომიერი პროცესია. იშვიათი რესურსების გამოყენების ეფექტიანობის მუდმივი ზრდა მოითხოვს რესურსების ასეთივე გადანაწილებას იმ დარგებიდან, სადაც წარმოების ტექნოლოგია ნაკლებად ეფექტიანია, ისეთ დარგში, სადაც იგი შედარებით მაღალეფექტიანია.

კაპიტალის დაგროვება. მაგრამ ტექნიკური პროგრესი, როგორც წესი, იწვევს წარმოების საშუალებათა რაოდენობის ზრდას. შესძლებს კი საბაზრო სისტემა უზრუნველყოს ეკონომიკა წარმოების იმ საშუალე-

ბებით, რომელზედაც დაფუძნებულია ტექნიკური პროგრესი? უფრო კონკრეტულად, შესძლებს კი მეწარმე, რომელიც გამოდის როგორც ინოვატორი, საბაზრო სისტემის მეშვეობით თავის განკარგულებაში მიიღოს რესურსები, რომლებიც აუცილებელია მანქანა-მოწყობილობის წარმოებისათვის, რომელზედაც დამოკიდებულია ტექნიკური პროგრესი?

ცხადია, რომ მეწარმეს შეუძლია მათი მიღება. თუ საზოგადოება „ხმას აძლევს დოლარებით" წარმოების საშუალებებს, პროდუქტებისა და რესურსების ბაზრები რეაგირებას მოახდენენ ასეთ „ხმის მიცემაზე" წარმოების საშუალებათა წარმოებით. სხვა სიტყვებით, საბაზრო სისტემა „დოლარებით ხმის მიცემის" შედეგებს ღებულობს როგორც მომხმარებლების, ისე წარმოების საშუალებების სასარგებლოდ. მაგრამ კონკრეტულად ვინ ითვალისწინებს „ხმებს" წარმოების საშუალებების სასარგებლოდ? უპირველეს ყოვლისა, მეწარმე, რომელიც შემოსავალს მოგების სახით ღებულობს. შეიძლება ამ შემოსავლის ნაწილს წარმოების საშუალებათა დაგროვებისათვის გამოყოფის მიდრეკილება გააჩნდეს. ასე მოქცევით მათ შეუძლიათ მომავალში დიდი შემოსავალი მიიღონ მოგების სახით, თუკი ინოვაცია იღბლიანი აღმოჩნდება. უფრო მეტიც, მეწარმეები იხდიან რა სარგებელს, შეუძლიათ ისესხონ საოჯახო მეურნეობათა შემოსავლის ნაწილი და გამოიყენონ ისინი „დოლარული ხმების" მობილიზაციისათვის, წარმოების საშუალებათა სულ უფრო მეტი რაოდენობით წარმოებისათვის.

კონკურენცია და კონტროლი: „უჩინარი ხელი"

თუმცა წმინდა კაპიტალიზმის ორგანიზაციულ მექანიზმს საბაზრო სისტემა წარმოადგენს, აუცილებელია ვაღიაროთ კონკურენციის, როგორც კონტროლის მექანიზმის მნიშვნელოვანი როლი ასეთ ეკონომიკაში. მოთხოვნისა და მიწოდების საბაზრო მექანიზმი ამცნობს საწარმოებს მომხმარებლის (საზოგადოების) სურვილებს, ხოლო მათი მეშვეობით კი რესურსების მიმწოდებლებსაც. მაგრამ სწორედ კონკურენცია აიძულებს საწარმოებს და რესურსების მიმწოდებლებს ჯეროვნად დააკმაყოფილონ ეს სურვილები. მოვახდინოთ ნათქვამის ილუსტრაცია. ჩვენ ვნახეთ, რომ რომელიმე პროდუქტზე სამომხმარებლო მოთხოვნის გაზრდა ამაღლებს ამ საქონლის ფასს მისი წარმოების დანახარჯებს ზევით, რომელიც მოიცავს ხელფასს, რენტას, სარგებელსა და ნორმალურ მოგებას. ამის

შედეგად აღმოცენებული ეკონომიკური მოგება მწარმოებელთათვის არსებითად წარმოადგენს იმის მანიშნებელს, რომ საზოგადოება მოითხოვს სულ უფრო მეტი რაოდენობის ამ პროდუქტს. სწორედ კონკურენცია-განსაკუთრებით კი მოცემულ დარგში ახალი ფირმების შესვლის უნარი-იმავდროულად იწვევს წარმოების გაფართოებასა და პროდუქტზე ფასების შემცირებას წარმოების ხარჯების დონემდე. მაგრამ თუკი დარგში არ არსებობს კონკურენცია და მასში ბატონობს, დაუშვათ, ერთი გიგანტური ფირმა (მონოპოლისტი), რომელსაც შეუძლია წინააღმდეგობის გაწევა დარგში პოტენციური კონკურენტების ჩაბმისათვის, ასეთ ფირმას შეუძლია ხელი შეუშალოს დარგის გაფართოებას და გააგრძელოს ეკონომიკური მოგების მიღება.

ამასთან, კონკურენცია არ ზღუდავს თავის როლს საზოგადოების მოთხოვნილებებზე ჯეროვანი რეაქციის გარანტირებაზე. სწორედ კონკურენცია აიძულებს ფირმებს გადავიდნენ წარმოების ყველაზე უფრო ეფექტურ ტექნოლოგიაზე. კონკურენტული ბაზარზე ზოგიერთი ფირმის უუნარობა გამოიყენოს წარმოების ყველაზე ეკონომიური ტექნოლოგია, საბოლოო ანგარიშით, ნიშნავს მათ ჩამოცილებას სხვა კონკურენტული ფირმების მიერ, რომლებიც იყენებენ წარმოების უფრო ეფექტურ მეთოდებს. მაგალითად, როგორც უკვე დავინახეთ, კონკურენცია უზრუნველყოფს ტექნიკური პროგრესის ხელისშემწყობ მდგომარეობას.

კონკურენტული საბაზრო სისტემის ფუნქციონირებისა და მაკორექტირებელი ოპერაციის მეტად ყურადსაღებ ასპექტს წარმოადგენს ის, რომ იგი ქმნის უმეეულო და მნიშვნელოვან იგივეობას-კერძო და საზოგადოებრივი ინტერესების სახით. ფირმები და რესურსების მიმწოდებლები, რომლებიც აღწევენ საკუთარი სარგებლობის გადიდებას და მოქმედებენ მწვავე კონკურენტული საბაზრო სისტემის პირობებში, იმავდროულად, თითქოსდა „უჩინარი ხელით"[1] წარიმართებიან-ხელს უწყობენ სახელმწიფოებრივი, ანუ საზოგადოებრივი ინტერესების უზრუნველყოფას. ჩვენ დავინახეთ, მაგალითად, რომ, არსებული კონკურენტული კონიუნქტურის პირობებში ფირმები იყენებენ რესურსების ყველაზე ეკონომიურ კომბინაციას მოცემული მოცულობის პროდუქციის საწარმოებლად, რამდენადაც ეს მათ კერძო გამორჩენას უპასუხებს, სხვანაირად მოქცევა, მათ მიერ მოგებაზე უარის თქმის, ანდა სულაც დროთა მანძილზე გაკოტრების მომასწავლებელი იქნებოდა. მაგრამ, ამასთანავე, ცხადია, რომ საზოგადოების ინტერესებს შეესაბამება იშვიათი რესურ-

---

1. Adam Smith. The Wealth of Nations. NewYork: Modern Library, Ync, (თავდაპირველად გამოცემული იყო 1976 წ.) გვ. 423.

სების გამოყენება უმცირესი დანახარჯებით, ე.ი. ყველაზე უფრო ეფექტიანი მეთოდებით. სხვანაირად მოქცევა ნიშნავს პროდუქციის მოცემული მოცულობის დიდი დანახარჯებით წარმოებას, ანუ იმ ალტერნატიული საქონლის მსხვერპლად შეწირვას, რომელიც აუცილებლად სჭირდება საზოგადოებას. უფრო მეტიც, როგორც ველოსიპედების წარმოების გადიდებისა და სიგარეტების წარმოების შემცირების მაგალითი გვიჩვენებს, სწორედ პირადი გამორჩენა, წაქეზებული და მიმართული კონკურენტული საბაზრო სისტემის მიერ, ასტიმულებს საზოგადოების მოთხოვნილებებში აღიარებულ ცვლილებებზე ჯეროვან რეაგირებას. საწარმოები, რომლებიც ცდილობენ სულ უფრო მეტი მოგების მიღებას, ერთი მხრივ, და რესურსების მიმწოდებლები, რომლებიც მათზე დიდ ფულად ანაზღაურებას ღებულობენ, მეორე მხრივ, შეთანხმდებიან იმ ცვლილების განსახორციელებლად, რომელსაც მოცემულ მომენტში მოითხოვს საზოგადოება. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, კონკურენციის ძალა კონტროლს უწევს ანუ წარმართავს პირადი გამორჩენის მოტივს ისეთნაირად, რომ იგი ავტომატურად და უნებლიედ შესძლებს საზოგადოების ინტერესების საუკეთესოდ უზრუნველყოფას. „უჩინარი ხელის“ კონცეფცია ისაა, რომ ფირმების მიერ მოგების მაქსიმიზებას საზოგადოებრივი პროდუქტის ასეთივე მაქსიმიზება მოსდევს.

საბაზრო სისტემის როლის შეფასება

წარმოადგენს თუ არა საბაზრო სისტემა დასმულ ფუნდამენტურ კითხვებზე საუკეთესო პასუხის გაცემის საშუალებას? ესეც რთული კითხვაა; ნებისმიერი სრული პასუხი მათზე აუცილებლად გამოდის ფაქტების ჩარჩოებიდან და გადადის მნიშვნელოვანი მსჯელობების სამყაროში. მაგრამ, აქედან გამომდინარეობს, რომ ასეთ კითხვაზე მეცნიერული პასუხი არ არსებობს. თვით ფაქტი იმის შესახებ, რომ არსებობს იშვიათი რესურსების განაწილების უამრავი ალტერნატიული ხერხი, ე.ი. მრავალი ეკონომიკური სისტემა (ცხრილი 2-3) წარმოადგენს იმის ნათელ დასტურს, რომ არსებობს განსხვავებები საბაზრო სისტემის ეფექტიანობის შეფასებაში.

არგუმენტები საბაზრო სისტემის სასარგებლოდ

საბაზრო სისტემის ღირსება დასტურდება მისი ფუნქციონირების ჩვენეულ ანალიზში. ორი მათგანი განსაკუთრებულ ყურადღებას იმსახურებს.

რესურსების განაწილების ეფექტიანობა. ძირითადი ეკონომიკური არგუმენტი საბაზრო სისტემის სასარგებლოდ ისაა, რომ იგი ხელს უწყობს რესურსების ეფექტიან განაწილებას. ამ თეზისის თანახმად კონკურენტული საბაზრო სისტემა რესურსებს ახმარს იმ საქონლისა და მომსახურების წარმოებას, რომლებიც საზოგადოებას ყველაზე მეტად სჭირდება. იგი კარნახობს რესურსების კომბინირების სულ უფრო ეფექტიანი მეთოდების გამოყენებას და ხელს უწყობს წარმოების ახალი, უფრო ეფექტიანი ტექნოლოგიების შემუშავებასა და დანერგვას. მოკლედ რომ ვთქვათ, საბაზრო სისტემის დამცველები ამტკიცებენ, რომ „უჩინარი ხელი" ამგვარად, ისეთნაირად მართავს პირად გამორჩენას, რომ იგი არსებული რესურსების ხარჯზე უზრუნველყოფს საზოგადოებას სულ უფრო მეტი რაოდენობის აუცილებელი საქონლით. ეს, მაშასადამე, გულისხმობს მაქსიმალურ ეკონომიკურ ეფექტიანობას. სწორედ განაწილების ეფექტიანობის ეს პრეზუმფცია აიძულებს ეკონომისტთა უმრავლესობას დაეჭვდეს თავისუფალი ბაზრების ფუნქციონირებაში სახელმწიფო ჩარევის, ანდა მათი ოპერაციების სამთავრობო რეგულირების აუცილებლობაში, გარდა იმ შემთხვევებისა, როცა ასეთი ჩარევა იძულებითია.

თავისუფლება. საბაზრო სისტემის სასარგებლოდ მნიშვნელოვან არაეკონომიკურ არგუმენტს წარმოადგენს ის მდგომარეობა, რომ იგი ეყრდნობა პირადი თავისუფლების როლს. საზოგადოების ორგანიზების ერთ-ერთი ფუნდამენტური პრობლემაა უამრავი ინდივიდისა და საწარმოს ეკონომიკური საქმიანობის კოორდინირება. მე-2 თავიდან ჩვენ გვახსოვს, რომ არსებობს ასეთი განხორციელების ორი ხერხი: პირველი-ეს არის ცენტრალიზებული მართვა და იძულებით ღონიძიებათა გამოყენება; მეორე-ნებაყოფლობითი თანამშრომლობა საბაზრო სისტემის მეშვეობით. მხოლოდ საბაზრო სისტემას შეუძლია ეკონომიკური საქმიანობის იძულების გარეშე კოორდინირება. საბაზრო სისტემა წარმოადგენს მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლებას; საკუთრივ ამ საფუძველზე აღწევს იგი წარმატებებს. არ ხდება მეწარმეობისა და მუშების გადაყვანა სამთავრობო დირექტივებით ერთი დარგიდან მეორეში, რათა უზრუნ-

ველყოფილ იქნას რომელიმე ყოვლისშემძლე სამთავრობო უწყების მიერ დადგენილი წარმოებრივი დავალების შესრულება. პირიქით, საბაზრო სისტემის პირობებში მათ შეუძლიათ თავისუფლად მიაღწიონ საკუთარი გამორჩენის გადიდებას, რა თქმა უნდა, იმ ჯილდოსა და სასჯელის გათვალისწინებით, რომელსაც ისინი თვით სისტემიდან ღებულობენ.

„სანამ შენარჩუნებულია გაცვლის თავისუფლება, ეკონომიკური საქმიანობის საბაზრო ორგანიზაციის ძირითადი თავისებურება ისაა, რომ იგი არ უშვებს ერთი პიროვნების მრავალ სხვის საქმეებში ჩარევას. მომხმარებელი დაცულია გაჩყიდველის დაძალებისაგან, რამდენადაც არიან სხვა გამყიდველებიც, რომელთანაც მას შეუძლია ყიდოს მისთვის საჭირო საქონელი. გამყიდველი დაცულია მომხმარებლის მხრიდან ძალადობისაგან, რამდენადაც არსებობენ სხვა მომხმარებლებიც, რომელთაც მას შეუძლია მიჰყიდოს თავისი საქონელი. დაქირავებული მუშა დაცულია დამქირავებლის მხრიდან ძალადობისაგან, რამდენადაც არიან სხვა მეწარმეები, რომელთანაც მას შეუძლია იმუშაოს და ა.შ. ხოლო ბაზარი ყველაფერს ამას გაუპიროვნებლად ახორციელებს, ხელისუფლების ცენტრალიზებული ორგანოს გარეშე“.[1]

გავაკეთოთ დასკვნა: კონკურენტული საბაზრო სისტემა, როგორც მისი მომხრეები ამტკიცებენ, ხელს უწყობს რესურსების განაწილების ეფექტიანობას და პირად თავისუფლებას.

საბაზრო სისტემის საწინააღმდეგო არგუმენტები

საბაზრო სისტემის საწინააღმდეგო არგუმენტების მოყვანა უფრო რთულია. საბაზრო ეკონომიკის კრიტიკოსები თავიანთ პოზიციას ასაბუთებენ შემდეგი მოსაზრებებით:

კონკურენციის გაქრობა: კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ კაპიტალისტური იდეოლოგია უშვებს და ასტიმულებს კიდევაც თავისი ძირითადი საკონტროლო მექანიზმის-კონკურენციის გაქრობას. ისინი ფიქრობენ, რომ არსებობს კონკურენციის როგორც საკონტროლო მექანიზმის შესუსტების, ორი ძირითადი წყარო:

1. თუმცა საზოგადოებრივი თვალსაზრისით კონკურენცია სასურველია, მაგრამ იგი ყველაზე უფრო ვნებს ინდივიდუალურ მწარმოებელს თავისი შეუბრალებელი ქმედებით. თავისუფალი, ინდივიდუალისტური გარემოსათვის კაპიტალისტურ სისტემაში თითქოსდა დამახასიათებელია ის, რომ მეწარმეები ცდილობენ გაინთავისუფლონ გზა კონკურენციის

1. Milton Friedman. Capitalism and Freedom. Chicago: The University of Chicago Press, 1962. გვ. 14-15

შემზღუდველი ზემოქმედებისაგან. ფირმების შერწყმა, კომპანიათა საიდუმლო შეთანხმებები, შეუბრალებელი კონკურენცია-ყველაფერი ეს ხელს უწყობს კონკურენციის შესუსტებას და მარეგულირებელი ზემოქმედებიდან მის გადახრას. 200 წელზე მეტი ხნის წინათ ადამ სმიტმა ეს თეზისი შემდეგნაირად ჩამოაყალიბა: „ერთი და იმავე დარგის წარმომადგენლები იშვიათად თუ ხვდებიან ერთმანეთს, მაგრამ თუ ასეთი შეხვედრა მოხდა, მათ შორის საუბარი მთავრდება საზოგადოების წინააღმდეგ შეთქმულებით ან ფასების მომატების მიზნით რაიმე მანევრით".

2.ზოგიერთი ეკონომისტი მიიჩნევს, რომ თვით ტექნიკური პროგრესი, რომელსაც საბაზრო სისტემა ასტიმულებს, ხელს უწყობს კონკურენციის დაცემას. უახლესი ტექნოლოგია, როგორც წესი, მოითხოვს: ა) რეალური კაპიტალის დიდი რაოდენობით გამოყენებას; ბ) მსხვილ ბაზრებს; გ) კომპლექსურ, ცენტრალიზებულ და მკაცრად ინტეგრირებულ ბაზარს; დ) ნედლეულის მდიდარ და საიმედო წყაროებს. ამგვარი ტექნოლოგია გულისხმობს ისეთი ფირმა-მწარმოებლების არსებობას, რომლებიც მსხვილმასშტაბიანი იქნებიან არა მარტო აბსოლუტური სიდიდით, არამედ ბაზრის სიდიდესთან მიმართებაშიც. სხვა სიტყვებით, წარმოების მაქსიმალური ეფექტიანობის მიღწევა უახლესი ტექნოლოგიის გამოყენების საფუძველზე ხშირ შემთხვევაში მოითხოვს შედარებით მსხვილი ფირმების არც თუ დიდი რაოდენობის არსებობას, ვიდრე შედარებით წვრილთა დიდ რაოდენობას.

აღნიშნული ეკონომისტები თვლიან, რომ კონკურენციის შემცირების კვალდაკვალ სუსტდება საბაზრო სისტემაც, როგორც რესურსების ეფექტიანი განაწილების მექანიზმი. მწარმოებლები და რესურსების მიმწოდებლები ნაკლებად ემორჩილებიან მომხმარებლის ნებას. მეწარმეებისა და რესურსების მფლობელთა სუვერენიტეტი ეჭვქვეშ აყენებს და ძირს უთხრის მომხმარებელთა სუვერენიტეტს. პირადი და საზოგადოებრივი ინტერესების „უჩინარი ხელით" გაიგივების პროცესი თავის ძალას ჰკარგავს. ამასთან, ძალადობისაგან საბაზრო სისტემის მიერ უზრუნველყოფილი დაცვა განვითარებული კონკურენციის დროს, ეფუძნება ეკონომიკური ძალაუფლების ფართო დაქსაქსვას. ხოლო ეკონომიკური ძალაუფლების კონცენტრაცია, რომელსაც თან ახლავს კონკურენციის დაცემა, ამ ძალაუფლების მფლობელებს საშუალებას აძლევს განახორციელონ იძულებითი ღონისძიებანი.

მფლანგველური და არაეფექტიანი წარმოება. კრიტიკოსები ასევე ეჭვის ქვეშ აყენებენ მტკიცებას იმის შესახებ, რომ საბაზრო სისტემა საზოგადოებას უზრუნველყოფს იმ საქონლით, რომელიც მას ყველაზე მეტად სჭირდება. ჩვენ სულ ახლახან განვიხილეთ კრიტიკო-

სების პოზიციის ერთი ასპექტი: კონკურენციის შესუსტების კვალდაკვალ ძირი ეთხრება მომხმარებლის სუვერენიტეტს, საბაზრო სისტემა ჰკარგავს მომხმარებლის სურვილის შესაბამისად რესურსების ზუსტად განაწილების უნარს. არსებობს საბაზრო სისტემის ეფექტიანობის საწინააღმდეგო სხვა მოსაზრებებიც.

შემოსავლის უთანაბრო განაწილება. კრიტიკოს -სოციალისტები სხვებთან ერთად ამტკიცებენ, რომ საბაზრო სისტემა საშუალებას აძლევს უნარიან, მოხერხებულ მეწარმეებს დააგროვონ მატერიალური რესურსების უდიდესი რაოდენობა, ამასთან მემკვიდრეობის უფლება დროთა მსვლელობაში აძლიერებს დაგროვების ამ პროცესს. აღნიშნული პროცესი, საოჯახო მეურნეობისაგან მიწოდებულ, ადამიანისეული რეურსების რაოდენობრივი და თვისებრივი განსხვავების გარდა, საბაზრო ეკონომიკაში იწვევს ფულადი სახსრების უკიდურესად არათანაბარ განაწილებას. ამის გამო, ოჯახები ერთმანეთისაგან მკვეთრად განსხვავდებიან თავიანთი მოთხოვნილებების ბაზარზე რეალიზაციის უნარით. მდიდრები ღარიბებთან შედარებით უფრო მეტ „დოლარულ ხმებს" ფლობენ. აქედან შეიძლება გაკეთდეს დასკვნა, რომ საბაზრო სისტემა, მდიდრებისათვის ნატიფი ფუფუნების საგნების საწარმოებლად რესურსებს გამოყოფს, ღარიბებისათვის პირველი მოთხოვნილებების საგნების საწარმოებლად საჭირო რესურსების ხარჯზე.ქვეყანა, რომელიც:

> „ფულს ხარჯავს შამპანურ ღვინოებსე, როცა საკუთარი შვილები ჯერ კიდევ რძითაც არ ჰყავთ უზრუნველყოფილი-ძნელად, ცუდად სამარცხაეი, სულელური, უგუნური, ამაო, უმეცარი ქვეყანაა... ერთადერთი საშუალება, რომელსაც ასეთი ქვეყანა შეუძლია გადააქციოს მდიდარ და აყვავებულ ქვეყნად, ისაა, რომ კარგად მართონ თავიანთი საოჯახო მეურნეობები, ანუ უზრუნველყონ თავიანთი მოთხოვნები მათი მნიშვნელობის მიხედვით და არ დაუშვან ფულის ახირებული ხარჯვა ფუფუნების საგნებზე, სანამ ადამიანები ჯეროვნად არ იქნებიან უზრუნველყოფილნი პირველი მოთხოვნილების საგნებით".[1]

აქ მხედველობაშია მიღებული ისიც, რომ რესურსების განაწილების ეფექტიანობაზე პრეტენზია -ფუჭი ლაპარაკია, თუ შემოსავლების და მაშასადამე, საზოგადოებრივი პროდუქტის განაწილებაც რამდენადმე მაინც არ უპასუხებს წესიერებისა და სამართლიანობის გონივრულ კრიტერიუმებს. შემოსავალთა უთანაბრობის პრობლემის შესახებ დისკუსიას ჩვენ გავაგრძელებთ 37-ე თავში.

საბაზრო მექანიზმის მოშლა: გარეგანი ფაქტორები. კრიტიკოსებს მოჰყავთ **საბაზრო მექანიზმის მოშლის** ორი მნიშვნე-

---

1. George Bernad Show. The Intelligent Woman's Guide to Socialism and Capitalism. New-York: Brentano's, Inc., 1928. გვ. 50-55

ლოვანი მაგალითი. ჯერ ერთი, საბაზრო სისტემას ყოველთვის როდი შეუძლია გაითვალისწინოს ყველა სარგებლობა და დანახარჯი, რომლებიც დაკავშირებულია განსაზღვრული საქონლისა და მომსახურების წარმოებასა და მოხმარებასთან. საქმე ისაა, რომ ზოგიერთი სარგებლობები და დანახარჯები ბაზართან მიმართებაში წარმოადგენს საგარეოს იმ გაგებით, რომ ისინი სხვა ეკონომიკური აგენტების წილად მოდიან, რომლებიც არ წარმოადგენენ უშუალო მომხმარებელსა და გამყიდველს. ასეთი სარგებლობა და დანახარჯები იწოდებიან საგარეო ანუ გადადენის სარგებლობად და დანახარჯებად. მაგალითად, ბაზრით გათვალისწინებული სამომხმარებლო მოთხოვნა გამოხატავს მხოლოდ იმ კმაყოფილებას, რომელსაც ღებულობს ინდივიდუალური მომხმარებელი საქონლითა და მომსახურების შეძენისაგან; იგი არ გამოხატავს იმ ფაქტს , რომ ისეთი მომსახურების შეძენას, როგორიცაა ვაქცინაცია და განათლება, სარგებლობა მოაქვთ მთელი საზოგადოებისათვის. ამგვარადვე, მწარმოებლებიც ღებულობენ გადაწყვეტილებას იმ პროდუქციის წარმოებაზე, რომლებიც ითვალისწინებენ მხოლოდ იმ ხარჯების აღრიცხვას, რომელსაც ბაზარი კარნახობს და, რომელიც არ ასახავს საგარეო ხარჯებს,ანუ ხარჯებს, რომლებიც მოდის მთელი საზოგადოების წილად, როგორც, ვთქვათ, გარემოს გაბინძურების სხვადასხვა ფორმა. პრობლემა აქ შემდეგზე დაიყვანება: იქ, სადაც მოთხოვნა და მიწოდება ზუსტად ასახავს წარმოების ყველა სარგებლობასა და დანახარჯს, ანუ, სადაც არსებობს საგარეო სარგებლობა და დანახარჯი, საბაზრო სისტემას არ შეუძლია უზრუნველყოს რესურსების ისეთი განაწილება, რომელიც ყველაზე უკეთ დააკმაყოფილებს საზოგადოების მოთხოვნილებებს.

საბაზრო მექანიზმის მოშლა: საზოგადოებრივი სიკეთეები. საბაზრო მექანიზმის დარღვევის მეორე მაგალითი იმითაა განპირობებული, რომ საბაზრო სისტემა მხოლოდ ინდივიდუალურ მოთხოვნილებებს ითვალისწინებს. მრავალი მოთხოვნა არსებობს ისეთ საქონელსა და მომსახურებაზე, რომელთა დაფინანსება არ შეიძლება ინდივიდების მიერ ბაზრის მეშვეობით. მაგალითად, ისეთი საქონელი და მომსახურებები, როგორიცაა ავტომაგისტრალები, წყალდიდობასთან ბრძოლა, ეროვნული თავდაცვა, არ შეუძლიათ შეიძინონ საოჯახო მეურნეობებს ინდივიდუალურ საფუძველზე, სასურველი რაოდენობით. როგორც ამტკიცებენ, საბაზრო სისტემას არ შეუძლია გაითვალისწინოს ასეთი საზოგადოებრივი ან კოლექტიური მოთხოვნები. საგარეო ფაქტორებისა და საზოგადოებრივი სიკეთეების წარმოების ზეგავლენით საბაზრო მექანიზმის მოშლის ორივე მაგალითის განხილვა გაგრძელდება მე-6 თავში.

არამდგრადობა. დაბოლოს, ბევრი ეკონომისტი თვლის, რომ საბაზრო სისტემა წარმოადგენს სრული დასაქმებისა და ფასების სტაბილური დონის უზრუნველყოფის არასრულყოფილ მექანიზმს. უმუშევრობისა და ინფლაციის პრობლემები დაწვრილებით იქნება გაანალიზებული მე-2 ნაწილში.

რომელია ამ პოზიციებიდან სწორი, თუ ეროი მხარს უჭერს, ხოლო მეორე კი წინააღმდეგია საბაზრო სისტემისა? განსაზღვრულ მომენტამდე ორივე სწორია. ზოგიერთი კრიტიკული შენიშვნა საბაზრო ეკონომიკის სისტემის მიმართ საკმაოდ ზუსტი და გარკვეულად ძალზე სერიოზულია, რომ შესაძლებელი იყოს მათი უგულვებელყოფა. მეორე მხრივ, შეუძლებელია ვიმსჯელოთ რაიმე პრობლემის შესახებ მხოლოდ საწინააღმდეგო ან დამამტკიცებელი არგუმენტების რაოდენობის საფუძველზე. ძნელია უარვყოთ საბაზრო ეკონომიკის სასარგებლო არგუმენტი, სახელდობრ ის, რომ სწორედ იგი უწყობს ხელს რესურსების ეფექტიანი განაწილების უზრუნველყოფას. სინამდვილეში საბაზრო სისტემა არის, და, ბოლოსდაბოლოს შეიძლება იყოს-საკმაოდ ეფექტიანი.

აქტუალობა, რეალიზმი და საბაზრო სისტემა

ფუნქციონირებს თუ არა საბაზრო სისტემა ამერიკის ეკონომიკაში ისევე, როგორც იგი აღწერილია ამ თავში? პრინციპში-„დიახ", ხოლო ცალკეულ შემთხვევებში-„არა„. საბაზრო სისტემის ჩვენეული ანალიზი იძლევა სამუშაო მოდელის-ჩვენი ეკონომიკის ნამდვილი საბაზრო სისტემის-უხეშ მიახლოებას. ეს ანალიზი ძალზე გამარტივებულია, და მიუხედავად ამისა, სინამდვილის სასარგებლო სურათს წარმოადგენს. კონკურენტული საბაზრო სისტემა ეტალონს წარმოადგენს, რომელსაც შეიძლება შევადაროთ რეალური ეკონომიკა. ამავე დროს აუცილებელია აღინიშნოს, რომ ჩვენს მიერ ამ თავში მოცემულ საბაზრო სისტემასა და ჩვენი ეკონომიკის ნამდვილ საბაზრო სისტემას შორის ორი ძირეული განსხვავება არსებობს.

ფირმების მცირერიცხოვნება და საბაზრო დაბრკოლებები. პროდუქტებისა და რესურსების ბევრ ბაზარზე ადგილი აქვს კონკურენციას მცირერიცხოვან მსხვილ ფირმათა შორის და არა მრავალრიცხოვან მცირე ფირმათა შორის, როგორც ეს იგულისხმება წმინდა საბაზრო სისტემაში. ამის მსგავსად სამუშაო ძალის ზოგიერთ ბაზარზე

მსხვილი პროფკავშირები ბატონობენ. რიგ მაღალშემოსავლიან დარგებში შესვლა გაძნელებულია პატენტებით, ძირითადად რესურსებთან შეზღუდული ხელმისაწვდომობით, წარმოების ხარჯების დონეში დიდი უპირატესობით, დისკრიმინაციული სტრატეგიით და სხვა დაბრკოლებებით. ამრიგად, რეალურ ცხოვრებაში მრავალ დარგში კონკურენცია არც ისე ძლიერია, როგორც ეს გამოხატულია საბაზრო სისტემის ჩვენეულ დახასიათებაში. ეს კი ნიშნავს, რომ საწარმოსა და რესურსების მიმწოდებლის გადაწყვეტილება არც თუ ისე სინქრონიზებულია მომხმარებელთა გადაწყვეტილებებთან და საზოგადოების წარმოებრივი მიზნები არც თუ ისე თანმიმდევრულად ისმება მთელი ეკონომიკის წინაშე. ზოგიერთ ფირმასა და პროფკავშირებს, რომლებიც სათანადო ბაზრებზე ბატონობენ, საკმაო ძალა გააჩნიათ წინ აღუდგნენ სამომხმარებლო სუვერენიტეტის დიქტატს; არსებითად ეს ფირმები და პროფკავშირები ხშირ შემთხვევაში სასარგებლოდ თვლიან მთელი თავიანთი ძლიერება ამ მიზნისათვის გამოიყენონ. ამასთან, უნდა აღვნიშნოთ, რომ ხანგრძლივვადიანი თვალსაზრისით კონკურენცია თავისი ძალის გამომჟღავნების გზას პოულობს. მაგალითად, საზღვარგარეთელმა მეწარმეებმა ფართო პერსპექტივები აღმოაჩინეს მთელი რიგი პროდუქტების ბაზრებზე, ისეთების, როგორიცაა ფოლადის და ავტომანქანების, რომლებზეც ორი ათეული წლის წინათ ბატონობდა ეროი მუჭა ამერიკელი მეწარმე.

მაგრამ, მიუხედავად ამისა, კითხვა მაინც რჩება: რეალური ამერიკული ეკონომიკა ბევრი რამით განსხვავდება იმ იდეალიზებული სქემისაგან, რომელიც ჩვენ გავაანალიზეთ.

მთავრობა. მეორე დიდი განსხვავება, რომელიც არსებობს ჩვენს საბაზრო მოდელსა და ამერიკის ეკონომიკის საბაზრო სისტემას შორის, იმ ეკონომიკური როლით განისაზღვრება, რომელსაც მასში მთავრობა ასრულებს. პასიური, შეზღუდული მთავრობის საპირისპიროდ, რომელიც გამოსახულია წმინდა კაპიტალიზმის იდეოლოგიაში, სახელმწიფო სექტორი წარმოადგენს აქტიურსა და ინტეგრალურ კომპონენტს. ყურადღებას იმსახურებს ის ფაქტი, რომ შეერთებული შტატების ეკონომიკამ გაითვალისწინა საბაზრო სისტემის კრიტიკაში ჭეშმარიტების მნიშვნელოვანი ელემენტები. თავისი მთავრობის მეშვეობით საზოგადოებამ ზომები მიიღო მისი კრიტიკოსების მიერ გამოთქმული ნაკლოვანებების გამოსასწორებლად. ამიტომ მთავრობა ატარებს პოლიტიკას, რომლის მიზანია არა მარტო კონკურენციის შენარჩუნება და მხარდაჭერა, არამედ ასევე საბაზრო სისტემის მიერ გამოწვეულ განსაზღვრულ უსამართლობათა აღმოფხვრა, რათა ხელი შეუწყოს რესურსების სამართლიან განაწილებას, როდესაც გარეშე სარგებლობები და დანახარჯები მნიშვნე-

ლოვანი ხდება, უზრუნველყოს კოლექტიური მოთხოვნილებების დაკმაყოფილება და ხელი შეუწყოს სრულ დასაქმებას. ამას და მთავრობის სხვა მოძიჯნავე ფუნქციებს ეძღვნება შემდგომი თავი.

რეალურია თუ არა საბაზრო სისტემის ჩვენეული ანალიზი? იძლევა თუ არა იგი ამერიკული კაპიტალიზმის საბაზრო სისტემის საფუძვლიან დახასიათებას? ერთმა მკვლევარმა ამ კითხვაზე ასეთი პასუხი გასცა:

> „XX საუკუნის ინდუსტრიული საზოგადოების ყველა ახალი თვისებების მიუხედავად, ინტერესებისა და კონკურენციის დიადი პრინციპები, როგორი შეზღუდული და დასუსტებულიც არ უნდა იყოს იგი, ჯერ კიდევ მაინც განსაზღვრავენ ქცევის ძირითად წესებს, რომელთა უგულებელყოფაც არც ერთ ეკონომიკურ ორგანიზაციას არ ძალუძს... ბაზრის კანონების მოქმედება შეიძლება გამომეღავნდეს ... თუ კი ჩავიხედავთ მის სიღრმეში მიმდინარე პროცესებში“.[1]

რეზიუმე

1. ყოველგვარი ეკონომიკის წინაშე წარმოიშობა ხუთი ფუნდამენტური კითხვა:

ა) რა ფარგლებში უნდა გამოვიყენოთ არსებული რესურსები?

ბ) რა საქონელი და მომსახურება უნდა ვაწარმოოთ?

გ) როგორ ვაწარმოოთ ისინი?

დ) ვის შორის უნდა განაწილდეს ეს პროდუქცია?

ე) სისტემას შეუძლია თუ არა ადაპტირება მოახდინოს საამომხმარებლო გემოვნებათა ცვლილებაზე, არსებული რესურსების სტრუქტურასა და წარმოების ტექნოლოგიაზე?

2. საბაზრო ეკონომიკაში კონკურენტი მყიდველებისა და გამყიდველების ურთიერთზემოქმედი გადაწყვეტილებანი განსაზღვრავენ ფასების სისტემას პროდუქტებსა და რესურსებზე დროის ყოველ მოცემულ პერიოდში.

3. იწარმოება მხოლოდ ის პროდუქტები, რომელთა წარმოებასაც მოაქვს საერთო შემოსავალი, რომელიც ფარავს ყველა დანახარჯებს ნორმალური მოგების ჩათვლით. პროდუქცია, რომლის წარმოებასაც არ მოაქვს ნორმალური მოგება, არ იწარმოება.

---

1. Robert L. Heilbroner. The Wordly Philosophers. 3d ed. New-York: Simson & Schuster, Inc, 1967. გვ. 53-54

4. დარგის მიერ ეკონომიკური მოგების მიღება მოწმობს იმაზე, რომ იგი აღმავლობას განიცდის და მისი ეკონომიკური გაფართოების მანიშნებელია. ზარალი ნიშნავს, რომ დარგი არახელსაყრელია და მისი წარმოების შემცირებას იწყებენ. წარმოების გაფართოება და შემცირება-თვითშემზღუდავი პროცესებია. დარგის გაფართოება ზრდის საბაზრო მიწოდების მოცულობას, საბაზრო მოთხოვნებთან შედარებით, ხოლო პროდუქტების ფასი ამასთან მცირდება იმ დონემდე, რომლის დროსაც ქრება ეკონომიკური მოგება. დარგის წარმოების შემცირების შესაბამისად მცირდება საბაზრო მიწოდებები საბაზრო მოთხოვნებთან შედარებით; ამის შედეგად, აღმოცენებული ფასების ზრდა სპობს ზარალს და უზრუნველყოფს დარგის ნორმალურ მოგებას.

5.კონკურენტულ საბაზრო ეკონომიკაში არსებობს მომხმარებელთა სუვერენიტეტი. ზარალის საშიშროება და მოგების მიღების ცდუნება საწარმოებსა და რესურსების მიმწოდებლებს აიძულებს თავიანთ საქმიანობაში მომხმარებელთა მოთხოვნილებებით იხელმძღვანელონ.

6. კონკურენცია ფირმებს აიძულებს გამოიყენონ ყველაზე უფრო მწარმოებლური ტექნოლოგია, რომელიც უმცირეს დანახარჯებს მოითხოვს და ამიტომ ეკონომიკურად ყველაზე ეფექტურია.

7. საბაზრო ეკონომიკა ორმაგ როლს ასრულებს ეროვნული პროდუქტის საოჯახო მეურნეობათა შორის განაწილებაში. ფასები, რომელთაც ყოველი საოჯახო მეურნეობა ღებულობს მის მიერ მიწოდებული რესურსების რაოდენობისა და სახეობისათვის, განსაზღვრავს ეროვნული პროდუქტის იმ ნაწილს დოლარებით, რომელიც ყოველი საოჯახო მეურნეობის განკარგულებაში გადადის. მომხმარებელთა არსებული გემოვნების პირობებში პროდუქტთა ფასები გადამწყვეტ როლს ასრულებს მომხმარებელთა ფულადი დანახარჯების სტრუქტურის ფორმირებაში. ყოველი საოჯახო მეურნეობის ფულადი შემოსავლის ფარგლებში სამომხმარებლო მჯობინებები და საქონელთა შეფარდებითი ფასები განსაზღვრავენ ეროვნული პროდუქტის განაწილებას.

8.კონკურენტულ საბაზრო ეკონომიკას შეუძლია მწარმოებელსა და რესურსების მიმწოდებლებამდე სამომხმარებლო გემოვნების ცვლილებები და ამით ხელი შეუწყოს სათანადო კორექციის განხორციელებას ეკონომიკის რესურსების განაწილე-

ბაში. კონკურენტული საბაზრო სისტემა ასევე საჭირო პირობებს ქმნის ტექნიკური პროგრესისა და კაპიტალის დაგროვებისათვის.

9. კონკურენცია, როგორც საბაზრო ეკონომიკის მთავარი მექანიზმი, ხელს უწყობს პირადი და საზოგადოებრივი ინტერესების იგივეობას; თითქოსდა „უჩინარი ხელით" მართული კონკურენცია საწარმოთა და რესურსების მიმწოდებელთა ანგარებიან მოტივებს იმგვარად ხელმძღვანელობს, რომ სტიმული მისცეს საზოგადოების დაინტერესებას რესურსების ეფექტიანი გამოყენებით.

10. საბაზრო სისტემის ძირითადი ეკონომიკური უპირატესობები მის მიერ წარმოების ეფექტიანობის მუდმივ სტიმულირებაში მდგომარეობს. ეკონომიკა აწარმოებს იმას, რასაც მომხმარებლები მოითხოვენ ყველაზე ეფექტიანი ტექნოლოგიის გამოყენების გზით. საბაზრო სისტემა ფუნქციონირებს და კონკურენციას ეწევა ავტომატურად, ინდივიდუალური, დეცენტრალიზებული გადაწყვეტილებების საშუალებით და არა მთავრობის ცენტრალიზებული გადაწყვეტილებებით.

11. საბაზრო სისტემის წინააღმდეგ გამოყენებულია რამოდენიმე კრიტიკული არგუმენტი:

ა) დროთა მსვლელობაში მისი საკონტროლო მექანიზმი — კონკურენცია სუსტდება;

ბ) საბაზრო სისტემისათვის დამახასიათებელი შემოსავლების, უთანაბრობა, მისი უუნარობა გაითვალისწინოს კოლექტიური მოთხოვნები, საგარეო სარგებლიანობისა და დანახარჯების არსებობა, ხელს უშლის საქონლისა და მომსახურებების ისეთი ანაკრების წარმოებას, რომლებიც უწინარეს ყოვლისა სჭირდება საზოგადოებას.

გ) კონკურენტული საბაზრო სისტემა მთლიანად სრული დასაქმებისა და ფასების სტაბილური დონის გარანტიას არ იძლევა.

12. ამერიკული კაპიტალიზმის საბაზრო სისტემა კონკურენტული საბაზრო სისტემისაგან იმით განსხვავდება, რომ მას ახასიათებს: ა) კონკურენტების მცირერიცხოვნება და დაბრკოლებების რაოდენობა ზოგიერთი ბაზრისაკენ მიმავალ გზაზე; და ბ) მთავრობის ჩარევა ეკონომიკაში, რომლის მიზანია საბაზრო სისტემის დიდი დეფექტების გამოსწორება. და მაინც კონკურენტული საბაზრო სისტემა წარმოადგენს მოხეროხებულ მოდელს,

რომელიც საშუალებას იძლევა გავიგოთ აშშ-ს ეკონომიკის საბაზრო სისტემა.

ტერმინები და ცნებები

ხუთი ფუნდამენტური კითხვა
ეკონომიკური ხარჯები
ნორმალური მოგება და ეკონომიკური მოგება
გაფართოებადი და შეკვეცადი დარგი
„დოლარებით ხმის მიცემა“
მომხმარებლის სუვერერიტეტი
ფასების წარმმართველი (მაორიენტირებელი) ფუნქცია
„უჩინარი ხელი“
ბაზრის ფუნქციონირების მოშლა

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1. დაწერილებით ახსენით თუ როგორ უპასუხებს საბაზრო სისტემა ფუნდამენტურ კითხვებს. რატომ გვიხდება ეკონომიკური გადაწყვეტილების არჩევა? ახსენით შემდეგი თეზისი: „კაპიტალისტური სისტემა წარმოადგენს მოგების და ზარალის ეკონომიკას“.

2. შეაფასეთ და ახსენით შემდეგი მტკიცებები:

ა) „კაპიტალიზმის ყველაზე უფრო მნიშვნელოვან თავისებურებას ცენტრალური ეკონომიკური გეგმის არარსებობა წარმოადგენს“.

ბ) „კონკურენცია საბაზრო ეკონომიკის მომწესრიგებელი ელემენტია“.

გ) „წარმოების ტექნოლოგია, რომელიც საინჟინრო თვალსაზრისით უარესია, ეკონომიკის თვალსაზრისით შეიძლება ყველაზე ეფექტიანი გამოდგეს“.

3. საფუძვლიანად ახსენით შემდეგი ციტატის არსი და მნიშვნელობა:

„ბაზრის შესანიშნავი ღირსება ისაა, რომ იგი თავისთავს თვითონ იცავს. თუკი საქონლის ფასები ან რომელიმე სახის გადასახადები დადგენილი საზოგადოებრივი დონიდან გადაიხრება, ბაზარი აამოძრავებს ძალებს, რომლებიც მათ ამ დონეზე დააბრუნებს. ამგვარად, წარმოიშობა საინტერესო პარადოქსი: ბაზარი, რომელიც უმაღლესი ინდივიდუალური ეკონომიკური თავისუფლების სიმბოლოა, ყველაფრის უმკაცრეს ზედამხედველად გვევლინება. შეიძლება საგეგმო ორგანოს აუტორიტეტით აპელირება ან მინისტრის მხარდაჭერის იმედი ვიქონიოთ, მაგრამ ბაზრის ანონიმურ დიქტატზე ვერავის შესჩივლებ, ვერავის მოსთხოვ დახმარებას.ამრიგად, ეკონომიკური თავისუფლება უფრო ილუზორულია, ვიდრე ეს ერთი შეხედვით ჩანს. ყველას აქვს უფლება ბაზარზე ისე მოიქცეს, როგორც მოეპრიანება, მაგრამ თუკი ვინმე ამჯობინებს გააკეთოს ის, რასაც ბაზარი არ მოიწონებს - ინდივიდუალური თავისუფლების ფასს ეკონომიკური გაკოტრება წარმოადგენს.[1]

4. დაკუშეათ, ფირმა თავის მოგებას მაქსიმალურად თელის, როცა 40 დოლარის A თანხის პროდუქტს აწარმოებს. დაკუშეათ ასევე რომ ცხრილში მოცემული თითოეული ტექნოლოგიის პირობებში ფირმა უშვებს მისთვის სასურველი რაოდენობის პროდუქციას.

ა) რომელ ტექნოლოგიას აქოირჩევს ფირმა რესურსებზე მოცემული ფასების პირობებში? რატომ? წარმოება მომგებიანი იქნება თუ ზარალიანი? გაფართოვდება დარგი თუ შეიკეცება? როდის მიიღწევა პროდუქციის ახალი წონასწორობითი მოცულობა?

ბ) დაკუშეათ, რომ შეიქმნა ახალი № 4 ტექნოლოგია. ის მოითხოვს შრომისა და მიწის ორ ერთეულს, კაპიტალის ექვს ერთეულს და მეწარმეობის უნარის სამ ერთეულს. ცხრილში მოცემული რესურსების პირობებში გამოიყენება თუ არა ფირმა № 4 ტექნოლოგიას? დასაბუთეთ თქვენი პასუხი.

გ) დაკუშეათ, შემდეგ რომ სამუშაო ძალის მიწოდების გაზრდა იწვევს შრომის ერთეულზე ფასების შემცირებას 1 დოლარსა და 50 ცენტამდე, ხოლო ფასები სხვა რესურსებზე უცვლელი რჩება. რომელ ტექნოლოგიას აირჩევს ახლა მწარმოებელი? ახსენით.

დ) „საბაზრო სისტემა აიძულებს ქვეყნის მეურნეობას ეკონომია გაუწიოს ძირითადად იმ რესურსების ხარჯვას, რომლებიც განსაკუთრებით შეზღუდულია. ფასები რესურსებზე, რომლებიც იშვიათია მასზე მოთხოვნასთან შედარებით, მეტად მაღალია. ამის შედეგად. მწარმოებლები შესაძლოა ასეთ რესურსებს უფრო ეკონომიურად გამოიყენებენ. შეაფასეთ ეს მტკიცება. ემთხვევა თუ არა თქვენი პასუხი მე-4 კითხვაზე ამ მტკიცებას? ახსენით.

5. უცხოელები ხშირად ამტკიცებენ, რომ მათთან შედარებით ამერიკელები არაეკონომიურები არიან საკვებისა და მატერიალური დოვლათის მოხმარებაში, მაგრამ ძალზე მკაცრი და საგანგებოდ ეკონომიური არიან თავიანთი დროის ხარჯვაში. შეგიძლიათ ახსნათ ეს დაკვირვება?

6. როგორია მნიშვნელოვანი კრიტიკული შენიშვნები საბაზრო სისტემის მიმართ? მიეცით ამომწურავი შეფასება ამ შენიშვნების. დაწერილებით გააანალიზეთ შემდეგი თეზისი: „არაეითარ განაწილებას არ შეიძლება ეწოდოთ ეფექტიანი. თუ თავიდანვე არაა განსაზღვრული რას ეწოდება „შემოსავლის“ ოპტიმალური განაწილება“.

ბოლო შტრიხი

ბილეთებით სპეკულიაცია: ცოდვა და მორალი

ბილეთებით წვრილმანი სპეკულიაცია, თუმცა ჩვეულებრივ დაიგმობა ხოლმე, მაგრამ წარმოადგენს ნებაყოფლობით საბაზრო გარიგებას, სასარგებლოს როგორც მყიდველისათვის, ისე გამყიდველისათვის.

---

1. Robert L. Heilbroner. The Worldly Philosophers. გვ. 42.

ბაზრის სამყაროში ზოგჯერ ძნელია მკვეთრი ხაზის გავლება ცოდვასა და სიწმინდეს შორის.

„სკალპირება“ ჩვეულებრივ განისაზღვრება როგორც საქონლის გაყიდვა-უფრო ხშირად სპორტული შეჯიბრების ბილეთებისა - ნომინალურზე მაღალი ნებისმიერი ფასით. დამოკიდებულება მის მიმართ სხვადასხვანაირია. მაგალითად, ნიუ-იორკში აკრძალულია ბილეთების გაყიდვა ფასებით, რომელიც ნომინალურს 25%-ით აღემატება. მაშასადამე, 25%-ით შეცოდება ეს მისაღებია, ხოლო 26%-ით ისჯება. ო, როგორი ნატიფი მატერიაა ზნეობა!

მაგრამ თუ ბილეთებით სპეკულიაცია მაინც ცოდვაა, მაშ რაში მდგომარეობს მისი არსი? სალანძღავი სიტყვა „სკალპირება“, გულისხმობს გამოძალვას, ძარცვას, გამორჩენას, შემოსავალს მძარცველისათვის და დანაკარგს მისი მსხვერპლისათვის. მართლაც არ არის არავითარი ძალდატანებითი განაწილება, სიმდიდრის არავითარი იძულებითი გადაადგილება, მაშინ, როდესაც ბილეთები შეიძინება, თუნდაც ნომინალურზე უფრო მაღალი ფასით.

ბილეთების სპეკულაცია წარმოადგენს ნებაყოფლობით გაცვლას, რომელშიც ორივე მონაწილე იგებს. მყიდველი ყიდულობს ბილეთს, რომელიც მის მიერ გადახდილ თანხაზე უფრო ძვირფასია; გამყიდველი იღებს ფულს, რომელიც მისთვის უფრო მეტს ნიშნავს, ვიდრე გაყიდული ბილეთი. სინამდვილეში კი, ამ გარიგებისაგან ორივე მხარე რომ არ იგებდეს, მაშინ იგი არც შედგებოდა. ნებაყოფლობითი გაცვლის განხორციელების მიზეზი აქ ისაა, რომ საქონლები თავდაპირველად არ ეკუთვნოდა იმათ, ვინც მათ უფრო აფასებს. ბილეთით სპეკულაცია, მსგავსად ყოველი არაიძულებითი ვაჭრობისა - აქტივების იმათკენ გადაადგილების ხერხია, ვინც მათ ყველაზე მეტად აფასებს.

ბილეთებით სპეკულანტები-შუამავლებია, რომლებიც შეისყიდიან ბილეთებს იმათგან, ვინც ნაკლებად აფასებს მათ, იმ მიზნით, რომ მიჰყიდონ იმათ, ვინც უფრო მეტად აფასებს მათ. შუამავალი ასრულებს მწარმოებლურ ფუნქციას, ქმნის სიმდიდრეს, აადვილებს რა ბილეთების სასურველ განაწილებას. წვრილმანი სპეკულანტის მოტივი-პირადი გამორჩენაა, მაგრამ მისი მიღება შეიძლება მხოლოდ ურთიერთხელსაყრელი გაცვლისაგან მიღებული მოგების განაწილებით, რომელიც აღმოცენდება ბილეთების იქ გადანაცვლებით, სადაც მათი გამოყე-

ნება უფრო მეტად ფასდება. ბილეთებით სპეკულაცია საზოგადოების არჩევანის უფრო ეფექტიანად დაკმაყოფილების საშუალებაა.

ამბობენ, რომ ბილეთებით სპეკულაცია „მავნეა არა მარტო თავისთავად, არა მხოლოდ მისი ინიციატორისათვის, არამედ მასში ჩართული ყველა ადამიანისთვისაც". ეს მომხიბლავი დოქტრინაა. თუ ინიციატორი დაზარალდება, ეს იმის გამო ხდება, რომ მან თავიდანვე ვერ შეაფასა თავისი ბილეთის ღირებულება, და არა იმიტომ, რომ ბილეთები შემდგომში გაიყიდა. თუ ზიანი მიადგა სპეკულაციური გარიგების წევრებს, ეს იმის გამო მოხდა, რომ უფრო კარგად გახდნენ . თუკი თვით გარიგებაა საზიანო, ეს იმიტომ ხდება, რომ ცუდია ადამიანების იქ შეკრება, სადაც მათ ყველაზე უფრო მეტად სურთ მოხვედრა.[1]

1. William R. Allen. Midnight Economist: Broadcast Essays IV. Los Angeles: International Insititute for Economic Research , 1982. გვ. 36-37

თავი მეექვსე

მთავრობის ეკონომიკური ფუნქციები

ახლა ჩვენ გადავდივართ წმინდა კაპიტალიზმის აბსტრაქტული სამუშაო მოდელიდან ამერიკული კაპიტალიზმის სისტემაზე. ამით ანალიზში შეგვაქვს რეალური სინამდვილის მნიშვნელოვანი ელემენტი.

რეალურად ფუნქციონირებადი ყველა ეკონომიკური სისტემა- "შერეული" სისტემაა; მთავრობა და საბაზრო სისტემა ერთმანეთს შორის იყოფენ ხუთ ფუნდამენტურ კითხვაზე პასუხის ფუნქციას. მიუხედავად ამისა მსოფლიოს სხვადასხვა ეკონომიკური სისტემები მკვეთრად განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან ეკონომიკის მართვაში მთავრობისა და ბაზრის როლების თანაფარდობით (იხ.ცხრილი 2-3) საბჭოთა კავშირის ეკონომიკაში მთავარი აქცენტი გადატანილი იყო დაგეგმვაზე. მეორე მხრივ, ამერიკის ეკონომიკა წარმოადგენს უპირატესად საბაზრო სისტემას. ამასთან ფედერალური მთავრობის, შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების-ეკონომიკური ფუნქციები მასში არსებით როლს ასრულებენ.

მთავრობის ეკონომიკური როლის რაოდენობრივი გამოხატვა ადვილი რადია. ეკონომიკაში ბაზრისა და მთავრობის ხვედრი წილის ერთობ უხეში მაჩვენებელი ისაა, რომ დღეისათვის ეროვნული პროდუქტის 4/ 5-ის უზრუნველყოფა ხდება საბაზრო სისტემით, ხოლო დანარჩენი ნაწილი კი იწარმოება მთავრობის ეგიდით. მაგრამ, წარმოების დაფინანსების პარალელურად მთავრობა ახორციელებს ასევე სოციალური დაზღვევისა და სოციალური უზრუნველყოფის რიგ პროგრამებს, მიზნად ისახავს რა შემოსავლის გადანაწილებას ეკონომიკის კერძო სექტორში. სტატისტიკა გვიჩვენებს, რომ გადასახადები და სამთავრობო ხარჯების საერთო მოცულობა საქონლისა და მომსახურების ყიდვასა და სოციალურ პროგრამაზე ეროვნული პროდუქტის დაახლოებით 1/3 შეადგენს. დაბოლოს, მრავალი მარეგულირებელი ღონისძიება, რომელიც ძნელად ექვემდებარება რაოდენობ-

რივ გაზომვას და გამიზნულია გარემოს დაცვის, მუშათა შრომისა და ჯანმრთელობის დაცვის, მომხმარებელთა საშიში პროდუქტებისაგან დაცვისა და ვაკანტური სამუშაო ადგილების ხელმისაწვდომობისა და ცალკეულ დარგებში ფასწარმოქმნის პრაქტიკისადმი კონტროლის უზრუნველყოფისათვის, მთავრობას ეკონომიკური საქმიანობის თითქმის ყველა სფეროში იზიდავს. მთავრობის ეკონომიკური როლი ერთობ დიდი და ყოვლისმომცველია. მე-3 თავში განხილული წმინდა კაპიტალიზმის მოდელისაგან განსხვავებით, ამერიკული ეკონომიკა უმჯობესია დავახასიათოთ როგორც შერეული კაპიტალიზმი. კერძო სექტორის ფუნქციონირება საბაზრო სისტემის საფუძველზე (თავი 4 და 5) მოდიფიცირდება სხვადასხვა საშუალებებით სახელმწიფო სექტორის მიერ.

მთავრობის ეკონომიკური ფუნქციები

მთავრობის ეკონომიკური ფუნქციები ბევრი და მრავალფეროვანია. ფაქტობრივად მთავრობის ეკონომიკური როლი ისეთი ფართო მასშტაბით ხორციელდება, რომ პრაქტიკულად შეუძლებელია მისი ეკონომიკური ფუნქციების ამომწურავი ჩამონათვალის შედგენა. ჩვენ აქ ანალიზის საფუძვლად განვიხილავთ მთავრობის ეკონომიკური საქმიანობის შემდეგ ფორმებს, მათი ნაწილობრივი შეთავსების გათვალისწინებით.

ჯერ ერთი, მთავრობის ზოგიერთი ეკონომიკური ამოცანა მიზნად ისახავს საბაზრო სისტემის ფუნქციონირების შენარჩუნებას და გაიოლებას. ამ სფეროში აღვნიშნავთ მთავრობის მოღვაწეობის შემდეგ ორ უმნიშვნელოვანეს სახეობას:

1. სამართლებრივი ბაზისა და საზოგადოებრივი ატმოსფეროს უზრუნველყოფა, რომელიც ხელს უწყობს საბაზრო სისტემის ეფექტიან საქმიანობას.

2. კონკურენციის დაცვა.

ამოცანათა მეორე ჯგუფის შესრულების გზით მთავრობა აძლიერებს და მოდიფიცირებას უკეთებს საბაზრო სისტემის მოქმედებას. აქ დიდი მნიშვნელობა აქვს მთავრობის შემდეგ სამ ფუნქციას:

3. შემოსავლისა და სიმდიდრის გადანაწილება.

4. რესურსების განაწილების კორექტირება ეროვნული პროდუქტის სტრუქტურის შეცვლის მიზნით.

5. ეკონომიკის სტაბილიზაცია ანუ დასაქმებისა და ინფლაციის დონის კონტროლი, რომელიც წარმოიშობა ეკონომიკური კონიუნქტურის მეშვეობით, და ასევე, ეკონომიკური ზრდის სტიმულირება.

თუმცა, მთავრობის ამ ხუთი ფუნქციის ჩამონათვალი მისი ეკონომიკური როლის ანალიზის საფუძველია, შემდგომში ჩვენ დავინახავთ, რომ მთავრობის საქმიანობისა და პოლიტიკური ღონისძიებების დიდი ნაწილი ასე თუ ისე გავლენას ახდენენ აქ ჩამოთვლილ ეკონომიკურ პროცესებზე. მაგალითად, შემოსავლის გადანაწილება ღარიბების სასარგებლოდ ზემოქმედებს რესურსების განაწილებაზე, რამდენადაც ღარიბები იძენენ საქონელსა და მომსახურებას, რომლებიც რამდენადმე განსხვავდება იმ საქონლისა და მომსახურებისაგან, რომლებსაც საზოგადოების უფრო მდიდარი ფენები ყიდულობენ. თავის მხრივ, სახელმწიფო სამხედრო ხარჯების შემცირება საინფლაციო დაძაბულობის შესარბილებლად, ასევე იწვევს რესურსების გადანაწილებას სახელმწიფო სექტორიდან კერძოში.

მოკლედ მიმოვიხილოთ თავდაპირველად მთავრობის ორი ჩამოთვლილი ფუნქცია და შემდგომ უფრო დაწვრილებით გავაანალიზოთ მისი როლი შემოსავლისა და სიმდიდრის გადანაწილებაში, რესურსების განაწილებასა და ეკონომიკის სტაბილიზაციაში.

სამართლებრივი ბაზა და საზოგადოებრივი ატმოსფერო

სახელმწიფო თავის თავზე იღებს სამართლებრივი ბაზისა და ზოგიერთი უმნიშვნელოვანესი მომსახურების უზრუნველყოფას, რომლებიც საბაზრო ეკონომიკის ეფექტიანი ფუნქციონირების წანამძღვარია. აუცილებელი სამართლებრივი ბაზა გულისხმობს ისეთ ღონისძიებებს, როგორიცაა კანონიერი სტატუსის მინიჭება კერძო საწარმოებისადმი, კერძო საკუთრების უფლებათა განსაზღვრა და კონტრაქტების დაცვის გარანტირება. მთავრობა ადგენს ასევე კანონიერ „თამაშის წესებს“, რომელიც არეგულირებს ურთიერთობებს საწარმოებს, რესურსების მიმწოდებლებსა და მომხმარებლებს შორის. კანონმდებლობის საფუძველზე მთავრობა არბიტრის როლის შესრულების შესაძლებლობას ღებულობს ეკონომიკური კავშირების სფეროში. ასევე, გამოავლენს ეკონომიკურ აგენ-

ტთა კანონსაწინააღმდეგო პრაქტიკის შემთხვევებს და გამოიყენებს ძალაუფლებას შესაფერისი სასჯელის დასადებად. ძირითადი მომსახურებები, რომლებსაც სახელმწიფო უზრუნველყოფს, მოიცავს პოლიციის ძალთა გამოყენებას საზოგადოებრივი წესრიგის შესანარჩუნებლად, პროდუქტების წონისა და ხარისხის შემოწმებას, სახელმწიფო სტანდარტების შემოღებას, ფულადი სისტემის შექმნას, რომელიც გააიოლებს საქონელთა და მომსახურების გაცვლას.

1906 წელს მიღებული კანონი სუფთა საკვები პროდუქტებისა და წამლების შესახებ,აგრეთვე მისი მრავალი შესწორებანი იმის ბრწყინვალე მაგალითია, თუ როგორ განამტკიცებს მთავრობა საბაზრო სისტემის მოქმედებას. მთავრობა განსაზღვრავს ქცევის წესებს, რომლითაც უნდა იხელმძღვანელონ მწარმოებლებმა მომხმარებლებთან ურთიერთობაში. იგი კრძალავს ფალსიფიცირებული ანუ გაყალბებული მარკით საკვები პროდუქტებისა და წამლების გაყიდვას, აწესებს ხარისხის სტანდარტებს, რომლებიც სავალდებულოა მითითებულ იქნას დაკონსერვებული პროდუქტების ქილებზე და კრძალავს ასევე დაპატენტებული წამლების ეტიკეტზე ცრუ ცნობების მოთავსებას. ყველა ეს ღონისძიება მიზნად ისახავს მწარმოებელთა არასწორი ქმედების აღმოფხვრას და იმავდროულად განამტკიცებს საზოგადოების რწმენას საბაზრო სისტემის სრულყოფილებაში. ანალოგიური კანონმდებლობა ეხება მუშებსა და მენეჯერებს, თვით ფირმებს შორის ურთიერთობებს.

მხედველობაშია მიღებული, რომ მთავრობის ასეთი საქმიანობა აუმჯობესებს რესურსების განაწილებას. ბაზრის უზრუნველყოფა მიმოქცევის საშუალებებით, პროდუქტების ხარისხის გარანტირება, საკუთრების უფლების განსაზღვრა და კონტრაქტების პირობების დაცვისათვის პასუხისმგებლობა, ის ღონისძიებებია, რომლებიც განაპირობებენ ვაჭრობის მოცულობის გადიდებას. ისინი აფართოებენ ბაზარს და უფრო ღრმა სპეციალიზაციის საშუალებას იძლევიან როგორც მატერიალური, ისე ადამიანისეული რესურსების გამოყენებაში. ასეთი სპეციალიზაცია ნიშნავს რესურსების უფრო ეფექტიან გამოყენებას. მაგრამ ზოგიერთები თვლიან, რომ მთავრობა ზომაზე მეტად არეგულირებს საწარმოთა, მომხმარებელთა და მუშათა ურთიერთდამოკიდებულებას, რითაც აქრობს ეკონომიკურ სტიმულებს და ძირს უთხრის წარმოების ეფექტიანობას.

კონკურენციის დაცვა

კონკურენცია კაპიტალისტური ეკონომიკის მთავარი მარეგულირებელი მექანიზმია. ეს ის ძალაა, რომელიც მწარმოებლებს და რესურსების მიმწოდებლებს მყიდველის დიქტატსა და მომხმარებლის სუვერენიტეტს უმორჩილებს. კონკურენციის პირობებში სწორედ მრავალ გამყიდველთა და მყიდველთა გადაწყვეტილებები მიწოდებისა და მოთხოვნის შესახებ განსაზღვრავენ საბაზრო ფასებს. ეს ნიშნავს, რომ ინდივიდუალურ მწარმოებლებს და რესურსების მიმწოდებლებს შეუძლიათ მხოლოდ მყიდველთა სურვილებს შეეგუონ, რომელთაც საბაზრო სისტემა რეგისტრაციაში ატარებს და გამყიდველებამდე დაიყვანს. კონკურენტ მწარმოებლებს, რომლებიც საბაზრო სისტემის ნებას ემორჩილებიან, მოგება და პოზიციების განმტკიცება ელოდება, ხოლო ბაზრის კანონების დამრღვევთა ხვედრია ზარალი და გაკოტრება. კონკურენციის პირობებში მყიდველები ბატონ-პატრონნი არიან, ბაზარი მათი აგენტი, ხოლო საწარმოები-მათი მომსახურე.

მონოპოლიის ზრდა მკვეთრად ცვლის ამ სიტუაციას. **რა არის მონოპოლია?** ფართო გაგებით-ეს ისეთი სიტუაციაა, როდესაც გამყიდველთა რიცხვი იმდენად მცირე ხდება, რომ ყოველ გამყიდველს შეუძლია ზეგავლენა მოახდინოს მიწოდების საერთო მოცულობაზე და ამიტომ გასაყიდი საქონლის ფასზეც. როგორია ასეთი სიტუაციის მნიშვნელობა? იგი უბრალოდ ისაა, რომ როცა მონოპოლია ცვლის კონკურენციას, გამყიდველებს შეუძლიათ გავლენა იქონიონ ბაზარზე ან მანიპულაცია მოახდინონ მასზე ფასებით თავიანთ სასარგებლოდ და საზოგადოების საზიანოდ. შიწოდების საერთო მოცულობის რეგულირების შესაძლებლობით მონოპოლისტებს შეუძლიათ ხელოვნურად შეზღუდონ პროდუქციის მოცულობა და ამით მათზე მაღალი ფასები დააწესონ, ხოლო ხშირ შემთხვევაში მყარი ეკონომიკური მოგებაც მიიღონ. ეს ფასები და მოგება, რომლებიც კონკურენტულს აჭარბებენ, მომხმარებელთა ინტერესებს ეწინააღმდეგება. მონოპოლისტებს არ წარმართავს საზოგადოების ნება, როგორც მაგალითად კონკურენტ გამყიდველებს. მწარმოებლის სუვერენიტეტი იმდენად ცვლის მომხმარებლის სუვერენიტეტს, რომ მონოპოლია ცვლის კონკურენციას. ამის შედეგად, რესურსები ნაწილდება იმდაგვარად, რომ ის უპასუხებს მონოპოლისტ გამყიდველთა ინტერესებს, რომლებიც მაღალ მოგებას იღებენ და არა-მთლიანად საზოგადოების მოთხოვნათა დაკმაყოფილების მიზნებს. მოკლედ, მონოპოლია წარმოშობს ეკონომიკური რესურსების არარაციონალურ განაწილებას.

აშშ-ს მთავრობა ცდილობდა მონოპოლიებზე კონტროლი დაეწესებინა უპირატესად ორი გზით. პირველ შემთხვევაში „ბუნებრივი მონოპოლიების“ ანუ იმ დარგებისადმი დამოკიდებულებაში, სადაც ტექნოლოგიური და ეკონომიკური პირობები გამორიცხავენ კონკურენტი ბაზრების არსებობას, მთავრობამ შექმნა ფასების რეგულირების სახელმწიფო კომისიები და დააწესა გაწეული მომსახურების სტანდარტები. ტრანსპორტი და კავშირგაბმულობა, ელექტროენერგიის გამომუშავება და მოძარაგება და საზოგადოებრივი სარგებლობის სხვა საწარმოები, ამა თუ იმ ზომით ექვემდებარებიან ასეთ რეგულირებას. ადგილობრივი ორგანოების დონეზე საკმაოდ ჩვეულებრივია სახელმწიფო საკუთრება ელექტროენერგეტიკისა და წყალმომარაგების საწარმოებზე. მაგრამ მეორე შემთხვევაში, ბაზრების უმეტესობაში ეფექტიანი წარმოება შეიძლება უზრუნველყოფილ იქნას კონკურენციის მაღალი დონით განვითარების პირობებში. ამიტომ ფედერალურმა მთავრობამ რიგი ანტიმონოპოლიური ანუ ანტიტრესტული კანონები მიიღო დაწყებული შერმანის კანონიდან (1890 წ.), კონკურენციის როგორც ბიზნესის ქცევის ეფექტიანი რეგულატორის დაცვისა და გაძლიერების მიზნით. ანტიტრესტული კანონების რეგულირებისა და გამოყენების კომისიათა საქმიანობა კრიტიკულად იქნება განხილული 34-ე თავში.

კაპიტალისტური ინსტიტუტების სამართლებრივი ბაზისა და კონკურენციის დაცვის უზრუნველყოფისათვის ჯერ კიდევ არსებობს მთავრობის მიერ რიგი სხვა ეკონომიკური ფუნქციების შესრულების აუცილებლობა. საბაზრო სისტემას მის ოპტიმალურ ვარიანტშიც კი ზოგიერთი შეცდომა და ნაკლოვანება გააჩნია, რომლებიც მთავრობას აიძულებს წაახალისოს და მოდიფიკაცია გაუკეთოს მის ფუნქციონირებას.

შემოსავლის გადანაწილება

საბაზრო სისტემა წარმოადგენს გაუპიროვნებელ, მიუკერძოებელ მექანიზმს, ხოლო მის საფუძველზე აღმოცენებულმა შემოსავლის განაწილებამ შეიძლება წარმოშვას უფრო მეტი უთანაბრობა, ვიდრე საზოგადოებისთვისაა სასურველი. საბაზრო სისტემას ძალზე დიდი შემოსავლები მოაქვს მათთვის, ვისი შრომაც დიდად ნაზღაურდება ბუნებრივი ნიჭის, საფუძვლიანი განათლებისა და ოსტატობის გამო. ამგვარადვე, ვისაც მნიშვნელოვანი კაპიტალი და მიწის ფართობები გააჩნია, რომლებიც მოპოვებულია დიდი შრომით ან მიღებულია მემკვიდრეობით, დიდ

შემოსავალს ღებულობენ. მაგრამ, ჩვენი საზოგადოების სხვა წევრებს ნაკლები მოხერხებულობა გააჩნიათ და ნაკლები განათლება და კვალიფიკაცია აქვთ მიღებული. შესაბამისად მათი შემოსავალი მცირეა. გარდა ამისა, მრავალი ხანდაზმული, ფიზიკური და გონებრივი ნაკლოვანების მქონე პირები, გაუთხოვარი ქალები და ქვრივები მათ კმაყოფაზე მყოფი ბავშვებით, ძალიან ცოტას გამოიმუშავებენ ან უმუშევართა მსგავსად სულ არ გააჩნიათ შემოსავალი საბაზრო სისტემის ფარგლებში. მოკლედ რომ ვოქვათ, საბაზრო სისტემა იწვევს მნიშვნელოვან უთანაბრობას ფულადი შემოსავლის და,მაშასადამე, ეროვნული პროდუქტის განაწილებაშიც ინდივიდუალურ საოჯახო მეურნეობებს შორის. მიუხედავად ზოგიერთი პროგრესისა, სიღარიბე საერთო სიუხვის პირობებში მწვავე ეკონომიკურ და პოლიტიკურ პრობლემად რჩება.

მთავრობამ თავის თავზე აიღო შემოსავლების უთანაბრობის შემცირება ჩვენს საზოგადოებაში. ამ ამოცანამ თავი იჩინა რიგ პოლიტიკურ ღონისძიებასა და პროგრამაში.ჯერ ერთი, ტრანსფერტული გადასახდელების დახმარებით უზრუნველყოფენ გაჭირვებულებს, ინვალიდებს და კმაყოფაზე მყოფთ, უმუშევრებს კი-უმუშევრობის დახმარებით. თავის მხრივ, სოციალური უზრუნველყოფის და „მედიკერის“[1] პროგრამები ფინანსურ დახმარებას უწევენ ავადმყოფ პენსიონერებსა და ხანდაზმულებს. ყველა ეს პროგრამა მთავრობის შემოსავლებს გადასცემს იმ საოჯახო მეურნეობებს, რომლებიც წინააღმდეგ შემთხვევაში მიიღებდნენ უმნიშვნელო შემოსავალს ან საერთოდ არ ექნებოდათ იგი. მეორე, მთავრობა ცვლის ასევე შემოსავლების განაწილებას საბაზრო ჩარევის, ანუ ფასების მოდიფიკაციის გზით, რომლებიც საბაზრო ძალებით წესდება. ფერმერებისათვის ფასების გარანტირება და მინიმალური ხელფასის განაკვეთის კანონმდებლობა იმის ნათელი მაგალითია, თუ როგორ აფიქსირებს ფასებს მთავრობა მოსახლეობის განსაზღვრული ჯგუფის შემოსავლების გადიდების მიზნით. დაბოლოს, აშშ-ს ისტორიაში პირადი შემოსავლების გადასახადი გამოიყენებოდა უფრო მდიდრებისაგან შემოსავლების დიდი წილის ამოსაღებად, ვიდრე ღარიბებისაგან, ამიტომაც, იგი შემოსავლის განაწილებაზე თავისებურ „რობინ ჰუდის ეფექტს“ ახდენდა. მაგრამ, პირადი საშემოსავლო გადასახადის ამასწინანდელი გადასინჯვით მნიშვნელოვნად შემცირდა მისი გადამანაწილებელი ზემოქმედება. თუმცა, მიღებულია, რომ საგადასახადო სისტემა ერთობ ზომიერ როლს ასრულებს შემოსავლების განაწილებაში.

---

1. ავადმყოფობის გამო დაზღვევისა და უფასო სამედიცინო დახმარების ერთ-ერთი სახელმწიფო პროგრამა. - მთარგმნელის შენიშვნა.

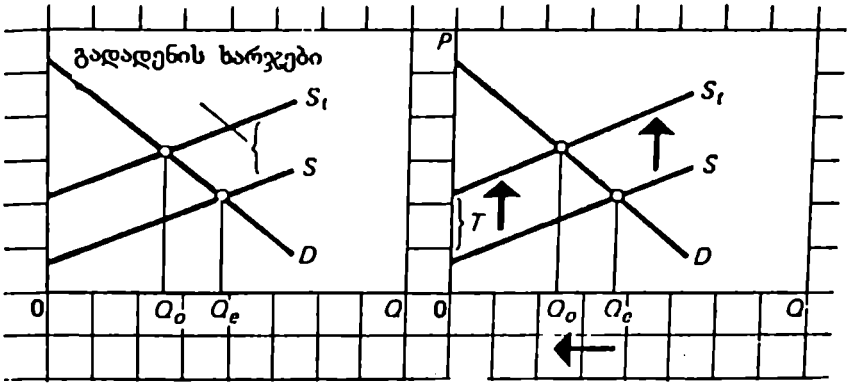
რესურსების გადანაწილება

ეკონომისტებისათვის ცნობილია ბაზრის ფუნქციონირების მკვეთრი დარღვევის ორი შემთხვევა, ე.ი. სიტუაცია, რომლის დროსაც კონკურენტული საბაზრო სისტემა ან (1) აწარმოებდა განსაზღვრულ საქონელია და მომსახურების „არა იმ“ რაოდენობას, ან (2) უძლური აღმოჩნდებოდა საერთოდ გამოეყო რაიმე რესურსები ზოგიერთი საქონლისა და მომსახურების წარმოებისათვის, რომელთა გამოშვება ეკონომიკურად გამართლებულია. პირველი შემთხვევა დაკავშირებულია რესურსების გადადენასთან (spillorers) ან თანამდევ ეფექტთან, (exsternalities) მეორე, სახელმწიფო ან, სოციალურ კეთილდღეობასთან.

რესურსების გადადენა, ანუ თანამდევი ეფექტები

კონკურენტული საბაზრო სისტემის ერთ-ერთი ღირსება ისაა, რომ იგი უზრუნველყოფს რესურსების ეფექტიან განაწილებას. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, რესურსების „სწორი“ ანუ ოპტიმალური მოცულობა ნაწილდება ყოველი საქონლისა და მომსახურების წარმოებაზე. აქედან გამომდინარე კონკურენტულ ბაზარზე პროდუქციის წონასწორობითი მოცულობა გაიგივებულია პროდუქციის ოპტიმალურ მოცულობასთან.

სხვათა შორის, დასკვნა იმის შესახებ, რომ კონკურენტული ბაზრები განაწილებას ავტომატურად ეფექტურს გახდიან, ემყარება ფარულ დაშვებას, თითქოს ყველა სარგებლობა და დანახარჯები, რომლებიც დაკავშირებულია ყოველი პროდუქტის წარმოებასა და მოხმარებასთან, სრულ ასახვას პოულობენ შესაბამისად საბაზრო მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდებში. სხვა სიტყვებით, დაიშვება, რომ არ არსებობს გადადენა, ანუ თანამდევი ეფექტები, რომლებიც დაკავშირებულია ყოველი საქონლის თუ მომსახურების წარმოებასა თუ მოხმარებასთან. გადადენა წარმოიშობა, როცა საქონლის წარმოებას ან მოხმარებასთან დაკავშირებული სარგებლობა ან დანახარჯები „გადაინაცვლებენ“ მესამე მხარისაკენ, ანუ მხარისაკენ, რომელიც უშუალოდ არც მწარმოებელია და არც მომხმარებელი. გადადენას ასევე თანამდევ ეფექტსაც უწოდებენ, რამდენადაც იგი წარმოადგენს სარგებლობას ან დანახარჯებს, რომელიც შეხვდება ინდივიდს ან ჯგუფს, რომლებიც საბაზრო გარიგებაში არ მონაწილეობენ.



ა)გადადენის ხარჯების მაგალითი

ბ)გადადენის ხარ ჯების ეფექტის კორე-ქტირება რესურსების განა-წილებაზე

ნახ.6-1. გადადენის ხარჯები და რესურსების მეტისმეტი გამოყოფა

(ა) გრაფიკზე ნაჩვენები გადადენის ხარჯებისას ჩვენ ვხედავთ, რომ საწარმოთა უფრო დაბალი დანახარჯები, რომელიც წარმოდგენილია (S) მრუდით, არ ასახავენ ყველა ხარჯებს, რომელიც წარმოდგენილია (St) მრუდით. შესაბამისად Qe პროდუქტის წონასწორობითი სიდიდე მეტია $Q0$ -ის ეფექტურ ანუ ოპტიმალურ სიდიდეზე. რესურსების ეს მეტისმეტი გამოყოფა მოცემულ პროდუქტზე შეიძლება კორექტირებულ იქნას კანონმდებლური გზით ან როგორც (ბ) გრაფიკზეა მოცემული განსაკუთრებული გადასახადით (T) დაბეგვრით, რომელიც ადიდებს ფირმის ხარჯებს და მისი მიწოდების მრუდს გადაადგილებს S -დან S_t მდგომარეობაში.

გადადენის დანახარჯები. როცა საქონლის წარმოება ან მოხმარება წარმოშობს რომელიმე მესამე მხარის არაკომპენსირებად დანახარჯებს, მაშინ წარმოიშობა **გადადენის ხარჯები.** გადადენის ყველაზე უფრო აშკარა დანახარჯები დაკავშირებულია გარემოს გაბინძურებასთან. როცა ქიმიური საწარმო ან ხორცის კონსერვების ქარხანა თავიანთ საშრეწველო ჩანადენებს ტბაში ან მდინარეში უშვებენ, მობანაველები, მეთევზეები და ნავით მოსეირნენი - რომ არაფერი ვთქვათ ქალაქებზე, რომლებიც ნორმალური წყალმომარაგების წყაროებს ეძებენ-ყველა ისინი გადადენის ხარჯებს ეწევიან. როდესაც ნავთობგადამმუშავებელი ქარხანა აჭუჭყიანებს ატმოსფეროს მხუთავი კვამლით, ან საღებავის ქარხანა მის ირგვლივ არასასიამოვნო სუნს ავრცელებს, მოსახლეობა

ეწევა გადადენის ხარჯებს, რომლებიც მისთვის არაფრით არ კომპენსირდება.

როგორ ზემოქმედებენ გადადენის ხარჯები ანუ თანამდევი დანახარჯები რესურსების გადანაწილებაზე? ეს მოცემულია ნახ.6-1 ა -ზე. როცა წარმოიშობა გადადენის ხარჯები ე.ი. როდესაც მწარმოებლები თავიანთი ხარჯების ნაწილს მოსახლეობაზე გადაიტანენ, მათი წარმოების ხარჯები ნაკლები აღმოჩნდება, ვიდრე თუ მათ არ გადაიტანდნენ. სხვა სიტყვებით, მიწოდების მრუდი არ მოიცავს ან არ „იტაცებს" ყველა ხარჯებს, რომელიც საფუძვლიანად შეიძლება ასოცირებულ იქნას საქონლის წარმოებასთან. აქედან გამომდინარეობს, რომ მწარმოებლის მიწოდების S მრუდი ამცირებს წარმოების საერთო მოცულობას და ამიტომ მოთავსებულია მიწოდების მრუდის მარჯვნივ, რომელიც მოიცავდა ყველა S_t დანახარჯებს. გარემოს გაჭუჭყიანებით ანუ გადადენის ხარჯების შექმნით ფირმა ეწევა წარმოების ნაკლებ ხარჯებს და მისი მიწოდება შეესაბამება S მრუდს. საბოლოოდ, როგორც 6-1 (ა) ნახაზზეა ნაჩვენები Q_e, პროდუქტის წონასწორობითი მოცულობა მეტია მის ოპტიმალურ Q_0 მოცულობაზე. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, რესურსები მეტისმეტი რაოდენობით თავს იყრიან სწორედ ამ საქონლის წარმოებაში.

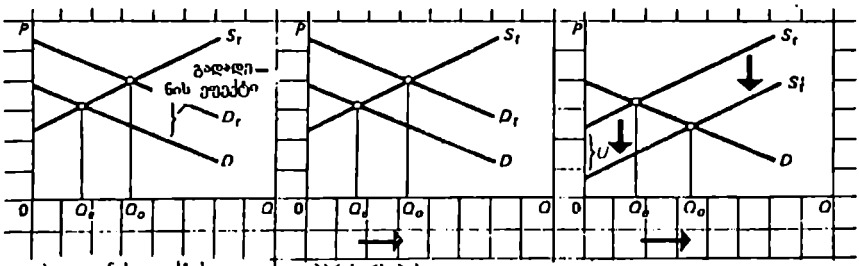
გადადენის ხარჯების ტრანსფორმაცია. როგორი ზომები შეიძლება მიიღოს მთავრობამ რესურსების არაპროპორციული განაწილების პრობლემის დარეგულირებისათვის, რომელიც დაკავშირებულია გადადენის ხარჯებთან? უფრო ზუსტად, როგორ შეუძლია მთავრობას გადადენის ხარჯების ტრანსფორმირება მოახდინოს წარმოების შიდა დანახარჯებში? ჩვეულებრივ, მაკორექტირებელ ღონისძიებათა ორი ტიპი გამოიყენება: ესაა საკანონმდებლო ღონისძიებები და განსაკუთრებული გადასახადები.

1. კანონმდებლობა. თუ დავუბრუნდებით ჩვენს მაგალითებს საჰაერო სივრცისა და წყლის აუზების გაჭუჭყიანების შესახებ, აქ პირდაპირი ღონისძიებაა კანონმდებლობის უბრალო მიღება, რომელიც კრძალავს ან ზღუდავს გაჭუჭყიანებას. მსგავსი კანონმდებლობა პოტენციურ გამჭუჭყიანებლებს აიძულებს ხარჯები გასწიონ სამრეწველო ნარჩენების უფრო საიმედო განადგურებაზე; მაგალითად, ფირმებმა უნდა შეიძინონ და დააყენონ კვამლის „დამჭერი" მოწყობილობანი, საწარმოო პროცესში გაჭუჭყიანებული წყლის გამწმენდი ნაგებობები. ასეთი საკანონმდებლო აქტები პოტენციურ დამრღვევებს აიძულებს თავის თავზე აიღონ წარმოებასთან დაკავშირებული მთელი ხარჯები. მოკლედ რომ

ვთქვათ, კანონმდებლობას შეუძლია მიწოდების S მრუდი გადაწიოს S_1 მდებარეობისაკენ ნახ. 6-1 ბ -ზე და ამით გაათანაბროს წარმოების წონასწორობითი და ოპტიმალური მოცულობები.

2. განსაკუთრებული გადასახადები. მეორე, არა იმდენად პირდაპირი ღონისძიება ემყარება იმ ფაქტს, რომ გადასახადები წარმოადგენს დანახარჯებს და ამიტომ ფირმის მიწოდების მრუდის დეტერმინანტსაც. (თავი 4). მთავრობას შეუძლია შემოიღოს <u>განსაკუთრებული გადასახადი</u>, რომელიც ტოლია ან უახლოვდება გადადენის ხარჯებს პროდუქციის ერთეულზე. ასეთი გადასახადით იგი ცდილობს ფირმადამრღვევს დააკისროს ის თანამდევი დანახარჯები ანუ გადადენის დანახარჯები, რომლის ეკონომიასაც წინააღმდეგ შემთხვევაში გასწევდა კერძო მრეწველობა. მაგალითად, განსაკუთრებული გადასახადი, რომელიც პროდუქციის ერთეულზე T -ს ტოლია (ნახ. 6-1 ბ) , გაადიდებს ფირმის ხარჯებს და გადაანაცვლებს მისი მიწოდების მრუდს S -დან S_1 -სკენ. ამის შედეგად Q_e პროდუქტის წონასწორობითი სიდიდე იმდენად შემცირდება, რომ გაუტოლდება Q_0 პროდუქტის ოპტიმალურ სიდიდეს და ამრიგად, რესურსების მეტისმეტი გამოყოფა ამ პროდუქტზე ლიკვიდირებული იქნება.

გადადენის სარგებლიანობა. გადადენამ შეიძლება ხელსაყრელობის ფორმა მიიღოს. განსაკუთრებულ საქონელთა და მომსახურების წარმოებამ და მოხმარებამ შეიძლება ასევე განაპირობოს გადადენის ხელსაყრელობა, რომელიც კომპენსაციას არ მოითხოვს, ანუ ისეთი ხელსაყრელობა, რომელიც იქმნება გარეშე ფაქტორებით, მესამე მხარისათვის ანუ საზოგადოებისათვის მთლიანად. გულმკერდის რენტგენოგრამას ან პოლიომელიტის საწინააღმდეგო აცრას პირდაპირი სარგებლობა მოაქვს უშუალო მომხმარებლისათვის. სხვათაშორის, ტუბერკულოზის ადრეულ დიაგნოზსა და ინფექციურ დაავადებათა თავიდან აცილებას მთელი საზოგადოებისათვის მოაქვს გადადენის არსებითი და ყოვლისმომცველი სარგებლობა. განათლებაც **გადადენის სარგებლიანობის** კიდევ ერთი კლასიკური მაგალითია. განათლებას სარგებლობა მოაქვს ინდივიდუალური მომხმარებლისათვის: „უფრო განათლებული ადამიანები“, ჩვეულებრივ უფრო მაღალ შემოსავალს ღებულობენ, ვიდრე „ნაკლებ განათლებულები“. მაგრამ განათლება უფრო მეტ სარგებლობას უზრუნველყოფს მთელი საზოგადოებისათვის: მაგალითად, ეკონომიკა მთლიანად იგებს უფრო უნივერსალური და მწარმოებლური სამუშაო ძალის არსებობით ერთი მხრივ, და ნაკლები დანახარჯებით-დანაშაულის თავიდან აცილებაზე, კანონების დაცვაზე კონტროლსა და საქ-



ა)გადადენის ეფექტის მაგალითი

ბ)რესურსების დეფიციტის კორექტირება: მოთხოვნის მხრიდ

გ)რესურსების დეფიციტის კორექტირება: -მიწოდების მხრიდ

ნახ. 6-2. გადადენის ხელსაყრელობები და რესურსების დეფიციტი.

გადადენის სარგებლიანობა (ა) გრაფიკზე, როგორც D მრუდი გვიჩვენებს, წარმოშობს პროდუქტისაგან საზოგადოების სარგებლიანობის საერთო სიდიდის შემცირებას D მოთხოვნის საბაზრო მრუდზე. ამის შემდეგ Qe პროდუქტის წონასწორობითი სიდიდე მისი $Q0$ ოპტიმალურ სიდიდიდან ნაკლები აღმოჩდა. ეს შეიძლება გამოსწორდეს, როგორც ნაჩვენებია. ბ გრაფიკში, მოქსპარებლებისათვის სუბსიდიების შეთავაზების გზით, რომელიც გაზრდის საბაზრო მოთხოვნას, გადაადგილებს რა მას D - დან Dt - მდე. პირქით, რესურსების დეფიციტი შეიძლება აღმოიფხვრას ;მწარმოებლებისათვის U სუბსიდიების შეთავაზებით, რომელიც გაზრდის მათ მიწოდებას გადაადგილებს რა მის მრუდს St - დან $S't$ მდგომარეობაში.

ველმოქმედო პროგრამებზე-მეორე მხრივ. არსებითი მნიშვნელობა აქვს ასევე იმ ფაქტს, რომ მოსახლეობის პოლიტიკური აქტივობა პირდაპირ შესაბამისობაშია განათლების დონესთან; მაგალითად, არჩევნების მონაწილეებში შეინიშნება განათლების დონის მიხედვით ამომრჩეველთა ხვედრი წილის გადიდება.

ნახ.6-2 ა. გვიჩვენებს გადადენის სარგებლიანობის ზემოქმედებას რესურსების განაწილებაზე. გადადენის სარგებლიანობის არსებობა უშუალოდ ნიშნავს, რომ მოთხოვნის საბაზრო მრუდი, რომელიც კერძო პირთა და ფირმების სარგებლიანობას ასახავს, ამცირებს მის საერთო სიდიდეს. მოთხოვნის საბაზრო მრუდი არ მოიცავს ყველა სარგებლობას, რომელიც დაკავშირებულია საქონელთა და მომსახურების წარმოებასა და უზრუნველყოფასთან, რომელთა წარმოება იწვევს გადადენის სარგებლიანობას. ასე მაგალითად D, მრუდი (ნახ.6-2 ა.) გვიჩვენებს იმ სარგებლობას, რომლებსაც კერძო პირები იღებენ განათლებისაგან, მრუდი D_t მოიცავს ამ კერძო სარგებლობას პლუს გადადენის დამატებითი სარგებლობები, რომელიც საზოგადოებას შეხვდება მთლიანად. ამრი-

გად, მაშინ, როცა D საბაზრო მოთხოვნა და S_t მიწოდება ქმნიან Q_t პროდუქტის წონასწორობით სიდიდეს, ეს სიდიდე Q პროდუქტის ოპტიმალურ სიდიდეზე ნაკლები აღმოჩნდება. საბაზრო სისტემა, მაშასადამე, ვერ უზრუნველყოფს შესაფერის განათლებას; რესურსები ამასთან განათლების საჭიროებებზე არასაკმაო რაოდენობით შემოდის.

გადადენის სარგებლიანობის ტრანსფორმაცია. რანაირად შეიძლება გადავწყვიტოთ რესურსების არაპროპორციული განაწილების პრობლემა, რომელიც დაკავშირებულია გადადენის სარგებლიანობის არსებობასთან?

1.მოთხოვნის გადიდება, ერთ-ერთი მიდგომა მომხმარებელთა მსყიდველობითი უნარის უზრუნველყოფის გზით მოთხოვნის გადიდებაში მდგომარეობს, რომელიც შეიძლება გამოყენებულ იქნას მხოლოდ კონკრეტული საქონლის ან მომსახურების შეძენაზე, რომლებთანაც დაკავშირებულია გადადენის სარგებლიანობის წარმოშობა. მაგალითი: სასურსათო ტალონების ნვენეული პროგრამა განკუთვნილია დაბალშემოსავლიანი ოჯახების კვების რაციონის გასაუმჯობესებლად. სასურსათო ტალონები, რომლებიც მთავრობის მიერ ამ ოჯახებზე გაიცემა, შეიძლება გამოყენებულ იქნას მხოლოდ საკვები პროდუქტების შეძენაზე. ამ ტალონების მიმღებ მაღაზიებს ფულად ექვივალენტს მთავრობა უნაზღაურებს. ხანდახან ამ პროგრამის არსი იმაზე დაიყვანება, რომ კვების გაუმჯობესება ღარიბი ოჯახის ბავშვებს დაეხმარება უკეთ სწავლაში, ხოლო დაბალანაზღაურებად მოზარდებს კი-სამუშაოს უკეთ შესრულებაში. მოკლედ, პროგრამა მიზნად ისახავს დაეხმაროს ღარიბებს გახდნენ ეკონომიკური პროცესის უფრო მწარმოებლური მონაწილეები, რაც სასარგებლოა მთლიანად საზოგადოებისათვის, ნახ.6.2 ბ-ზე ვხედავთ, რომ პროგრამა ადიდებს მოთხოვნას საკვებზე D მრუდიდან D_t -მდე, რითაც არბილებს ან სავსებით აღმოფხვრის რესურსების არაპროპორციულ განაწილებას.

2. მიწოდების გადიდება. საწინააღმდეგო მიდგომა ხორციელდება საბაზრო მიწოდების მხარეს. ნაცვლად მომხმარებელთა კონკრეტული საქონლით სუბსიდირებისა, მთავრობამ შეიძლება უფრო მოხერხებულად და ადმინისტრაციული თვალსაზრისით უფრო მარტივ ხერხად ჩათვალოს მწარმოებელთა სუბსიდირება, **სუბსიდია** - უბრალოდ განსაკუთრებული „პირიქით გადასახადია "; გადასახადები მწარმოებელთათვის დამატებითი ხარჯებია, მაშინ როცა სუბსიდიები ამცირებენ მათ ხარჯებს. ნახ.6-2 ვ -ზე ვხედავთ როგორ ამცირებს მწარმოებლებისათვის მიცემული U სუბსიდია პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებს და მი-

წოდების მრუდს სწევს დაბლა S_t -დან S'_t მიმართულებით. ამის შედეგად პროდუქტის რაოდენობა იზრდება Q_e -დან Q_0 ოპტიმალურ დონემდე. ხოლო აქედან გამომდინარეობს, რომ ამ პროდუქტის წარმოებაზე რესურსების დეფიციტი ისპობა. უმაღლესი განათლების, მასობრივი პროფილაქტიკური აცრების პროგრამების, სახელმწიფო საავადმყოფოებისა და პოლიკლინიკების სახელმწიფოებრივი სუბსიდირება - ყველაფერი ეს ჩვენს მიერ განხილული მიდგომის პრაქტიკული გამოყენების მაგალითებია.

3. მთავრობა მწარმოებლის როლში. გადაწყვეტის მესამე ვარიანტი წარმოიშობა გადადენის სარგებლიანობის მეტისმეტი სიდიდის პირობებში. მთავრობას შეუძლია თავის თავზე აიღოს ასეთი დარგების დაფინანსება, ან უკიდურეს შემთხვევაში სახელმწიფო საკუთრებად გადააქციოს და უშუალოდ მართოს ისინი.

საზოგადოებრივი სიკეთე და მომსახურებანი.

განვიხილოთ საბაზრო სისტემის საფუძველზე წარმოებული ინდივიდუალური მოხმარების საგნების თვისებები. ეს საქონლები დაყოფადია, ანუ საკმაოდ მცირე ერთეულად გამოდიან, რათა ხელმისაწვდომი იყოს ინდივიდუალური მყიდველებისათვის. გარდა ამისა, ინდივიდუალური მოხმარების საგნები ექვემდებარებიან **გამონაკლისის პრინციპის** მოქმედებას, რომლის თანახმადაც ის, ვისაც სურს და შეუძლია გადაიხადოს წონასწორობის ფასი, ღებულობს პროდუქტს, ხოლო ის, ვისაც არ შეუძლია და არ სურს გადაიხადოს ეს ფასი, გამოირიცხება სარგებლობის მიმღებთა რიცხვიდან, რომელსაც უზრუნველყოფს მოცემული პროდუქტი.

არსებობს საქონელთა და მომსახურების განსაზღვრული სახეობები, რომელთაც სახელმწიფოებრივი ანუ **საზოგადოებრივი სიკეთე** ეწოდება და რომელსაც საბაზრო სისტემა საერთოდ არ აწარმოებს, რამდენადაც მათი თავისებურებები მკვეთრად განსხვავებულია ინდივიდუალურ საქონელთან შედარებით. საზოგადოებრივი სიკეთე დაუყოფადია, ისინი ისეთი დიდი ერთეულებისაგან შედგებიან, რომ არ შეიძლება მიეყიდოს ინდივიდუალურ მყიდველებს. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანია ის გარემოება, რომ მათზე არ ვრცელდება გამონაკლისის პრინციპი, ანუ არ არსებობს ინდივიდების საზოგადოებრივი სიკეთით სარგებლობისაგან

ჩამოშორების ეფექტიანი ხერხი, როგორც კი ეს სიკეთე წარმოიშობა. ინდივიდუალური მოხმარების საქონლისაგან მიღებული სარგებლობა ემყარება მათ ყიდვას, ხოლო საზოგადოებრივი სიკეთით მიღებული სარგებლობა კი შეხვდება საზოგადოებას ამ დოვლათის წარმოების შედეგად.

ილუსტრაციები. საზოგადოებრივი სიკეთის კლასიკური მაგალითია შუქურა, რომელიც გემებს აფრთხილებს სახიფათო საზღვაო სანაპიროს ან ნავსაყუდელის შესახებ. შუქურის აგება შეიძლება ეკონომიკურად დასაბუთებული იყოს, სარგებლიანობა (გემების ჩაძირვა ნაკლებია) გადააჭარბებს საწარმოო დახარჯებს, მაგრამ შუქურით ყოველ მოსარგებლეზე მოსული სარგებლიანობის დონით არ შეიძლება გამოსყიდულ იქნას ასეთი დიდი და დაუყოფადი პროდუქტის შეძენა. ყოველ შემთხვევაში, შუქურის ამოქმედებით მისი სასიგნალო შუქი ორიენტირი იქნება ყოველი გემისათვის. პრაქტიკულად არ არსებობს ზოგიერთი ხომალდის ამ შუქურით სარგებლობის გამორიცხვა. ამიტომ, რაში სჭირდება რომელიმე გემის მეპატრონეს ნებაყოფლობით აანაზღაუროს ასეთი სარგებლიანობა? გზის მაჩვენებლის შუქს ხედავს ყველა და თუ ხომალდის პატრონი ამჯობინებს არ გადაიხადოს ამისათვის, ხომალდის მეთაურს არ შეიძლება ავუკრძალოთ გზის მაჩვენებლის სიგნალით სარგებლობა. ეკონომისტები ამ მოვლენას **„ფრირაიდერის პრობლემას“** უწოდებენ: ადამიანებს შეუძლიათ გამოიყენონ რომელიმე პროდუქტი, მის საწარმოებლად რაიმე ხარჯების გაუღებლად. რამდენადაც მოცემულ შემთხვევაში გამონაკლისის პრინციპი მიუღებელია, კერძო საწარმოებისათვის არ არსებობს არავითარი სტიმული, ბაზარს შესთავაზონ შუქურა, იმის გათვალისწინებით, რომ გზის შუქურით მომსახურება შეუძლებელია გამოვსახოთ ფასებით, გავყიდოთ და ა.შ., ბუნებრივია, კერძო ფირმებს არავითარი სტიმული არ გააჩნიათ რესურსები გამოიყენონ მათ საწარმოებლად. მოკლედ რომ ვთქვათ, აქ ჩვენ საქმე გვაქვს მომსახურებასთან, რომელსაც არსებითი სარგებლიანობა მოაქვს, მაგრამ რომელთა წარმოებაზე ბაზარი არ გამოყოფს რესურსებს. საზოგადოებრივი სიკეთის სხვა სახეობებია ეროვნული თავდაცვა, წყალდიდობის რეგულირება, მწერების წინააღმდეგ ბრძოლა და სხვ. მაშასადამე, საზოგადოებამ რომ შესძლოს ასეთი სიკეთით და მომსახურებით სარგებლობა, ისინი უნდა უზრუნველყოს სახელმწიფო სექტორმა, ხოლო მათი წარმოება უნდა დაფინანსდეს გადასახადების ფორმით, ინდივიდუალური იძულებითი გადახდევინების სისტემის დახმარებით.

გადადების დიდი ხელსაყრელობა. თუმცა მათზე გამონაკლისის პრინციპის გამოუყენებლობა საკმაოდ მკვეთრად განასხვავებს სა-

ზოგადოებრივ სიკეთეს ინდივიდუალური საქონლებისაგან, მაგრამ მთავრობა უზრუნველყოფს ადამიანებს მრავალი სხვა საქონლით და მომსახურებით, რომელთათვისაც შეიძლება გამოყენებულ იქნას გამონაკლისის პრინციპი. კერძოდ, ისეთი სიკეთე და მომსახურება, როგორიცაა გზები და ატომაგისტრალები, პოლიცია და სახანძრო დაცვა, ბიბლიოთეკები და მუზეუმები, პროფილაქტიკური სამედიცინო მომსახურება, სავსებით შესაძლებელია მოხვდეს გამონაკლისის პრინციპის მოქმედებაში, ანუ მათზე შეიძლება დაწესდეს ფასები და კერძო მწარმოებლებს შეუძლიათ მათით მომხმარებელთა უზრუნველყოფა საბაზრო სისტემის მეშვეობით. მაგრამ, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, ყველა ესენი მომსახურებებია, რომლებიც იწვევენ გადადენის მნიშვნელოვან სარგებლიანობას, საიდანაც გამომდინარეობს, რომ საბაზრო სისტემა თავის თავზე იღებს მათ წარმოებას ან დაფინანსებას, რომ არ დაუშვას ამ სფეროში რესურსების დეფიციტური გამოყოფა. მსგავს საქონლებსა და მომსახურებებს ზოგჯერ კვაზისაზოგადოებრივ (კვაზისახელმწიფოებრივ) სიკეთეს უწოდებენ. გასაგებია გაუთავებელი მსჯელობანი ჯანდაცვის სახელმწიფო სისტემის და საბინაო მშენებლობის შესახებ. ინდივიდუალური სარგებლობის ამ სიკეთით უზრუნველყოფა საბაზრო სისტემის მეშვეობით უნდა ხდებოდეს, თუ ესენი კვაზისაზოგადოებრივი სიკეთეა, რომელიც სახელმწიფომ უნდა შესთავაზოს?

რესურსების განაწილება საზოგადოებრივ სიკეთეზე

ისეთ პირობებში, როდესაც ფასების საბაზრო სისტემა არ გამოყოფს რესურსებს საზოგადოებრივი სიკეთისათვის, ხოლო კვაზისაზოგადოებრივისათვის გამოყოფს მათ არასაკმარისად, როგორი უნდა იყოს მათი წარმოების უზრუნველმყოფელი მექანიზმი?

ინდივიდუალური მომხმარების საქონლებისაგან განსხვავებით, რომლებიც შეისყიდება კერძო საწარმოებისაგან თვით ინდივიდების დამოუკიდებელ გადაწყვეტილებათა საფუძველზე, საზოგადოებრივი სიკეთე შეიძინება მთავრობის მეშვეობით ჯგუფურ ანუ კოლექტიურ გადაწყვეტილებათა საფუძველზე. უფრო სწორად, სხვადასხვა საზოგადოებრივი სიკეთის წარმოების სახეები და მოცულობა, დემოკრატიულ სახელმწიფოში განისაზღვრება პოლიტიკური მეთოდებით, ე.ი. ხმის მიცემით. საზოგადოებრივი სიკეთის მოხმარების მოცულობა წარმოადგენს სახელ-

მწიფო პოლიტიკის საკითხს[1]. ეს ჯგუფური გადაწყვეტილებანი, რომელიც მიიღება პოლიტიკურ არენაზე, დამატებაა საოჯახო მეურნეობათა და საწარმოთა გადაწყვეტილებებზე, რომლებიც პასუხობენ ხუთ ფუნდამენტურ კითხვას.

თუ დავუშვებთ, რომ აღნიშნული ჯგუფური გადაწყვეტილებები მიღებულია, ჩვენ უნდა ავხსნათ, თუ როგორ გადანაწილდება რესურსები ინდივიდუალური მოხმარების საქონლის წარმოებიდან საზოგადოებრივი სიკეთის წარმოებაზე. ეკონომიკაში, სადაც არსებობს სრული დასაქმება, სახელმწიფოს წინაშე დგას ინდივიდუალური მოხმარების საქონლის წარმოებაში გამოყენებული რესურსების გამოთავისუფლების ამოცანა საზოგადოებრივი სიკეთის საწარმოებლად მათი წარმართვისათვის. კერძო სექტორიდან რესურსების გამოთავისუფლების ყველაზე რეალური გზაა მათზე კერძო მოთხოვნის შემცირება. ეს მიიღწევა საწარმოთა და საოჯახო მეურნეობათა გადასახადით დაბეგვრით, მათი შემოსავლების ანუ მათი მსყიდველობითი უნარის გამოთიშვით „შემოსავალი-გასავლების" ნაკადიდან. ნაკლები შემოსავლის მიღებით საწარმოები და საოჯახო მეურნეობები იძულებული ხდებიან შეამცირონ თავიანთი საინვესტიციო და სამომხმარებლო ხარჯები. მოკლედ რომ ვთქვათ, გადასახადები ამცირებენ მოთხოვნას ინდივიდუალური სარგებლობის საქონელსა და მომსახურებაზე, ხოლო ეს კი თავის მხრივ, იწვევს რესურსებზე კერძო მოთხოვნის შემცირებას. კერძო ეკონომიკური აგენტების მსყიდველობითი უნარის მთავრობაზე გადაცემით, გადასახადები გამოათავისუფლებენ რესურსებს გამოყენების კერძო სფეროდან. შემდგომ საგადასახადო შემოსულობების დახარჯვით მთავრობას შეუძლია ეს რესურსები თვით წარმართოს საზოგადოებრივი სიკეთისა და მომსახურების წარმოებაზე. მაგალითად, კორპორაციათა და პირადი შემოსავლების გადასახადები რესურსებს გამოათავისუფლებენ საინვესტიციო (საბურღი ჩარხები, ავტოფურგონები, სასაწყობო ნაგებობები და ა.შ.) და სამომხმარებლო საქონელთა (სურსათი, ტანსაცმელი, ტელევიზორები და ა.შ.) წარმოებიდან. მთავრობას შეუძლია ეს რესურსები წარმართოს რაკეტების, სამხედრო თვითმფრინავების წარმოებაზე, ახალი სკოლებისა და ავტომა-

1. არსებობს განსხვავება - „დოლარით ხმის მიცემასა", რომელიც კარნახობს წარმოების მოცულობას ეკონომიკის კერძო სექტორში და „პოლიტიკურ ხმის მიცემას" შორის, რომელიც განსაზღვრავს სახელმწიფო სექტორში წარმოების სიდიდეს. „კერძო სექტორში მდიდარი კაცი ხმების მეტ რაოდენობას ფლობს, ეიდრე ღარიბი. სახელმწიფო სექტორში ყოველ-ერთ - ყოველ შემთხვევაში თეორიულად - ფლობს ერთ ხმას. გარდა ამისა, ბავშვები, რომლებიც „ხმას აძლევენ" კერძო სექტორში საღეჭი რეზინის ყიდვით, ასაკის გამო მოკლებულნი არიან სოციალურ გადაწყვეტილებათა მიღებაში მონაწილეობის უფლებას.

გისტრალების მშენებლობაზე. მთავრობა შეგნებულად გადაანაწილებს რესურსებს ქვეყნის ეროვნული პროდუქტის სტრუქტურაში მნიშვნელოვანი ცვლილებების განხორციელების მიზნით.

სტაბილიზაცია

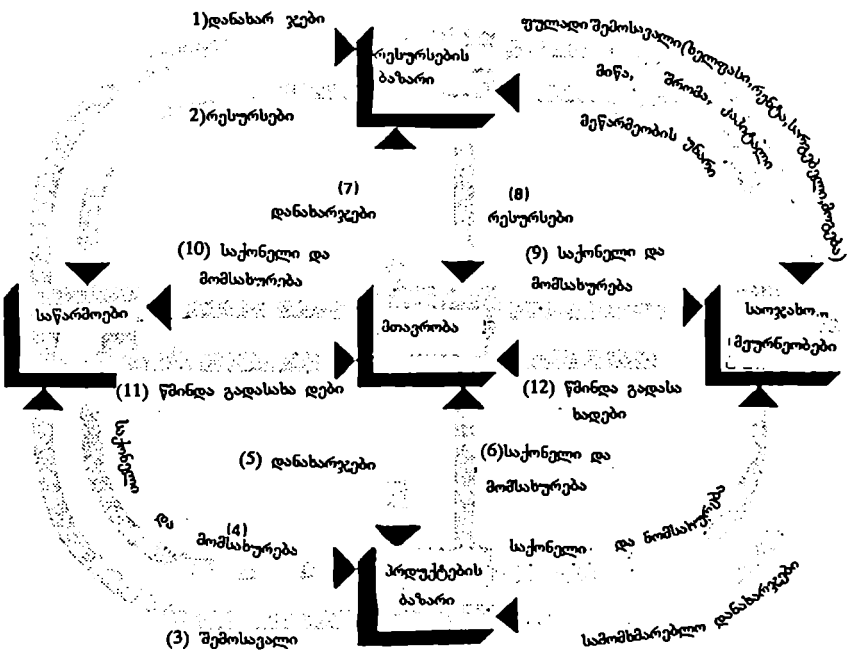
ისტორიულად მოხდა ისე, რომ მთავრობის ყველაზე უფრო ახალი და, ამა თუ იმ თვალსაზრისით, ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანი ფუნქცია ეკონომიკის სტაბილიზაციაშია, ანუ კერძო ეკონომიკის დახმარებაში, რათა უზრუნველყოს რესურსების სრული დასაქმება და ფასების სტაბილურობა. მოცემულ შემთხვევაში ჩვენ შემოვიფარგლებით მხოლოდ ზოგადი დახასიათებით და ხაზს ვუსვამთ (მისი ამომწურავი ახსნისაგან თავის არიდებით) მთავრობის მასტაბილიზებელ ფუნქციას. აქ მთავარი მომენტი ისაა, რომ წარმოების დონე უშუალოდ დამოკიდებულია ხარჯების საერთო ანუ ერთობლივ მოცულობაზე. საერთო ხარჯების მაღალი დონე მსხვილი დარგისათვის პროდუქციის გამოშვების გადიდების ხელსაყრელობას ნიშნავს, რაც თავის მხრივ განსაზღვრავს მატერიალური და ადამიანისეული რესურსების გამოყენების მაღალი დონის მიღწევის აუცილებლობას. მრავალი ეკონომისტი ფიქრობს, რომ კაპიტალისტურ სისტემაში არ არსებობს მექანიზმი, რომელიც ეროობლივ ხარჯებს სწორედ იმ დონეზე აიყვანს, რომელიც სრულ დასაქმებას უზრუნველყოფს. შესაძლოა ორი არასასურველი სიტუაციის წარმოშობა.

1. უმუშევრობა. კერძო სექტორში ხარჯების საერთო დონე შეიძლება ძალზე დაბალი იყოს სრული დასაქმების რეალიზაციისათვის. ამ შემთხვევაში მთავრობა ვალდებულია ისე შეავსოს კერძო ხარჯები, რომ კერძო და სახელმწიფო ხარჯები საკმარისი იყოს სრული დასაქმებისათვის. როგორ შეუძლია მთავრობას ეს? ერთი პასუხი[1] ამ კითხვაზე იმაში მდგომარეობს, რომ გამოიყენოს იგივე მეთოდი-სამთავრობო ხარჯები და დაბეგვრა-რომელსაც იგი იყენებს საზოგადოებრივი სიკეთის წარმოებაში რესურსების გადასანაწილებლად. რა თქმა უნდა, მთავრობამ, ერთი მხრივ უნდა გაადიდოს თავისი საკუთარი ხარჯები საზოგადოებრივ სიკეთესა და მომსახურებაზე, ხოლო მეორე მხრივ, შეამციროს გადასახადები კერძო სექტორის ხარჯების სტიმულირების მიზნით.

---

1. მომდევნო თავებში დავინახავთ, რომ ეკონომიკური სტაბილურობის უზრუნველსაყოფად მთავრობას დანახარჯებისა და დაბეგვრის პოლიტიკის გარდა სხვა ბერკეტებიც გააჩნია.

2. ინფლაცია. სხვა შემთხვევა შეიძლება წარმოიშვას, თუ საზოგადოება შეეცდება იმაზე მეტი დახარჯოს, რის საშუალებასაც ეკონომიკის საწარმოო სიმძლავრეები იძლევიან. როდესაც ერთობლივი დანახარჯები აჭარბებენ პროდუქტის სიდიდეს სრული დასაქმების პირობებში, ზედმეტი ხარჯები გამოიწვევენ ფასების დონის გადიდებას. საერთო ხარჯების მეტისმეტი მოცულობა ინფლაციურ ხასიათს ატარებს. ასეთ შემთხვევაში მთავრობამ უნდა მოსპოს მეტისმეტი ხარჯები. ამის მიღწევა მას ძირითადად საკუთარი ხარჯების შემცირებით და ასევე კერძო სექტორის ხარჯების შემცირების მიზნით გადასახადების გადიდებითაც შეუძლია.



ნახ. 6-4. შემოსავლის, რესურსებისა და პროდუქტის ნრებრუნვა და სახელმწიფო სექტორი

სამთავრობო ხარჯები, გადასახადები, ტრანსფერტული გადასახდელები ზეგავლენას ახდენენ შემოსავლების და რესურსების განაწილებაზე და ეკონომიკური აქტიურობის დონეზე.

ისევ წრებრუნვის შესახებ

შერეულ ეკონომიკაში მთავრობა მთლიანად ინტეგრირებულია მატერიალური და ფულადი რესურსების წრებრუნვაში, რომელიც ეკონომიკურ ორგანიზმს ქმნის. ერთობ ჭკუის სასწავლია მთავრობის ფუნქციების განმეორებითი ანალიზი განაწილებისა და ეკონომიკის სტაბილიზაციის სფეროებში მე-3 თავში დახასიათებული წრებრუნვის მოდელის შუქზე. 6-3 ნახაზზე საქონლურ-მატერიალურ საშუალებათა ნაკადები 1-დან მე-4-მდე უბრალოდ აკვლავწარმოებენ 3-2 ნახაზს. 1-ლი და მე-2 ნაკადები გვიჩვენებენ საწარმოთა დანახარჯებს რესურსების შეძენაზე, რომელსაც საოჯახო მეურნეობები აწვდიან. გავიხსენოთ, რომ აღნიშნული დანახარჯები - საწარმოთა დანახრჯებია, მაგრამ ისინი წარმოადგენენ ხელფასს, რენტას, სარგებელს და საოჯახო მეურნეობათა შემოსავალს (მოგებას). მე-3 და მე-4 ნახაზები ასახავენ საოჯახო მეურნეობათა სამომხმარებლო ხარჯებს საქონელთა და მომსახურების შეძენაზე, რომელთაც საწარმოები უშვებენ.

ახლა შევეცდებით გულდასმით განვიხილოთ მრავალრიცხოვანი მოდიფიკაციები, რომლებიც წარმოიშობა ეკონომიკურ პროცესებში მთავრობის ჩართვის შედეგად. ნაკადები 5-დან 8-მდე გვიჩვენებს, რომ მთავრობა აწარმოებს შესყიდვებს როგორც პროდუქტების, ისე რესურსების ბაზარზე. მე-5 და მე-6 ნაკადები წარმოადგენენ მთავრობის შესყიდვებს კერძო საწარმოებისაგან, ვთქვათ, ისეთი საქონლისა, როგორიცაა ქაღალდის სამაგრები, კომპიუტერები, იარაღი და მატერიალურ-ტექნიკური მომარაგების საგნები შეირაღებული ძალებისათვის. მე-7 დ მე-8 ნაკადები გამოხატავენ რესურსების სამთავრობო შესყიდვებს. ფედერალური მთავრობა ჯამაგირს უხდის კონგრესმენებს, ანაზღურებს შეიარაღებულ ძალთა პირადი შემადგენლობის, იურისტების შენახვას იუსტიციის სამინისტროში, სხვადასხვა სახის ბიუროკრატიული აპარატის შენახვას და ა.შ. შტატების მთავრობები და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები ინახავენ მასწავლებელთა, ავტობუსების მძღოლების, პოლიციელების და მეხანძრეების შტატებს. ფედერალურ მთავრობას შეუძლია ასევე იჯარით აიღოს ან შეიძინოს მიწის ნაკვეთები რომელიმე სამხედრო ბაზის გასაფართოებლად, ხოლო მუნიციპალიტეტებს შეუძლიათ შეიძინონ მიწის ნაკვეთები ახალი დაწყებითი სკოლის მშენებლობისათვის.

მთავრობა სთავაზობს ასევე საზოგადოებრივ სიკეთეს და მომსახურებას როგორც საოჯახო მეურნეობებს, ისე საწარმოებს, რასაც ასახავენ მე-9 და მე-10 ნაკადები. საზოგადოებრივი სიკეთისა და მომსახურების დაფინანსება მოითხოვს გადასახადების გადახდას საწარმოთა და საოჯა-

ხო მეურნეობათა მხრივ, რასაც გვიჩვენებს მე-11 და მე-12 ნაკადები. უკანასკნელი ნაკადები, ჩვენ აღვნიშნეთ როგორც წმინდა გადასახადები, რამდენადაც ისინი შეიცავენ ასევე „პირიქით გადასახადებს" ტრანსფერტული გადასახადების სახით საოჯახო მეურნეობებისადმი და სუბსიდიების სახით საწარმოებისადმი. ასე მაგალითად, მე-11 ნაკადი გულისხმობს არა მხოლოდ გადასახადებს კორპორაციათა შემოსავალზე და გაყიდვებზე, სააქციზო მოსაკრებლებს, რომლებსაც მთავრობა საწარმოებისაგან იღებს, არამედ ასევე სხვადასხვა სამთავრობო სუბსიდიებს ფერმერების, გემთმშენებლების და ზოგიერთი ავიაკომპანიისათვის.[1] მთავრობა გადასახადით უშუალოდ ბეგრავს (პირად შემოსავლებზე, ხელფასზე) საოჯახო მეურნეობებს და ამასთან ტრანსფერტულ გადასახდელებს უხდის მათ (მაგალითად, სახელმწიფო საქველმოქმედო დახმარების სახით), რასაც გვიჩვენებს მე-12 ნაკადი.

წრებრუნვის ჩვენი გაფართოებული მოდელი საშუალებას იძლევა მკაფიოდ გავიგოთ, თუ როგორ შეუძლია სახელმწიფოს შემოსავლის განაწილების შეცვლა, რესურსების განაწილება და ეკონომიკური აქტიურობის დონის რეგულირება. გადასახადების და ტრანსფერტული გადასახდელების სტრუქტურა არსებით ზეგავლენას ახდენს შემოსავლის განაწილებაზე. ვთქვათ, მე-12 ნაკადი გვიჩვენებს, რომ გადასახადების სტრუქტურა, რომელიც საგადასახადო შემოსულობებს უმთავრესად შეძლებული საოჯახო მეურნეობებისაგან ღებულობს და რომელიც ეხამება ტრანსფერტულ გადასახდელთა სისტემას დაბალშემოსავლიან საოჯახო მეურნეობებზე და საბოლოო ანგარიშით, თანასწორობას იწვევს შემოსავლების განაწილებაში. მე-6 და მე-8 ნაკადები გულისხმობენ რესურსების ისეთ განაწილებას, რომელიც განსხვავდება მათი განაწილებისაგან წმინდა კერძო ეკონომიკაში. მთავრობა ყიდულობს საქონელს და სამუშაო ძალას, რომელიც განსხვავდება საოჯახო მეურნეობათა მიერ შესყიდულისაგან. მაგალითად, ეკონომიკაში უმუშევრობის არსებობის პირობებში სამთავრობო ხარჯების გადიდებამ გადასახადებისა და ტრანსფერტულ გადასახდელთა უცვლელობის შენარჩუნებით უნდა გამოიწვიოს ერთობლივ დანახარჯთა, წარმოების მოცულობისა და დასაქმების გადიდება. თავის მხრივ, სამთავრობო ხარჯების მოცემული დონის პირობებში გადასახადების შემცირებამ ან ტრანსფერტულ გადასახდელთა გადიდებამ უნდა გაადიდოს შემოსავლები, რომლებიც გამოიყენებიან

1. სუბსიდიების უმეტესი ნაწილი საწარმოებისათვის „დამალულია" ხესხებზე დაბალი სარგებლის, სესხების საგადასახადო შეღავათების გარანტიების ფორმით ან სახელმწიფო მომსახურეობის შეთავაზებით თვითღირებულებაზე დაბალ ფასებში.

დასახარჯავად და ამით პირადი ხარჯების სტიმულირებისათვის. პირიქით, ინფლაციის აღმოცენებისას საჭიროა მთავრობის საწინააღმდეგო პოლიტიკა: უნდა შემცირდეს სამთავრობო ხარჯები, გადიდდეს გადასახადები[1] და შემცირდეს ტრანსფერტული გადასახდელები.

რეზიუმე

1. ამერიკული ეკონომიკა შეიძლება დავახასიათოთ როგორც შერეული კაპიტალიზმი. ეს უპირატესად საბაზრო ეკონომიკაა, მაგრამ მთავრობა სხვადასხვა ხერხებით ზემოქმედებს საბაზრო სისტემის ფუნქციონირებაზე.

2. მთავრობის ერთ-ერთი ძირითადი ამოცანა ისაა, რომ უზრუნველყოს სამართლებრივი და სოციალური გარემო, რომელიც ხელს შეუწყობს ბაზრების ეფექტიან ფუნქციონირებას.

3. მთავრობა პასუხისმგებელია ასევე საბაზრო კონკურენციის რაციონალური მასშტაბების შენარჩუნებაზე.

4. მთავრობა არეგულირებს შემოსავლების განაწილებას ბაზრის ფუნქციონირებაში უშუალო ჩარევით და საგადასახადო და ტრანსფერტულ გადასახდელთა სისტემის მეშვეობით.

5. გადადენები ანუ არასაბაზრო ფაქტორები იწვევენ ზოგიერთ საქონელთა წარმოების წონასწორობითი მოცულობის გადახრებს მათი ოპტიმალური მოცულობისაგან. გადადენის ხარჯები იწვევენ რესურსების მეტისმეტ მოზღვავებას ზოგიერთ დარგში, რომელიც შეიძლება აღმოიფხვრას საკანონმდებლო ღონისძიებებით და განსაკუთრებული გადასახადების შემოღებით: გადადენის სარგებლიანობას თან ახლავს რესურსების დეფიციტი ზოგიერთი დარგისათვის, რომელიც შეიძლება აღმოიფხვრას მომხმარებლებზე ან მწარმოებლებზე სუბსიდიების დახმარებით.

---

1. მოგეიანებით ჩვენ დავინახავთ, რომ ინფლაციის შეფერხებაში გადასახადები ორმაგ როლს თამაშობს. შემოსავლების შემცირებით რომლებიც ხარჯების წყაროა, მაღალი გადასახადები ანტიინფლაციურ ხასიათს ღებულობენ. მაგრამ, გადასახადებს შეუძლიათ ხარჯების შემცირებაც და ამით ფასების დონის გადიდება.

6. საზოგადოებრივი სიკეთე ჩვეულებრივ დაუყოფადია და იწვევს ისეთ სარგებლიანობას, რომლისაგან შეუძლებელია იმ მომხმარებელთა ჩამოცილება, რომლებიც არ იხდიან საზღაურს.

7. გადასახადებითა და თავისი ხარჯებით მანიპულირება მთავრობისათვის ერთ-ერთი ძირითადი ინსტრუმენტია, რომლის მეშვეობითაც იგი ხელს უწყობს უმუშევრობისა და ინფლაციის ლიკვიდაციას.

8. წრებრუნვის (შემოსავლის, რესურსების და პროდუქტის) მოდელი სასარგებლო ინსტრუმენტია იმის გასაანალიზებლად, თუ როგორ ასრულებს მთავრობა თავის ფუნქციებს შემოსავლისა და რესურსების გადანაწილებაში, რესურსების განაწილებასა და ეკონომიკის სტაბილიზაციაში.

ტერმინები და ცნებები

შერეული კაპიტალიზმი
მონოპოლია
გადადენის დანახარჯები
გადადენის სარგებლობანი
საზოგადოებრივი ანუ სოციალური სიკეთე
„ფრირაიდერის“ პრობლემა

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1. გულდასმით დაახასიათეთ შემდეგი მტკიცება: „საზოგადოება როგორც წესი... ნაკლებ პროდუქციას ღებულობს სახელმწიფოს მიერ დახარჯული დოლარის სანაცვლოდ, ვიდრე კერძო საწარმოს მიერ დახარჯული დოლარის სანაცვლოდ“.[1]

2. რატომ ეწოდება ამერიკულ ეკონომიკას „შერეული კაპიტალიზმი“? ჩამოთვალეთ და მოკლედ დაახასიათეთ მთავრობის ეკონომიკური ფუნქციები.

3. ახსენით, თუ რატომაა ტოლი კაპიტალების გადადენის არარსებობის შემთხვევაში ოპტიმალური და წონასწორობითი პროდუქტი კონკურენტულ ბაზარზე. როგორი განსხვავება წარმოიშობა პროდუქტის წონასწორობით და ოპტიმალურ სიდიდეთა შორის, როდესაც არსებობს: ა) გადადენის დანახარჯები და ბ) გადადენის სარგებლიანობა? რანაირად შეუძლია მთავ-

---

1. National Association of Manufacturers. The American Individual Enterprise System. New-York: McGraw-Hill Book Company, 1946. გვ. 952

რობას ამ განსხვავებათა აღმოუხერხა? „გადადენის დანახარჯთა არსებობა გულისხმობს რესურსების დეფიციტურ შემოსულას განსაზღვრული პროდუქტის საწარმოებლად და სამთავრობო სუბსიდიების არსებობას". ეთანხმებით თუ არა თქვენ ამ თეზისს? ახსენით, თუ რატომაა საჭირო გადადენის დანახარჯთა გადასაწყვეტად ზონალური ტარიფები ანუ ფასები და ავტომანქანების უსაფრთხოების ქამრებით აღჭურვის შესახებ კანონები?

4. როგორია საზოგადოებრივი სიკეთის ძირითადი მახასიათებლები? ახსენით განსაკუთრებულობის პრინციპის მნიშვნელობა, რა საშუალებების დახმარებით უზრუნველყოფს ქვეყანას მთავრობა საზოგადოებრივი სიკეთით?

5. გამოიკვლიეთ საზოგადოებრივი სიკეთისა და ინდივიდუალური მოხმარების საქონელთა საკუთარი განმარტება იმის გამოსარკვევად, სამაგრო სისტემის შეშვებით უნდა იწარმოებოდეს თუ სახელმწიფოს მიერ იყოს უზრუნველყოფილი შემდეგი დოლარი: ა) პური; ბ) საგზაო განათება; გ) ხიდები; დ) ავტომანქანები; ე) საკურორტო აუზები; ვ) სამედიცინო მომსახურეობა; ზ) ფოსტის მიტანა; თ) საცხოვრებელი ბინები; ი) საჰაერო ტრანსპორტიადში კონტროლი; კ) ბიბლიოთეკები.

6. ახსენით, თუ როგორ შეუძლია მთავრობას თავისი დანახარჯებით და გადასახადებით მანიპულირება: ა) უმუშევრობისა და ბ) ინფლაციის დონის შემცირების მიზნით.

7. „ერთადალი სამთავრობო აქცია ისაუბრო

ბას სახელმწიფო სექტორის გაფართოებით ხსნის. პირიქით,, ლ.კერკლენდი გამოთქვამს მოსაზრებას ეკონომიკაში მთავრობის პოზიტიური როლის შესახებ.

<u>ანტისამთავრობო პოზიცია</u>: ... მთავრობის როლის გაძლიერება წარმოადგენს ამერიკის ეკონომიკის ფუნქციონირების გაუარესების სერიოზულ, შესაძლოა ყველაზე სერიოზულ მიზეზს. მთავრობის მიერ ფულადი და ბიუჯეტური პოლიტიკის არასწორმა განხორციელებამ ხელი შეუწყო ერთობლივი პროდუქტის არასტაბილურობას და ინფლაციის სწრაფ ზრდას. სამთავრობო რეგულირება შრომის მწარმოებლურობის ზრდის ტემპების შემცირებისა და მეცნიერულ კვლევით და საცდელ - საკონსტრუქტორო სამუშაოთა დაქვეითების მთავარი მიზეზია. შემოსავლების გადანაწილების სამთავრობო პროგრამების გაფართოებამ გააღრმავა საოჯახო ცხოვრების არასტაბილურობა და შესაძლოა განაპირობა შობადობის დაქვეითება. დაგროვების დაბალი დონე და ძირითადი კაპიტალის ნელი ზრდა დაბეგვრის სისტემის, მთავრობის მაკროეკონომიკური პოლიტიკისა და სოციალური დაზღვევის პროგრამების გაფართოების შედეგია.

... სამთავრობო პოლიტიკის უარყოფითი შედეგები მნიშვნელოვანწილად გაუთვალისწინებელი და მოულოდნელი თანამდევი პროდუქტი აღმოჩნდა, რომელიც დაფუძნებული იყო პოლიტიკის ჩვეულებრივ სურვილებზე, რომელიც ყოველგვარი წინასწარგანჭვრეტის, მხოლოდ უახლოესი მიზნების გათვალისწინების ანუ მისი ნეგატიური ხანგრძლივვადიანი შედეგების მასშტაბების შეგნების გარეშე შემუშავდა. გასული 15 წლის მანძილზე ტარდებოდა ფულადი და ბიუჯეტური ექსპანსიის პოლიტიკა უმუშევრობის შემცირების იმედით, ინფლაციის გადიდების გარდაუვალობის გაუთვალისწინებლად. შემოღებულ იქნა გადასახადის მაღალი განაკვეთები ინვესტიციებიდან შემოსავლებზე, გადიდდა პენსიები სოციალური დაზღვევის სისტემის საფუძველზე, ამასთან ამ ღონისძიებათა შემდგომი ზეგავლენის გაუთვლისწინებლად ინვესტიციებისა და დანაზოგების დონეზე დამტკიცდა ჯანმრთელობის დაცვისა და უსაფრთხოების ტექნიკის წესები, და ისევ, შრომის მწარმოებლურობის შემცირების, როგორც ასეთი წესების შემოღების გარდაუვალი შედეგის გაუთვალისწინებლად. მთავრობამ ვერ გაითვალისწინა ასევე რეგულირების შესაძლო ზეგავლენა მეცნიერულ-კვლევით და საც-

დელ-საკონსტრუქტორო სამუშაოთა ხანგრძლივვადიან პროგრამებზე.

<u>სამთავრობო პოზიცია</u>: მე გავიზარდე სამხრეთში, ნახევრად სასოფლო-სამეურნეო რეგიონში და ვერ დავეთანხმები მტკიცებას, თითქოს მთავრობა მძიმე ტვირთადაა ჩამოკიდებული თქვენს კისერზე. ჭაბუკობიდანვე მე მახსოვს ჭუჭყიანი გზები ქალაქის განაპირებში, მხოლოდ ერთი მოკირწყლული ქუჩა მის ცენტრალურ ნაწილში. ყოველ ეზოში ტუალეტები. წყლის მოტანა გვიხდებოდა ქალაქიდან ნახევარი მილის მანძილიდან. სახლები განათებული იყო ნავთის ლამფებით. თუ თქვენ გაგაჩნდათ ფერმა და თქვენს ყანაში იყო 80 ფუტის სიგანისა და 50 ფუტის სიღრმის ხევი, ყოველი წვიმის შემდეგ იგი ორი ფუტით უფრო ფართო და ორი ფუტით ღრმა ხდებოდა, ხოლო ნიადაგი წყლით ირეცხებოდა. სოციალური უზრუნველყოფის სისტემას ეს ღარიბი ფერმა წარმოადგენდა. ყველაფერი ეს იყო რეალობა, სინამდვილე.

ასეთი ცხოვრება შეწყვიტა არა კერძო საწარმომ. პირიქით, სწორედ მან შექმნა ეს ცხოვრება.

ნავთი შეცვალა სოფლის ელექტროფიკაციის სადგურების ადმინისტრაციის ელექტროენერგიამ. მოკირწყლული გზები აშენდა საგზაო მშენებლობის პროგრამების საფუძველზე. ხევები ამოვსებული, ხოლო მიწები რეკულტირებულ იქნა ნიადაგის მელორაციისა და ნაყოფიერების შენარჩუნების სამსახურის მიერ. დავრდომილთა თავშესაფარი მოსპო სოციალური უზრუნველყოფის სისტემამ. ხოლო მეურნეობის ახალი უზარმაზარი დარგის ძირითადი ელემენტი ქვეყნის იმ ნაწილში შეიქმნა ბუნების დაცვის სამოქალაქო სამსახურის მიერ.პრაქტიკულად ყოველი ფიჭვი, რომელსაც თქვენ ხედავთ ამ შტატში, სწორედ ამ სამსახურმა დარგო. იგი ვითარდება იმ ნედლეულის წყალობით, რომელიც მისთვის მთავრობამ უზრუნველყო.

აი, რატომ ვთვლი სისულელედ საეხლმწიფო ინვესტიციების ძირითადი ნაკადის შეჩერებას. უაზრობაა სოფლის ელექტროფიკაციის ადმინისტრაციის გაუქმება ან მისი საქმიანობის მასშტაბების შემცირება, საგზაო მშენებლობის პროგრამების შეკვეცა და სახელმწიფო ინვესტიციების პროგრამებისათვის ძირის გამოთხრა მხოლოდ მათი სიძვირის გამო. ყველა ამ პროგრამას უზარმაზარი მნიშვნელობა აქვს იმიტომაც, რომ ადამიანებისათვის უზრუნველყოფენ უფრო ძლიერ ეკონომიკას და აქედან გა-

მომდინარე-კეთილდღეობას, იცავენ ადამიანის ღირსებასა და პიროვნების თავისუფლებას.[1]

1. Martin Feldstein (ed.), The American Economy in Transition. Chicago: The University of Chicago Press, 1980. გვ. 36-27 ; Michael L. Wachter, Susan M. Wachter (eds.). Toward a New U.S. Industrial Policy? Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1981. გვ. 36-27.

თავი მეშვიდე

ამერიკული კაპიტალიზმის რეალობები: კერძო სექტორი

მე-7 და მე-8 თავები ეძღვნება შერეული კაპიტალიზმის მოდელის დაწვრილებით ანალიზს. ჩვენ უკვე განვიხილეთ შერეული კაპიტალიზმის შემადგენელი ნაწილები — ბიზნესი, საოჯახო მეურნეობები და სახელმწიფო, — მაგრამ,მხოლოდ ზოგად ნიშნებში და აბსტრაქტული ფორმით. ხშირად ვახსენეთ აშშ - ს ეკონომიკური კავშირები სხვა ქვეყნებთან. ახლა შევაფერადებთ ჩვენს უხეშ სქემას ანუ გავაანალიზებთ ამ ელემენტთა დამახასიათებელ ნიშნებს. განვიხილოთ თუ როგორ ფუნქციონირებენ ისინი შერეული კაპიტალიზმის ამერიკულ ვარიანტში. მოკლედ, ჩვენ უნდა გავაცოცხლოთ აბსტრაქტული მოდელი ანალიზში რეალური ამერიკული ეკონომიკური ცხოვრების ჩართვით. წინამდებარე თავში მოცემულია ფაქტობრივი ინფორმაციები, რომლებიც ეხება კერძო სექტორს, ე.ი. საოჯახო მეურნეობას, კომპანიებსა და საერთაშორისო კავშირებს. შემდეგ თავში ლაპარაკი იქნება ეკონომიკის სახელმწიფო ანუ საზოგადოებრივ სექტორზე.

საოჯახო მეურნეობები, როგორც შემოსავლის მიმღებნი

ამერიკული კაპიტალიზმის საოჯახო მეურნეობათა სექტორი შედგება დაახლოებით 65 მლნ. ერთეულისაგან. საოჯახო მეურნეობები ქმედით როლს ასრულებენ ეკონომიკაში: იგი საბოლოო ანგარიშით ეკონომიკური რესურსების ძირითადი მიმწოდებელი და ამავე დროს ეროვნული მეურნეობის მთავარი მხარჯველი ჯგუფია. ამიტომ, ჩვენ მათ განვიხილავთ პირველ რიგში, როგორც შემოსავლის მიმღებ და მეორე მხრივ, როგორც მხარჯველ ჯგუფს.

არსებობს შემოსავლის განაწილების პრობლემის შესწავლისადმი ორი ურთიერთდაკავშირებული მიდგომა.

1. შემოსავლის **ფუნქციონალური განაწილების** მიხედვით საზოგადოების ფულადი შემოსავალი იყოფა ხელფასად, რენტად, სარგებლად და მოგებად. აქ ერთობლივი შემოსავალი ნაწილდება შემოსავლის მიმღების შესასრულებელი ფუნქციის შესაბამისად. ხელფასი გაიცემა მუშაობისათვის, რენტა და სარგებელი — რესურსებისათვის, რომელიც ვიღაცის საკუთრებაშია; მოგებას ღებულობენ კორპორაციათა და სხვა საწარმოთა მფლობელები.

2. შემოსავლის **პირადი განაწილება** დაკავშირებულია ისეთ მიდგომასთან, რომლითაც საზოგადოების ერთობლივი შემოსავალი იყოფა ცალკეულ საოჯახო მეურნეობათა შორის. შემოსავლების, როგორც ფუნქციონალური, ისე პირადი განაწილების გაგება საკვანძო მომენტია ამერიკის ეკონომიკაში საოჯახო მეურნეობათა როლის შეფასებაში.

შემოსავლების ფუნქციონალური განაწილება

მთლიანი ეროვნული შემოსავლის განაწილება 1988 წელს მოცემულია 7-1 ცხრილში. აშკარაა, რომ საოჯახო მეურნეობათა შემოსავლის უმსხვილესი წყაროა ხელფასი და ჯამაგირი, რომელსაც მუშებსა და მოსამსახურეებს უხდიან კომპანიები ან სახელმწიფო დაწესებულებები, სადაც ისინი მუშაობენ. კაპიტალისტურ სისტემაში საერთო შემოსავლის ძირითადი ნაწილი შრომაზე მოდის და არა „კაპიტალზე". წვრილ მესაკუთრეთა შემოსავალი — ანუ ექიმების, ადვოკატების, ფერმერების, წვრილ და სხვა არაკოოპერირებულ საწარმოთა მფლობელების შემოსავლები არსებითად ხელფასის, მოგების, რენტისა და სარგებლის კომბინაციას წარმოადგენს. შემოსავლის უკანასკნელი სამი წყაროს არსი გასაგებია თვით დასახელებიდან. ზოგიერთ საოჯახო მეურნეობას კორპორაციათა აქციები გააჩნია და ამ დაბანდებებზე შემოსავალს ღებულობს დივიდენდის სახით. ბევრ მათგანს გააჩნია ასევე ობლიგაციები და შემნახველი ანგარიშები, რომლებსაც შემოსავლები მოაქვთ სარგებლის სახით. რენტულ შემოსავალს საოჯახო მეურნეობები კომპანიებისათვის შენობების, მიწის და სხვა ბუნებრივი რესურსების შეთავაზებისათვის ღებულობენ.

ცხრილი 7-1. შემოსავლის წყაროები 1988 წ.

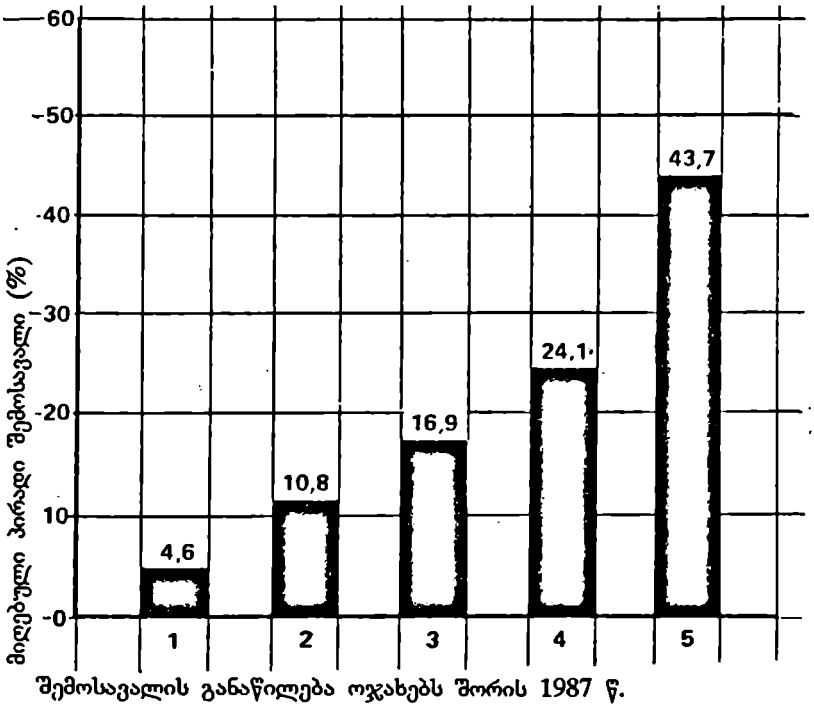
	შემოსავალი (მლრდ დოლ.)	% % ჯამთან
ხელფასი და ჯამაგირი	2905	73
მესაკუთრეთა შემოსავალი	325	8
კორპორაციათა მოგება	324	8
სარგებელი	392	10
რენტა	19	1
შემოსულობათა საერთო ჯამი	3964	100

წყარო: Surevy of Gurrent Business, January 1989. (შემადგენელ ნაწილთა ჯამი შეიძლება არ დაემთხვეს საერთო რაოდენობას დამრგვალების გამო).

მოგვიანებით (თავი 31) ჩვენ ვნახავთ, თუ ისტორიულად როგორ იცვლებოდა შემოსავლების ფუნქციონალური განაწილების პროპორციები.

შემოსავლის პირადი განაწილება

ნახ. 7-1 სრულ წარმოდგენას გვაძლევს იმის შესახებ, თუ ერთობლივი შემოსავალი როგორ ნაწილდება საოჯახო მეურნეობებს შორის. ოჯახები დაყოფილია ხუთ, რიცხობრივად თანაბარ ჯგუფად და ნაჩვენებია საერთო შემოსავლის ხვედრითი წილი, რომელსაც თითოეული ჯგუფი ღებულობს. ჩვენ ვხედავთ, რომ 1987 წელს ოჯახების უღარიბესმა 20%-მა მიიღო მოლიანი პირადი შემოსავლის 5% (20%-ის ნაცვლად, თუ შემოსავალი თანაბრად განაწილდებოდა). ამასთან შედარებით, ოჯახების უმდიდრესმა 20%-მა მიიღო პირადი შემოსავლის თითქმის 44%. ამგვარად, მოსახლეობის უმდიდრესმა მეხუთედმა ნაწილმა 9-ჯერ მეტი შემოსავალი მიიღო უღარიბეს მეხუთედ ნაწილთან შედარებით. ამ მონაცემთა საფუძველზე ეკონომისტთა უმეტესობა აღნიშნავს, რომ შემოსავლების განაწილებაში მნიშვნელოვანი უთანასწორობაა. სა-



ნახ. 7-1. ოჯახების განაწილება შემოსავლების მიხედვით

აშშ-ში პირადი შემოსავალი ერთობ არათანაბრად ნაწილდება. თანაბარ განაწილებას ადგილი ექნებოდა იმ შემთხვევაში, თუ ყველა ვერტიკალური ბოძი დიაგრამაზე პორიზონტალის ერთ დონეს მიაღწევდა, რომელსაც შეესაბამებოდა პირადი შემოსავლების ჯამის 20%. მაშინ ოჯახების ყოველი 20% მიიღებდა ერთობლივი პირადი შემოსავლების 20% - ს. ფაქტობრივად კი ყველაზე უფრო უზრუნველყოფილი ოჯახების მეხუთედი ნაწილი ღებულობს შემოსავალს 9-ჯერ უფრო მეტს, ვიდრე უღარიბესი მეხუთედი ნაწილის შემოსავალია.

კითხი იმის თაობაზე, თუ რაზეა დამოკიდებული პირადი შემოსავლების განაწილება და მასთან დაკავშირებული სამართლიანობის ან კანონიერების პრობლემა, შემოსავლების ასეთი უთანასწორობა, განხილული იქნება შემდეგ თავებში.

საოჯახო მეურნეობები, როგორც მხარჯველი ჯგუფი

როგორ განკარგავენ საოჯახო მეურნეობები შემოსავალს, რომელსაც ისინი ღებულობენ? ზოგად შტრიხებში პასუხი მარტივია: ნაწილი ხვდება სახელმწიფოს ხელში ინდივიდუალური გადასახადების ფორმით, ხოლო დანარჩენი იყოფა დანახარჯებად პირად მოხმარებასა და პირად დანაზოგზე. კერძოდ, 7-2 ცხრილში ნაჩვენებია, თუ როგორ განკარგავდნენ თავიანთ პირად შემოსავალს საოჯახო მეურნეობები 1988 წელს.[1]

გადასახადები მოქალაქეებისაგან

გადასახადები მოქალაქეებისაგან, რომლის ძირითადი კომპონენტია ფედერალური საშემოსავლო გადასახადი, მკვეთრად გაიზარდა როგორც აბსოლუტურად, ისე შეფარდებით მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ პერიოდში. 1941 წელს საოჯახო მეურნეობებმა გადაიხადეს 3,3 მლრდ. დოლ. (ანუ 95,3 მლრდ. მთელი თავიანთი შემოსავლის —3%-მდე პირადი გადასახადების სახით), 1988 წლის 590 მლრდ. დოლართან შედარებით (ანუ 3963 მლრდ. დოლ. მთლიანი შემოსავლის —15%-მდე).

პირადი დანაზოგები

ეკონომისტები დანაზოგს განმარტავენ როგორც „შემოსავლის ნაწილს, რომელიც რჩება გადასახადების გადახდის შემდეგ და არ მოიხმარება"; შესაბამისად, საოჯახო მეურნეობებს მხოლოდ ორი შესაძლებლობა გააჩნიათ განკარგონ თავიანთი შემოსავლები გადასახადების გადახდის შემდეგ — მოიხმარონ ან დაზოგონ.

პირველ რიგში განვიხილოთ დანაზოგი, როგორც შემოსავლის ნაწილი, გადასახადის გადახდის შემდეგ. დანაზოგი განისაზღვრება როგორც მიმდინარე წლის შემოსავლის ნაწილი, რომელიც არ გადაიხდება გადა-

---

1. 7-1 და 7-2 ცხრილებში გამოყენებული შემოსავლის კონცეფციები განსხვავებულია, რითაც აიხსნება უმნიშვნელო რიცხობრივი დაშორება „საერთო შემოსავლებს" შორის ორ ცხრილში. შემოსავლის გაზომვის განსხვავებები განხილული იქნება მე-9 თავში.

სახადის სახით, ან არ იხარჯება სამომხმარებლო საქონელთა საყიდლად, არამედ შედის საბანკო ანგარიშებზე და იხარჯება სადაზღვევო პოლისებში, ობლიგაციებში, აქციებსა და სხვა ფინანსურ აქტივებში.

ცხრილი 7-2. შემოსავლის განაწილება 1988 წელს

	შემოსავალი (მლრდ. დოლ.)	% % ჯამთან
პირადი გადასახადები	590	15
პირადი მოხმარების დანახარჯები	3226	82
პირადი დანაზოგები	147	4
მოღლიანი შემოსავალი	3963	100

წყარო. Surevy of Gurrent Business, January 1989. (შემადგენელ ელემენტთა ჯამი შეიძლება არ დაემთხვეს მთლიან რაოდენობას დამრგვალების გამო).

რატომ აკეთებენ დანაზოგებს საოჯახო მეურნეობები? დანაზოგები საბოლოო ანგარიშით საქონელი და მომსახურებებია, რომლებიც მომხმარებელთა სურვილებს აკმაყოფილებენ და არა უბრალო ქაღალდის ნაფლეთები, რომელთაც ჩვენ საჩეკო წიგნაკებსა თუ შემნახველი ანგარიშებს და დეპოზიტურ სერთიფიკატებს ვუწოდებთ. დაზოგვის მიზეზი მრავალრიცხოვანი და მრავალფეროვანია. მაგრამ, ყველა ისინი ან შემოსავლის დაცვას ან სპეკულაციას ისახავენ მიზნად. საოჯახო მეურნეობები ზოგავენ იმისათვის, რათა უზრუნველყონ თავიანთი თავი „შავი დღისათვის", გაუთვალისწინებელ გარემოებათა — ავადმყოფობის, უბედური შემთხვევების, უმუშევრობის, პენსიაზე გასვლის შემთხვევისათვის, ბავშვთა სწავლების დაფინანსებისათვის ან თავისი ოჯახის სრული ფინანსური უზრუნველყოფისათვის. მეორე მხრივ, დანაზოგები შეიძლება გამოყენებული იქნას საბირჟო თამაშების, სპეკულაციისათვის. შესაძლოა შემოსავლის ნაწილით ფასიანი ქაღალდების შეძენა და მათი ნომინალური ღირებულების გადიდებით გამდიდრება.

მაგრამ, დაზოგვისათვის მხოლოდ სურვილი არ კმარა. ამ განზრახვას თან უნდა ახლდეს ფულის გადიდების შესაძლებლობა, და როგორც ჩვენ მოგვიანებით დავინახავთ (ცხრილი 12-1), დაზოგვის შესაძლებლობა ძირითადად დამოკიდებულია შემოსავლის სიდიდეზე. თუ შემოსავალი

ძალზე დაბალია, საოჯახო მეურნეობას შეუძლია დახარჯოს დანაზოგი, რაც იმას ნიშნავს, რომ მოხმარებაზე მას შეუძლია გადასახადის გადახდის შემდეგ მიღებული შემოსავლის მეტი თანხა დახარჯოს. ეს უკანასკნელი შესაძლოა კრედიტის დახმარებით და დანაზოგების ხარჯზე, რომელთა დაგროვება მათ შეუძლიათ შემოსავლების გადიდების პირობებში. ამასთან, დანაზოგებისა და მოხმარების ხარჯების ცვლილება ხდება შემოსავლის პროპორციულად; საოჯახო მეურნეობები, მიღებული შემოსავლის გადიდების შესაბამისად, ანაწილებენ მას მოხმარებასა და დაგროვებაზე. სინამდვილეში, შემოსავლის მიმღებთა ზედა 10%-ს დაგროვების ყველაზე მეტი ხვედრი წილი გაანია ამერიკის საზოგადოებაში.[1]

პირადი მოხმარების დანახარჯები

ცხრილი 7-2 გვიჩვენებს, რომ საერთო შემოსავლის დიდი ნაწილი მათ მიმღებთაგან უკან უბრუნდება ეკონომიკის წარმოებრივ სექტორს პირადი მოხმარების ხარჯების სახით. რამდენადაც ქვეყნის წარმოების საერთო მოცულობის მასშტაბები და სტრუქტურა მნიშვნელოვანწილად დამოკიდებულია სამომხმარებლო ხარჯების სიდიდესა და სტრუქტურაზე, აუცილებელია შევისწავლოთ, თუ როგორ ანაწილებენ თავიანთ ხარჯებს საოჯახო მეურნეობები მრავალფეროვან საქონელსა და მომსახურებაზე, რომლებიც მათი დოლარებისათვის მეტოქეობენ. სამომხმარებლო ხარჯები შეიძლება დაიყოს მომსახურებად და საქონლად. საქონელი თავის მხრივ შეიძლება დაიყოს მათი გამოყენების ხანგრძლივობის მიხედვით. ასე მაგალითად, აშშ ვაჭრობის სამინისტრო სამომხმარებლო ხარჯების კლასიფიკაციას ახდენს როგორც: 1. ხანგრძლივი გამოყენების საქონლის დანახარჯები; 2. ხანმოკლე გამოყენების საქონლის დანახარჯები; 3. მომსახურების ხარჯები. თუ საქონლის მომსახურების სავარაუდო ვადა ერთი წელი ან მეტია, იგი **ხანგრძლივი მომსახურების** საქონლად ითვლება; თუ ეს ვადა ერთ წელზე ნაკლებია, მაშინ ეს საქონელი **ხანმოკლე გამოყენებისაა.** ავტომანქანები, ვიდეომაგნიტოფონები, სარეცხი მანქანები, პერსონალური კომპიუტერები და ავეჯის დიდი ნაწილი ხანგრძლივი გამოყენების საქონელთა მკაფიო მაგალითია.

---

1. მოგვიანებით ჩვენ გავიგებთ რომ დანაზოგების დიდი ნაწილი კორპორაციათა წილად მოდის და არა საოჯახო მეურნეობათა წილად.

პროდუქტებისა და ტანსაცმლის დიდი ნაწილი ხანმოკლე გამოყენებისაა. **მომსახურებანი** — მომხმარებელთა მომსახურებაა ექიმებით, ადვოკატებით, პარიკმახერებით და ა.შ. ცხრილი 7-3-ის შესწავლით შეიძლება გავაკეთოთ დასკვნა, რომ ამერიკის ეკონომიკა ორიენტირებულია მომსახურებაზე, რამდენადაც ამ სფეროსკენაა მიმართული სამომხმარებლო ხარჯების ნახევარზე მეტი.

ცხრილი 7—3. პირადი მოხმარების ხარჯების სტრუქტურა 1988 ნელს (სანარმოებისადმი სარგებლის გადახდის გარეშე)

მოხმარების სახეობა	თანხა (მლრდ. დოლ.)	% % ჯამთან
ხანგრძლივი მოხმარების საგნები	450	14
—ავტომანქანები და სათადარიგო ნაწილები	208	6
—ავეჯი და საყოფაცხოვრებო მოწყობილობა	159	5
—სხვა	83	3
ხანმოკლე გამოყენების საქონელი	1047	32
—კვების პროდუქტები	552	17
-ტანსაცმელი და ფეხსაცმელი	186	6
—ბენზინი და საპოხი მასალები	79	2
—სათბობი და ქვანახშირი	17	1
—სხვა	213	7
მომსახურებანი	1729	54
—საცხოვრებელი ბინები	501	16
—ბინების შენახვა	197	6
სამედიცინო მომსახურება	404	13
—ინდივიდუალური მომსახურება, დასვენება და სხვ.	510	16
პირადი მოხმარების ხარჯები	3226	100

წყარო: Survey of Gurrent Business, January 1989. (შემადგენელ ნაწილთა ჯამი შეიძლება არ დაემთხვეს მთლიან რაოდენობას დამრგვალების გამო).

დიდი მნიშვნელობა აქვს ასეთ დაყოფას სამ ნაწილად, რომელიც დაწვრილებითაა მოცემული 7-3 ცხრილში, რამდენადაც იგულისხმება, რომ მრავალი მომხმარებელი თავის ხარჯებს ეწევა საკუთარი შეხედულებისამებრ და შესაძლოა ისინი გარკვეული დროით გადადოს. აღმავლობის პერიოდში ხანგრძლივი მოხმარების საქონელი ჩვეულებრივ იცვლება ახლით, ან მანამდე გადაიყრებიან, სანამ სავსებით გამოუსადეგარი გახდება. ასეა, ჩვეულებრივ, ავტომანქანებზე ან საოჯახო მეურნეობის ძირითად საყოფაცხოვრებო მოწყობილობათა დიდ ნაწილზე. მაგრამ დაქვეითების დაწყებისას, მომხმარებლები ცდილობენ თავი შეიკავონ ხანგრძლივი მოხმარების საქონელზე დანახარჯებისაგან, შეეგუონ ავტომანქანების ძველ მოდელებს და საოჯახო მეურნეობის მოძველებულ ელექტრო-საყოფაცხოვრებო მოწყობილობებს. ხანმოკლე სარგებლობის საქონლების — პირველი მოთხოვნილების საგნების: პროდუქტების, ტანსაცმლისათვის დოლარების მომჭირნეობის სურვილმა შეიძლება რადიკალურად შეამციროს ხანგრძლივი მოხმარების საგნებზე დანახარჯები. ნათქვამი ეხება მომსახურების მრავალ სახეობასაც. თუ მწვავე აპენდიციტის ოპერაციის გადადება შეუძლებელია, განათლების, კბილის ექიმის და სხვადასხვა ნაკლებ გადაუდებელი მომსახურებანი შეიძლება გადადებულ იქნას ან საჭიროების შემთხვევაში მათ სავსებით უარი ეთქვას. მოკლედ რომ ვთქვათ, პირადი მოხმარების დანახარჯების ისეთი სფეროები, როგორიცაა ხანგრძლივი მოხმარების საგნებსა და მომსახურებაზე დანახარჯები უფრო მნიშვნელოვნად მერყეობს დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში, ვიდრე ხანმოკლე გამოყენების საგნებზე.

საქმიანი საწარმოები

საქმიანი საწარმოები კერძო სექტორის მეორე ძირითადი კომპონენტია. შესაძლო გაუგებრობათა თავიდან ასაცილებლად საქმიან საწარმოთა განხილვა დავიწყოთ ტერმინოლოგიის კომენტარით. კერძოდ, უნდა განვასხვავოთ საწარმო (ქარხანა), ფირმა და დარგი.

1. საწარმო (ქარხანა) — დაწესებულებაა უაბრიკის, ფერმის, მაღაროს, მცირე ან მსხვილი მაღაზიის ფორმით, რომელიც ერთ ან

რამდენიმე სპეციფიკურ ფუნქციას ასრულებს საქონელთა და მომსახურების წარმოებისა და განაწილების საქმეში.

2. ფირმა, მეორე მხრივ — ისეთი ორგანიზაციაა, რომელიც ფლობს და საშეურნეო საქმიანობას ეწევა ამ საწარმოებში. მართალია უმრავლეს ფირმას მხოლოდ ერთი საწარმო გააჩნია, მაგრამ ბევრი მათგანი ფლობს და წარმართავს მრავალ საწარმოს. ფირმები რომლებიც მოიცავენ მრავალ საწარმოს, შეიძლება იყოს „ჰორიზონტალური", „ვერტიკალური" ტიპის გაერთიანებები ან კონგლომერატები. მაგალითად, ამერიკის ეკონომიკის ყველა მსხვილი ფოლადსასხმელი ფირმა „იუნაიტედ სტეიტს სტილი", „ბეთლეჰემ სტილი", „რიპაბლიკ სტილი" და სხვები **საწარმოთა ვერტიკალური კომბინირებებია** ანუ ყოველი კომპანია ფლობს საწარმოებს საწარმოო პროცესის სხვადასხვა სტადიაზე. ფოლადის ყოველი მწარმოებელი ფლობს საბადოებს და ქვანახშირის მაღაროებს, კირქვის კარიერებს, საკოქსე ღუმელებს, დომენებს, საგლინავ დანადგარებს, სამჭედლოებს, სამსხმელო საამქროებს და ზოგიერთ შემთხვევაში — ლითონის კონსტრუქციათა დამამზადებელ საამქროებსაც. ფირმები, რომელთაც გააჩნიათ მაღაზიათა ფართო ქსელი ცალობრივი ვაჭრობის სფეროში, მაგალითად, „ეი ედნ პი", „კროგერი" და სხვ. **ჰორიზონტალური კომბინირების** ნიმუშებია, რომლებშიაც ყველა საწარმო, წარმოების ერთ სტადიაშია. სხვა ფირმები **კონგლომერატებია.** ისინი მოიცავენ საწარმოებს, რომლებიც მოქმედებენ მრავალ სხვადასხვა დარგსა და ბაზარში. მაგალითად, „ინტერნეიშნლ ტელეფოუნ ენდ ტელეგრაფი", გარდა ამ ფირმის დასახელებაში ასახული ფუნქციების შესრულებისა, მოქმედებს თავის შვილეულ საწარმოთა წარმომადგენლების მეშვეობით ისეთ ფართომასშტაბიან საფუძველზე და ისეთ სფეროში, როგორიცაა ოტელების ექსპლუატაცია, პურ-ფუნთუშეულის და სასწავლო მასალების წარმოება, სადაზღვევო მომსახურება.

3. დარგი — ფირმათა ჯგუფია, რომლებიც აწარმოებენ ერთგვაროვან ან უკიდურეს შემთხვევაში მსგავს პროდუქციას. მიუხედავად არც ისე რთული სტრუქტურისა, დარგების იდენტიფიცირება პრაქტიკაში ჩვეულებრივ ადვილი როდია. მაგალითად, როგორ განვსაზღვროთ მრეწველობის საავტომობილო დარგი? უმარტივესი პასუხი ასეთია: „ავტომანქანების მწარმოებელი ყველა ფირმა". მაგრამ ავტომანქანა ჰეტეროგენური პროდუქციაა. თუ „კადილაკი" და „ბიუიკი" მსგავსი პროდუქციაა, „ბიუიკი" და „ფორდი" მსგავსნი არიან როგორც ვთქვათ, „ფორდი" და „ჩევეტი", ეს უკანასკნელი და „კადილაკი" კი ძალზე განსხვავებულია. ყოველ შემთხვევაში ასე თვლის მყიდველთა უმრავლესობა. ხოლო რაც შეეხება სატვირთოებს, რა თქმა უნდა მცირეგაბარიტიანი სატვირ-

თო „პიკაპები“ რაღაცით გვანან ფურგონის ტიპის მრავალადგილიან ავტომანქანებს. იქნებ უკეთესი იყოს ვილაპარაკოთ „სატრანსპორტო საშუალებათა წარმოების დარგის შესახებ“, ვიდრე „საავტომობილო დარგის“ შესახებ? დარგის გამიჯვნის საკითხი სულ უფრო რთული ხდება, როცა მიღებულია, რომ საწარმოთა უმრავლესობა პროდუქციის მრავალფეროვანი ასორტიმენტის ფირმებია. ავტომანქანების ამერიკელი მწარმოებლები უშვებენ ასევე სხვადასხვა პროდუქციას: დიზელის საწვავიან ლოკომოტივებს, ავტობუსებს, რეფრეჟერატორებს, მართვად რაკეტებს, ჰაერის კონდიციონერებს. ჩვენ ამ კითხვებს ვსვამთ არა მათი გადაწყვეტის მიზნით, არამედ მხოლოდ იმისათვის, რათა აღვნიშნოთ, რომ დარგების კლასიფიკაცია იშვიათადაა მკაფიო და ნათლად გამოკვეთილი.

საქმიან საწარმოთა სამართლებრივი ფორმები

სავაჭრო-სამრეწველო საწარმოები ერთობ მრავალფეროვანია — კორპორაცია გიგანტებიდან დაწყებული, ისეთებით, როგორიცაა „ჯენერალ მოტორზი“, 102 მლრდ დოლ. რეალიზაციით და 813 ათ. დასაქმებულით, და სპეციალიზებული და წვრილი საბაყლო მაღაზიებით დამთავრებული, ერთი-ორი მომუშავით და 100-150 დოლარის ყოველდღიური რეალიზაციით. ასეთი მრავალფეროვნება წარმოშობს ფირმათა კლასიფიკაციას ზოგიერთი კრიტერიუმებით, ისეთებით, როგორიცაა სამართლებრივი სტატუსი, დარგი, გამოშვებული პროდუქცია, ან ფირმის სიდიდე. 7-4 ცხრილში ნაჩვენებია საწარმოთა განაწილება სამი ძირითადი სამართლებრივი ფორმით: 1.ერთპიროვნული ფლობა; 2.პარტნიორობა და 3.კორპორაცია.

განვიხილოთ ცალ-ცალკე ყოველი ფორმის განსხვავება და უპირატესობა.

ერთპიროვნული ფლობა

ერთპიროვნული ფლობა პირდაპირი გაგებით საქმის დამოუკიდებელი წარმოებაა თავისი ინტერესებისათვის. მფლობელს გააჩნია მატერიალური რესურსები და კაპიტალური მოწყობილობა, რომელიც საჭი-

როა საწარმოო საქმიანობისათვის, ან იძენს მათ და ასევე პირადად აკონტროლებს საწარმოს საქმიანობას.

ცხრილი 7-4. ბიზნესის ორგანიზაციის სამართლებრივი ფორმები

ფორმა	ფირმათა რიცხვი	% % ჯამთან
ერთპიროვნული ფლობა*	12 820 000	73
პარტნიორობა	1 644 000	9
კორპორაციები	3 171 000	18
სულ:	17 635 000	100

* ფერმერებისა და დამოუკიდებლად დასაქმებულთა ჩათვლით.

წყარო: Statistical Abstract of the United States. (1984 წ. მონაცემები).

უპირატესობანი. საწარმოო საქმიანობის ორგანიზაციის ამ განსაკუთრებით მარტივ ტიპს გააჩნია განსაზღვრული უპირატესობები:

1.ერთპიროვნული მფლობელობის დაარსება ადვილია, რამდენადაც არ არსებობს ბიუროკრატიული გაჭიანურება და იურიდიული მომსახურების ხარჯები.

2.მფლობელი თვითონაა თავისი თავის უფროსი და გააჩნია მნიშვნელოვანი თავისუფლება საქმიანობაში, რამდენადაც მფლობელის მიერ მიღებული შემოსავალი დამოკიდებულია საწარმოს წარმატებულ საქმიანობაზე, აქ მოქმედებს საქმის ეფექტიანი წარმართვის ძლიერი უშუალო სტიმული.

ნაკლოვანებები: ამ ორგანიზაციული ფორმის ნაკლოვანებები ერთობ მნიშვნელოვანია:

1. მცირე გამონაკლისის გარდა, ერთპიროვნული მეწარმის ფინანსური რესურსები არასაკმარისია ფირმის მსხვილმასშტაბურ საწარმოდ გაზრდისათვის. კერძოდ, ფინანსური რესურსები ჩვეულებრივ შეზღუდულია მეწარმის საბანკო ანგარიშზე არსებული თანხით, და იმ თანხით, რომლის სესხებაც მას შეუძლია. რამდენადაც ერთპიროვნულ მფლობელთა შორის გაკოტრების ალბათობა შედარებით მაღალია, კომერციული ბანკები ხალისით როდი აძლევენ მათ დიდ კრედიტს.

2. საწარმოს საქმიანობაზე სრული კონტროლის განხორციელებით მფლობელმა უნდა შეასრულოს მართვის ყველა ფუნქცია. მან უნდა მიიღოს ყველა ძირითადი გადაწყვეტილება, მაგალითად, ყიდვის, გაყიდ-

ვის, პერსონალის მოზიდვისა და შენახვის თაობაზე; უყურადღებოდ არ დარჩეს ტექნიკური ასპექტები, რომლებიც შეიძლება წარმოიშვას წარმოების, რეკლამისა და პროდუქციის განაწილების სფეროში. მოკლედ, სპეციალიზაციის ხელსაყრელობა წარმოების მართვის საქმეში მცირე მასშტაბის მეწარმეობისათვის ჩვეულებრივ ხელმიუწვდომელია.

3. მთავარი ნაკლოვანება ისაა, რომ ერთპიროვნული მფლობელი შეუზღუდავი პასუხისმგებლობის სუბიექტია. ეს ნიშნავს, რომ დამოუკიდებელი მეწარმეები რისკავენ არა მარტო ფირმის აქტივებით, არამედ თავისი პირადი აქტივებითაც. თუ საწარმოს აქტივები არასაკმარისია კრედიტორთა მოთხოვნების დასაკმაყოფილებლად, უკანასკნელებს შეუძლიათ სარჩელი წარუდგინონ საწარმოთა მფლობელებს მათ პირად საკუთრებაზე.

პარტნიორობა

პარტნიორობა, როგორც ბიზნესის ორგანიზაციის ფორმა, მეტ-ნაკლებად ერთპიროვნული მფლობელობის ბუნებრივ განვითარებას წარმოადგენს. ერთპიროვნული მფლობელობის ზოგიერთი ნაკლოვანებების დაძლევის მცდელობაში წარმოიშვა ბიზნესის ისეთი ფორმა, როგორიცაა პარტნიორობა. თვით დასახელება გვიხსნის ამ ფორმის არსს. პარტნიორობა ბიზნესის ორგანიზაციის ფორმაა, რომლის დროსაც ორი ან მეტი ცალკეული პირი მოიალაპარაკებს საწარმოს მფლობელობის და მისი მართვის შესახებ. ჩვეულებრივ ისინი აერთიანებენ თავიანთ ფინანსურ რესურსებს და საქმის წარმართვის გამოცდილებას. ამნაირად ისინი ინაწილებენ რისკს, და ასევე მოგებას ან ზარალს, რომელიც შეიძლება წილად შეხვდეს თითოეულ მათგანს. საწარმოს საქმიანობაში მონაწილეობის ხარისხის მიხედვით პარტნიორობა სხვადასხვანაირია. ზოგიერთ შემთხვევაში ყველა პარტნიორი აქტიურ როლს ასრულებს საწარმოს ფუნქციონირებაში, სხვა შემთხვევაში — ერთი ან რამდენიმე მონაწილე შეიძლება „უსიტყვო" იყოს, ანუ პასიური როლი ითამაშოს. ეს ნიშნავს, რომ ისინი თავიანთ ფინანსურ სახსრებს ფირმაში აბანდებენ, მაგრამ აქტიურ მონაწილეობას არ ღებულობენ მის მართვაში.

უპირატესობები. როგორია პარტნიორობის უპირატესობები?

1. ერთპიროვნული ფლობის მსგავსად პარტნიორობის ორგანიზებაც ადვილია. თითქმის ყველა შემთხვევაში იდება წერილობითი შეთანხმება, ამასთან ბიუროკრატიული პროცედურა იოლია.

2. შეთანხმების მონაწილეთა დიდი რაოდენობის წყალობით შესაძლებელი ხდება უფრო მაღალი სპეციალიზაცია მაროვაში.

3. ასევე, რამდენიმე მონაწილის გაერთიანების წყალობით კომპანიის ფინანსური რესურსები ნაკლებად შეზღუდულია, ვიდრე ერთპიროვნული ფლობის რესურსები. პარტნიორებს შეუძლიათ თავიანთი ფულადი კაპიტალის გაერთიანება, რითაც მათი საწარმო ბანკირებს ნაკლებ სარისკო ესვენებათ.

ნაკლოვანებები. პარტნიორობა ხშირ შემთხვევაში უფრო უძლური აღმოჩნდება ერთპიროვნული ფლობის არასრულყოფილების დაძლევაში, ვიდრე ეს თავდაპირველად გვეჩვენება. მართლაც, წარმოიშობა ზოგიერთი ახალი პრობლემა, რომლებიც დამახასიათებელი არ იყო ერთპიროვნული ფლობისთვის.

1. როცა მართვაში რამდენიმე ადამიანი მონაწილეობს, ძალაუფლების ასეთმა გაყოფამ შეიძლება გამოიწვიოს ინტერესთა შეუთავსებლობა, შეუთანხმებელი პოლიტიკა, როცა საჭიროა გადამჭრელი ქმედებანი. კიდევ უფრო უარესია, თუ პარტნიორების ინტერესები მთავარ საკითხში სცილდება ერთმანეთს: ამ მიზეზების გამო პარტნიორობის მართვა შეიძლება მოუქნელი და ძნელი აღმოჩნდეს.

2. კომპანიის ფინანსები ჯერ კიდევ შეზღუდულია, თუმცა მნიშვნელოვნად მეტია ერთპიროვნული ფლობის შესაძლებლობებზე. სამი ან ოთხი პარტნიორის ფინანსური რესურსები შესაძლოა საკმარისი არ აღმოჩნდეს, ან ისეთი იყოს, რომ მკვეთრად შეზღუდოს მომგებიანი საწარმოს პოტენციური ზრდა.

3. პარტნიორობის საქმიანობის ხანგრძლივობა წინასწარ განუჭვრეტელია. პარტნიორობიდან გამოსვლა ან პარტნიორის სიკვდილი, როგორც წესი, იწვევს ფირმის დაშლას ან სრულ რეორგანიზაციას, მათი საქმიანობის პოტენციურ ჩაშლას.

4. დაბოლოს, შეუზღუდავი პასუხისმგებლობა ემუქრება პარტნიორობას სწორედ ისევე, როგორც ეროპიროვნულ მფლობელებს. ფაქტობრივად ყოველი პარტნიორი პასუხისმგებელია საწარმოს ყველა წარუმატებლობაზე — არა მხოლოდ საკუთარი მმართველობითი გადაწყვეტილების შედეგისათვის, არამედ ასევე ნებისმიერი სხვა პარტნიორის მოქმედების შედეგისათვის. წარმატებულ პარტნიორს უწევს ასევე უფრო ნაკლებფხიანი მონაწილის კეთილგონიერებასა და მომჭირნეობაზე დაყრდნობაც.

კორპორაცია

კორპორაცია-ბიზნესის სამართლებრივი ფორმაა, რომელიც გამოირჩევა და გამოყოფილია მისი მფლობელი კონკრეტული პირებისაგან. ხელისუფლების მიერ აღიარებულ ამ „იურიდიულ პირებს“ შეუძლიათ შეიძინონ რესურსები, ფლობდნენ აქტივებს, აწარმოონ და გაყიდონ პროდუქცია, აიღონ ვალი, გასცენ კრედიტები, წარუდგინონ სარჩელი და სასამართლოში მოპასუხედ გამოვიდნენ, ასევე შეასრულონ ყველა სამი ფუნქცია, რომლებსაც ასრულებს ნებისმიერი სხვა ტიპის საწარმო.

უპირატესობები. კორპორაციის უპირატესობებმა განსაზღვრეს ბიზნესის ორგანიზაციის ამ ფორმის წამყვანი როლი ამერიკის თანამედროვე ეკონომიკაში. მართალია, კორპორაციები შედარებით არამრავალრიცხოვანია ((ცხრილი 7-4), მაგრამ ისინი ოპერაციათა ფართო მასშტაბითა და თავიანთი სიდიდით გამოირჩევიან. თუმცა კორპორაციები ყველა კომპანიის მხოლოდ 18 %-ია, მაგრამ მათ წილად მოდის საქონელთა გაყიდვისა და მომსახურების დაახლოებით 9-10%.

1. **კორპორაცია**-ბიზნესის ორგანიზაციის ყველაზე ეფექტიანი ფორმაა ფულადი კაპიტალის მიზიდვის საქმეში. როგორც ნანვენებია ამ თავის განყოფილებაში „ბოლო შტრიხი“, კორპორაციებისათვის დამახასიათებელია დაფინანსების უნიკალური ხერხი — აქციათა და ობლიგაციათა გაყიდვის მეშვეობით, — რომლებიც მოიზიდავენ მრავალრიცხოვანი საოჯახო მეურნეობის დანაზოგებს. ფასიანი ქაღალდების ბაზრის მეშვეობით კორპორაციებს შეუძლიათ საერთო ფონდში გააეროიანონ დიდი რაოდენობის ცალკეულ პირთა ფინანსური რესურსები. ფასიანი ქაღალდების გაყიდვის გზით დაფინანსებას ასევე განსაზღვრული უპირატესობა გააჩნია მათი მყიდველების თვალსაზრისით. ჯერ ერთი, საოჯახო მეურნეობებს ამ შემთხვევაში შეუძლიათ მონაწილეობდნენ საწარმოში და განსაზღვრული ფულადი ანაზღაურების იმედი ჰქონდეთ; ამასთან აუცილებელი არაა აქტიური მონაწილეობა წარმოების მართვაში. იმავდროულად ცალკეულ პირს საშუალება აქვს გაანაწილოს რისკი, რამდენიმე კორპორაციათა ფასიანი ქაღალდების შეძენით, და ბოლოს, ჩვეულებრივ კორპორაციათა ფასიანი ქაღალდების მფლობელები ყოველგვარი შრომის გარეშე განკარგავენ თავიანთ ანაბრებს. არსებული საფონდო ბირჟები აიოლებენ ფასიანი ქაღალდების მოძრაობას მყიდველებსა და გამყიდველებს შორის. ზედმეტია იმაზე ლაპარაკი, რომ ყოველივე ეს აძლიერებს დანაზოგების მქონე ადამიანთა მზადყოფნას კორპორაციათა ფასიანი ქაღალდების შეძენით. უფრო მეტიც, კორპორაცი-

ებს, როგორც წესი, უფრო ადვილად მიუწვდებათ ხელი საბანკო კრედიტებისადმი, ბიზნესის ორგანიზაციის სხვა ფორმებთან შედარებით. მიზეზი არა მხოლოდ კორპორაციათა დიდი საიმედოობაა, არამედ ასევე ბანკებისათვის ანგარიშია მომგებიანობის უზრუნველყოფის უნარიც.

2. კორპორაციათა სხვა არსებითი უპირატესობაა **შეზღუდული პასუხისმგებლობა.** კორპორაციათა მფლობელები (აქციის მფლობელები) მხოლოდ იმ თანხით რისკავენ, რაც აქციის საყიდლად გადაიხადეს. მათ პირად აქტივებს არაფერი ემუქრება კორპორაციის გაკოტრებისას. კრედიტორებს შეუძლიათ სარჩელი წარუდგინონ კორპორაციას როგორც იურიდიულ პირს, მაგრამ არა კორპორაციის მფლობელებს, როგორც კერძო პირებს. შეზღუდული პასუხისმგებლობის უფლება მნიშვნელოვნად აადვილებს კორპორაციის ამოცანას ფულადი კაპიტალის მოზიდვაში.

3. ფულადი კაპიტალის მოზიდვაში თავის პრივილეგიათა წყალობით წარმატებული კორპორაცია უფრო იოლად ადიდებს ოპერაციათა მოცულობას და აფართოებს მის მასშტაბებს, ასევე აერთიანებს კაპიტალებს. კერძოდ, კორპორაციას შეუძლია უპირატესობა მიიღოს მასობრივი წარმოების ტექნოლოგიიდან. ამნაირადვე, კორპორაციის სიდიდე საშუალებას აძლევს მას განახორციელოს უფრო ღრმა სპეციალიზაცია ადამიანისეული რესურსების გამოყენებაში. მაშინ როცა ერთპიროვნული მეწარმეობის მმართველი იძულებულია თავისი დრო დაჰყოს წარმოებას, საბუღალტრო აღრიცხვასა და ბაზარზე მოღვაწეობას შორის, მსხვილ კორპორაციას შეუძლია მოიზიდოს სპეციალიზებული კადრები ყოველი ამ სფეროდან და დიდ ეფექტიანობას მიაღწიოს.

4. რამდენადაც კორპორაცია იურიდიული პირია, ის არსებობს მისი მფლობელებისა და ამ თვალსაზრისით — მისი საკუთარი თანამდებობრივი პირებისაგან დამოუკიდებლად. პარტნიორობა მიულოდნელად და გაუთვალისწინებლად შეიძლება დაიღუპოს, ხოლო კორპორაციები ყოველ შემთხვევაში კანონის თანახმად, მუდმივია. კორპორაციის საკუთრების გადაცემა აქციის გაყიდვის მეშვეობით ძირს როდი უთხრის მის მოლიანობას. ერთი სიტყვით, კორპორაციები შედარებით მყარია, რაც დამახასიათებელი როდია ბიზნესის სხვა ფორმებისათვის, და რომელიც პერსპექტიული დაგეგმვისა და განვითარების შესაძლებლობებს წარმოშობს.

ნაკლოვანებები. კორპორაციათა უპირატესობები დიდია და, ჩვეულებრივ, მათს ნაკლოვანებებს აჭარბებს. მაგრამ მაინც უნდა აღინიშნოს ბიზნესის ორგანიზაციის კორპორაციული ფორმის ნაკლოვანებები:

1. კორპორაციის წესდების რეგისტრაცია დაკავშირებულია ზოგიერთ ბიუროკრატიულ პროცედურასთან და იურიდიული მომსახურების ხარჯებთან.

2. საზოგადოებრივი თვალსაზრისით ბიზნესის კორპორაციულ ფორმაში ჩადებულია ბოროტმოქმედების ზოგიერთი შესაძლებლობებიც. რამდენადაც კორპორაცია იურიდიული პირია, კომპანიათა ზოგიერთი არაკეთილსინდისიერი მფლობელი ზოგჯერ შესაძლებლობას ღებულობს თავიდან აიცილოს პირადი პასუხისმგებლობა საეჭვო წარმოებრივი საქმიანობისათვის, საწარმოს კორპორაციული ფორმის მიღებით. მიუხედავად იმისა, რომ ეს კანონით აკრძალულია, ბიზნესის კორპორაციული ფორმა შესაძლოა ისეთი ფასიანი ქაღალდების გამოშვებისა და გაყიდვის ბაზა გახდეს, რომელთაც არავითარი ღირებულება არ გააჩნიათ. მაგრამ, აღვნიშნავთ, რომ ეს არაა კორპორაციისათვის შინაგანად დამახასიათებელი მანკიერება, არამედ მხოლოდ პოტენციური შესაძლებლობაა ბოროტმოქმედებისათვის.

3. კორპორაციის შემდეგი შესაძლო ნაკლოვანება კორპორაციის მოგების დაბეგვრასთანაა დაკავშირებული. საქმე ეხება **ორმაგ დაბეგვრას:** კორპორაციის შემოსავლის ის ნაწილი, რომელსაც დივიდენდის სახით უხდიან აქციის მფლობელებს, გადასახადით ორჯერ იბეგრება — პირველად, როგორც კორპორაციათა მოგების ნაწილი და მეორედ, როგორც აქციის მფლობელთა პირადი შემოსავლის ნაწილი.

4. ერთპიროვნული მეწარმეობისა და პარტნიორობის დროს უძრავი ქონებისა და ფინანსური აქტივების მფლობელები უშუალოდ თვითონ მართავენ ამ აქტივებს და აკონტროლებენ[1] მათ. მკვლევართა უმეტესობა თვლის, რომ სწორედ ასე უნდა იყოს, მაგრამ მსხვილ კორპორაციებში, რომლის აქციები ფართოდაა დაქსაქსული ასეულ ათასობით მფლობელებს შორის, წარმოიშობა მნიშვნელოვანი დაშორიშორება საკუთრებისა და კონტროლის ფუნქციებს შორის. ამ დაშორიშორების მიზეზია აქციის ტიპიური მფლობელის უმოქმედობა. აქციის მფლობელთა დიდი ნაწილი არ იყენებს ხმის მიცემაში მონაწილეობის უფლებას, ან თუ იყენებს ამ უფლებას, მხოლოდ კორპორაციის თანამდებობრივი პირებისადმი რწმუნების მიცემით. რატომ უნდა მოიქცნენ ისინი სხვანაირად? აქციის საშუალო მფლობელებმა ცოტა რამ იციან ან საკმაოდ არ გააჩნიათ არავითარი ინფორმაცია იმის შესახებ, თუ რამდენად ეფექტიანად იმართება „მათი“ კორპორაცია. იმდენად, რამდენადაც აქციის ტიპიურ მფლობელს შეუძლია ჰქონდეს მხოლოდ 1000, მიმოქცევაში გამოშვებუ-

1. შეთანხმება პასიური პარტნიორის მონაწილეობით გამონაკლისს წარმოადგენს.

ლი ჩვეულებრივი 15 მლნ. აქციიდან, ერთი ხმა არსებითად არავითარ როლს არ თამაშობს. ხმის უფლების გამოუყენებლობა ან რწმუნების სრული გადაცემა კორპორაციის ოფიციალური პირებისადმი იწვევს იმას, რომ უკანასკნელნი შესაძლებლობას ღებულობენ თვითონ განსაზღვრონ თავიანთი ბედი.

საკუთრებისა და კონტროლის ფუნქციების გაყოფა არ იწვევს არსებით შედეგებს იმ შემთხვევაში, თუ მართვის ფუნქციის განმახორციელებელი ჯგუფის ინტერესები და ქმედებანი უთანხმდებიან კორპორაციათა მფლობელების (ანუ აქციის მფლობელთა) ჯგუფის სურვილებს. უბედურება ისაა, რომ ამ ორი ჯგუფის ინტერესები ყოველთვის როდი ემთხვევა ერთმანეთს. მაგალითისათვის: მმართველებმა, ცდილობენ რა ძლიერებისა და პრესტიჟის მიღწევას, რომელიც თან ახლავს მსხვილი საწარმოს კონტროლს, შეიძლება უპირატესობა მიანიჭონ ფირმის ოპერაციების არახელსაყრელ გაფართოებას. ან ინტერესთა დაპირისპირება შეიძლება მოხდეს დივიდენდების გადახდის პოლიტიკაში. საქმე ისაა, კორპორაციის შემოსავლის რა ნაწილი იქნება გადახდილი დივიდენდის სახით, გადასახადების გადახდის შემდეგ და რა ნაწილი შეინახება კორპორაციის მიერ გაუნაწილებელი მოგების სახით? ბუნებრივია, კორპორაციის თანამდებობრივი პირები ხმას მისცემენ თავიანთი თანამდებობრივი განაკვეთების ამაღლებას, რომელიც სხვა შემთხვევაში შესაძლოა მიმართულიყო მაღალი დივიდენდების ასანახღაურებლად. ამრიგად, საკუთრებისა და კონტროლის ფუნქციების გაყოფა ეხება უფლებისა და უფლებამოსილების გაყოფის, კორპორაციათა მმართველების პასუხისმგებლობის, მენეჯერებსა და აქციის მფლობელებს შორის შინაური კონფლიქტების მნიშვნელოვან და წინააღმდეგობრივ პრობლემებს.

მივიღოთ თუ არა კორპორაციის სტატუსი?

რაზეა დამოკიდებული ფირმის გადაწყვეტილება — მიიღებს თუ არა იგი კორპორაციის ფორმას? კორპორაციის როგორც ბიზნესის ფორმის ჩვენეული ანალიზიდან გამომდინარეობს, რომ ამ საქმეში გადამწყვეტი ფაქტორია მოთხოვნა ფულად კაპიტალზე. ფულადი კაპიტალი, რომელიც საჭიროა საპარიკმახეროს, ფეხსაცმლის გასაწმენდი პუნქტის ან საჩუქრების პატარა მაღაზიის გახსნისას და მისი საქმიანობისათვის, იმდენად დიდი როდია, რომ საჭირო იყოს კორპორაციის შექმნა. ამის

საწინააღმდეგოდ, თუ საქმე ეხება მოწინავე ტექნოლოგიას და დიდ ფულად სახსრებს ბიზნესისათვის, მაშინ წარმოების მრავალ სფეროში საჭირბოროტო საკითხი კორპორაციათა შექმნა ხდება. მაგალითად, გადამმუშავებელი მრეწველობის უმეტეს ნაწილში — საავტომობილოში, ფოლადსასხმელოში, ლითონკონსტრუქციების მოწყობილობების და ა.შ. წარმოებაში —ერთობ მნიშვნელოვანია მოთხოვნა ფულად რესურსებზე ინვესტირებისათვის ძირითად და საბრუნავ ფონდებში. ამ გარემოების დროს სხვა არჩევანი არ არსებობს. კორპორაციის ორგანიზება აუცილებელია — ფირმის არსებობა ითვალისწინებს ძალისხმევათა გაერთიანებას.

დარგების მიხედვით განაწილება და დიდი ბიზნესი

რას აწარმოებს 17,6 მლნ. ფირმა, რომლისგანაც შედგება აშშ-ის კერძო სექტორი? 7-5 ცხრილში შეფასებულია სხვადასხვა დარგის როლი. მე-2 სვეტი გვიჩვენებს ფირმათა განაწილებას დარგების მიხედვით, აბსოლუტური და შეფარდებითი მნიშვნელობით. მე-3 სვეტში განსაზღვრულია ცალკეულ დარგთა წვლილი ეროვნულ შემოსავალში (აბსოლუტურ და პროცენტულ გამოსახულებაში). მე-4 სვეტში მოტანილია ყოველი დარგის დასაქმების დონის აბსოლუტური და შეფარდებითი მაჩვენებლები. ზოგიერთი მომენტი 7-5 ცხრილში განსაკუთრებულ ყურადღებას იმსახურებს:

1. სოფლის მეურნეობაში ფირმების დიდი რაოდენობა არსებობს, მაგრამ ამ დარგის წვლილი ეროვნულ შემოსავალსა და დასაქმების დონეში მაღალი როდია. ეს ნიშნავს, რომ სოფლის მეურნეობაში ფუნქციონირებს ერთმანეთს შორის კონკურენტი ფირმების დიდი რაოდენობა.

2. ფირმათა მნიშვნელოვანი რაოდენობა მოქმედებს ბითუმ და ცალობრივ ვაჭრობაში და ასევე მომსახურების სფეროში (ოტელები, მოტელები, საყოფაცხოვრებო მომსახურება და ა.შ.). იმავდროულად ეს დარგები ეროვნული შემოსავლისა და დასაქმების მნიშვნელოვანი წყაროა ამერიკის ეკონომიკაში.

3. ცხრილი 7-5 შეგვახსენებს იმის შესახებ, რომ მთელი შემოსავალი და მთელი დასაქმება უზრუნველყოფილი როდია კერძო ეროვნული ფირმებით. სახელმწიფოსა და ასევე უცხოური საწარმოების მიერ იქმნება

ცხრილი 7-5. დარგობრივი კლასიფიკაცია: ფირმების რაოდენობა, წვლილი ეროვნულ შემოსავალში, შემოთავაზებული სამუშაო ადგილების რაოდენობა.

(1) დარგი	(2) კერძო საწარმოთა რიცხვი*		(3) წვლილი ეროვნულ შემოსავალში**		(4) დასაქმებულთა რაოდენობა**	
	ათასობით	%	მლრდ. დოლ.	%	ათასობით	%
სოფლის მეურნეობა, ხე-ტყის მრეწველობა, მეთევზეობა	2 328	13	95	2	3 208	3
მომპოვებელი მრეწველობა	251	1	85	2	721	1
მშენებლობა	1 758	10	219	5	4 988	5
დამმუშავებელი მრეწველობა	622	4	854	19	19 065	18
ბითუმი და ცალობრივი ვაჭრობა	3 463	20	740	16	24 381	23
ფინანსები, დაზღვევა, უძრავი ქონება	2 272	13	775	17	6 549	6
ტრანსპორტი, კავშირგაბმულობა, კომუნალური გადასახადები	721	4	408	9	5 385	5
მომსახურება	6 220	35	794	17	24 196	23
სახელმწიფო სექტორი			535	12	17 015	16
უცხოური სექტორი			30	1		
სულ:	17 635	100	4 527	100	105 518	100

* 1984 წ. მონაცემები

** 1987 წ. მონაცემები

წყარო : Statistical Abstract of the United States. 1988 გვ. 496 Survey of Current Business. (შემადგენელ ნაწილთა ჯამი შეიძლება არ დაემთხვეს საერთო რაოდენობას დამრგვალების გამო).

ეროვნული შემოსავლის 13% და მათ მიერ შემოთავაზებულია სამუშაო ადგილების 16%.

4. დამმუშავებელი მრეწველობის შედარებით მცირე რაოდენობა უზრუნველყოფს ეროვნული შემოსავლისა და საერთო დასაქმების თითქმის 1/5. ეს მონაცემები მოწმობენ ამერიკული ეკონომიკის ინდუსტრიალიზაციის მაღალ დონეს, რომლისთვისაც დამახასიათებელია გიგანტური კორპორაციები დამმუშავებელ მრეწველობაში. ეს თეზისი მოკლე ახსნას მოითხოვს.

რა დონეზეა დიდი ბიზნესი გავრცელებული ამერიკულ ეკონომიკაში? ფაქტები მოწმობენ, რომ აშშ-ის ეკონომიკის მრავალ ძირითად დარგში ბატონობენ გიგანტური კორპორაციები, რომელთა აქტივები და ყოველწლიური რეალიზაცია მლრდ დოლარებით აღირიცხება; დასაქმება რამდენიმე ასეულ ათასს აღწევს; მათი აქციები გავრცელებულია ასეულ ათას და მეტ მფლობელს შორის; მოგება, რომელსაც ისინი ღებულობენ გადასახადის გადახდის შემდეგ, ასობით მილიონ დოლარს აღწევს. ჩვენ უკვე მოვიტანეთ აშშ-ში უმსხვილესი კორპორაციის „ჯენერალ მოტორზის" მნიშვნელოვანი მაჩვენებლები 1987 წ.: გაყიდვის მოცულობა 102 მლრდ დოლ., აქტივები თითქმის 87 მლრდ დოლ., დასაქმებულთა რიცხვი813 ათ. კაცი. აღსანიშნავია, რომ მსოფლიოში მხოლოდ 22 თუ 24 ქვეყანას გააჩნია „ჯენერალ მოტორზზე" მეტი ყოველწლიური ეროვნული შემოსავალი.

ჟურნალ „ფორჩუნის" მიერ მოტანილი უმსხვილესი ეროვნული ფირმების საქმიანობის ყოველწლიური მაჩვენებლები აგრეგირებულ დონეზე აელენს გიგანტური კორპორაციების დომინირებულ როლს ამერიკის ეკონომიკაში. ავიღოთ, მაგალითად, 800 უმსხვილესი ფირმა აშშ-ის[1] ეკონომიკაში. თუმცა ეს 800 კორპორაცია შეადგენს ეროვნულ ფირმათა საერთო რაოდენობის მეასედ პროცენტს, მათი ჯამობრივი აქტივები

---

1. მხედველობაშია დამმუშავებელი მრეწველობის 500 უმსხვილესი ფირმა პლუს 50 უმსხვილესი ფირმა ყოველ შემდეგ სფეროში: საბანკო საქმე, ფინანსები, დაზღვევა, ცალობრივი ვაჭრობა, ტრანსპორტი და კომუნალური მომსახურება.

ქვეყნის მატერიალურ ფასეულობათა თითქმის ნახევრის ტოლია. ეს 800 კორპორაცია — გიგანტი თავაზობს ქვეყნის სამუშაო ადგილების თითქმის მეოთხედს.[1]

ცხრილი 7-6. აშშ საქონლური ექსპორტი და იმპორტი (რეგიონების მიხედვით) 1988 წ.

ექსპორტი	ღირებულება (მლრდ დოლ.)	% % ჯამთან	იმპორტი	ღირებულება (მლრდ დოლ.)	% % ჯამთან
მრეწველურად განვითარებული ქვეყნები	204	65	მრეწველურად განვითარებული ქვეყნები	278	63
კანადა	72	23	კანადა	84	19
იაპონია	37	12	იაპონია	87	20
დას. ევროპა	86	27	დას. ევროპა	101	23
ავსტრალია, ახ. ზელანდია, სამხ. აფრიკის რესპუბლიკა	9	3	ავსტრალია, ახ. ზელანდია, სამხ. აფრიკის რესპუბლიკა	6	1
განვითარებადი ქვეყნები	108	34	განვითარებადი ქვეყნები	23	5
ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნები	14	4	ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნები	138	31
სხვა	95	30	სხვა	2	1
აღმოს. ევროპა	4	1	აღმოს. ევროპა	—	—
სულ:	316	100	სულ:	441	100

1. Wallace C. Peterson. Our Overloaded Economy. Armonk, New-York: M. E. Sharpe, Inc., 1982. გვ. 104.

შენიშვნა: მონაცემები წინასწარია: მიღებულია საბაჟო მონაცემებით და არ მოიცავს სამხედრო მიწოდებებს.

<u>წყარო:</u> Economic Report of the President, 1989. (შემადგენელ ნაწილთა ჯამი შეიძლება არ დაემთხვეს მთლიან რაოდენობას დამრგვალების გამო).

1987 წ. 187 სამრეწველო კორპორაციას გააჩნდა წლიური რეალიზაცია 4 მლრდ დოლარზე მეტი; 370 კორპორაციის წლიურ გაყიდვათა მოცულობა შეადგენდა 2 მლრდ დოლარს; უფრო ზოგადი სახით, ის ფაქტი, რომ კორპორაციები, რომლებიც ყველა ფირმათა მხოლოდ 18% შეადგენენ, აწარმოებენ მრეწველური პროდუქციის საერთო მოცულობის თითქმის 9/10, ეს მიუთითებს მსხვილ კორპორაციათა დომინირებულ როლზე ამერიკის ეკონომიკაში.

უმსხვილესი კორპორაცია — გიგანტების ეს გავლენიანი მდგომარეობა შესამჩნევად იცვლება ღარგიდან დარგში. დიდი ბიზნესი სჭარბობს დამმუშავებელ მრეწველობაში, იგი ასევე მკვეთრადაა გამოხატული ისეთ დარგებში, როგორიცაა ტრანსპორტი, კავშირგაბმულობა, ელექტროენერგეტიკა, საბანკო საქმე და ფინანსები. მეორე პოლუსზე 2 მლნ. ფერმერია, რომელთა საერთო რეალიზაცია 1987 წ. უფრო ნაკლები იყო, ვიდრე ქვეყნის 2 მლნ. უმსხვილესი სამრეწველო კორპორაციებისა. ამ ორ პოლუსს შორის დარგთა დიდი მრავალფეროვნებაა საცალო ვაჭრობისა და მომსახურების სფეროში, რომელთათვის დამახასიათებელია შედარებით მცირე ზომები. მიუხედავად დიდი დარგობრივი განსხვავებისა, შეიძლება დავასკვნათ, რომ ამერიკის „ეკონომიკურ ლანდშაფტებში" დომინირებს უმსხვილესი კორპორაციები და არსებობს საფუძველი,რომ ამერიკის ეკონომიკას დიდი ბიზნესის ეკონომიკა ვუწოდოთ.

საერთაშორისო სექტორი

ამერიკული ეკონომიკა მეურნეობრივი კავშირების რთული ქსელითაა დაკავშირებული დანარჩენ სამყაროსთან. ყოველი მხრიდან ჩვენ ვპოულობთ ფაქტებს, რომლებიც მოწმობენ საერთაშორისო ვაჭრობისა და ფინანსების მზარდ მნიშვნელობას. თქვენ შეიძლება ატაროთ მაისური, რომელიც წარმოებულია ტაილანდში და მაჯის საათი, რომელიც დამზადებულია იაპონიაში, თქვენი სტერეოსისტემა ან ტელევიზორი შეიძლება იყოს კორეიდან, თქვენი ველოსიპედი შეიძლება გამოშვებულია

ინგლისში ან გერმანიაში. გაზეთები ყურადღებას აქცევენ ცნობებს აშშ-ის სავაჭრო ბალანსის ქრონიკული დეფიციტის შესახებ, დოლარის საერთაშორისო ღირებულების ცვლილებებზე, იაპონიასთან სავაჭრო მოლაპარაკებაზე და ნაკლებგანვითარებული ქვეყნების დავალიანებებზე ამერიკული ბანკებისადმი. ბუნებრივია, რომ დანარჩენი სამყარო მრავალმხრივ ზემოქმედებას ახდენს ამერიკულ ეკონომიკაზე.

ჩვენი უახლოესი ამოცანები საკმაოდ მოკრძალებულია. ჩვენ ვცდილობთ რეალურად შევაფასოთ საერთაშორისო სექტორის რაოდენობრივი წვლილი აშშ-ის ეკონომიკაში და სწორი წარმოდგენა ვიქონიოთ იმის შესახებ, თუ როგორ ზემოქმედებენ საერთაშორისო ვაჭრობა და ფინანსები ამერიკულ ეკონომიკაზე.

საერთაშორისო სექტორის მოცულობა, სტრუქტურა და ურთიერთკავშირი

აშშ ვაჭრობის მოცულობა სხვა ქვეყნებთან გაიზარდა როგორც აბსოლუტური, ისე შეფარდებითი მნიშვნელობით. მაგალითად, 1960 წელს, ამერიკის სავაჭრო ექსპორტი და იმპორტი აღწევდა 25-30 მლრდ დოლ. თითოეული და შეადგენდა აშშ ეროვნული შემოსავლის დაახლოებით 5% -ს. 1988 წლისათვის ეს მაჩვენებლები გაიზარდა შესაბამისად 315 და 440 მლრდ-მდე და შეადგენდა ეროვნული შემოსავლის 11 და 13%. ცხრილი 7-6 გვეხმარება განვსაზღვროთ აშშ ძირითადი სავაჭრო პარტნიორები. შესაძლოა, ყველაზე უფრო ცხადი დასკვნა ისაა, რომ ამერიკის საგარეო ვაჭრობის დიდი ნაწილი მოდის მრეწველურად მოწინავე ქვეყნებზე. საინტერესოა აღინიშნოს, რომ კანადა და იაპონია წარმოადგენენ აშშ-ის ძირითად სავაჭრო პარტნიორებს.

ცხრილი 7-6 ნაკლებად ასახავს ფინანსური კავშირების რთულ ქსელს, რომელიც არსებობს ქვეყნებს შორის. ცხრილი 7-6 —დან შეიძლება დავასკვნათ, რომ აშშ სავაჭრო ბალანსის დეფიციტი 1988 წელს უდრიდა 125 მლრდ. დოლ., ე.ი. ამ წელს ამერიკის იმპორტი 125 მლნ. დოლარით მეტი იყო, ვიდრე ექსპორტი. სინამდვილეში ამერიკას გააჩნია სავაჭრო ბალანსის დიდი დეფიციტი უკანასკნელ 12 წელიწადში. როგორ ფინანსდება ასეთი დეფიციტი? როგორ იძენს ქვეყანა (ან ცალკეული პირი) უფრო მეტ საქონელს სხვა ქვეყნებიდან, ვიდრე მათთვისაა გათვალისწინებული, ანუ ექსპორტირდება ამ ქვეყანაში (ანალოგიურად ცალკეულ პირებზე)? პასუხი პარტნიორებისაგან კრედიტების მიღებაში

ან პარტნიორებისადმი ზოგიერთ აქტივსა და მატერიალურ ფასეულობებზე საკუთრების უფლების გადაცემაში უნდა ვეძებოთ. სწორედ ეს მოუვიდა ამერიკის შეერთებულ შტატებს. სავაჭრო ბალანსის დეფიციტს იგი აფინანსებს სხვა ქვეყნების სესხების დახმარებით (ფასიანი ქაღალდების გაყიდვის გზით). აშშ დღეისათვის უმსხვილესი მევალე ქვეყანაა. ამიტომ გასაკვირი როდია, რომ ის ქვეყნები, რომლებთანაც ვაჭრობაში აშშ-ს ძალზე დიდი დეფიციტი გაჩენია, ისეთი, როგორიცაა იაპონია, აქტივებს იძენენ ამერიკაში. მაგალითები: დღეისათვის იაპონელები დიდძალ უძრავ ქონებას ფლობენ ჰავაის კუნძულებზე; იაპონურმა ფირმა „სონიმ“ ახლახან შეიძინა ამერიკული კომპანია „სი-ბი-ეს რეკორდსი“.

საერთაშორისო კავშირების ეკონომიკური ასპექტები

მსოფლიო ვაჭრობისა და საერთაშორისო ფინანსური კავშირების ზეგავლენა ამერიკულ ეკონომიკაზე მრავალმხრივი და ერთობ საგრძნობია. ყურადღებას შევაჩერებთ რიგ ასპექტებზე, რომელთა ნაწილიც ჩვენთვის კარგადაა ცნობილი.

1. სპეციალიზაცია და ცხოვრების დონე. მე-3 თავში აღნიშნული იყო, რომ მოცემულ ქვეყანაში ცალკეული მეწარმეები და მთელი რეგიონები ამჯობინებენ განსაზღვრულ წარმოებაზე დასპეციალებას, რამდენადაც ამ შემთხვევაში იზრდება მისი ეკონომიკური ეფექტიანობა და მაღლდება ცხოვრების დონე. ადრე განხილულ მაგალითში ლაპარაკი იყო, რომ ნებრასკას შტატში მოჰყავთ ხორბალი; რისთვისაც იქ ხელსაყრელი პირობებია, ხოლო ფლორიდა თავის მხრივ დასპეციალებულია ფორთოხლის მოყვანაზე. თავისი პროდუქციის ნაწილის გაყიდვით ორივე შტატის მოსახლეობას შეუძლია ხორბლისა და ფორთოხლის სანაცვლოდ მეტის მიღება, ვიდრე იმ შემთხვევაში, როცა არ იქნებოდა სპეციალიზაცია. ეს სამართლიანია საერთაშორისო ვაჭრობის მიმართაც.საერთაშორისო სპეციალიზაცია ქვეყნებს საშუალებას აძლევს რესურსების კონცენტრაცია მოახდინონ იმ საქონელთა წარმოებაზე, რომელთა გამოშვება მათ შეუძლიათ ყველაზე უფრო ეფექტიანი ხერხებით, და სხვა ქვეყნებთან ვაჭრობის წყალობით მიიღონ ის პროდუქცია, რომლის წარმოებაც მათ არ შეუძლიათ ასე ეფექტიანად. ასეთ საერთაშორისო სპეციალიზაციას თავისი წვლილი შეაქვს უფრო მაღალ

„მსოფლიო შემოსავალში“, ვიდრე რესურსების სხვა ხერხებით გამოყენებისას.

2. კონკურენცია. ვაჭრობის მნიშვნელოვანი და სულ უფრო მზარდი მოცულობა ჩვეულებრივ გულისხმობს კონკურენციის გამწვავებას. მაგალითად, არც ისე დიდი ხანია ამერიკის საავტომობილო მრეწველობაში ბატონობდა სამი მსხვილი ეროვნული ფირმა. იმპორტული ავტომანქანები იშვიათი იყო და ბაზრის უმნიშვნელო ნაწილს შეადგენდა. თანამედროვე პერიოდში აშშ-ში გაყიდული ავტომანქანების 1/4 — იმპორტულია. „ჯენერალ მოტორზი“, „ფორდი“ და „კრაისლერი“ ახლა წააწყდა გაცილებით უფრო კონკურენტუნარიან გარემოს, რამდენადაც ისინი ბაზრის წილისათვის ისეთ ფირმებთან იბრძვიან, როგორიცაა „ნისანი“, „ჰონდა“, „ტოიოტა“, „ფოლკსვაგენი“, „მერსედესი“ და ა .შ.

კარგია თუ არა კონკურენციის გაძლიერება? თუმცა ავტომანქანების საშინაო მწარმოებლები არ შეიძლება ალფრთოვანებული იყვნენ კონკურენციით, მომხმარებლისთვის მას სარგებლობა მოაქვს. უცხოური კონკურენცია მომხმარებლებისათვის უზრუნველყოფს ფართო არჩევანს და ხელს უწყობს საშინაო წარმოების ეფექტიანობის ამაღლებას. გავიხსენოთ „უხილავი ხელის“ კონცეფცია, სწორედ კონკურენციას მოჰყავს შესაბამისობაში კერძო ბიზნესის ინტერესები — მაქსიმალური მოგების მიღება — საზოგადოების ინტერესებთან, რომელიც მიმართულია დეფიციტური რესურსების უფრო ეფექტიან გამოყენებაზე.

3. ფინანსები და საბანკო საქმე. კომუნიკაციური სისტემების ფუნდამენტურმა სრულყოფამ გამოიწვია საფინანსო ბაზრის ინტერნაციონალიზაცია. ნიუ-იორკის საფონდო ბირჟის მოვლენები აისახებიან ლონდონის და ტოკიოს ფასიანი ქაღალდების ბაზრებზე და პირიქით. ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ, რომ ამერიკა უმსხვილესი მევალე გახდა სავაჭრო ბალანსის, დიდი და მყარი დეფიციტის შედეგად.უფრო მეტიც, წამყვანმა ამერიკულმა ბანკებმა დაბალგანვითარებულ ქვეყნებს შესთავაზეს სესხი მლრდ დოლარობით, რომელთა შესაძლო დაუფარაობა ემუქრება ცალკეულ ამერიკულ ბანკებს, და მთლიანად აშშ-ის საბანკო სისტემის საფრთხის წყაროს წარმოადგენს.

4. ეკონომიკის მერყეობა და პოლიტიკა. მაკროეკონომიკურ დონეზე მერყეობისა და პოლიტიკისადმი მიმართებაში გამოვყოფთ ორ ურთიერთდაკავშირებულ მომენტს. ჯერ ერთი, ქვეყანა, რომელიც ჩაბმულია მსოფლიო ვაჭრობაში, აწყდება არასტაბილურობის ფარულ წყაროებს, რომლებიც გავლენას არ ახდენენ ერზე, რომელიც „დახურულია“ მსოფლიო ეკონომიკასთან მიმართებაში. მეორე, არასტაბილურობის ეს ახალი წყაროები ართულებენ სტაბილიზაციის საშინაო პოლი-

ტიკას და მისი ეფექტიანობის შემცირებაც კი შეუძლიათ. მაგალითად, ეკონომიკური დაქვეითება და ინფლაცია შეიძლება მნიშვნელოვნად გავრცელდეს სხვადასხვა ქვეყანაში. დავუშვათ, დასავლეთ ევროპული ქვეყნები განიცდიან საგრძნობ ეკონომიკურ კრიზისს. ამ ქვეყნებში შემოსავლების შემცირების შედეგად დაიკლებს ამერიკულ საქონელთა მოხმარება. შედეგად კი გაიზრდება ამერიკულ გაუყიდავ საქონელთა მარაგები, ამერიკული ფირმები იძულებული გახდებიან შეამცირონ წარმოება და ამის შედეგად კი დასაქმება. ანუ დაქვეითებამ ევროპაში შესაძლოა ხელი შეუწყოს დაქვეითებას აშშ-ში. მეორე მაგალითი: ვალუტის კურსის შეცვლამ შესაძლოა ზეგავლენა მოახდინოს ექსპორტისა და იმპორტის მოცულობაზე და ამის შედეგად წარმოების მოცულობაზე. მაგალითად, თუ დოლარის კურსი ამაღლდება სხვა ვალუტასთან შედარებით, მაშინ უცხოური ვალუტის ერთეულის შეძენაზე დაიხარჯებოდა ნაკლები დოლარი და ეს გამოიწვევდა წარმოების მოცულობისა და დასაქმების შემცირებას ქვეყანაში. რატომ ხდება ეს? რამდენადაც უცხოური ვალუტები ამერიკელთათვის შედარებით იაფი ხდება, შესაბამისად მცირდება ფასებიც უცხოურ საქონელზე და ამერიკელები საპასუხოდ დანახარჯებს გადაიტანენ ადგილობრივი წარმოების საქონლიდან უცხოურზე. საშინაო სტაბილიზაციის პოლიტიკის შემუშავებისას ეს მოსაზრებები გათვალისწინებული უნდა იქნეს.

რეზიუმე

1. შემოსავლის ფუნქციონალური განაწილება გვიჩვენებს საზოგადოების ერთობლივი შემოსავალი თუ როგორ იყოფა ხელფასად, რენტად, სარგებლად და მოგებად; შემოსავლების პირადი განაწილება გვიჩვენებს, თუ როგორ ნაწილდება ერთობლივი შემოსავალი ცალკეულ საოჯახო მეურნეობებს შორის.

2. საოჯახო მეურნეობები თავიანთ მთლიან შემოსავალს ანაწილებენ ინდივიდუალურ გადასახადებად, დანაზოგებად და სამომხმარებლო საქონლად. დანახარჯები ხანგრძლივი გამოყენების სამომხმარებლო საქონელზე და მომსახურების ზოგიერთ სახეობაზე ხორციელდება საოჯახო მეურნეობის შეხედულებისამებრ და შეიძლება დროში გადავადებულ იქნას.

3. ერთპიროვნული მფლობელობა, პარტნიორობა და კორპორაცია საწარმოთა ძირითადი სამართლებრივი ფორმებია. ერთპი-

როვნული მფლობელობის რაოდენობრივი სიჭარბის პირობებში წარმოების საერთო მოცულობის მნიშვნელოვანი ნაწილი კორპორაციაზე მოდის. ამ უკანასკნელებმა დომინირებული მდგომარეობა დაიკავეს სამრეწველო სექტორში, პირველ რიგში იმის გამო, რომ ისინი: ა)ფლობენ შეზღუდულ პასუხისმგებლობას; ბ)ხელსაყრელ მდგომარეობაში იმყოფებიან ფულადი კაპიტალის მოზიდვით ოპერაციათა გასაფართოებლად;

4. აშშ-ის ეკონომიკაში გადამმუშავებელ დარგებზე ეროვნული შემოსავლის დიდი ნაწილი მოდის. ბითუმი და ცალობრივი ვაჭრობა, ასევე მომსახურების ინდუსტრია წარმოადგენენ შემოსავლისა და სამუშაო ადგილების მნიშვნელოვან წყაროს.

5. ამერიკის ეკონომიკა — დიდი ბიზნესის ეკონომიკაა იმ გაგებით, რომ მრავალ დარგში წამყვანი პოზიციები უჭირავს მსხვილ კორპორაციათა მცირე რიცხვს.

6. ამერიკის საერთაშორისო ვაჭრობა მნიშვნელოვნად გაიზარდა როგორც აბსოლუტური მნიშვნელობით, ისე ეროვნული შემოსავლის პროპორციულად. ძირითადად სავაჭრო პარტნიორებად გამოდიან სხვა მრეწველურად განვითარებული ქვეყნები.

7. საერთაშორისო ვაჭრობა იძლევა მნიშვნელოვან ეკონომიკურ სარგებლობას: ა)მსოფლიო რესურსების ყველაზე უფრო ეფექტიანი გამოყენების ფორმით; ბ)აძლიერებს კონკურენციას. პოტენციური ნაკლოვანება ისაა, რომ საერთაშორისო ეკონომიკური ურთიერთობები წარმოშობენ მერყეობის ახალ წყაროებს მაკროეკონომიკურ დონეზე. ეს ართულებს ეკონომიკური პოლიტიკის შემუშავებას.

ტერმინები და ცნებები

შემოსავლის ფუნქციონალური და პირადი განაწილება
ხანგრძლივი გამოყენების საქონლები და მიმდინარე მოხმარების საქონლები
მომსახურებები
ქარხანა
ფირმა
ჰორიზონტალური და ვერტიკალური კომბინირება
კონგლომერატები

დარგი
ერთპიროვნული ფლობა (ერთპიროვნული მეწარმეობა)
პარტნიორობა
შეზღუდული პასუხისმგებლობა
ორმაგი დაბეგვრა
საკუთრებისა და მართვის ფუნქციების გაყოფა

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1. ახსენით რა განსხვავებაა შეპოსაელის ფუნქციონალურ და პირად განაწილებას შორის. როგორ იცვლება წარმოებისა და რესურსების განაწილების სტრუქტურა, თუ შეპოსაელის განაწილება სრული თანასწორობის პოზიციას მიაღწევს (იხ. ნახ. 7-1)?

2.რატომაა ხანგრძლივი მოხმარების საქონელზე მოთხოვნა ნაკლებსტაბილური, ვიდრე მაქდინარე მოხმარების საქონლისა?

3. რა განსხვავებაა საწარმოს, ფირმასა და დარგს შორის? რატომაა პრაქტიკაში ხშირად რთული, დარგის განსაზღვრა?

4. როგორია ბიზნესის სამართლებრივი ორგანიზაციის ძირითადი ფორმები? რაშია თითოეული მათგანის უპირატესობები და ნაკლოვანებები? როგორ განსაზღვრავთ კორპორაციათა წაყვან როლს ამერიკის ეკონომიკაში? ახსენით და შეაფასეთ საკუთრებისა და მართვის ფუნქციათა დანაწილება, რომელიც კორპორაციას ახასიათებს როგორც მეწარმეობითი საქმიანობის ფორმას.

5. რომელი დარგებია ძირითადი ამერიკის ეკონომიკისათვის: 1.მოცულობა ვირმათა რაოდენობის და 2.შეპოსაელის სიდიდისა და შეპოიავაზებული სამუშაო ადგილების თვალსაზრისით?

6. ახსენით და შეაფასეთ შემდეგი მდგომარეობა: ა)„მომხმარებელი და მხოლოდ მომხმარებელი განსაზღვრავს როგორი სიდიდის უნდა იყოს კორპორაცია, გამოიყენებს რა თავის ხმის უფლებას“. ბ) „თვეი თანამედროვე ინდუსტრიული წარმოების ბუნება მოითხოვს, რომ პროფკავშირები, სახელმწიფო და საწარმოები მსხვილი იყოს და მათი სიდიდე შეუსაბამოს ხდიდეს ძველი, წვრილმასშტაბიანი, უფრო მარტივი და უფრო მოქნილი კაპიტალისტური სისტემის ფუნქციონირებას“.

გ)„საწარმოს სამართლებრივი ფორმის შერჩევა საკარახვევია პირველ რიგში საწარმოს კონკრეტული მიმართულების ფინანსური მოთხოვნებით“.

დ)„თუ ჩვენ გვინდა კაპიტალიზმში ცხოვრება, უნდა ეცდილობდეთ უთანასწორობას შეპოსაელების განაწილებაში“.

7. როგორია რაოდენობრივი თვალსაზრისით მსოფლიო ვაჭრობის როლი აშშ-სათვის? ახსენით თვეისი: „ერები საერთაშორისო ვაჭრობაში ძინაწილეობენ იმიტომ, რომ ის მათ სპეციალიზაციის უპირატესობათა რეალიზაციის შესაძლებლობას აძლევს“.

8. როგორ ფინანსდება აშშ-ის სავაჭრო ბალანსის მუდმივი დეფიციტი? ეთანხმებით თუ არა ასეთ მტკიცებას:...აშშ სავაჭრო ბალანსის დეფიციტი ნიშნავს, რომ ამერიკა მეტ საქონელს ღებულობს სხვა ქვეყნებიდან, ვიდრე თვითონ აძლევს სანაცვლოდ. უფრო მეტიც, სავაჭრო ბალანსის დეფიციტი სასურველია ეკონომიკური თვალსაზრისით?

9. დაეუშვათ, მეტისმეტი ერთობლივი დანახარჯები აშშ-ში ინფლაციას განაპირობებენ. ახსენით, როგორ ზემოქმედებას მოახდენს: ა)დოლარის გაძვირება და ბ)დოლარის გაუფასუ-

ბოლო შტრიხი

კორპორაციათა საქმიანობის დაფინანსება

კორპორაციათა ერთ-ერთი მთავარი უპირატესობაა დაფინანსონ საკუთარი ოპერაციები აქციებისა და ობლიგაციების გაყიდვით. განვიხილოთ კორპორაციათა ფინანსების ბუნება უფრო დაწვრილებით.

საერთოდ, კორპორაციები თავიანთ საქმიანობას აფინანსებენ სამი სხვადასხვა გზით. ჯერ ერთი, სახსრების მნიშვნელოვანი ნაწილი შემოდის შიდა წყაროებიდან — კორპორაციის გაუნაწილებელი მოგებიდან. მეორე, კერძო პირებისა და არაკორპორირებული ფირმების მსგავსად, კორპორაციები იყენებენ ფინანსური ინსტიტუტების კრედიტებს. მაგალითად, მცირე კორპორაცია, რომელსაც სურს ქარხნის ან საწყობის აშენება, სახსრებს იღებს კომერციულ ბანკში, და ასევე შემნახველ, საკრედიტო ან სადაზღვევო კომპანიაში. ამასთან, მხოლოდ კორპორაციას შეუძლია გამოუშვას ჩვეულებრივი აქციები და ობლიგაციები.

ჩვეულებრივი აქციები უზრუნველყოფენ კორპორაციის საკუთრების ნაწილზე უფლებას. სააქციო სერთიფიკატის მყიდველს ხმის უფლება აქვს კორპორაციის თანამდებობის პირთა არჩევნებზე, მას ასევე გარანტირებული აქვს კორპორაციის გამოუცხადებელი მოგების განსაზღვრული წილი. თუ თქვენ შეიძენთ 1000 დოლარის ღირებულების აქციას „სპეციფიკ მოტორზ“ კომპანიის მიერ გამოშვებული 100 ათასი დოლარის აქციიდან, ეს ნიშნავს, რომ თქვენ უფლება გაქვთ მთელი დივიდენდების 1%-ზე, რომელიც გამოცხადებულია ასანაზღაურებლად დირექტორთა საბჭოს მიერ. თქვენ ასევე გეკუთვნით ხმების 1% კორპორაციის ხელმძღვანელთა ყოველწლიურ არჩევნებზე. ამის საპირისპიროდ ობლიგაცია არ იძლევა საკუთრების ფლობის უფლებას. აქციის მყიდველი კორპორაციას უბ-

რალოდ სესხს სთავაზობს. ობლიგაცია მხოლოდ მოწმობაა, რომელიც სესხის ფაქტს ადასტურებს, რომლის საფუძველზე კორპორაცია ვალდებულებას ღებულობს ობლიგაციის მფლობელს განსაზღვრული თანხა გადაუხადოს ვადის გასვლისთანავე, ასევე ყოველწლიურად გადაუხადოს სარგებელი, ობლიგაციის დაფარვამდე. მაგალითად, ყიდულობენ „სპესიფიკ მოტორზ"-ის ობლიგაციას, რომელიც გამოშვებულია 10 წლის ვადით, 1000 დოლ. ნომინალური ღირებულებით სარგებლის დადგენილი 10%-იანი განაკვეთით. ეს ნიშნავს, რომ თქვენი 1000 დალარისათვის „სპესიფიკ მოტორზი" ყოველწლიურად სარგებლის სახით 100 დოლარის გადახდის გარანტიას კისრულობს, შემდგომი 10 წლის განმავლობაში და ამ ვადის დასასრულს დაგიბრუნოთ 1000 დოლარი.

აქციებსა და ობლიგაციებს შორის აშკარა განსხვავებაა. ჯერ ერთი, როგორც აღინიშნა, ობლიგაციის მფლობელები არიან არა კომპანიის მესაკუთრეები, არამედ მისი მხოლოდ კრედიტორები. მეორე, იგულისხმება, რომ ობლიგაციები ნაკლებადაა დაკავშირებული რისკთან, ვიდრე აქციები, ორი მიზეზით. ერთი მხრივ, ობლიგაციის მფლობელი სარგებლობს „პირველრიგითობის უფლებით" კორპორაციის შემოსავლებზე. ამრიგად, აქციის მფლობელებზე დივიდენდები მანამ არ გაიცემა, სანამ ობლიგაციის მფლობელებს არ აუნაზღაურდებათ სარგებლის მთელი მისაცემლები, მეორე მხრივ, აქციათა მფლობელებმა იციან თუ რამდენად დიდია მათი დივიდენდები და რა თანხაზე უნდა ჰქონდეთ იმედი. თუ „სპესიფიკ მოტორზ"-ს მძიმე პერიოდი დაუდგება, შესაძლოა აქციათა მფლობელებმა სულაც ვერ მიიღონ დივიდენდები და თვით აქციებიც გაუფასურდეს. იმ პირობით, რომ კორპორაცია არ გაკოტრდება „სპესიფიკ მოტორზის" -ის ობლიგაციის მფლობელთათვის გარანტირებულია 100 დოლ. სარგებლის ყოველწლიური გადახდა და 1000 დოლარის დაბრუნება ათწლიანი ვადის გასვლის შემდეგ. მაგრამ ეს არ ნიშნავს, რომ ობლიგაციების ყიდვა, რომლებსაც კორპორაციები უშვებენ, რისკთან არ იყოს დაკავშირებული. კომპანიის ობლიგაციების საბაზრო ღირებულება შეიძლება მერყეობდეს კორპორაციის ფინანსური მდგომარეობისაგან დამოკიდებულებით. თუ „სპესიფიკ მოტორზი" აღმოჩნდება ეკონომიკურ სიძნელეთა ზოლში და დადგება საკითხი კორპორაციის ფინანსური მთლიანობის შესახებ, „სპესიფიკ მოტორზის"-ის ობლიგაციათა საბაზრო ღი-

რებულება შესაძლოა დაეცეს. მაშინ თქვენ შეგიძლიათ მათთვის მიიღოთ მხოლოდ 600 ან 700 დოლარი დახარჯული 1000 დოლარის ნაცვლად და ამგვარად იზარალებთ. უფრო მეტიც, სარგებლის განაკვეთების ცვლილებებიც ზეგავლენას ახდენს ობლიგაციათა საბაზრო ფასზე. კერძოდ, სარგებლის განაკვეთის გადიდება იწვევს ობლიგაციის ფასის შემცირებას და პირიქით. დავუშვათ, რომ თქვენ ჰყიდით 10 წლის ვადით გამოცემულ „სპესიფიკ მოტორზის"-ის 1000 დოლარიან ობლიგაციას, ამ (1990) წლის 10%-იანი განაკვეთით. ეს, როგორც წესი, ნიშნავს, რომ თქვენი ობლიგაცია უზრუნველყოფს 100 დოლარს დადგენილი სარგებლის სახით,რომელიც ყოველწლიურად გაიცემა. ახლა კი დავუშვათ, რომ შემდეგი წლიდან სარგებლის განაკვეთი აიწევს 15%-მდე და „სპესიფიკ მოტორზმა" უკვე უნდა უზრუნველყოს ყოველწლიური გადასახდელის დადგენილი 150 დოლარი ახალი, 1991 წელს გამოშვებული ათწლიანი 1000 დოლარიანი ობლიგაციის მიხედვით. ცხადია, რომ არც ერთი საღად მოაზროვნე ადამიანი 1000 დოლარს არ გადაიხდის თქვენი ობლიგაციისათვის, რომელიც ყოველწლიურად მხოლოდ 100 დოლარს მოიტანს, მაშინ როცა ახალი 1000 დოლარიანი ობლიგაციები მოიტანენ 150 დოლარს წელიწადში. საბოლოო ანგარიშით, თქვენ თუ გაყიდით 1990 წელს გამოშვებულ ობლიგაციას მისი დაფარვის ვადაზე ადრე, იზარალებთ.

ობლიგაციათა მფლობელები რისკის სხვა ელემენტებსაც აწყდებიან ინფლაციის გამო. თუ თქვენი ობლიგაციის მოქმედების ათწლიანი ვადის მანძილზე „სპესიფიკ მოტორზში" საგრძნობი ინფლაცია შეინიშნება, ის 1000 დოლარი, რომელსაც თქვენ ვადის დამთავრებისას მიიღებთ, მნიშვნელოვნად ნაკლები მსყიდველობითუნარიანი იქნება, ვიდრე ის 1000 დოლარი, რომელიც თქვენ ასესხეთ „სპესიფიკ მოტორზს" 10 წლის წინათ. თქვენ სესხად მისცემთ „ძვირ" დოლარებს, ხოლო დაიბრუნებთ „იაფს".

თავი მერვე

ამერიკული კაპიტალიზმის რეალობები: სახელმწიფო სექტორი

ამ თავის მთავარი ამოცანაა მკითხველს გააცნოს სახელმწიფო სექტორის ფუნქციონირების ფაქტობრივი მხარე. კერძოდ ის, თუ გადასახადების რა სახეებს იყენებს ფედერალური მთავრობა, შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები. რა მიზნებისა და რომელი პროგრამების ფარგლებში იხარჯება საგადასახადო შემოსულობანი.

ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის მასშტაბების გამო მიმდინარეობს განუწყვეტელი დისკუსია. ამიტომ კარგად უნდა გაერკვეთ სახელმწიფოს პრაქტიკულ საქმიანობაში.

აქვე უნდა გავაკეთოთ ორი შენიშვნა.

ჯერ ერთი, ამ თავში განიხილება სახელმწიფო სექტორის როგორც „შემოსავლის" მიმღებისა და განმკარგავის როლი. სახელმწიფოს ზეგავლენა ეკონომიკაზე ყველაზე უფრო საგრძნობია დაბეგვრისა და სამთავრობო ხარჯების მეშვეობით, მაგრამ არსებობს ეკონომიკურ ცხოვრებაში სახელმწიფოს ჩარევის მრავალი სხვა გზაც (თავი 6). მაგალითად, ორი უკანასკნელი ათწლეულის მანძილზე მნიშვნელოვნად გაიზარდა სახელმწიფოს მარეგულირებელი როლი (თავი 34). ეკონომიკის სახელმწიფოებრივი რეგულირება იწვევს მნიშვნელოვან შედეგებს წარმოების, დასაქმების, შრომის მწარმოებლურობის, ფასების დონის და რესურსების განლაგებისათვის. ერთი სიტყვით, მხოლოდ სამთავრობო დანახარჯთა და საგადასახადო შემოსულობათა განხილვა ვერ იძლევა სახელმწიფო სექტორის ეკონომიკური მნიშვნელობის სრულ სურათს.

მეორე, ეკონომიკაში კერძო და სახელმწიფო სექტორთა საქმიანობას შორის ფუნდამენტური განსხვავებაა. იგი იმით გამოიხატება, რომ პირველ შემთხვევაში ეკონომიკური საქმიანობა ~~ნებაყოფლობით~~ ხასიათს ატარებს, უკანასკნელში-~~სავალდებულოს~~ საოჯახო მეურნეობათა და საწარმოთა შემოსავლები და გასავლები, საქონელთა და რესურსების ყიდვისა და გაყიდვის

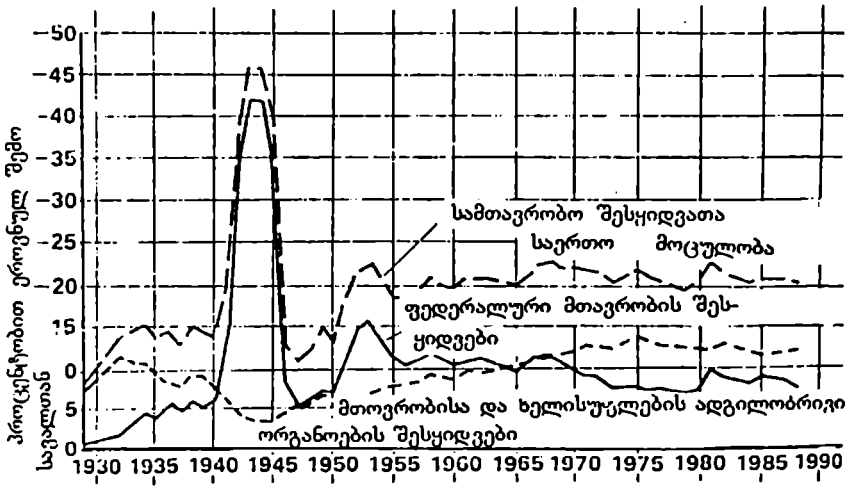
შესახებ მათ ნებაყოფლობით გადაწყვეტილებათა შედეგია. სამთავრობო საგადასახადო შემოსულობანი კი სავალდებულო დებეგვრის შედეგია. საოჯახო მეურნეობებს და საწარმოებს არა აქვთ არჩევანი, ისინი იძულებული არიან გადაიხადონ გადასახადი. უფრო ნაკლებად ეს სავალდებულო ხასიათი სახელმწიფო ხარჯების მუხლებში ვლინდება. და თუ არავის აიძულებენ ისარგებლონ სახელმწიფო ავტომაგისტრალებით, ბიბლიოთეკებით ან კლინიკებით, მაშინ ფიზიკურად და გონებრივად ყველა სრულყოფილმა ბავშვმა უნდა მიიღოს სახელმწიფო განათლება ან მისი ექვივალენტი.

ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის ზრდა

სახელმწიფოს ეკონომიკური როლის შესახებ ზოგადი წარმოდგენა შეიძლება მიღებული იქნას საქონელთა და მომსახურების სამთავრობო შესყიდვებისა და სახელმწიფო ტრანსფერტული გადასახდელების შესწავლით.

სამთავრობო შესყიდვები

8-1 ნახაზზე საქონელია და მომსახურების **სახელმწიფო შესყიდვები** შედარებულია ეროვნულ პროდუქტთან, ე.ი. საქონელთა და მომსახურების საერთო მოცულობასთან, რომელიც წარმოებულია ქვეყანაში 1929 წლიდან 1988 წლამდე. საერთო სამთავრობო შესყიდვები მნიშვნელოვნად გაიზარდა ეროვნულ პროდუქტთან შედარებით 1929-1940 წლებში, შემდგომ სწრაფად გაიზარდა მეორე მსოფლიო ომის დროს. მაგრამ 50-იანი წლების დასაწყისიდან სამთავრობო ხარჯები მერყეობდა ეროვნული პროდუქტის 20%-ის დონეზე.ეროვნული პროდუქტი მნიშვნელოვნად გაიზარდა 1929-დან 1985 წლამდე, ასე რომ სახელმწიფო დანახარჯთა აბსოლუტური მოცულობაც ძლიერ გაიზარდა. 1988 წელს სახელმწიფო ხარჯები საქონელზე და მომსახურებაზე შეადგენდა 964 მლრდ. დოლარს, 1929 წლის 9 მლრდ - თან შედარებით



ნახ. 8-1. საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვები პროცენტობით ეროვნულ შემოსავალთან 1929-1988 წლებში.

1929-1940 წლებში სახელმწიფო შესყიდვების წილი ეროვნულ შემოსავალში გაიზარდა, მაგრამ მკვეთრი ნახტომი მოხდა მეორე მსოფლიო ომის წლებში. 50-იანი წლების დასაწყისიდან საქონლისა და მომსახურების შესყიდვა ეროვნული შემოსავლის დაახლოებით 20%-ს შეადგენს.

ტრანსფერტული გადასახდელები

ნახაზი 8-1 ამკირებს სახელმწიფოს როლს ეკონომიკაში, რამდენადაც სახელმწიფო ხარჯების მეორე სახეობა - **ტრანსფერტული გადასახდელები** - აქ არაა მოტანილი. საქონლისა და მომსახურების შეძენასთან ერთად (იარაღის შესყიდვა, ავტომაგისტრალებისა და საფოსტო დაწესებულებათა მშენებლობა, მოსამართლეთა, მეხანძრეთა, მასწავლებლების მომსახურების ანაზღაურება) სახელმწიფო დამატებით გასცემს გადასახდელებს, საგადასახადო შემოსავლებს, რომლებიც ყველა გადამხდელისგანაა მიღებული, გადაანაწილებს მათ მოსახლეობის განსაზღვრულ ფენებზე უმუშევრებისათვის დახმარების ფორმით, სოციალური დაზღვევისა და უზრუნველყოფის ხაზით მისაცემლებს, დახმარებებს ვეტერანებზე (ომის) ა.შ. უკანასკნელ ორ ათწლეულში ტრანსფერტული

გადასახდელები შესამჩნევად გაიზარდა. ისინი გაიზარდა 1929 წ. 3,7 მლრდ-დან 586 მლრდ-მდე 1988 წელს, ანუ ეროვნული შემოსავლის 4-დან 12%-მდე. ამის შედეგად საგადასახადო შემოსულობანი, რომლებიც საჭიროა სახელმწიფოებრივი შესყიდვებისა და ტრანსფერტული გადასახდელებისათვის, ეროვნული პროდუქტის 1/3 შეადგენს.[1] 1988 წელს აშშ-ში ყოველი მამაკაცი, ქალი ან ბავშვი დაბეგრილი იყო გადასახადით საშუალოდ 3 ათასი დოლარით, ანუ იმავე წელს გადასახადის გადამხდელმა საშუალოდ 2 სთ. და 45 წთ. დახარჯა ყოველი 8 საათიანი სამუშაო დღიდან გადასახადების გადასახდელად! ამასთან, აუცილებელია აღინიშნოს, რომ აშშ-ში მრეწველურად განვითარებულ სხვა ქვეყნებთან შედარებით სახელმწიფო სექტორის მოცულობა დიდი როდია. შვეიცარიაში, ნორვეგიაში, ფინეთში, დიდ ბრიტანეთსა და გერმანიაში გადასახადები შეადგენენ ეროვნული პროდუქტის 51, 46, 45, 39 და 37%, აშშ-ში დაახლოებით 30%-თან შედარებით.

შესყიდვები და ტრანსფერტული გადასახდელები: რა განსხვავებაა?

სახელმწიფო შესყიდვებსა და ტრანსფერტულ გადასახდელებს შორის ზემოაღნიშნული განსხვავება ზოგიერთ დაზუსტებას მოითხოვს. სახელმწიფო შესყიდვებს ხშირად გამომფიტველს უწოდებენ, რამდენადაც ისინი უშუალოდ შთანთქავენ ან იყენებენ რესურსებს: ამასთან, მიღებულ პროდუქტს თავისი წილი შეაქვს ეროვნულ შემოსავალში. ტრანსფერტული გადასახდელები, მეორე მხრივ, არაგამომფიტველს წარმოადგენს, რადგანაც თვითონ ისინი შთანთქავენ რესურსებს და წარმოებასთან არ არიან დაკავშირებული.

აღსანიშნავია, რომ სახელმწიფო შესყიდვები და ტრანსფერტები საკმაო ზომით სხვადასხვანაირად ზემოქმედებენ რესურსების განაწილებაზე. სამთავრობო დანახარჯების მეშვეობით საზოგადოება ცდილობს გადაანაწილოს რესურსები საქონელთა კერძო მოხმარებიდან საზოგადოებრივისაკენ. ტრანსფერტის მეშვეობით სახელმწიფო ცვლის კერძო სექტორის საქონელთა წარმოებას. თუ სამთავრობო გადასახადები 10 მლნ-ს აღწევენ, შეიძლება მოველოდეთ, რომ საქონელთა და მომსახურების

1. აქ ჩვენ განვიხილავთ სახელმწიფო დანახარჯების დაფინანსებას; ამ საკითხს ჩვენ მოკუბრუნდებით მე-14 და მე-20 თავებში.

შესყიდვა კერძო პირების მიერ დაახლოებით ამ თანხით შემცირდება. საზოგადოების მიერ წარმოებული საქონლისა და მომსახურების იმ 10 მლნ. შეძენით ცალკეული პირები ან ჯგუფები ფაქტობრივად შესაძლებლობას ღებულობენ სახელმწიფოს დახმარებით მოიხმარონ საზოგადოების მიერ ანაზღაურებული საქონელი.

ტრანსფერტულ გადასახდელებს სხვა მნიშვნელობა გააჩნიათ: ისინი კი არ ზემოქმედებენ საზოგადოებრივი პროდუქტის გადიდებაზე პირადის ხარჯზე, არამედ უბრალოდ პირადი მოხმარების „გარდაქმნას" იწვევენ. 10 მლნ. დოლარის გადახდა გადასახადების სახით შეამცირებს გადამხდელთა პირად მოხმარებას დაახლოებით ამავე თანხით, მაგრამ საოჯახო მეურნეობები, რომლებსაც ის 20 დოლარი შეხვდება სოციალური მისაცემლების სახით, გაადიდებენ თავიანთ ხარჯებს პირად მოხმარებაზე დაახლოებით იმავე თანხით. მაგრამ ალბათ ტრანსფერტის მიმღებნი იყიდიან საქონელს, რომელიც რაღაცით მაინც განსხვავდება იმათგან, რომლებიც გადასახადის გადამხდელებმა შეიძინეს. მაშასადამე, ტრანსფერტები იწვევენ ინდივიდუალური მოხმარების საქონელთა წარმოების სტრუქტურის შეცვლას.

სახელმწიფო შესყიდვებსა და ტრანსფერტულ გადასახდელებს შორის ამ განსხვავებას უშუალო კავშირი აქვს ეკონომიკაში სახელმწიფოს როლის ზრდის პრობლემის გამოკვლევასთან. საფუძველმოკლებული როდია ჩავთვალოთ, რომ ტრანსფერტული გადასახდელების შემთხვევაში ეკონომიკაში სახელმწიფოებრივი ჩარევა ნაკლებადაა გამოხატული, ვიდრე სახელმწიფო შესყიდვების შემთხვევაში.

ზოგიერთი მიზეზი

ეკონომიკაში სახელმწიფო სექტორის არსებობის ძირითადი ლოგიკური დასაბუთება მიზნად ისახავს ქვეყნის მოსახლეობის მისწრაფებას აღმოფხვრას ან შეარბილოს არასტაბილურობა, დაბალეფექტიანობა და უთანასწორობა, რომელიც დაკავშირებულია საბაზრო ეკონომიკასთან.

განვიხილოთ იმ ფაქტორთა მოკლე ჩამონათვალი, რომლებიც ახსნიან სახელმწიფო ხარჯებსა და გადასახადების ისტორიულ ზრდას და თანამედროვე მასშტაბებს.

1. ომი და თავდაცვა. შეიარაღებულმა კონფლიქტებმა და „ცივმა ომმა" ხელი შეუწყვეს ფედერალური ხარჯების მაღალ დონეზე შენარჩუნებას უკანასკნელი ოთხი ათწლეულის განმავლობაში. სამთავრობო

ხარჯებისა და დაბეგვრის ზრდა 1940 წ. შემდეგ დაკავშირებულია თავდაცვისა და სამხედრო-კოსმოსური გამოკვლევის დანახარჯებთან. 1988 წ. ეროვნული თავდაცვის ხარჯებმა 298 მლრდ. დოლ. შეადგინა.

2. ხალხთმოსახლეობის ზრდა. ამერიკელები დღეს ორჯერ მეტია, ვიდრე სულ რაღაც 60 წლის წინ. ბუნებრივია, ეს ნიშნავს, რომ გაიზარდა მოქალაქეთა რიცხვი, რომელთათვისაც უზრუნველყოფილი უნდა იყოს საზოგადოებრივი დოვლათი და მომსახურება. სხვა სიტყვებით, მოსახლეობის ერთ სულზე სახელმწიფო ხარჯების უცვლელობის პირობებშიც კი საერთო სამთავრობო ხარჯები უკანასკნელ ათწლეულებში მნიშვნელოვნად უნდა გაზრდილიყო.

3. ურბანიზაცია და მოთხოვნა საზოგადოებრივ სიკეთეებზე. მოსახლეობის რაოდენობასთან ერთად აშშ-ში მნიშვნელოვანი ფაქტორია მოცემული პოპულაციის გეოგრაფიული მდებარეობა, რომელიც განსაზღვრავს ეკონომიკაში სახელმწიფოს ჩარევის ზრდას. კერძოდ, ამერიკის ეკონომიკის მზარდი ურბანიზაცია განაპირობებს უზარმაზარი ხარჯების აუცილებლობას ქუჩების, საზოგადოებრივი ტრანსპორტის, პოლიციის, სახანძრო დაცვის, კანალიზაციის და ა.შ. შესანახად. უფრო მეტიც, ხალხი მოითხოვდა საზოგადოებრივი დოვლათისა და მომსახურების დიდი ოდენობით მიცემას და ამასთან უკეთესი ხარისხისას, რომლის უზრუნველყოფა ხდება ეკონომიკის კერძო სექტორით. ჩვენ გვსურს ვისარგებლოთ ფართო და მაღალი კლასის ავტომაგისტრალებით, რომლებიც მოსახერხებელია ავტომანქანების დიდი რაოდენობისა და უკეთესი ხარისხისათვის. ჩვენ დიდ შესაძლებლობებს ვაღწევთ განათლების მიღებისა და სამუშაო ძალის მომზადების ხარისხის ამაღლებაში კერძო მრეწველობის მოთხოვნათა დასაკმაყოფილებლად.

4. გარემოს ხარისხი. ხალხთმოსახლეობის ზრდამ და ურბანიზაციამ სერიოზულად გააძწვავეს გარემოს პრობლემები. კერძოდ, საზოგადოება მნიშვნელოვნად ინფორმირებულია იმის შესახებ, რომ უდიდესი რაოდენობის დოვლათის წარმოება და მოხმარება გამოიწვევს სერიოზულ, ანუ თანამდევი დანახარჯების ზრდას ჰაერის, წყლისა და ნიადაგის გაჭუჭყიანების ფორმით. გარემოს პრობლემათა გადაწყვეტაში მთავარი როლი მთავრობას ერგო.

5. ეგალიტარიზმი. 60-იანი წლების შუახანებიდან ფართო გავრცელება ჰპოვა სიღარიბის დაძლევისა და შემოსავლების უთანასწორობის შემცირების პროგრამებმა. კერძოდ მათ მიეკუთვნება სოციალური დაზღვევის განვითარება, უმუშევრობის დახმარებები, სოციალური უზრუნველყოფა, უფასო სამედიცინო მომსახურების სახელმწიფო პროგრა-

მა, სასურსათო კუპონები, სახელმწიფო საბინაო მშენებლობა. 20 წლის წინათ ასეთ პროგრამებზე მოდიოდა ეროვნული პროდუქტის დაახლოებით 3%. მიუხედავად რეიგანის ადმინისტრაციის მცდელობისა შეემცირებინა ასეთი პროგრამების ზრდა, თანამედროვე პერიოდში მათზე იხარჯება ეროვნული პროდუქტის 12%.

ფედერალური ფინანსები

ახლა სახელმწიფო სექტორი დავყოთ შემადგენელ ნაწილებად-ფედერალურ მთავრობად, შტატების მთავრობად და ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანოებად, რათა შევადაროთ მათი ხარჯებისა და საგადასახადო შემოსულობათა ხასიათი. ფედერალური მთავრობის ბიუჯეტი მოტანილია ცხრილში (8-1).

ფედერალური მთავრობის ხარჯები

მიუხედავად იმისა, რომ 8-1 ცხრილში ჩვენ აღვნიშნავთ ფედერალური მთავრობის ხარჯების ფართო მრავალფეროვნებას, მასში გამოიყოფა საშუალებათა გამოყენების სამი უმნიშვნელოვანესი სფერო: 1. შემოსავლების დაცვა; 2.ეროვნული თავდაცვა და 3.სახელმწიფო ვალის სარგებლის გაცემა.

კატეგორია „შემოსავლების დაცვა“ ასახავს მრავალ ადრე ხსენებულ პროგრამას შემოსავლების შენარჩუნების მიზნით, რომელიც ითვალისწინებს დახმარებას მოხუცების, არაშრომისუნარიანების, ინვალიდებისადმი, მათთვის, ვისაც სამედიცინო დახმარება სჭირდება და ა.შ.

ეროვნული თავდაცვა ფედერალური ბიუჯეტის ხარჯების მეოთხედზე მეტს შეადგენს, რაც მიუთითებს დანახარჯთა მაღალ დონეზე სამხედრო მზადყოფნის შესანარჩუნებლად.

სახელმწიფო ვალის სარგებლის გაცემა უკანასკნელ წლებში, შესამჩნევად გადიდდა, რამდენადაც გაიზარდა თვით სახელმწიფო ვალის სიდიდე და იმავდროულად გადიდდა სარგებლის განაკვეთი. ხარჯების კატეგორიის არსი, რომელიც მოცემულია 8-1 ცხრილში, გასაგებია თვით მისი დასახელებიდანაც.

ცხრილი 8-1. აშშ-ს ფედერალური ბიუჯეტი 1987 წ.

საგადასახადო შემოსულობანი	თანხა (მლრდ. დოლ.)	% ჯამთან	გასავლები	თანხა (მლრდ. დოლ.)	% ჯამთან
პირადი საშემოსავლო გადასახადი	393	46	შემოსავლების დონის შენარჩუნება	406	40
გადასახადი ხელფასის ფონდიდან	303	35	ეროვნული თავდაცვა	282	28
გადასახადები კორპორაციათა მოგებიდან	84	10	სახელმწიფო ვალის სარგებელი	139	14
სააქციზო მოსაკრებლები	32	4	განათლება და ჯანდაცვა	70	7
საბაჟო გადასახდელები	15	2	სოფლის მეურნეობა, ბუნებრივი რესურსები, გარემო	41	4
გადასახადები უძრავ ქონებასა და ნაჩუქრობაზე	7	1	ვაჭრობა, საცხოვრებელი ბინები, ტრანსპორტი	31	3
სხვა გადასახადები	20	2	სხვა ხარჯები	35	4
საერთო შემოსულობანი	851	100	საერთო ხარჯები	1 004	100

წყარო: Economic Report of the President. (შემადგენელი ნაწილების ჯამი შესაძლოა არ დაემთხვეს საერთო რაოდენობას) დამრგვალების გამო)

ფედერალური მთავრობის შემოსავლები

როგორც 8-1 ცხრილიდან ჩანს, ფედერალური ბიუჯეტის შემოსულობათა ძირითადი წყაროა მოქალაქეთა საშემოსავლო გადასახადი, გადასახადი ხელფასის ფონდიდან, გადასახადი კორპორაციათა მოგებიდან, რომლებიც შეადგენენ შესაბამისად 46, 35 და 10 ცენტს გადასახადის სახით ამოღებულ ყოველ დოლარ'ხე.

პირადი საშემოსავლო გადასახადი. ეს გადასახადი აშშ საგადასახადო სისტემის ძირითადი ელემენტია და ამიტომ დეტალურ შესწავლას მოითხოვს.

პირადი საშემოსავლო გადასახადების თანამედროვე სტრუქტურა ასახავს ძირითად ცვლილებებს საშემოსავლო გადასახადების შესახებ დებულებაში, რომელსაც მოიცავს 1986 წლის კანონი საგადასახადო რეფორმის შესახებ. ამ კანონის თანახმად, ერთი მხრივ, მნიშვნელოვანწილად მცირდება გადასახადით დასაბეგრი შემოსავლების ჩამონათვალი და მცირდება საგადასახადო განაკვეთები და იმავდროულად ფართოვდება გადასახადით დაბეგვრის ბაზა, ანუ გადასახადით დასაბეგრი შემოსავლის ოდენობა.

პირადი საშემოსავლო გადასახადის დახასიათება. პირველ რიგში, ზოგად შტრიხებში განვიხილოთ გადასახადით დაბეგვრაში უკანასკნელი ცვლილებები. პირადი საშემოსავლო გადასახადი ამოიღება შემოსავლებიდან, რომლებიც დაბეგვრას ექვემდებარება, ანუ საოჯახო მეურნეობათა და არაკორპორირებულ საწარმოთა შემოსავლებიდან, ზოგიერთი გამონაქვითისა და შეღავათის გამოკლების შემდეგ. ასე, მაგალითად, 1986 წ. კანონის თანახმად, პირს, რომელიც ქორწინებაში არ ყოფილა, უფლება აქვს ნორმატიულ გამონაქვითზე 3 ათასი დოლარის ოდენობით, ხოლო მეუღლეთა წყვილს - 5 ათასი დოლარის ოდენობით. ყოველი ცალკეული პირი საოჯახო მეურნეობის ფარგლებში სარგებლობს პერსონალური გამონაქვითით 2 ათასი დოლარის საზღვრებში. მაგალითად, მეუღლეთა წყვილს კმაყოფაზე მყოფი ორი ბავშვით, პერსონალური გამონაქვითი ექნება 8 ათასი დოლარის ოდენობით. გამონაქვითები ვრცელდება საქველმოქმედო ანაბრებზე და ა.შ.

კანონი საგადასახადო რეფორმის შესახებ აფართოებს გადასახადით დაბეგვრის ბაზას, ანუ ადიდებს გადასახადით დასაბეგრი შემოსავლის მოცულობას სხვადასხვა დანაქვითების გაუქმებისა და შეზღუდვის გზით და გადასახადების გადახდისაგან თავის არიდების შესაძლებლობათა

აღმოფხვრით, რომელიც არსებობდა წინა კანონში გადასახადების შესახებ. კერძოდ, ანაბრების დიდ ნაწილზე, პირად საპენსიო ანგარიშებზე ახლა არ ვრცელდება გამონაქვითი და არ არსებობს ამ ანაბრების დამალვის შესაძლებლობები. მაგრამ, უფრო მნიშვნელოვნია სხვა. შემოსავლები კაპიტალის ზრდისაგან, რომელიც მიიღება ფასიანი ქაღალდების ან ქონების გაყიდვით უფრო მაღალი ფასებით, ვიდრე მათზე გადახდილი იყო 1986 წლამდე, გადასახადით იბეგრება პრეფერენციალური განაკვეთით. ახალი კანონის თანახმად ასეთი შემოსავლების გადასახადით დაბეგვრა ხდება ჩვეულებრივი განაკვეთით.

ეხლა, რაც შეეხება საგადასახადო განაკვეთებს. 1986 წ. კანონით გათვალისწინებულია ორი საგადასახადო განაკვეთი-15 და 28%-იანი, ნაცვლად ადრე არსებული 14 განაკვეთისა, 11-დან 50%-მდე. 8-2 ცხრილის 1 და 2 სვეტში მოცემულია საშემოსავლო გადასახადის დინამიკა მეუღლეთა წყვილისათვის, რომლებიც ერთობლივ დეკლარაციას ავსებენ შემოსავლების შესახებ. ჩვენ ვხედავთ, რომ 15%-იანი განაკვეთი გამოიყენება ყველა გადასახადით დასაბეგრ შემოსავალზე 29750 დო-

ცხრილი 8-2. პირადი ფედერალური საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთი 1989 წ.*

(1) გადასახადით დასაბეგრი მილიონი შემოსავალი (დოლ.)	(2) ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი % (4) : (3)	(3) შემოსავლის ნამატი (დოლ.) Δ (1)	(4) გადასახადის ნამატი (დოლ.) Δ (5)	(5) საერთო გადასახადი (დოლ.)	(6) საშუალო წლიური განაკვეთი % (5) : (1)
0	0	—	—	—	—
29 750	15	29 750	4462,50	4462,50	15
71 900	28	42 150	11802,00	16264,50	22,6
149 250	33	77 350	25525,50	41790,00	28
1492 50-ზე მეტი	28	—	—	—	—

* მონაცემები მეუღლეთა წყვილისათვის, რომელთაც შეავსეს დეკლარაცია შემოსავლების შესახებ.

ლარს ქვემოთ; ნებისმიერი მეტი თანხა 71900 დოლარი ზედა საზღვრით,იბეგრება 28%-იანი განაკვეთით. მიუხედავად ამისა, ახალი საგადასახადო სისტემა შეიცავს გადასახადების „საიდუმლო“ ჯგუფს 33%-იანი განაკვეთით. ხსენებულ მეუღლეთა წყვილისათვის შემოსავლების შესახებ ერთობლივი დეკლარაციით დამატებითი გადასახადი 5%-იანი განაკვეთით ამოიღება მთელი დასაბეგრი შემოსავლისაგან, რომელიც არსებობს 71900 დოლარსა და 149250 დოლარს შორის. ანუ ეს დამატებითი გადასახადი 5%-იანი განაკვეთით შედის 33%-იან განაკვეთში (=28+5%) დამატებითი დასაბეგრი შემოსავლის 77350 დოლარისათვის, რომელიც მდებარეობს71900 დოლარსა და 149250 დოლარს შორის. საგადასახადო რეფორმის შესახებ კანონში ნათქვამია, რომ მეუღლეთა წყვილის დასაბეგრი შემოსავალი, რომელიც 149250 დოლარზე მეტია, არ იბეგრება 5%-იანი დამატებითი გადასახადით, და მაშასადამე, მისადმი ისევ 28%-იანი განაკვეთი გამოიყენება.

ზღვრული და საშუალო საგადასახადო განაკვეთები. პირადი საშემოსავლო გადასახადის საკითხებში ღრმად ჩაწვდომისათვის უნდა გავარკვიოთ განსხვავება ზღვრულ და საშუალო საგადასახადო განაკვეთს შორის. 8-2 ცხრილის მე-2 სვეტში მოტანილია ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები, რომლებიც წარმოადგენენ დამატებით ანუ ნამატ შემოსავალზე გადასახადებს. ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი არის გადასახადთა (სვეტი 4) ნამატი გაყოფილი შემოსავლის ნამატზე (სვეტი 3). ამრიგად, თუ მეუღლეთა წყვილის დასაბეგრი შემოსავალი გაიზრდება 0-დან 29750 დოლარამდე, გადასახადთა ნამატი შეადგენს 4462,5 დოლ. (= 0,15X29750 დოლ.) როგორც მოცემულია მე-4 სვეტში, როდესაც დასაბეგრი გადასახადი ამ წყვილისა გაიზრდება დამატებით 42150 დოლარით (სვეტი 3), ანუ 29750-დან 71900 დოლარამდე, მასზე გამოყენებული იქნება ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი 28%, ამრიგად გადასახდელი იქნება დამატებითი გადასახადი (სვ.4) თანხით 11802 დოლ. (= 0,28 X 42150 დოლ.). დასაბეგრი შემოსავლის შემდგომი ზრდა 77350 დოლარით (სვ.3), რაც გაზრდის მეუღლეთა წყვილის შემოსავალს 71900 დოლარიდან 149250 დოლარამდე, დაიბეგრება 33%-იანი განაკვეთით. ამასთან, როგორც მე-4 სვეტიდან ჩანს, გადასახადი ამ დამატებით შემოსავალზე შეადგენს 25525,5 (=0,33X77350 დოლ.).

---

1. საგადასახადო რეფორმის შესახებ 1986 წ. კანონის თაობაზე დაწერილებით იხილეთ სიმპოზიუმის მასალები, რომლებიც წარმოდგენილია Journal of Economic Perspectives, Summer 1987. განსაკუთრებით გირჩევთ ჯოზეფ ა. პეჩმანის და რიჩარდ ა. მაკგრეიეის მასალებს. იხ. ასევე : Economic Report of the President. Washington, 1987. გვ. 79-96.

ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი მე-2 სვეტში რამდენადმე ადიდებს პირადი საშემოსავლო გადასახადის სიდიდეს, რამდენადაც მზარდი განაკვეთები ვრცელდება მხოლოდ ყოველ შემდგომ საგადასახადო ჯგუფს შორის მდებარე შემოსავლებზე. საგადასახადო ტვირთის შესახებ უფრო სრული წარმოდგენის მისაღებად აუცილებელია შემოვიტანოთ საშუალო საგადასახადო განაკვეთის ცნება.

საშუალო საგადასახადო განაკვეთი - საერთო გადასახადია, გაყოფილი დასაბეგრი შემოსავლის სიდიდეზე. 8-2 ცხრილის მე-6 სვეტში ვხედავთ, რომ დაბეგვრას დაქვემდებარებული შემოსავლისათვის ნულიდან 29750 დოლარამდე საშუალო საგადასახადო განაკვეთი, რომელიც გაანგარიშებულია 29750 დოლ. შემოსავლის დონიდან (სვ.1), შეადგენს 4462,2 დოლარს (სვ. 4) ანუ 15%, რომელიც ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის ტოლია, მაგრამ ცოლ-ქმარს, რომლებიც გამოიმუშავებენ 71900 დოლარს, არ მოუწევთ გადასახადის სახით გადაიხადონ თავისი შემოსავლის 28%, როგორც ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის პირობებში. ამ შემთხვევაში საშუალო საგადასახადო განაკვეთი შეადგენს თითქმის მხოლოდ 22,6% (=16264,5 დოლ.:71900 დოლ.). მიზეზი ისაა, რომ პირველი 29750 დოლ. შემოსავალი იბეგრება გადასახადის 15%-იანი განაკვეთით და მხოლოდ შემდგომი 42150 დოლ. ექვემდებარება 28%-იანი განაკვეთით დაბეგვრას. ამრიგად, საშუალო საგადასახადო განაკვეთი მეუღლეთა 149250 დოლ. შემოსავლისათვის 28%-ის ტოლია (41790 დოლ.:149250) და არა 33%-ის, ზღვრული საგადასახადო განაკვეთის თანახმად. დასკვნა ისაა, რომ მზარდი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთები შეაჩერებენ საშუალო საგადასახადო განაკვეთებს.[1]

გადასახადს, რომლის საშუალო განაკვეთი შემოსავლის გადიდებასთან ერთად იზრდება, პროგრესული გადასახადი ეწოდება. ასეთი გადასახადი იმავდროულად ითვალისწინებს უფრო დიდ აბსოლუტურ სიდიდეს და შემოსავლის დიდ წილს მისი ზრდის შესაბამისად. ამრიგად, შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ ჩვენი ახლანდელი პირადი საშემოსავლო გადასახადი რბილად პროგრესულია.[2]

1. ეს გაანგარიშება მსგავსია იმისა, რომელსაც თქვენ შეიძლება შეეხვედროდით სკოლაში, საშუალო ბალის ასამაღლებლად. თქვენს მორიგ ანუ "ზღვრულ" გამოცდაზე უფრო მაღალი შეფასება უნდა მიიღოთ, ვინემ თქვენი საშუალო შეფასებაა.

2. აღვნიშნოთ, რომ ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი, რაც აღემატება 149 250 დოლარს, უბრუნდება 28 %-ს; ეს ნიშნავს, რომ მაქსიმალური საშუალო საგადასახადო განაკვეთი ასევე შეადგენს 28 %-ს. თქვენ შეგიძლიათ დარწმუნდეთ, რომ მეუღლეები, რომლებიც გამოიმუშავებენ 250 ათ.დოლარს, საერთო გადასახადის სახით გადაიხდიან 7- ათ.დოლარს, რაც შეადგენს მათი შემოსავლების 28 %-ს. ამ თავის ბოლოს მოცემული 7 და 8 კითხვა შეიძლება სასარგებლო გამოდგეს ზღვრული და საშუალო საგადასახადო განაკვეთების საკითხებში თქვენი გაგების განმტკიცებისათვის.

თავდასაცვრენი საგადასახადო კანონმდებლობაში და გადასახადის გადახდისაგან თავის არიდება. მიუხედავად იმისა, რომ საგადასახადო რეფორმის შესახებ კანონს გარკვეული წარმატებები მოჰყვა, მრავალი თავდასაცვრენის შეზღუდვასა თუ დახურვაში - ე.ი. პირადი საშემოსავლო გადახდის თავის არიდების შესაძლებლობათა შემცირებაში - რჩება ცალკეული თავდასაცვრენი, რაც გადასახადს ნაკლებ პროგრესულს ხდის, ვიდრე იგი მოცემულია 8-2 ცხრილში. ის გარემოება, რომ ქონებრივ გადასახადზე და მის რიგ სხვა სახეებზე გარკვეული გამონაქვითები არსებობს, მოსახლეობის მაღალშემოსავლიან ჯგუფებს იგი მნიშვნელოვან სარგებლობას აძლევს. გარდა ამისა, შტატების მთავრობების ან ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების ობლიგაციებიდან სარგებლის შემოსავალი არ ექვემდებარება ფედერალური საშემოსავლო გადასახადით დაბეგვრას. ბევრ ადამიანს, რომელსაც მაღალი შემოსავლები გააჩნია, შეუძლია საერთო საგადასახადო თანხა არსებითად შეამციროს თავდასაცვრენით. მაგალითად, მოსახლეობის მაღალშემოსავლიანი ჯგუფების წარმომადგენლებს შეუძლიათ საგადასახადო განაკვეთი თავიანთ პროცენტულ შემოსავლებზე შეამცირონ 33%-დან ნულამდე, ფულის მოთავსებით არა შემნახველ დეპოზიტებსა ან კორპორაციათა ობლიგაციებში, არამედ შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების ობლიგაციებში, რომელთა შემოსავლებიც დაბეგვრას არ ექვემდებარება.

საგადასახადო კანონმდებლობის ნაკლოვანებათა მეშვეობით გადასახადების გადახდის თავიდან აცილების ლეგალურ შესაძლებლობებთან ერთად, არსებობს ასევე გადასახადების გადახდისაგან უკანონოდ თავის არიდების გადაუჭრელი პრობლემაც. აქ იგულისხმება „იატაკქვეშა ეკონომიკის“ შემოსავლების დამალვა ისეთი საქმიანობისაგან, როგორიცაა ნარკოტიკების გაყიდვა, პროსტიტუცია, აზარტული თამაშები და ა.შ. ამასვე მიეკუთვნება ცალკეული პირების მიერ შემოსავლების დაფარვა სარგებლისა და დივიდენდების სახით. სხვათაშორის წვრილი ბიზნესის მფლობელებს, ექიმებს შეუძლიათ დამალონ ნაღდი ფულის მიღება. ოფიციანტებს შეუძლიათ დამალონ ან მთლიანად არ მიუთითონ საგადასახადო დეკლარაციაში წვრილმანი გასამრჯელო და ა.შ. შემოსავლების შინაგანი სამსახურის საერთო შეფასებით გადასახადისაგან თავის არიდება იწვევს პირადი საშემოსავლო გადასახადებისაგან შემოსულობის შემცირებას თითქმის 20%-ით, მაგრამ არის იმედი, რომ უფრო დაბალმა ზღვრულმა საგადასახადო განაკვეთებმა, რომელიც შემოღებულია 1986 წლის საგადასახადო რეფორმის შესახებ კანონით, შეასუსტოს გადასახადის გადახდისაგან თავის არიდების სტიმულები.

ინდექსაცია. საბოლოოდ აღვნიშნავთ, რომ პირადი საშემოსავლო გადასახადის კიდევ ერთი დამახასიათებელი ნიშანია მისი „ინდექსირება“ინფლაციის ტემპებთან შეფარდებით, რათა თავიდან იქნეს აცილებული გადასახადის გადამხდელთა დაბეგვრის უფრო მაღალ ჯგუფში გადასვლა ფასების ზრდის გამო. ამრიგად, ინფლაციის პირობებში მის დონესთან შეფარდებით კორექტირებული იქნება არა მხოლოდ სტანდარტული გამონაქვითისა და პერსონალური შეღავათის სიდიდე, არამედ საგადახადო ჯგუფებიც. მაგალითად, 10%—იანი ინფლაციისას გადასახადით დასაბეგრი შემოსავლის ოდენობა, 8—2 ცხრილში ნაჩვენებ თითოეულ ჯგუფში,გადიდებული იქნება 10%—ით იმდაგვარად, რომ ოჯახებსა და ცალკეულ პირებს არ მოუწევთ უფრო მაღალი ზღვრული და საშუალო განაკვეთით გადახდა, სწორედ ფასების დონის ამაღლების გამო.

გადასახადები ხელფასიდან. სოციალური დაზღვევის შენატანები ან გადასახადი, რომელიც ხელფასის ფონდიდან ამოიღება, სადაზღვევო შენატანს წარმოადგენს, რომელიც სავალდებულო დაზღვევის ფარგლებში გადაიხდება, როგორიცაა მაგალითად, ხანდაზმულთა დაზღვევა, სოციალური უზრუნველყოფის შესახებ არსებული კანონმდებლობით გათვალისწინებული უფასო სამედიცინო დახმარების სახელმწიფო პროგრამა.ეს გადასახდელ ები ამოიღება როგორც დამქირავებლებისაგან, ისე დაქირავებული შრომის პირებისაგან. სოციალური უზრუნველყოფის პროგრამების განვითარებისა და გაფართოების, ასევე სამუშაო ძალის ზრდის შედეგია უკანასკნელ წლებში ხელფასიდან გადასახადების ერთობ მნიშვნელოვანი გადიდება. 1984 წლიდან ყოველი დამქირავებელი და დაქირავებული შრომის პირი გადასახადის სახით 7,51%—ს იხდიდა წლიური შემოსავლის (ხელფასის) პირველ 48 ათას დოლარზე.

კორპორაციათა მოგების გადასახდელი. საგადასახადო რეფორმის შესახებ 1986წ. კანონმა ცვლილებები შეიტანა **კორპორაციათა მოგების დაბეგვრაში**, მსგავსად ცვლილებებისა, რომლებიც შეეხო პირად საშემოსავლო გადასახადებს. გაფართოედა გადასახადით დასაბეგრი .კორპორაციათა მოგების ბაზა, მაშინ როცა საგადასახადო განაკვეთი შემცირდა. გარდა ამისა, 1986წ. კანონმა გაზარდა კორპორაციათა ვალდებულებანი საგადასახადო გადასახდელების ხაზითდაახლოებით 20%—ით თავდასაძვრენთა შემცირების ან აღმოფხვრის გზით, რომელიც გადასახდელებისაგან თავის არიდების საშუალებას იძლეოდა;საამორტიზაციო ანარიცხების თანხის შემცირებით, რომლის გამოქვითვა კორპორაციას შეუძლია გადასახადით დასაბეგრი შემოსავლის საერთო

თანხიდან; ასევე, ახალი ინვესტიციებისათვის სპეციალური საგადასახადო შეღავათების გაუქმების გამორიცხვით. ამასთან, კორპორაციათა მოგების დაბეგვრის საერთო განაკვეთი შემცირდა 46%-დან დღევანდელ 34%-მდე.

მე-7 თავში ნაჩვენები იყო, რომ კორპორაციათა მოგების გადასახადი აწყდება **ორმაგი დაბეგვრის** პრობლემას. კორპორაციათა მოგების ის ნაწილი, რომელიც დივიდენდების სახით გაიცემა, გადასახადით ორჯერ იბეგრება. პირველად გადასახადი ამოიღება კორპორაციის მოგებიდან, ხოლო მეორედ - აქციის მფლობელის პირადი მოგებიდან.

სააქციზო გადასახადები. არაპირდაპირი გადასახადი საქონელზე ან გადასახადი მოხმარებაზე შეიძლება **გაყიდვაზე სააქციზო გადასახადის სახით** გამოდიოდეს. განსხვავება გადასახადის ორ სახეობას შორის, არსებითად მათი მოქმედების სფეროთი განისაზღვრება. გაყიდვაზე გადასახადი ვრცელდება პროდუქციის ფაროო დიაპაზონზე, მაშინ როცა სააქციზო გადასახადები მოიცავს საქონელთა უმნიშვნელო, რჩეულ ჩამონათვალს.როგორც 8-1 ცხრილშია ნაჩვენები, ფედერალური მთავრობა სააქციზო გადასახადებს კრებს ისეთი საქონლისაგან, როგორიცაა ალკოჰოლიანი სასმელები, თამბაქო, ბენზინი. მაგრამ ფედერალური მთავრობა არ იღებს საერთო გადასახადს გაყიდვისაგან: გაყიდვის გადასახადი - თითქმის ყველა შტატის მთავრობათა შემოსავლის ძირითადი წყაროა.

შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების ფინანსები

მაშინ, როცა ფედერალური მთავრობა თავის საქმიანობას ძირითადად პირადი საშემოსავლო გადასახადის, კორპორაციათა მოგების გადასახდელისა და ხელფასის ფონდზე გადასახდელის ხარჯზე აფინანსებს, შტატები და მართვის ადგილობრივი ორგანოები სახსრებს ძირითადად გაყიდვიდან გადასახადებისა და **ქონებრივი გადასახადებიდან** ღებულობენ. მიუხედავად იმისა, რომ ხარჯების სახეები, რომლებსაც მთავრობა ეწევა სამ დონეზე, მნიშვნელოვნად დუბლირდება, ხარჯების ძირითად მასას ფედერალური მთავრობის დონეზე შეადგენენ დანახარჯები შემოსავლების დონის შესანარჩუნებლად და ეროვნულ უშიშროებაზე, მაშინ როცა განათლებაზე დანახარჯები იმავდროულად სჭარბობენ შტა-

ტების მთავრობათა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების დონეზე.

შტატების მთავრობათა გასავლები და შემოსავლები

8-3 ცხრილიდან ჩანს, რომ შტატების დონეზე საგადასახადო შემოსულობათა ძირითადი წყაროა გადასახადები გაყიდვაზე და სააქციზო გადასახადები, რომელთა წილად მოდის მთელ საგადასახადო შემოსულობათა 49%. შტატების შემოსავლის მეორე ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანი წყაროა პირადი საშემოსავლო გადასახადები, რომელთა განაკვეთები მნიშვნელოვნად დაბალია ფედერალურზე. შტატის საგადასახადო შემოსულობათა დარჩენილ ნაწილში შედის კორპორაციათა მოგების გადასახადი, ქონებრივი გადასახადი, მემკვიდრეობის გადასახადი და ასევე მოსაკრებლები სხვადასხვა ლიცენზიებიდან და ნებართვებიდან. შტატების ბიუჯეტის საგასავლო ნაწილში მთავარია განათლების, სოციალური უზრუნველყოფის, ჯანდაცვის და საავადმყოფოების, ავტომაგისტრალების ექსპლუატაციისა და მშენებლობის ხარჯები.

მნიშვნელოვანია, რომ საბიუჯეტო ანგარიში, რომელიც 8-3 ცხრილშია მოცემული, შეიცავს განზოგადებულ მონაცემებს და ამის გამო წარმოდგენას ვერ გვაძლევს კონკრეტული შტატის ფინანსებზე. სხვადასხვა შტატში მნიშვნელოვანი განსხვავებანი არსებობს გამოყენებული გადასახადების სახეობებში. ამრიგად, მართალია პირადი საშემოსავლო გადასახადები ყველა შტატის ბიუჯეტების შემოსავლის ძირითადი წყაროა მთლიანად, მაგრამ ოთხ შტატში პირადი საშემოსავლო გადასახადი საერთოდ არ გამოიყენება. უფრო მეტიც, შტატებს შორის მნიშვნელოვანი განსხვავებები არსებობს საგადასახადო შემოსულობებსა და ხარჯებში.

ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანოთა გასავლები და შემოსავლები

8-4 ცხრილში მოტანილი შემოსულობანი და ხარჯები ეხება ადგილობრივი ხელისუფლების ყველა ქვედანაყოფს, ოკრუგების, მუნიციპალიტეტების, რაიონებისა და სასკოლო ოლქების ჩათვლით. გამოიყოფა შემოსავლების ერთი ძირითადი წყარო და მისი გამოყენების ერთადერ-

ცხრილი 8-3. ყველა შტატის მთავრობათა გაერთიანებული ბიუჯეტი (1986 წ.)

საგადასახადო შემოსულობანი	თანხა (მლრდ. დოლ.)	% ჯამთან	გასავლები	თანხა (მლრდ. დოლ.)	% ჯამთან
ბრუნვის გადასახადი, სააქციზო მოსაკრებლები და მთლიანი გადასახადი ბრუნვიდან	120	49	განათლება	62	24
პირადი საშემოსავლო გადასახადები	76	31	საზოგადოებრივი კეთილდღეობა	61	23
კორპორაციათა მოგების გადასახადები	21	8	ჯანდაცვა და საავადმყოფოები	32	12
ქონებრივი გადასახადები	5	2	ავტომაგისტრალები	31	12
მემკვიდრეობისა და ნაჩუქრობის გადასახადები	3	1	საზოგადოებრივი უსაფრთხოება	19	7
ლიცენზიები, ვიზები და ა.შ.	22	9	სხვა ხარჯები	58	22
საერთო შემოსულობანი	247	100	საერთო ხარჯები	263	100

წყარო: Bureau of the Census, State Government Finances in 1987. (შემადგენელი ნაწილების შენაკრები შესაძლოა არ დაემთხვეს ჯამს დამრგვალების გამო).

თი მუხლი; შემოსავლების ძირითადი მასა, რომელსაც ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები ღებულობენ, შემოდის ქონებრივი გადასახადებიდან; ხარჯების დიდი ნაწილი კი წარიმართება განათლებაზე. და-

ნარჩენი, საკლებ მნიშვნელოვანი შემოსავლების წყაროები და დანახარჯების სახეები იავისთავად გასაგებია.

ცხრილი 8-4. ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოთა გაერთიანებული ბიუჯეტი (1986 წ.)

საგადასახადო შემოსულობანი	თანხა (მლრდ. დოლ.)	% ჯამთან	ხარჯები	თანხა (მლრდ. დოლ.)	% ჯამთან
ქონებრივი გადასახადი	117	74	განათლება	168	43
გადასახადები გაყიდვიდან და აქციზები	18	11	კეთილდღეობა, ჯანდაცვა, საყოველმფლობელო	49	12
პირადი საშემოსავლო გადასახადები და კორპორაციათა მოგების გადასახდელები	10	6	გარემოს დაცვა და საცხოვრ. ბინები	43	11
ლიცენზიები, ვიზები და ა.შ.	13	8	საზოგადოებრივი უსაფრთხოება	39	10
			ტრანსპორტი	27	7
საერთო შემოსულობანი	158	100	დანარჩენი ხარჯები	65	17
			საერთო ხარჯები	391	100

<u>წყარო</u>: Bureau of the Census, State Government Finances in 1986-1987. (შემადგენელი ნაწილების შენაკრები შესაძლოა არ დაემთხვეს ჯამს დამრგვალების გამო).

ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანოთა ბიუჯეტების თვალში საცემი დეფიციტი, რომელიც 8-4 ცხრილშია მოცემული, შესამჩნევად იცვლება იმ შემთხვევაში, რიცა მხედველობაში მიიღება შემოსავლების არასაგადასახადო წყაროები. 1987 წელს მმართველობის ადგილობრივ ორგანოთა საგადასახადო შემოსულობანი შეადგინა 156 მლრდ. დოლ.,

ფედერალურ მთავრობათა და შტატების ხელისუფალთა სუბსიდიების სახით. უფრო მეტიც, ხელისუფლების ადგილობრივმა ორგანოებმა დამატებით მიიღეს 59 მლრდ. დოლარი მათი კუთვნილი ქონებიდან შემოსავლის სახით, ანუ შემოსავალი სახელმწიფო საავადმყოფოებიდან და საზოგადოებრივი სარგებლობის საწარმოებიდან. და ბოლოს, ლატარეა, რომელიც ამ თავის „ბოლო შტრიხის" თემაა, შტატების ნახევარზე მეტის არასაგადასახადო შემოსულობათა საგრძნობი წყარო გახდა.

ფისკალური ფედერალიზმი

გადასახადების აკრეფა შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების დონეზე ყოველთვის აშკარად არასაკმარისი იყო მათი ხარჯების დასაფარავად. შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანოთა ბიუჯეტებში შემოსულობათა უკმარისობა მნიშვნელოვანწილად იფარება სახსრების გადანაწილებით ან ფედერალური მთავრობის სუბსიდიებით. ძალზე ხშირად შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების მიერ მიღებული შემოსავლების 15-20% ფედერალური მთავრობისაგან შემოდის. სინამდვილეში, შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანოების ფედერალურ სუბსიდიებთან ერთად დამატებით, შტატების მთავრობები თავის მხრივ ასევე სთავაზობენ სუბსიდიებს ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების დაწესებულებებს. სახსრების მთავრობათაშორისი გადანაწილების ასეთ სისტემას **ფისკალური ფედერალიზმი** ეწოდება. ფედერალური ბიუჯეტის უზარმაზარმა და მყარმა დეფიციტმა გამოიწვია ფედერალურ სუბსიდიათა მკვეთრი შემცირება, და ამით შტატების მთავრობები და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოები აიძულა გაადიდონ საგადასახადო განაკვეთები, შემოიღონ ახალი გადასახადები და შეამცირონ ხარჯები.

საგადასახადო ტვირთის განაწილება

საზოგადოებრივი დოვლათისა და საზოგადოებრივი მომსახურების ბუნება (იხ.თავი 6) მეტისმეტად ართულებს ამოცანას - ზუსტად განვსაზღვროთ, თუ როგორ ნაწილდება ეს დოვლათი ცალკეულ პირებსა და ორგანიზაციებს შორის. პრაქტიკულად შეუძლებელია რაოდენობრი-

ვად შეიცვალოს ის დოვლათი, რომელსაც ჯონ დოუ სამხედრო ობიექ-ტებისაგან, ავტომაგისტრალების ქსელისაგან, უფასო საშუალო სკოლე-ბის სისტემისაგან, ამინდის ეროვნული ბიუროსაგან, ადგილობრივი პო-ლიციისა და სახანძრო დაცვისაგან იღებს.

სიტუაცია სხვანაირად გამოიყურება გადასახადით დაბეგვრის პრობ-ლემათა თვალსაზრისით. სტატისტიკური გამოკვლევები გვიჩვენებენ თუ როგორ ნაწილდება საერთო საგადასახადო ტვირთი. ზედმეტია იმაზე ლაპარაკი, რომ ეს საკითხი შეეხება ყოველი ჩვენგანის ინტერესებს. მიუხედავად იმისა, რომ საშუალო მოქალაქეს წარმოდგენა აქვს გადა-სახადების საერთო დონეზე, ძალზე იშვიათად ავლენს იგი ინტერესს გადასახადების ცალკეულ გადამხდელებს შორის საგადასახადო ტვირ-თის კონკრეტული განაწილებისადმი.

მიღებული სიკეთეები და გადახდის შესაძლებლობანი

არსებობს ორი შეხედულება ეკონომიკაში საგადასახადო ტვირთის გადანაწილების თაობაზე.

მიღებული სიკეთის პრინციპი. ეს პრინციპი ამტკიცებს, რომ საოჯახო მეურნეობებმა და მეწარმეებმა საქონელი და მომსახურება, რომელსაც სახელმწიფო შესთავაზებს, ისევე უნდა შეიძინონ როგორც სხვა ჩვეულებრივი საქონელი. ლოგიკურია, რომ იმათ, ვინც დიდ მოგე-ბას ღებულობენ სახელმწიფოს მიერ შეთავაზებული საქონლისა და მომ-სახურებისაგან, უნდა გადაიხადონ გადასახადები, რომელიც აუცილებე-ლია ამ საქონელთა და მომსახურების დასაფინანსებლად. საზოგადოებ-რივი სიკეთის გარკვეული ნაწილი უმთავრესად ფინანსდება ამ სიკეთის გადასახადით დაბეგვრის პრინციპის საფუძველზე. მაგალითად, ბენზინ-ზე გადასახადი ჩვეულებრივ განკუთვნილია საავტომობილო გზების მშე-ნებლობისა და რემონტისათვის. ის, ვინც სარგებლობს კარგი ავტომა-გისტრალებით, იხდის ამ გზების დანახარჯებს. მიუხედავად ამისა, რო-დესაც ვარაუდობენ სიკეთის გადასახდით დაბეგვრის ზუსტი და ფართო-მასშტაბიანი პრინციპის გამოყენებას, მაშინათვე წარმოიშობა სიძნელე-ები:

1. როგორ უნდა გამოვიყენოთ ეს პრინციპი იმ სარგებლობის განსაზ-ღვრისათვის, რასაც ცალკეული მეწარმეები თუ საოჯახო მეურნეობები ღებულობენ ეროვნული უშიშროების, განათლების სისტემის, ასევე პო-

ლიციის სამსახურის თუ სახანძრო დაცვისაგან? გავიხსენოთ (თავი 6), რომ საზოგადოებრივ სიკეთის სხვადასხვანაირი მომეტებული სარგებლობა ახასიათებს და გამონაკლისის პრინციპი გამოუსადეგარია. ერთი შეხედვით შეფასებას დაქვემდებარებული ავტოგზების დაფინანსების შემთხვევაშიც კი დავინახავთ, რომ ამ სარფიანობის შეფასება ძალზე ძნელია. ავტომანქანების ცალკეული მფლობელები კარგი ხარისხის ავტოგზებისაგან არაერთნაირ სარგებლობას ღებულობენ. ავტომანქანის არმქონენიც ღებულობენ გარკვეულ სარგებელს. მეწარმეები, რა თქმა უნდა, მნიშვნელოვნად იგებენ ბაზრის გაფართოებით, რასაც კარგი გზები იწვევს.

2. მთავრობის მცდელობა წინასწარმოფიქრებულად გაანაწილოს შემოსავალი, განწირულია, თუ იგი დაფინანსდება მიღებული სიკეთის გადასახადით დაბეგვრის პრინციპის საფუძველზე. აბსურდული და უშედეგო იქნებოდა გვეიძულებია ღარიბი ოჯახები გადაეხადათ გადასახადები, რომლებიც საჭიროა საქველმოქმედო დახმარებათა დასაფინანსებლად თვით მათთვის! ზუსტად ასევე უაზრობაა ვიფიქროთ მხოლოდ უმუშევართა გადასახადით დაბეგვრაზე უმუშევართა დახმარების დასაფინანსებლად.

გადახდისუნარიანობის კონცეფცია. გადასახადით დაბეგვრის ეს პრინციპი მკვეთრად უპირისპირდება მიღებული სიკეთის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპს. გადახდისუნარიანობის პრინციპი იმ იდეას ემყარება, რომ გადასახადების სიმძიმე უშუალოდ დამოკიდებული იყოს კონკრეტული შემოსავლის ან კეთილდღეობის დონეზე. გადახდისუნარიანობის პრინციპი, რომელიც აშშ-ში გამოიყენება, ქადაგებს: ცალკეული პირები ან მეწარმეები, რომლებიც მაღალ შემოსავალს იღებენ, გადაიხდიან უფრო დიდ გადასახადებს - როგორც აბსოლუტურ, ისე შეფარდებით გამოხატულებაში, - ვიდრე ისინი, ვისაც მოკრძალებული შემოსავლები აქვს.

რაში მდგომარეობს დაბეგვრის ამ კონცეფციის რაციონალური მარცვალი? ამ კონცეფციის მიმდევრები აღნიშნავენ, რომ საოჯახო მეურნეობის მიერ მიღებული ყოველი დამატებითი დოლარი სულ უფრო ნაკლებ კმაყოფილებას იწვევს. ასე იმიტომ ხდება, რომ მომხმარებლები რაციონალურად მოქმედებენ: მიღებული შემოსავლის პირველი დოლარები დროის ნებისმიერ პერიოდში დაიხარჯება პირველადი მოხმარების საგნებზე, ანუ იმ საქონელზე, რომელსაც ყველაზე მეტი სარგებლობა და კმაყოფილება მოაქვს. შემოსავლის შემდეგი დოლარები დაიხარჯება არა იმდენად აუცილებელ საქონელსა და მომსახურებაზე, და ბოლოს, ტრადიციულ საქონელსა და მომსახურებაზე. ეს ნიშნავს, რომ დოლარი,

რომელიც გადასახადით ამოიღება ღარიბი ადამიანისაგან, რომელსაც ცოტა ქონება გააჩნია, დიდი მსხვერპლია, ვიდრე მდიდარი ადამიანისაგან გადასახადით ამოღებული დოლარი. ამრიგად, შემოსავლების მიღებისაკენ გადასახადებით გამოწვეული დანაკარგის დაბალანსების მიზნით, მტკიცდება, რომ გადასახადები განაწილებული იქნება მიღებული შემოსავლის სიდიდის შესაბამისად.

ეს არამიმზიდველად გამოიყურება, თუმცა ამ შემთხვევაშიც არსებობს პრობლემები მის გამოყენებაში. კერძოდ, შეიძლება შევთანხმდეთ, რომ საოჯახო მეურნეობას 50 ათ. დოლარამდე წლიური შემოსავლით გადასახადის გადახდის უფრო მეტი უნარი გააჩნია, ვიდრე საოჯახო მეურნეობას, რომლებიც წელიწადში რაღაც საცოდავ 10 ათ. დოლარს ღებულობს. მაგრამ სწორედ რამდენჯერ მეტი შესაძლებლობა გააჩნია პირველ ოჯახს მეორესთან შედარებით? გადაიხდის კი მდიდარი ადამიანი გადასახადის სახით თავისი უფრო მაღალი შემოსავლის იმავე წილს-აქასთან დიდ აბსოლუტურ თანხას? თუ მდიდარი ადამიანი იძულებული იქნება გადასახადების სახით გადაიხადოს თავისი შემოსავლების დიდი წილი? პრობლემა ისაა, რომ არ არსებობს მეცნიერული მიდგომა გადასახადის გადახდაში გადამხდელის შესაძლებლობათა გაზომვაში. ასე, რომ პრაქტიკაში პასუხი ვარაუდებს ემყარება, რომელსაც ესა თუ ის მმართველი პოლიტიკური პარტია დააყენებს. როგორც ჩვენ ქვემოთ დავინახავთ, ამერიკული ეკონომიკის საგადასახადო სტრუქტურა უფრო მეტად შეესაბამება გადახდისუნარიანობის კონცეფციას, ვიდრე მიღებული სიკეთის დაბეგვრის პრინციპს.

პროგრესიული, პროპორციული და რეგრესიული გადასახადები

გადახდისუნარიანობისა და მიღებული დოვლათის გადასახადით დაბეგვრის პრინციპების ნებისმიერ განხილვას საბოლოო ანგარიშით შემოსავლის ზრდის შესაბამისად საგადასახადო განაკვეთებისა და მათი შეცვლის შესაძლებლობის საკითხამდე მივყავართ.

განსაზღვრებანი. გადასახადები ჩვეულებრივ იყოფა პროგრესიულ, პროპორციულ და რეგრესიულ გადასახადებად. ეს განსაზღვრებები ემყარება გადასახადის განაკვეთსა და შემოსავალს შორის თანაფარდობას იმ უბრალო მიზეზით, რომ ყველა გადასახადი მიუხედავად იმისა, ამოიღება იგი შემოსავლიდან თუ პროდუქციიდან, შენობისაგან

თუ მიწის ნაკვეთიდან - საბოლოო ანგარიშით ვილაცის შემოსავლიდან გადაიხდება.

1. გადასახადი **პროგრესიულია** თუ მისი საშუალო განაკვეთი იზრდება შემოსავლის გადიდებასთან ერთად. ასეთი გადასახადი ითვალისწინებს არა მხოლოდ აბსოლუტურ თანხას, არამედ ასევე ამოსაღები შემოსავლის უფრო მნიშვნელოვან ნაწილს შემოსავლის ზრდის შესაბამისად.

2. **რეგრესიული** ეწოდება ისეთ გადასახადს, რომლის საშუალო განაკვეთი მცირდება შემოსავლის ზრდის შესაბამისად. ასეთი გადასახადები შემოსავლის სულ უფრო ნაკლებ ნაწილს მოითხოვენ მისი გადიდებისას. რეგრესულმა გადასახადმა შეიძლება მოიტანოს დიდი აბსოლუტური თანხა ან შესაძლოა არ გამოიწვიოს გადასახადის აბსოლუტური სიდიდის გადიდება შემოსავლის ზრდასთან ერთად.

3. **პროპორციული** გადასახადი ითვალისწინებს, რომ საშუალო საგადასახადო განაკვეთი უცვლელი რჩება შემოსავლის სიდიდის მიუხედავად. მოდით, მოვახდინოთ ზემოთ აღნიშნულის ილუსტრაცია პირადი საშემოსავლო გადასახადის მაგალითზე. დავუშვათ, რომ საგადასახადო განაკვეთები ისეთია, რომ საოჯახო მეურნეობა გადასახადის სახით იხდის თავისი შემოსავლის 10%. რასაკვირველია ეს იქნება პროპორციული საშემოსავლო გადასახადი, ხოლო ახლა წარმოვიდგინოთ, რომ საგადასახადო განაკვეთის ცვლილების ხასიათი ისეთია, რომ საოჯახო მეურნეობა ათას დოლარზე ნაკლები დასაბეგრი წლიური შემოსავლისათვის იხდის 5%, საშემოსავლო გადასახადის სახით. საოჯახო მეურნეობა, რომელსაც გააჩნია 1000-დან, 2000 დოლარამდე შემოსავალი, იხდის 10-%, 2000-დან 3000 დოლარამდე - 15% და ა.შ. ეს, როგორც უკვე ავხსენით, ცხადია, პროგრესიული-საშემოსავლო გადასახადი იქნება. და ბოლო შემთხვევა: როდესაც გიხდებათ შემოსავლის 15%-ის გადახდა გადასახადის სახით, თუ თქვენ ღებულობთ 1000 დოლარზე ნაკლებს; 10%-თუ ღებულობთ 1000-დან 2000 დოლარამდე; 5%-თუ თქვენი შემოსავალი იმყოფება 2-დან 3 ათასამდე დოლარის ინტერვალში და ა.შ. ეს რეგრესიული საშემოსავლო გადასახადია. ზოგად ნიშნებში პროგრესული გადასახადები ის გადასახადებია, რომელთა სიმძიმე ყველაზე უფრო მეტად მდიდრებს აწვება; რეგრესული გადასახადები ყველაზე მძიმე მდგომარეობაში აყენებს ღარიბებს.

გადასახადების გამოყენება. რა შეგვიძლია ვთქვათ აშშ-ში გამოყენებული ძირითადი გადასახადების სახეების პროგრესულობის, პროპორციულობის ან რეგრესულობის შესახებ?

1. ჩვენ უკვე აღვნიშნეთ, რომ ფედერალური პირადი საშემოსავლო გადასახადი ნაკლებ პროგრესულია ზღვრული საგადასახადო განაკვეთით 15-დან 33%-მდე დიაპაზონში. ჩვენ ვიცით, რომ გირავნობის პროცენტის გადახდა, ქონებრივი გადასახადის თანხა, შემოსავლები შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების ობლიგაციებისაგან გადასახადით არ იბეგრება. ეს ძირს უთხრის გადასახადების პროგრესულობას.

2. ერთი შეხედვით საერთო გადასახადი გაყიდვებზე, ვთქვათ, 3%-იანი ფასჩამოკლებით პროპორციული მოგვეჩვენება. მაგრამ სინამდვილეში შემოსავალთან შედარებით იგი რეგრესულია. ამ გადასახადის რეგრესულობის მიზეზი ისაა, რომ იგი მოიცავს ღარიბთა შემოსავლების მნიშვნელოვან ნაწილს მდიდარის შემოსავლისაგან განსხვავებით. ამ უკანასკნელმა შეიძლება აარიდოს დაბეგვრას თავისი შემოსავლის ნაწილი,რომელსაც გადადებს დანაზოგის სახით, მაშინ როცა ღარიბ ადამიანს არ გააჩნია დაზოგვის შესაძლებლობა. მაგალითად, „ღარიბ“ სმიტს გააჩნია 15 ათასი დოლ. შემოსავალი და მას მთლიანად ხარჯავს. „მდიდარ“ ჯონს 30.000 დოლ. შემოსავალი აქვს, მაგრამ მისგან მხოლოდ 20.000 ხარჯავს. თუ ვივარაუდებთ, რომ გაყიდვებისაგან 3%-იანი გადასახადი გამოიყენება ყველა ცალკეული პირის მიმართ, დავინახავთ, რომ სმიტი გადაიხდის 450 დოლ. (3%-15.000 დოლარიდან) გაყიდვის გადასახადის სახით, ხოლო ჯონსი გადაიხდის 600 დოლ. (20.000 დოლარის 3%). შევნიშნავთ, რომ მაშინ როცა სმიტის შემოსავალი 15 ათასი დოლარი გაყიდვის გადასახადით დაბეგვრას ექვემდებარება, ამ გადასახადით იბეგრება ჯონსის შემოსავლის 30 ათასი დოლ. 2/3, რომელიც ამ გადასახადის სახით იხდის 600 დოლარს (30 ათასი დოლარის 2%). მაშასადამე, ჩვენ შეიძლება დავასკვნათ, რომ გაყიდვებიდან გადასახადი რეგრესულია.

3. ფედერალური გადასახადი კორპორაციათა მოგებაზე პროპორციული გადასახადია 34% ერთიანი განაკვეთით. მაგრამ იგი ითვალისწინებს, რომ კორპორაციათა მფლობელებს (აქციათა მფლობელები) აწევთ გადასახადის მთელი სიმძიმე. საგადასახადო დაბეგვრის ზოგიერთი ექსპერტი ამტკიცებს, რომ უკიდურეს შემთხვევაში გადასახადის ნაწილი მომხმარებელზე გადაიტანება პროდუქციაზე უფრო მაღალი ფასის ფორმით. მომხმარებელზე გადატანილი გადასახადის ნაწილი რეგრესულ ხასიათს ატარებს გაყიდვაზე გადასახადის ანალოგიურად.

4. ხელფასის გადასახადი რეგრესულია, რამდენადაც იგი გამოიყენება მხოლოდ შემოსავლის აბსოლუტური თანხის მიმართ. მაგალითად, 1989 წ. ხელფასის გადასახადის განაკვეთი 7,51% იყო, მაგრამ იგი

გამოიყენებოდა მხოლოდ ხელფასის ფორმის შემოსავლის პირველი 48 ათასი დოლარის მიმართ. ამრიგად, პირი, რომელიც ზუსტად 48000 დოლარს ღებულობს, გადაიხდის 3604,8 დოლარს, ანუ 7,51% თავისი ხელფასიდან, მაშინ როცა ორჯერ მეტი ხელფასის მქონემ (96 ათასი დოლარი) გადასახადის სახით უნდა გადაიხადოს ასევე 3604,8 დოლარი, რაც მისი შემოსავლის მხოლოდ 3,755% შეადგენს. შევნიშნავთ ასევე, რომ ეს რეგრესულობა ძლიერდება, რამდენადაც ხელფასის გადასახადი არ ვრცელდება შემოსავლის სხვა სახეებზე. თუ ჩვენს მიერ დასახელებული პირი 96 ათას დოლარს ხელფასით მიიღებს, ხოლო 48 ათას დოლარ შემოსავალს სხვა წყაროებიდან (დივიდენდი, სარგებელი. რენტა), მაშინ ხელფასის გადასახადი მისთვის მთელი შემოსავლის მხოლოდ 2,5% იქნება (= 3604,80 დოლ.: 144,000 დოლ.).

5. ეკონომისტთა დიდი ნაწილი ფიქრობს, რომ ქონებრივი გადასახადი შენობებზე რეგრესულია ძირითადად გაყიდვის გადასახადის ანალოგიურად. ჯერ ერთი, ქონების მფლობელებს თავიანთი გადასახადი ბინის ქირაში შეაქვთ. მეორე, ქონებრივი გადასახადები შემოსავლის მიმართ პროცენტულად უფრო მაღალია ღარიბი ოჯახებისათვის, ვიდრე მდიდრებისათვის, რამდენადაც ღარიბი ოჯახები იძულებულნი არიან თავიანთი შემოსავლის დიდი ნაწილი საცხოვრებელ ბინებზე დახარჯონ.[1] ქონებრივი გადასახადის სავარაუდო რეგრესულობა შეიძლება გაძლიერდეს იმ ფაქტით, რომ ქონებრივი გადასახადის განაკვეთები სხვადასხვა რაიონებში სხვადასხვანაირია. მაგალითად, თუ ქონების ღირებულება ვთქვათ, ქალაქის ცენტრში მცირდება მათი მოძველების გამო, ქონებრივი გადასახადის განაკვეთმა უნდა მოიმატოს, რათა უზრუნველყოფილი იქნას საგადასახადო შემოსულობათა საჭირო თანხა. ამასთან, განვითარებად საგარეუბნო რაიონებში, სადაც ბინების საბაზრო ფასი იზრდება, საგადასახადო შემოსულობათა საჭირო თანხა შეიძლება ქონებრივი გადასახადის უფრო დაბალი განაკვეთით შენარჩუნდეს.

---

1. ნაწილობრივ კამათი იმის გამოც წარმოიშობა, რომ ემპირიული გამოკვლევა, რომელიც საცხოვრებელი ბინის ფართობს მთელი ცხოვრების მანძილზე (უფრო სწორად ერთი წლის შემოსავლებს) მიღებულ შემოსავლებს უდარებს, შემოსავლების ყველა ჯგუფისათვის დაახლოებით ტოლია. დაწვრილებით იხ.: **Henry J. Aaron. Who Oays the Property Tax? A New View. Washington: Broojing Institution, 1975.**

საგადასახადო ტვირთის სხვაზე დაკისრება

გადასახადები ყოველთვის როდი გამომდინარეობენ იმ წყაროებიდან, რომლებიც დაბეგვრას ექვემდებარებიან სახელმწიფო კანონმდებლობით. ზოგიერთი გადასახადი შესაძლოა ეროვნული ეკონომიკის სხვადასხვა ნაწილებს გადააკისრონ. ამ მიზნით ზუსტად უნდა განისაზღვროს ძირითადი სახის გადასახადების შესაძლო გადაკისრების სფერო და გამოვლინდეს გადასახადების გადაადგილების საბოლოო პუნქტები.

პირადი საშემოსავლო გადასახადი. ამ გადასახადის გამოყენების სფერო, როგორც წესი, თავს იყრის ცალკეულ პირზე, ვისი შემოსავალიც იბეგრება გადასახადით; ამ გადასახადების გადაკისრების შესაძლებლობა უმნიშვნელოა. მაგრამ აქ შეიძლება გამონაკლისიც. ცალკეული პირები ან ჯგუფები, რომელთაც შეუძლიათ ეფექტიანად გააკონტროლონ მათ მიერ შემოთავაზებული მომსახურების ფასი, ზოგ შემთხვევაში ისეთ მდგომარეობაში აღმოჩნდებიან, როცა შესაძლებელია თავიანთი გადასახადების სხვაზე გადაკისრება. მაგალითად, ექიმებს, იურისტებს და სხვა სპეციალისტებს შეუძლიათ გაზარდონ თავიანთი მომსახურების განაკვეთი გადასახადების კომპენსაციისათვის. პროფკავშირებს შეუძლიათ პირადი საშემოსავლო გადასახადი განიხილონ როგორც ცხოვრების ღირებულების შემადგენელი ნაწილი და მოლაპარაკება აწარმოონ ხელფასის უფრო მაღალი დონის თაობაზე. თუ იგი შედეგიანი იქნება, შესაძლებელი გახდება გადასახადების ნაწილის გადაკისრება მომუშავეებიდან დამქირავებლებზე, რომლებიც ფასების შემდგომი ზრდით ხელფასის გადიდებას გადააკისრებენ მთელ ხალხს. მთლიანად კი ექსპერტთა დიდი უმრავლესობა აღნიშნავს, რომ სწორედ ის პირები აკარებენ პირადი საშემოსავლო გადასახადის ტვირთს, რომლებიც თავდაპირველად იყვნენ დაბეგრილი ამ გადასახადით. იგივე შეიძლება ითქვას ხელფასზე გადასახადსა და ქონებრივ გადასახადზე.

გადასახადი კორპორაციათა მოგებაზე. ჩვენ უკვე ვივარაუდეთ, რომ კორპორაციათა მოგებაზე ამ გადასახადის მოქმედების სფერო გაცილებით ნაკლებადაა განსაზღვრული. ტრადიციული თვალსაზრისი ისაა, რომ ფირმას, რომელიც მაქსიმალური მოგების უზრუნველმყოფელ ფასებს აწესებს საკუთარ პროდუქციაზე და აწარმოებს ისეთ პროდუქციას, რომელიც მაღალ მოგებას გულისხმობს, საფუძველი არა აქვს შეცვალოს ფასები ან პროდუქციის გამოშვების მოცულობა, როდესაც წესდება გადასახადი კორპორაციათა მოგებაზე. ფასისა და წარმო-

ებული პროდუქციის თანაფარდობა, რომელსაც ყველაზე მეტი მოგება მოაქვს გადასახადის დაქვითვამდე, ასევე მაღალმომგებიანი დარჩება იმის შემდეგაც, რაც სახელმწიფო ამოიღებს გარკვეულ სარგებელს ფირმის მოგებიდან საშემოსავლო გადასახადის სახით. ამ თვალსაზრისის შესაბამისად აქციის მფლობელები, (ე.ი. მესაკუთრეები) იძულებულნი არიან აიტანონ გადასახადით დაბეგვრის სიმძიმე უფრო დაბალი დივიდენდების ან გაუნაწილებელი მოგების ნაკლები თანხის სახით. მეორე მხრივ, ზოგიერთი ეკონომისტი ამტკიცებს, რომ კორპორაციათა მოგების გადასახადი გადაიტანება ნაწილობრივ მომხმარებლებზე-უფრო მაღალი ფასების მეშვეობით და რესურსების მიმწოდებლებზე-უფრო დაბალი ფასების მეშვეობით. თანამედროვე მრეწველობაში, როდესაც ბაზრის კონტროლი შეიძლება განხორციელდეს რამდენიმე ფირმის მეშვეობით, მწარმოებლებს ყოველთვის როდი უჭირავთ ასეთი მდგომარეობა ბაზარზე, რომელიც უზრუნველყოფს მაქსიმალურ მოგებას. რა არის ამის მიზეზი? თუ ფირმა - მონოპოლისტები ბოროტად გამოიყენებენ თავიანთ საბაზრო პოზიციებს, მათი პრესტიჟი საზოგადოების თვალში დაეცემა და გამორიცხული არაა სანქციები სახელმწიფოს მხრიდან. ამიტომ მათ შეუძლიათ გადასახადების გადახდა უფრო მაღალი განაკვეთებით, ან გაადიდონ ხელფასი ფასების მომატების დასასაბუთებლად, რათა არ გამოიწვიონ კრიტიკა საზოგადოების მხრიდან. ამის შედეგად შესაძლოა კორპორაციათა მოგების გადასახადის ნაწილი დაკისრებული იქნას მომხმარებელზე, უფრო მაღალი ფასის მეშვეობით.

ეს ორივე სიტუაცია სავსებით შესაძლებელია. სინამდვილეში კორპორაციათა მოგების გადასახადის სიმძიმე შესაძლებელია ადვილად განაწილდეს აქციის მფლობელებს, ფირმის კლიენტებსა და რესურსების მიმწოდებლებს შორის.

გაყიდვის გადასახადი და სააქციზო გადასახადი. ეს გადასახადები „ფარული" ანუ არაპირდაპირი გადასახადებია, რამდენადაც ისინი ჩვეულებრივ დაეკისრება გამყიდველებიდან მომხმარებლებს, უფრო მაღალი ფასების მეშვეობით. ამასთან, ზოგიერთი განსხვავება არსებობს გაყიდვის გადასახადსა და სააქციზო გადასახადების გადაკისრების ხასიათში. რამდენადაც გადასახადი გაყიდვებზე მოიცავს უფრო ფართო დიაპაზონს, ვიდრე აქციზები, მომხმარებლებს უმნიშვნელო შანსი გააჩნიათ წინ აღუდგნენ ფასების მომატებას, რომელიც ამ გადასახადთანაა დაკავშირებული, საკუთარი ხარჯების მიმართულების შეცვლით უფრო იაფფასიან საქონელზე, რომელიც არ იბეგრება.

სააქციზო გადასახადით იბეგრება საქონელთა მცირე ჩამონათვალი, ამიტომ მომხმარებელთა ორიენტაციის შეცვლის შესაძლებლობა შემ-

ცვლელ საქონელსა და მომსახურებაზე საკმაოდ დიდია. მაგალითად, ძნელია მომხმარებელზე გადაანაწილო სააქციზო გადასახადი თეატრალურ ბილეთებზე ფასების მეშვეობით, რომელიც არ ვრცელდება სანახაობათა სხვა სახეებზე. რატომ? იმიტომ, რომ ფასების მომატება გამოიწვევს მომხმარებელთა მიერ გარეობის ალტერნატიულ სახეობათა გამოყენებას. უფრო მაღალი ფასები გამოიწვევენ გაყიდვათა იმდენად შესამჩნევ შემცირებას, რომ ამჯობინებს სააქციზო გადასახადის მნიშვნელოვან ზრდას, ვიდრე გაყიდვათა დაცემას. მიუხედავად ამისა, მრავალი აქციზის შემთხვევაში ფასების მომატება უმნიშვნელო ზეგავლენას მოახდენს გაყიდვათა მოცულობაზე ან სულაც არ აისახება გაყიდვაში. ეს შეეხება აქციზებს ბენზინზე, სიგარეტზე, ალკოჰოლურ სასმელებზე. ამ შემთხვევაში ცოტაა საქონელ-შემცველელები, რომელთაც მიმართავენ მყიდველები ფასების მომატების შემთხვევაში. ამ საქონელთა გამყიდველები უკეთეს სიტუაციაშია მომხმარებელზე საგადასახადო დანახარჯთა გადაკისრების თვალსაზრისით.

საერთოდ, შეიძლება ვამტკიცოთ, რომ გაყიდვის გადასახადები და სააქციზო გადასახადების ძირითადი მასა გადაეკისრება მომხმარებლებს ფასების გადიდების მეშვეობით.[1]

ქონებრივი გადასახადები. ქონებრივი გადასახადების ტვირთის უდიდესი ნაწილი ამ ქონების მფლობელებს აწევს იმ უბრალო მიზეზით, რომ ამ გადასახადების სხვაზე გადაკისრება შეუძლებელია. ეს ეხება გადასახადებს მიწაზე, პირად საკუთრებაზე, კერძო სახლსა თუ ბინაზე. მაგალითად, მიწის გაყიდვის შემთხვევაში არ არსებობს ქონებრივი გადასახადის ტვირთის სხვაზე გადაკისრების შესაძლებლობა. მყიდველი შეეცდება შეამციროს მიწის ღირებულება გადასახადის მხედველობაში მიღებით, რომლის გადახდაც მოუწევს ამ მიწისათვის, და ეს მოსალოდნელი გადასახადი აისახება ფასში, რომელიც მომხმარებლებმა უნდა გადაიხადოს მიწისათვის.

სხვანაირადაა საქმე ივარით გასაცემ ან მეწარმეობით საკუთრებაზე. გადასახადი ივარით გასაცემ საკუთრებაზე მთლიანად ან ნაწილობრივ შეიძლება გადაკისრებულ იქნას მესაკუთრიდან მოიჯარეზე უბრალოდ რენტულ გადასახდელთა გადიდებით. მეწარმეობითი საკუთრების გადასახადები, როგორც წესი, განიხილებიან როგორც წარმოებითი ხარჯები

---

1. ქვემოთ (თ. 33) შემოგთავაზებთ მოთხოვნისა და მიწოდების პრობლემათა ანალიზს, რაც საგადასახადო ტვირთის შეფარდებითი გადაკისრების უფრო ღრმა განზოგადების საფუძველია.

ცხრილი 8-5.გადასახადის გადაკისრების შესაძლო სფერო

გადასახადის სახეები	გადაკისრების შესაძლო სფერო
პირადი საშემოსავლო გადასახადი	საოჯახო მეურნეობა ან ცალკეული პირი, რომელიც იბეგრება.
კორპორაციათა მოგების გადასახადი	აზრთა სხვადასხვაობა: ზოგიერთი ეკონომისტი თვლის, რომ გადასახადის ტვირთს ფირმა ეწევა, რომლისგანაც იგი ამოიღება. სხვები თვლიან, რომ გადასახადი მთლიანად ან ნაწილობრივ გადაკისრებულია მომხმარებელზე.
გადასახადი გაყიდვებზე და სააქციზო გადასახადები	ზოგიერთი გამონაკლისის გარდა - მომხმარებლები, რომლებიც ყიდულობენ გადასახადით დაბეგრილ პროდუქციას.
ქონებრივი გადასახადები	მესაკუთრეები, როცა საქმე ეხება მიწას ან უძრავ ქონებას, რომელიც მათ განკარგულებაშია: მოიჯარეები-არენდიო გასაცემი ქონების შემთხვევაში, მომხმარებლები-მოგების მომტანი საკუთრების შემთხვევაში.

და მაშასადამე, გაითვალისწინება ამ პროდუქციის ფასების დადგენაში; ამრიგად მსგავსი გადასახადები გადაეკისრება ფირმის კლიენტებს.

მე-8-5 ცხრილში მოტანილია გადასახადებისა და საგადასახადო ტვირთის გადაკისრების პრობლემის განხილვის შედეგები.

ამერიკის საგადასახადო სისტემა

როგორ ხასიათს - (პროგრესულს, პროპორციულს თუ რეგრესულს) - ატარებს მთლიანად საგადასახადო სისტემა, რომელიც ერთმანეთს

უხამებს ფედერალური მთავრობის, შტატების მთავრობის და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების გადასახადებს? ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა ძნელია, რამდენადაც საგადასახადო დაბეგვრის საერთო სიმძიმის განაწილების შეფასებები საკმაოდ მგრძნობიარეა დაშვებების მიმართ, რომლებიც გაკეთებულია გადასახადების მოსახლეობის ჯგუფებზე განაწილების მიმართულებით. როგორ გადაეცემრება სხვადასხვა გადასახადი გადასახადების უშუალო გადამხდელთაგან სხვა პირებს და საბოლოო ანგარიშით, ვის აწვება საგადასახადო ტვირთი? მაგალითად, ჩვენ აღვნიშნეთ ექსპერტების აზრთა სხვადასხვაობა კორპორაციათა მოგების გადასახადის სიმძიმის გადანაწილების თაობაზე.

მნიშვნელოვანმა გამოკვლევამ, რომელიც 1985 წელს ჩატარდა ჯოზეფ პეჩმანის[1] მიერ, საგადასახადო რეფორმის ახალი კანონის მიღებამდე, გვიჩვენა, რომ საერთო საგადასახადო სისტემა ნაკლებ პროგრესულია. მაგალითად, შემოსავლის მიმღებთა უღარიბესმა მეათედმა ნაწილმა გადაიხადა საგადასახადო შემოსულობის 17%, მაშინ, როცა ყველაზე უფრო მდიდარმა მეათედმა გადასახადების სახით გადაიხადა თავისი შემოსავლის 26%. პირადი საშემოსავლო გადასახადისა და კორპორაციათა მოგების გადასახადის პროგრესულობა მნიშვნელოვანწილად კომპენსირდება ხელფასიდან, გაყიდვიდან და აქციზებიდან ამოღებული გადასახადების რეგრესულობით. ეს ნიშნავს, რომ საგადასახადო სისტემა მხოლოდ ზომიერ გავლენას ახდენს შემოსავლის გადანაწილებაზე. უფრო ახალი მაგალითი: კონგრესის ბიუჯეტურმა სამსახურმა[2] შეისწავლა უკანასკნელი საგადასახადო კანონმდებლობის-კერძოდ, 1986 წლის საგადასახადო რეფორმის შესახებ კანონის ზეგავლენა ფედერალური გადასახადების განაწილებაზე. ფედერალური მთავრობის 1977 წლის გადასახადების შედარებისას ახალი კანონის შემოღებამდე, 1988 წლის შეფასებებთან, აღმოჩნდა, რომ გადასახადის დაბეგვრაში უკანასკნელმა ცვლილებებმა ფედერალური საგადასახადო სისტემა ნაკლებ პროგრესული გახადა. მაგ. 1977 წლიდან 1988 წლამდე მოსახლეობის უღარიბესი მეათედის გადასახადების სიმძიმე გაიზარდა მათი შემოსავლების 8,3-დან 9,7%-მდე. ამის საპირისპიროდ მოსახლეობის ყველაზე უმდიდრესი მეათედი ნაწილისთვის, ამავე პერიოდში საგადასახადო ტვირთი შემცირდა მათი შემოსავლების 29,5%-დან 26%-მდე. შემოსავლის მიმღები სხვა ჯგუფებისთვის მაჩვენებლები უმნიშვნელოდ შეიცვალა. პირადი

---

1. Joseph A. Pechman. Who Paid the Taxes, 1966-1985? Washington: Brooking Institution, 1985

2. Congressional Budget Office. The Changing Distribution of Federal Faxes: Washington, 1987

საშემოსავლო გადასახადის დაქვეითებული პროგრესულობა და რაც უფრო მნიშვნელოვანია ხელფასის რეგრესული გადასახადის მზარდი მნიშვნელობა მნიშვნელოვანწილად ხსნის პროგრესულობის ამ შემცირებას. შტატების მოავრობათა და ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოთა დონეზე მნიშვნელოვანწილად რეგრესული საგადასახადო სისტემების შეხამებისას ფედერალური სისტემის ასეთსავე მაჩვენებლებთან საერთო საგადასახადო სისტემა ალბათ პროგრესულს მიუახლოვდებოდა.

მნიშვნელოვანია აღინიშნოს, რომ მაშინ, როცა ამერიკის საგადასახადო სისტემა არსებით როლს არ ასრულებს შემოსავლის გადანაწილებაში, ტრანსფერტულ გადასახადთა სისტემა მკაფიოდ გამოხატულ ზეგავლენას ახდენს უთანასწორობის შემცირებაზე შემოსავლებში. მაგალითისათვის, ტრანსფერტები თითქმის ოთხჯერ ადიდებს მოსახლეობის უღარიბესი მეხუთედი ნაწილის შემოსავლებს. ტრანსფერტების გადამანაწილებელი ზეგავლენა უფრო დაწვრილებით მოცემულია 37 თავში.

საღაო საკითხები, რომლებიც გადასახადით დაბეგვრას შეეხება

მართალია, 1986 წ. საგადასახადო რეფორმის შესახებ კანონი ფედერალური საგადასახადო კანონმდებლობის ფართო ცვლილებების სიმბოლო გახდა უკანასკნელ ნახევარ საუკუნეში, მაგრამ ჯერ კიდევ რჩება რიგი გადაუჭრელი საკითხები, რომლებიც შემდგომ ცვლილებებს მოითხოვენ ამერიკის საგადასახადო სისტემაში. გამოვყოთ სავარაუდო სრულყოფის ორი მნიშვნელოვანი მიმართულება:

გადასახადები და რეინდუსტრიალიზაცია

ზოგიერთი ექსპერტი რეკომენდაციას იძლევა მთლიანად შეიცვალოს და გარდაიქმნას საგადასახადო სისტემა ამერიკის ეკონომიკის „წახალისებისა“ და „რეინდუსტრიალიზაციის“ მიზნით. ძირითადი არგუმენტი ისაა, რომ ამერიკელ მუშათა შრომის მწარმოებლურობა უკანასკნელ ათწლეულში შემცირდა იაპონიის, გერმანიის და რიგი მრეწველურად განვითარებული ქვეყნების ანალოგიურ მაჩვენებელთან შედარებით. ამის შედეგად ამერიკის ეკონომიკის ზოგიერთი დარგი - მაგალითად, საავტომობილო, ფოლადსამსხმელო და ელექტრონული - უცხოური კონ-

კურენციის მსხვერპლი გახდა. მთლიანად აშშ საერთაშორისო ვაჭრობა დიდი დეფიციტით აღინიშნა.

ზოგიერთი ეკონომისტი აღნიშნავს, რომ საჭიროა აშშ ეკონომიკის „რეინდუსტრიალიზაცია" მანქანებსა და მოწყობილობებში ახალი მსხვილი კაპიტალდაბანდებების მოთავსებით, რათა მოხდეს ქვეყნის შეფარდებითი ჩამორჩენის კომპენსირება. ამერიკელ მუშათა შრომის მწარმოებლურობა მრეწველობის თანამედროვე მანქანებითა და მოწყობილობების დიდი რაოდენობით გადაიარაღების შემდეგ კვლავ უნდა გაიზარდოს.მაგრამ გავიხსენოთ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი (თავი 2)-სრული დასაქმების შემთხვევაში დამატებითი ინვესტიციები გამოიწვევენ მოხმარების შესაბამის შემცირებას. ზოგიერთი ექსპერტი თვლის, რომ არსებული საგადასახადო სისტემის მსხვილ სტრუქტურულ გარდაქმნას შეუძლია გამოიწვიოს ინვესტიციების საჭირო გადიდება და მოხმარების შემცირება.[1]

ერთი-ერთი წინადადება ისაა, რომ უნდა შემცირდეს ან საერთოდ ლიკვიდირებულ იქნას კორპორაციათა მოგების გადასახადი. ამ ღონისძიებამ ხელი უნდა შეუწყოს ინვესტიციების მოსალოდნელი მომგებიანობის გადიდებას და სტიმული მისცეს დანახარჯებს ახალ ქარხნებსა და მოწყობილობებზე. მაგრამ, თუ ეკონომიკა სრული დასაქმების მდგომარეობაშია ან მასთან ახლოსაა, როგორ შეიძლება გამონიავისუფლდეს საჭირო რესურსები სამომხმარებლო საქონელთა წარმოებიდან? ამის მიღწევის საშუალებაა სამომხმარებლო საქონელზე დამატებულ ღირებულებაზე გადასახადის შემოღება, რომელიც ფართოდ იხილება უკანასკნელ ხანებში. ეს გადასახადი საცალო გაყიდვის გადასახადის მსგავსია, განსხვავება მხოლოდ ისაა, რომ იგი გამოიყენება სხვა ფირმებისაგან მისი შესყიდვების ღირებულების განსხვავებაზე.[2] არსებითად, დამატებული ღირებულების გადასახადი ტოლი იქნება სამომხმარებლო საქონელთა გაყიდვის საერთო სახელმწიფოებრივი გადასახადისა. მრავალი ევროპული ქვეყანა - მაგალითად, ინგლისი, შვეცია და სხვ. იყენებს დამატებული ღირებულების გადასახადს, როგორც შემოსავლის მნიშვნელოვან წყაროს. მოცემული პარაგრაფის კვლევის მიზნის შესაბამისად აღვნიშნავთ, რომ დამატებული ღირებულების გადასახადი ხღუდავს მოხმარებას. შეიძლება ამ გადასახადს თავი აარიდო სახსრების დიდი ნაწილის დაგროვებით და არა მოხმარებით. ჩვენ ვიცით, რომ დაგროვე-

---

1. ამ საკითხზე თქვენ, შესაძლოა, მოისურვებთ გადაიკითხოთ განყ. „ეკონომიკის ზრდა " თ. 2.

2. უფრო დაწვრილებით დამატებული ღირებულების კონცეფცია განხილული იქნება მე-9 თავში.

ბანი (სახსრები, რომლებიც გამონთავისუფლდა მოხმარებიდან) რესურსებს გამოანთავისუფლებენ სამომხმარებლო საქონელთა წარმოებიდან და ამრიგად, წარმოებრივი დანიშნულების საქონელთა საწარმოებლად ხელმისაწვდომს გახდის. მოკლედ, როგორც დასტურდება,კორპორაციათა მოგების გადასახდელის გაუქმება და დამატებული ღირებულების გადასახადის შემოღება ცვლის ეროვნული შემოსავლის სტრუქტურას მოხმარებიდან ინვესტიციების სასარგებლოდ. ამის შედეგად მიიღწევა შრომის მწარმოებლურობის ზრდა და აღსდგება „კონკურენტუნარიანი უპირატესობები".

ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირება

ზოგიერთ ეკონომისტს მიაჩნია, რომ ფედერალური ბიუჯეტის დიდი და მყარი დეფიციტის შენერებისათვის საჭიროა უფრო მაღალი საგადასახადო განაკვეთები ან სრულიად ახალი გადასახადები. როგორც მე-15 თავში დავინახავთ, რამდენადაც ფედერალური დანახარჯების ბევრი პროგრამა „პოლიტიკურად ხელშეუხებლად" განიხილება, დეფიციტის პრობლემის ყოველგვარი გადაწყვეტა, უეჭველად გამოიწვევს გადასახადების ზრდას.ერთნი მოუწოდებენ შემოღებულ იქნას დამატებული ღირებულების გადასახადი. მეორენი მოითხოვენ გაიზარდოს პირადი საშემოსავლო გადასახადის პროგრესულობა. კერძოდ, ზოგიერთი ეკონომისტი თვლის, რომ შეიცვალოს ზღვრული საგადასახადო განაკვეთების არალოგიკური სტრუქტურა, რომლის დროსაც ის ჯერ იზრდება 15%-დან 33%-მდე, ხოლო შემდგომ მცირდება 28%-მდე (სვეტი 2, ცხრილი 8-2). არსებულ სტრუქტურას შეუძლია გააფართოვოს 33%-იანი გადასახადის მოქმედების სფერო ან კიდევ შემოღებულ იქნას უფრო მაღალი ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი 149250 დოლ. უფრო მაღალ შემოსავალზე.

რეზიუმე

1. მართალია საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვების აბსოლუტური მოცულობა მნიშვნელოვნად გაიზარ-

და, მაგრამ ასეთი შესყიდვები ეროვნული შემოსავლის 20%-ს წარმოადგენს მეორე მსოფლიო ომის შემდგომ პერიოდში.

2. ტრანსფერტული გადასახდელები იწვევენ გადასახადის გადამხდელთაგან საგადასახადო შემოსულობათა გადაცემას მოსახლეობის განსაზღვრული ნაწილისათვის, მაგალითად პენსიონრებისათვის, უმუშევრებისა და გაჭირვებულთათვის.

3. ეკონომიკაში სახელმწიფო სექტორის ისტორიული ზრდის უმნიშვნელოვანეს მიზეზთა შორისაა-ომები და ეროვნული თავდაცვა, ხალხთმოსახლეობის ზრდა, ურბანიზაცია, გარემოს დაცვის პრობლემები და ეგალიტარიზმი. სახელმწიფოს შესყიდვები და ტრანსფერტები ერთად ეროვნული პროდუქტის თითქმის მესამედს შეადგენს.

4. ფედერალური ხარჯების ძირითადი მუხლებია - შემოსავლის დონეთა შენარჩუნება, ეროვნული თავდაცვა, სახელმწიფო ვალის სარგებლის გადახდა; შემოსავლები პირველ რიგში შემოდის პირადი საშემოსავლო გადასახადებიდან, ხელფასიდან გადასახდელებიდან, კორპორაციათა მოგების გადასახდელიდან.

5. შტატების მთავრობების შემოსავლების ძირითადი მუხლებია-გადასახადები გაყიდვებიდან და სააქციზო გადასახადები; ხარჯების ძირითადი მუხლებია-განათლება, სოციალური უზრუნველყოფა, ჯანდაცვა და საავადმყოფოები, ავტომაგისტრალები.

6. ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების დონეზე შემოსავლების დიდი ნაწილი შემოდის ქონებრივი გადასახდელებიდან; ხარჯების ძირითადი მუხლია განათლება.

7. ფისკალური ფედერალიზმის ამერიკული სისტემის პირობებში შტატების და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების საგადასახადო შემოსულობანი შეივსება ფედერალური მთავრობის მნიშვნელოვანი სუბსიდიებით.

8. ამერიკულ საგადასახადო სისტემაში ჭარბობს გადახდისუნარიანობის კონცეფცია და არა მიღებული სიკეთის დაბეგვრის პრინციპი.

9. ფედერალური პირადი საშემოსავლო გადასახადი პროგრესულია. კორპორაციათა მოგების გადასახდელი გარკვეული ზომით პროგრესულია. საერთო გადასახადი გაყიდვებიდან, სააქციზო გადასახადი, ხელფასიდან გადასახადი და ქონებრივი გადასახადი რეგრესულ ტენდენციას ინარჩუნებენ.

10. გადასახადები გაყიდვებიდან და სააქციზო გადასახადები შესაძლებელია გადაკისრებულ იქნას, ხოლო პირადი საშემოსავლო გადასახადის გადაკისრება არ ხდება. კორპორაციათა მოგების გადასახდელის სხვაზე გადაკისრების თაობაზე ერთიანი მოსაზრება არ არსებობს. ქონებრივი გადასახდელის სიმძიმის გადატანა პირველ რიგში დამოკიდებულია იმაზე, ვის მიერ გამოიყენება საკუთრება-მფლობელის თუ მოიჯარის მიერ.

11. საგადასახადო სტრუქტურა, რომელიც წინ უძღოდა 1986 წლის კანონს საგადასახადო რეფორმის შესახებ, მხოლოდ პროგრესული იყო. რამდენადაც საგადასახადო კანონმდებლობის ამასწინანდელმა შეცვლამ ფედერალური საგადასახადო სისტემა ნაკლებ პროგრესული გახადა, საერთო საგადასახადო სტრუქტურა დღეისათვის ფაქტიობრივად პროპორციულია შემოსავლების კატეგორიათა დიდი ნაწილისათვის.

12. დაბეგვრასთან დაკავშირებით აქტუალურ ამოცანებს მიეკუთვნება: ა)საგადასახადო სისტემის გარდაქმნა „რეინდუსტრიალიზაციისათვის“ ხელის შეწყობის მიზნით და ბ)საგადასახადო განაკვეთების გადიდება ან ახალი გადასახადების შემოღება ფედერალური ბიუჯეტის დიდი დეფიციტის შემცირების მიზნით.

ტერმინები და ცნებები

სახელმწიფო შესყიდვები
ტრანსფერტული გადასახდელები
პირადი საშემოსავლო გადასახადი
1986 წლის კანონი საგადასახადო რეფორმის შესახებ
ხელფასის გადასახადი
გადასახდელი კორპორაციათა მოგებიდან
ორმაგი დაბეგვრა
გადასახადები გაყიდვიდან და სააქციზო გადასახადები
ქონებრივი გადასახდელი
ფისკალური ფედერალიზმი
მიღებული სიკეთის დაბეგვრის პრინციპი
გადახდისუნარიანობის კონცეფციის მიხედვით დაბეგვრის პრინციპი

საგადასახადო ტვირთის განაწილება
პროგრესული გადასახადი
რეგრესული გადასახადი
პროპორციული გადასახადი
საგადასახადო ტვირთის სხვაზე გადაკისრება
დამატებული ღირებულების გადასახადი (დღგ)

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1.აღწერეთ და ახსენით ისტორიულად სახელმწიფო სექტორის ზრდა ეკონომიკაში. რატომაა მნიშვნელოვანი სამთავრობო ხარჯების ეკონომიკაზე ზემოქმედების შეფასებაში ტრანსფერტულ გადასახდელებსა და საქონელთა და მომსახურების სამთავრობო შესყიდვებს შორის განსხვავების გამოკვეთა?

2.ფედერალური ბიუჯეტის შემოსავლებისა და ხარჯების რომელი მუხლებია ყველაზე უფრო მნიშვნელოვანი? ხოლო შტატებისა და ადგილობრივი თვითმმართველობის ორგანოების ბიუჯეტებიდან?

3.მოკლედ აღწერეთ ფედერალური პირადი საშემოსავლო გადასახადის მექანიზმები. როგორია 1986 წ. საგადასახადო რეფორმის შესახებ კანონით შემოღებული ძირითადი ცვლილებები პირადი საშემოსავლო გადასახადის თვალსაზრისით? რა თავდასაძერენი დარჩა საგადასახადო კანონმდებლობაში, რომელიც გადასახადებიდან თავის არიდების საშუალებას იძლევა? რა არის „ინდექსაცია"?

4.რა არის „ფისკალური ფედერალიზმი", რატომ არსებობს იგი?

5.ახსენით განსხვავება მიღებული სიკეთის დაბეგვრის პრინციპსა და გადახდისუნარიანობის კომპენსაციას შორის. რომელი კონცეფცია უფრო სჭარბობს თანამედროვე ამერიკის საგადასახადო სისტემაში? დასაბუთეთ თქვენი პასუხი. დაბეგვრის რომელი პრინციპი გეჩვენებათ თქვენ უფრო მისაღები, რატომ?

6.განსაზღვრეთ პროგრესული, რეგრესული და პროპორციული გადასახადები. კომენტარი გაუკეთეთ ყოველ მათგანს, ყველა შემთხვევაში მიუთითეთ საგადასახადო ტვირთის სხვაზე გადაკისრების შესაძლებლობები:

ა)ფედერალური პირადი საშემოსავლო გადასახადი;

ბ)3%-იანი საერთო გადასახადი გაყიდვიდან, რომელსაც შტატის მთავრობა იღებს;

გ)ფედერალური საქციზო გადასახადი ავტოსაბურავებზე;

დ)მუნიციპალური ქონებრივი გადასახადი უძრავ ქონებაზე;

ე)კორპორაციათა მოგების ფედერალური გადასახდელი.

7.დაუშვათ, პირადი საშემოსავლო გადასახადის სტრუქტურა ისეთია, რომ თქვენ გადასახადის სახით გადაიხდით 2 ათას დოლარს, თუ გადასახადით დასაბეგრი თქვენი შემოსავალი შეადგენს 16 000 დოლარს; გადასახადს 3000 დოლარს, თუ შემოსავალი უდრის 20 ათას დოლარს. როგორია საშუალო საგადასახადო განაკვეთი შემოსავლის 16 000 დოლარის დონისას და 20 000 დოლარის დონისას? ეს გადასახადი პროგრესულია, რეგრესული თუ პროპორციული? ახსენით.

8. გადაიანგარიშეთ საშუალო და ზღვრული (მარჟინალური) საგადასახადო განაკვეთები შემდეგი ცხრილისათვის და მიუთითეთ არის თუ არა გადასახადი პროგრესული, რეგრესული

თუ პროპორციული. როგორი საერთო წესი შეგიძლიათ შესთავაზოთ ზღვრული და საშუალო საგადასახადო განაკვეთის ურთიერთკავშირის თვალსაზრისით?

შემოსავალი	გადასახადი	საშუალო საგადასახადო განაკვეთი	ზღვრული საგადასახადო განაკვეთი
0	0	-	-
100	10	-	-
200	30	-	-
300	60	-	-
400	100	-	-
500	150	-	-

9.კომენტარი გაუკეთეთ, პროგრესულ თუ რეგრესულ ხასიათს ატარებს აშშ საგადასახადო სისტემა?

10.დაუშვათ. თქვენ დარწმუნებული ხართ, რომ ხანგრძლივი პერიოდისათვის აშშ-ს მიერ მსოფლიო ინდუსტრიული სახელმწიფოს პოზიციის შესანარჩუნებლად აუცილებელია გადიდდეს ინვესტიციების წილი და შემცირდეს მოხმარების წილი ეროვნულ შემოსავალში.საგადასახადო სისტემის როგორ კონკრეტულ ცვლილებებს გაუწევდით რეკომენდაციას ამ მიზნის მისაღწევად?

11.აღწერეთ, როგორ წარმოგიდგენიათ იდეალური საგადასახადო სისტემა, რომელიც უზრუნველყოფს ეროვნული პროდუქტის შემოსულობებს, ვთქვათ 20%-ით?

ბოლო შტრიხი

ლატარეა:
რეალობა და წინააღმდეგობები

შტატების ლატარეები, რომლებიც 1964 წლიდან ტარდება, პოტენციურად სახელმწიფო შემოსავლების მნიშვნელოვან წყაროს წარმოადგენს. როგორია ლატარეათა დამახასიათებელი ნიშნები? და როგორია შტატების შემოსავლების გადიდების ამ საშუალების „მომხმრეთა“ და „მოწინააღმდეგეთა“ არგუმენტები?

1987 წელს 28 შტატი და კოლუმბიის ოლქი ატარებდა ლატარეას, სადაც გაიყიდა 12 მლრდ დოლარის ბილეთები. ბილე-

თების მყიდველებისათვის საშუალო შემოსავალმა პრიზების სახით შეადგინა ლატარეიდან მთლიანი შემოსავლის 50%, ხოლო დაახლოებით 40%-მდე შევიდა შტატების ხაზინაში. დარჩენილი 10% განკუთვნილია ლატარეის ჩატარების და იმ სავაჭრო საწარმოთა დასაჯილდოვებლად, რომლებმაც გაყიდეს ლატარეის ბილეთები. მართალია, შტატები, რომლებმაც ლატარეა მოაწყვეს, მიიღებენ მთელი შემოსავლის მხოლოდ 1-2%, ამასთან გაყიდვები მოსახლეობის ერთ სულზე ყოველწლიურად გაიზარდა 14%-ით 1975-1985 წლების პერიოდში.

ლატარიისადმი დამოკიდებულება ბევრად წინააღმდეგობრივია. კრიტიკოსებს მოჰყავთ შემდეგი მოსაზრებები. ჯერ ერთი, ლატარეის მთელი შემოსავლის 40%, რომელსაც შტატების მთავრობები ღებულობენ, შეიძლება ფაქტობრივად განხილული იქნას როგორც ბილეთის მყიდველთა 4%-იანი გადასახადი. ეს გადასახადი უფრო მაღალია, ვიდრე სიგარეტებისა და ლიქიორის გადასახადი. უფრო მეტიც, გამოკვლევები გვიჩვენებენ, რომ „ლატარეის გადასახადი" დიდად რეგრესულია, რაც ბილეთების ყიდვის დანახარჯებსა და საოჯახო მეურნეობის შემოსავალთა შორის უმნიშვნელო ურთიერთკავშირით გამოიხატება. გაყიდვათა საერთო მოცულობის თითქმის ნახევარი მოზრდილი მოსახლეობის 5%-ზე მოდის. ეს აზარტული მოთამაშეები ბილეთებზე საშუალოდ 1200 დოლარს ხარჯავენ წელიწადში. მეორე, კრიტიკოსები ამტკიცებენ, რომ შტატების მთავრობები არაეთიკურად იქცევიან, აწყობენ რა აზარტულ თამაშებს. აზარტული თამაშები ჩვეულებრივ განიხილება როგორც უზნეო საქციელი და სხვა ფორმებში კანონსაწინააღმდეგოა შტატების დიდ ნაწილში. აღნიშნავენ აგრეთვე, რომ ლატარეას შეუძლია აზარტული თამაშების მადა გააღვიძოს და წარმოშვას პროფესიონალი აზარტული მოთამაშენი, რომლებსაც შეუძლიათ საკუთარი თავი და ოჯახები სიღარიბეში ჩააგდონ.

მაგრამ, არსებობს ლატარეის დამცავი კონტრარგუმენტები. პირველ ადგილზეა მათ შორის მტკიცება, რომ ლატარეიდან შემოსავალი არ უნდა განიხილებოდეს როგორც გადასახადი. გადასახადების ამოღება სავალდებულოა და იწვევს იძულებასაც; ლატარეის ბილეთის ყიდვა ნებაყოფლობითი აქტია, მომხმარებლის თავისუფალ არჩევანს ემყარება. მეორე, პირველთან დაკავშირებული არგუმენტი ისაა, რომ უმეტეს შემთხვევაში არასწორია ზნეობრივი შეფასება მივცეთ იმას, თუ როგორ გან-

კარგავენ ადამიანები თავიანთ შემოსავალს. ადამიანები უდიდეს კმაყოფილებას ღებულობენ თავიანთი შემოსავლებისგან, როცა შეუძლიათ მათი განკარგვა საკუთარი შეხედულებისამებრ; თუ ვინმე ლატარეაში მონაწილეობით კმაყოფილებას ღებულობს, იგი თავისუფალი უნდა იყოს არჩევანში და სურვილის შემთხვევაში მონაწილეობა მიიღოს მის გათამაშებაში. და ბოლოს, ლატარეა კონკურენციას უწევს კანონსაწინააღმდეგო აზარტულ თამაშებს და ამის გამო შეიძლება საზოგადოებრივად სასარგებლო იყოს, ზღუდავს რა ორგანიზებული დანაშაულის სიძლიერეს.

ჩვენ ახლა გარკვევით შეიძლება გავაკეთოთ ორი დასკვნა. პირველი: შემოსავალი ლატარეისაგან მომავალში გაიზრდება. რატომ? იმიტომ, რომ სულ უფრო მეტი შტატი მონაწილეობს ლატარეის ორგანიზაციაში და, როგორც ჩანს, ადამიანები კმაყოფილებას ღებულობენ აზარტული თამაშებისაგან, განსაკუთრებით თუ ისინი ვარაუდობენ, რომ მათ მიერ დაკარგული ფული „კარგი მიზნებისათვის“ იხარჯება. მეორე ისაა, რომ შემოსავლების ეს წყარო წინააღმდეგობრივი რჩება.[1]

1. C.T. Clotfelter, P.j. Cook. Implicit Taxation in Lottery Finance // National Bureau of Economic Research Working Paper. N 2246 May, 1987.

ნაწილი მეორე

ეროვნული შემოსავლი, დასაქმება და ფისკალური პოლიტიკა

თავი მეცხრე

ეროვნული წარმოების, ეროვნული შემოსავლისა და ფასების დონის გაზომვა

წიგნის პირველ თავში იმ დასკვნამდე მივედით, რომ ამერიკის ეკონომიკა ყოველთვის რესურსების სრული გამოყენების პირობებში როდი მოქმედებდა. პირველ ნაწილში ასევე აღინიშნა, რომ დასაქმების, წარმოებისა და ფასის დონეები დამოკიდებულია დანახარჯებისა და შემოსავლების ნაკადების მოცულობებზე. მეორე ნაწილში ჩვენ დაწვრილებით განვიხილავთ თუ როგორ იანგარიშება ეროვნული წარმოების, ეროვნული შემოსავლისა და დასაქმების დონეები. მეორე ნაწილში ჩვენ ასევე გავაანალიზებთ განსაკუთრებულ სახელმწიფო პოლიტიკას, რომელიც მიმართულია, თუკი ეს აუცილებელია, ფასების დონისა და დასაქმების, წარმოებისა და შემოსავლის მოცულობების რეგულირებისაკენ ეკონომიკაში. ამ თავში განსაკუთრებული ყურადღება დაეთმობა იმას, თუ როგორ იზომება და აისახება ოფიციალურ სტატისტიკურ დოკუმენტებში ეროვნული წარმოების, ეროვნული შემოსავლისა და ფასების მოცულობები აშშ-თვის მთლიანად, განსაზღვრულ პერიოდში. მე-10 თავში ჩვენ ვიკვლევთ ამერიკის ეკონომიკისათვის დამახასიათებელ რყევებს, უმუშევრობისა და ინფლაციის შედეგებზე განსაკუთრებული ყურადღების გამახვილებით. შემდგომ, მე-11,12 და 13 თავებში განვიხილავთ ფაქტორებს, რომლებიც განსაზღვრავენ დასაქმების, წარმოებისა და ფასების დონეებს. მე-14 თავში განვიხილავთ საბიუჯეტო პოლიტიკას - სახელმწიფო ხარჯებისა და საგადასახადო შემოსულობათა შეგნებულ ცვლილებებს წარმოების, დასაქმებისა და ფასების სტაბილიზაციის მიზნით.

მე-9 თავში წყდება შემდეგი მნიშვნელოვანი ამოცანები: ჯერ ერთი, ჩვენ მოკლედ ვხსნით თუ რისთვისაა საჭირო ეკონომიკური განვითარების რაოდენობრივი დახასიათება. მეორე, განვსაზღვრავთ ეროვნული წარმოების ძირითად მაჩვენებლებს - ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტს ანუ ეეპ-ს და ვაჩვენებთ, რომ იგი შეიძლება გაიზომოს ან მზა საქონელთა და მომსახურების შეძენის ყველა ხარჯის, ან საქონელთა და მომსახურების მოცემული მოცულობის წარმოებისას შექმნილი ყველა შემოსავლის შეჯამებით. მესამე, ავხსნით ეროვნული წარმოების და შემოსავლის რიგი სხვა მაჩვენებლის არსს. მეოთხე, გავაანალიზებთ ფასების საერთო დონის გაზომვის წესს. მეხუთე, ვაჩვენებთ თუ როგორ შეიძლება კორექტირებულ იქნას ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი ფასების დონის ცვლილების, ე.ი. ინფლაციისა და დეფლაციის გათვალისწინებით, რათა უფრო ზუსტი წარმოდგენა მივიღოთ ეროვნული წარმოების ფიზიკური მოცულობის ცვლილებების შესახებ. დაბოლოს, მოკლედ განვიხილავთ ეროვნული წარმოებისა და შემოსავლის ჩვენი მაჩვენებლების ზოგიერთ ნაკლოვანებას.

მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა როლი

ახლა ჩვენი ამოცანაა - დავახასიათოთ და გავაანალიზოთ ცნებათა კომპლექსი, რომლებიც გამოიყენებიან ეროვნული ანგარიშების შედგენისას, რომლებიც შეიქმნა ეკონომიკაში ერთობლივი წარმოების გაზომვის მიზნით. რისთვისაა ეს საჭირო? ეს საჭიროა იმისათვის, რათა ვაჩვენოთ, რომ საზოგადოებრივი ანგარიშწარმოება მთლიანად ეკონომიკისათვის იმავე ფუნქციებს ასრულებს, რასაც საბუღალტრო აღრიცხვა ცალკეული საწარმოსათვის, სხვა შემთხვევაში, საოჯახო მეურნეობისათვის. კომპანიის ხელმძღვანელი დაინტერესებულია იცოდეს, თუ როგორ მიდის მისი ფირმის საქმეები. მაგრამ ეს არც ისე მარტივი საქმეა.

იმისათვის, რომ დავახასიათოთ კომპანიის საქმიანობა მიმდინარე წელს, საჭიროა გავზომოთ ფირმის ხარჯები და შემოსავლები. მხოლოდ ასეთი ინფორმაციით შეუძლია ხელმძღვანელს კომპანიის ეკონომიკური სიჯანსაღის შეფასება. თუ კომპანიის საქმეები კარგად მიდის, საბუღალტრო ინფორმაცია შეიძლება გამოყენებულ იქნას წარმატების მიზეზების ასახსნელად: ან შემცირდა ხარჯები, ან გაიზარდა გაყიდვათა მოცულო-

ბა ან პროდუქციის ფასები, რამაც გამოიწვია მოგების გადიდება. თუ საქმე ცუდად მიდის, საბუღალტრო მონაცემები შეიძლება გამოყენებულ იქნას დაქვეითების უშუალო მიზეზთა გამოსავლენად. ამრიგად, განსაზღვრული პერიოდის ანგარიშგებათა გაანალიზებით ხელმძღვანელს შეუძლია დაადგინოს ფირმის მოგების მატება თუ შემცირება და ამ მოვლენათა პირდაპირი მიზეზების ნიშან-თვისებები. ყველა ეს ინფორმაცია ძალ'ზე მნიშვნელოვანია ფირმის დონე'ზე სწორი მმართველობითი გადაწყვეტილებების მისაღებად.

ეროვნული ანგარიშების სისტემა ამასვე აკეთებს მთლიანად ეკონომიკისათვის: იგი საშუალებას გვაძლევს ხელში გვეჭიროს ქვეყნის ეკონომიკური პულსი. ეროვნული ანგარიშების სისტემაში შემავალი სხვადასხვა მაჩვენებელი საშუალებას გვაძლევს გავზომოთ წარმოების მოცულობა დროის კონკრეტულ მომენტში და გამოვავლინოთ ეკონომიკის ფუნქციონირების უშუალოდ განმსაზღვრელი ფაქტორები. შემდეგ, დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში ეროვნული შემოსავლის დონეთა შედარებით ჩვენ შეგვიძლია ავაგოთ მრუდი, რომელიც დაახასიათებს ეკონომიკის ფუნქციონირებას ხანგრძლივ პერსპექტივაში. მისი აღმავლობა ან დაქვეითება აისახება ეროვნული შემოსავლის მაჩვენებელში. დაბოლოს, ინფორმაციები, რომელსაც ეროვნული შემოსავლის ანგარიშები გვაძლევს, სახელმწიფოებრივი პოლიტიკის ფორმირებისა და ცხოვრებაში გატარების საფუძველია, რომელიც მიმართულია ეკონომიკის ფუნქციონირების გაუმჯობესებისაკენ. ასეთ გაანგარიშებათა გარეშე ეკონომიკური პოლიტიკა ინტუიციას დაეყრდნობოდა. მოკლედ, ეროვნული შემოსავლის ანგარიშები საშუალებას იძლევა შევადგინოთ საზოგადოების ეკონომიკური სიჯანსაღის ცხრილები და გონივრულად განესაზღვროთ პოლიტიკა, რომელიც ხელს შეუწყობს ამ სიჯანსაღის გაუმჯობესებას.

ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი

არსებობს საზოგადოების ეკონომიკური კეთილდღეობის მრავალი მაჩვენებელი. საყოველთაოდ აღიარებულია, რომ ეკონომიკის სიჯანსაღის ხელმისაწვდომი ინდიკატორია საქონელთა და მომსახურების წლიური წარმოების მოცულობა ანუ როგორც მას უწოდებენ, პროდუქციის ერთობლივი გამოშვება ეკონომიკაში. ეროვნული ანგარიშების შედგენისას ძირითადი მაჩვენებელია **ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი**, ანუ - მოკლედ - ეეპ. იგი განისაზღვრება როგორც საქონელთა და

მომსახურების საბოლოო წარმოების მთელი მოცულობის ერთობლივი საბაზრო ღირებულება ეკონომიკაში ერთი წლის მანძილზე. ჩვენ დავინახავთ, რომ მოცემულ წელს წარმოებული ყველა საქონელი როდი შეიძლება გაიყიდოს: ზოგი მათგანი შეავსებს მარაგებს. შესაბამისად, მარაგების ყოველი ნამატი უნდა იქნეს გათვალისწინებული ეეპ-ის გაანგარიშებისას, რამდენადაც ეეპ-ის დახმარებით ზომავენ მთელ მიმდინარე პროდუქციას, მიუხედავად იმისა, გაყიდულია იგი თუ არა. ეეპ-ის ცნება არსებით კომენტარს იმსახურებს.

ფულადი გაზომვა

აღვნიშნავთ, რომ ჯერ ერთი, ეეპ ზომავს წლიური წარმოების საბაზრო ღირებულებას. ეეპ ფულადი მაჩვენებელია. მართლაც ის ასეთი უნდა იყოს, თუ ჩვენთვის აუცილებელია ერთმანეთს შევადაროთ თავიანთი შედგენილობით საქონელთა და მომსახურების სხვადასხვაგვარი სახეობანი, რომლებიც სხვადასხვა წელსაა წარმოებული და სრული წარმოდგენა გვქონდეს მათ შეფარდებით ღირებულებაზე. ავხსნათ ეს მარტივი მაგალითით. წარმოვიდგინოთ ეკონომიკური სისტემა, რომელშიც ერთ წელს გამოშვებულ იქნა 3 ფორთოხალი და 2 ვაშლი და მეორე წელს 2 ფორთოხალი და 3 ვაშლი. რომელ წელსაა წარმოების მოცულობა უფრო მეტი? ამ კითხვაზე შეუძლებელია პასუხის გაცემა მანამ, სანამ სხვადასხვა პროდუქტზე არ იქნება მიმაგრებული იარლიყები მათი შეფარდებითი ღირებულების საზოგადოებრივი შეფასებით. პრობლემის გადაწყვეტა მოცემულია 9-1 ცხრილში. დავუშვათ, რომ

ცხრილი 9-1. ნარმოების სხვადასხვა მოცულობათა შედარება ფულად გამოხატულებაში, ფასების გამოყენებით (ჰიპოთეზური მონაცემები)

წელი	წარმოების წლიური მოცულობები	საბაზრო ღირებულება
1	3 ფორთოხალი და 2 ვაშლი	3X 20 ცენტად + 2X 30 ცენტად = 1,20 დოლ.
2	2 ფორთოხალი და 3 ვაშლი	2 X20 ცენტად + 3X 30 ცენტად = 1,30 დოლ.

ფორთოხლის ფასი (ფულადი გამოხატულებით) - 20 ცენტია, ხოლო ვაშლისა - 30. შეიძლება დავასკვნათ, რომ წარმოების მოცულობა მეორე წელს მეტია, ვიდრე პირველს?, რატომ? იმიტომ, რომ საზოგადოება წარმოების მოცულობას მეორე წელს უფრო მეტად შეაფასებს; საზოგადოება მზადაა მეტი გადაიხადოს, საქონელთა იმ ანაკრებზე, რომელიც მეორე წელსაა წარმოებული, ვიდრე იმ საქონელზე, რომელიც პირველ წელსაა წარმოებული.

ორმაგი ანგარიშის გამორიცხვა

წარმოების ერთობლივი მოცულობის სწორი გაანგარიშებისათვის საჭიროა მოცემულ წელს წარმოებული პროდუქტები და მომსახურება მხოლოდ ერთხელ იყოს გათვალისწინებული. პროდუქტთა უმრავლესობა რამდენიმე წარმოებრივ სტადიას გაივლის, სანამ ბაზარზე მოხვდებოდეს. ამის გამო პროდუქტთა უმრავლესობის ცალკეულ ნაწილებს რამდენჯერმე ყიდიან და ყიდულობენ. ამრიგად, პროდუქტთა ნაწილების მრავალჯერადი აღრიცხვის თავიდან ასაცილებლად, რომელსაც ყიდიან და ყიდულობენ, ეეპ-ის გაანგარიშებისას გაითვალისწინება მხოლოდ საბოლოო პროდუქტების საბაზრო ღირებულება და გამოირიცხება შუალედური პროდუქცია.

საბოლოო პროდუქტში ჩვენ ვგულისხმობთ საქონლებსა და მომსახურებას, რომელიც საბოლოო მოხმარებისათვის შეისყიდება და არა გადაყიდვისა და შემდგომი დამუშავებისა და გადამუშავებისათვის. გარიგებები, რომლებიც მოიცავენ **შუალედურ პროდუქტებს,** მეორე მხრივ მიეკუთვნებიან საქონელთა და მომსახურების შესყიდვას შემდგომი დამუშავებისა და გადამუშავებისათვის ან გადაყიდვისათვის. ეეპ-ში შეიტანება საბოლოო პროდუქტების გაყიდვები, მაგრამ მას გამოაკლდება შუალედურ პროდუქტთა გაყიდვები. რატომ? იმიტომ, რომ საბოლოო პროდუქტთა ღირებულებაში უკვე შედის არსებული ყველა შუალედური გარიგება. შუალედურ პროდუქტთა ცალკე აღრიცხვა **ორმაგი ანგარიში** იქნებოდა, რომელიც გაადიდებდა ეეპ-ის შეფასებას.

ავხსნათ ეს მტკიცება მაგალითით. დავუშვათ, რომ, შალის კოსტუმის წარმოების პროცესი, სანამ იგი მომხმარებლის ხელში მოხვდება, ხუთ სტადიას გაივლის. როგორც 9-2 ცხრილშია ნაჩვენები, ფირმა -ა , მეცხვარეობის ფერმა, მატყლის გადამმუშავებელ საწარმოს ფირმა ბ -ს გადასცემს 60 დოლ. ღირებულ მატყლს. ფირმა ბ -ს მიერ გამომუშავებული 60 დოლარი განაწილდება ხელფასის, რენტულ გადასახდელთა, სარგებლის და მოგების სახით. ფირმა ბ გადაამუშავებს მატყლს და გადასცემს ფირმა გ-ს, კოსტუმის მწარმოებელს 100 დოლარად. რას

უზამს ფირმა ბ ამ 100 დოლარს? როგორც აღინიშნა, 60 დოლარს აძლევს ფირმა ა-ს, ხოლო დარჩენილი 40 დოლარი გამოიყენება ფირმა ბ -ს მიერ ხელფასის, რენტული გადასახდელის და სარგებლის გადასახდელად და მატყლის გადასამუშავებელი რესურსების შესაძენად. ასეთი სქემით განხორციელდება შემდგომი გარიგებებიც. მწარმოებელი მიყიდის კოსტუმს ფირმა დ -ს, ტანსაცმლის საბითუმო გამყიდველს, რომელიც თავის მხრივ მას მიყიდის ფირმა ე -ს, ცალობრივად მოვაჭრეს, ხოლო შემდეგ, დასასრულს, მყიდველი, რომელიც პროდუქტის საბოლოო მომხმარებელია, კოსტუმს შეიძენს 250 დოლარად. ყოველ სტადიაზე, განსხვავება იმას, რაც ფირმამ გადაიხადა პროდუქტისათვის და იმას შორის, რასაც იგი მიიღებს მისი გაყიდვით, გადაიხდება ხელფასის, რენტული გადასახდელების, სარგებლისა და მოგების სახით, იმ რესურსების სანაცვლოდ, რომლებსაც მოცემული ფირმა იყენებს კოსტუმის წარმოებისა და მიმოქცევის პროცესში.

ცხრილი 9-2. დამატებული ღირებულება წარმოების ხუთსტადიანი პროცესის პირობებში (ჰიპოთეზური მონაცემები)

(1) წარმოების სტადიები	(2) მასალების ან პროდუქციის გასაყიდი ფასი (დოლ.)	(3) დამატებული ღირებულება (დოლ.)
ფირმა ა, მეცხვარეობის ფერმა	0 60	60(=60-0)
ფირმა ბ, მატყლის გადამმუშავებელი საწარმო	100	40(=100-60)
ფირმა გ, კოსტუმების მწარმოებელი	125	25(=125-100)
ფირმა დ, ტანსაცმლის ბითუმად გამყიდველი	175	50(=175-125)
ფირმა ე, ტანსაცმლის ცალობრივად გამყიდველი	250	75(=250-175)
გაყიდვათა საერთო ღირებულება	710	
დამატებული ღირებულება (საერთო შემოსავალი)		250

საკვანძო კითხვა შემდეგია: წარმოებული კოსტუმის ღირებულების რა ნაწილი უნდა გავითვალისწინოთ ეეპ-ის განსაზღვრისას. პასუხი ასეთია: მხოლოდ 250 დოლ., ანუ საბოლოო პროდუქციის ღირებულება. თუ ჩვენ შევკრებდით ყველა შუალედური პროდუქტის ღირებულებას საბოლოო პროდუქტის ღირებულებასთან ერთად (ცხრილი 9-2-ში იგი - 710 დოლ.) და მიღებულ შედეგს შევიტანდით ეეპ-ის მაჩვენებელში, არსებითად გავზრდიდით მის მოცულობას. სახეზე გვექნებოდა ორმაგი ანგარიში, ანუ საბოლოო პროდუქტის ღირებულების აღრიცხვა, და ასევე მრავალსაფეხურიან წარმოებრივ პროცესში მისი სხვადასხვა კომპონენტის გაყიდვათა და გადაყიდვათა ღირებულების აღრიცხვაც. კოსტუმის წარმოებითა და გაყიდვით შეიქმნა არა 710 დოლ. ღირებულება, არამედ 250 დოლ., რომელიც ასახავს წარმოების ღირებულებას და შემოსავალს.

ეროვნული შემოსავლის გაანგარიშებისას ორმაგი ანგარიშის თავიდან ასაცილებლად, აუცილებელია თვალყური ვადევნოთ, რომ მასში შეტანილ იქნას მხოლოდ დამატებული ღირებულება, რომელიც ყოველი ფირმის მიერ იქმნება. **დამატებული ღირებულება** ფირმის მიერ წარმოებული პროდუქციის მოცულობის საბაზრო ფასია, მომწოდებლებისაგან შეძენილი მოხმარებული ნედლეულისა და მასალების ღირებულების გამოკლებით. ამრიგად, მაგალითად, 9-2 ცხრილის მე-3 სვეტში ჩვენ ვუჩვენებთ, რომ ფირმა ბ-ს მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულება უდრის 40 დოლარს, ანუ სხვაობას 100 დოლარსა - მის მიერ წარმოებული საქონლის ღირებულებასა - და 60 დოლარს შორის, რომელიც მან პროდუქციისათვის გადაუხადა ფირმა ა-ს. ხუთივე ფირმის მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულების შეკრებით 9-2 ცხრილში ზუსტად შეიძლება კოსტუმის ღირებულების გაანგარიშება. ზუსტად ასევე ეკონომიკაში ყველა ფირმის მიერ შექმნილი დამატებული ღირებულებების გაანგარიშებიოა და შეკრებით შეიძლება განვსაზღვროთ ეეპ-ი ანუ მთლიანი გამოშვების საბაზრო ღირებულება.

ეეპ გამორიცხავს არამწარმოებლურ გარიგებებს

ეეპ-ის დახმარებით ცდილობენ ეკონომიკაში საქონელთა და მომსახურების მოცულობის გაზომვას. ამ მიზნის მისაღწევად საჭიროა გამორიცხოს მრავალი არამწარმოებლური გარიგება, რომელსაც ადგილი

აქვს თითოეული წლის მანძილზე. არამწარმოებლური გარიგებები ორი ძირითადი სახისაა: (1) წმინდა ფინანსური გარიგებები და (2) ნახმარი ნივთების გაყიდვები.

ფინანსური გარიგებები: წმინდა ფინანსური გარიგებები თავის მხრივ სამ ძირითად სახეობად იყოფა: ტრანსფერტული გადასახდელები სახელმწიფო ბიუჯეტიდან, კერძო ტრანსფერტული გადასახდელები და ფასიანი ქაღალდების ყიდვა-გაყიდვა.

1. ჩვენ უკვე გვქონდა საუბარი სახელმწიფო ტრანსფერტულ გადასახდელებზე (იხ.თავი 8). ისინი მოიცავენ მისაცემლებს სოციალური დაზღვევის ხაზით, დახმარებებს უმუშევრებზე და პენსიებს - ვეტერანებზე, რომელთაც სახელმწიფო სთავაზობს განსაზღვრულ ოჯახებსა და ინვალიდებს. სახელმწიფო ტრანსფერტულ გადასახდელთა ძირითადი თავისებურება ისაა, რომ მის მიმღებს ამ მისაცემლების საპასუხოდ არ შეაქვს რაიმე შენატანი წარმოების მიმდინარე მოცულობის შექმნაში. ამრიგად, ეეპ-ში მათ შეტანას შესაძლოა ამ მაჩვენებლების ხელოვნური გადიდება გამოეწვია მოცემული წლისათვის.

2. კერძო ტრანსფერტული გადასახდელები - მაგალითად ყოველთვიური სუბსიდიები, რომლებსაც უნივერსიტეტის სტუდენტები ოჯახიდან ღებულობენ, ან ერთჯერადი საჩუქრები მდიდარი ნათესავებისაგან - წარმოადგენს არა წარმოების შედეგს, არამედ ერთი კერძო პირიდან მეორეზე სახსრების გადაცემის აქტს.

3. ფასიან ქაღალდებთან, ე.ი. აქციებისა და ობლიგაციების ყიდვა-გაყიდვასთან დაკავშირებული გარიგებები გამოირიცხება ეეპ-იდან. აქციათა ბაზარზე გარიგებები სხვა არაფერია, თუ არა ფულადი აქტივების გაცვლა. როგორც ასეთი, ეს გარიგებანი პირდაპირ არ გულისხმობენ მიმდინარე წარმოების გადიდებას. მაგრამ, აუცილებელია ხაზი გავუსვათ, რომ ფულის ამოღება იმათგან, ვინც მას ზოგავს, და მათზე გადაცემა, ვინც მას იყენებს, შესაძლოა საბოლოო ანგარიშით, მიმართული იყოს წარმოების მოცულობის გადიდებისაკენ.

ნახმარი ნივთების გაყიდვები. ნახმარი ნივთების გაყიდვით მიღებული თანხის ეეპ-დან გამოკლების საფუძველი ერთობ ბუნებრივი ჩანს: მსგავსი გაყიდვები ან არ ასახავს მიმდინარე წარმოებას, ან ორმაგ ანგარიშს მოიცავს. მაგალითად, ვთქვათ, თქვენ ნაცნობზე ყიდით საკუთარ ავტომანქანა "ფორდს", რომელიც 1982 წელსაა გამოშვებული. ეს თანხა უნდა გამოირიცხოს ეეპ-ის მოცულობის გაანგარიშებისას, რამდენადაც მას თან არ ახლდა წარმოების მიმდინარე მოცულობის გადიდება. რამდენიმე წლის წინ წარმოებულ საქონელთა გაყიდვის შეტანა მიმდინარე წლის ეეპ-ის მოცულობაში, ხელოვნურად გაადიდებს ამ წლის

წარმოების მოცულობას. ანალოგიურად, თუ თქვენ იყიდეთ ახალი "ფორდი" და ერთ კვირაში მიყიდეთ მეზობელს, ჩვენ როგორც პირველ შემთხვევაში, გამოვრიცხავთ გადაყიდვის გარიგებას მიმდინარე ეეპ-იდან. რატომ? იმიტომ, რომ როცა თქვენ თავდაპირველად იყიდეთ ავტომანქანა, მისი ღირებულება შევიდა ეეპ-ში. თუ ჩვენ შევიტანთ მისი გადაყიდვის ღირებულებასაც, ეს გამოიწვევს ორმაგ ანგარიშს.

ეეპ-ის ორი მხარე: საბასავლო და საშემოსავლო

ეეპ-ის შესახებ ზოგადი წარმოდგენის დასურათების შემდეგ გადავიდეთ შემდეგ პრობლემაზე: როგორ შეიძლება გაიზომოს წარმოების მთელი მოცულობის საბაზრო ღირებულება ისე, როგორც წარმოებული პროდუქციის ერთეულისა? 9-2 ცხრილის მაგალითებისამებრ, საკითხი შეიძლება შემდეგნაირად დავაყენოთ: როგორ შეიძლება გავიანგარიშოთ, მაგალითად, კოსტუმის საბაზრო ღირებულება?

ეს შეიძლება ორნაირად გაკეთდეს: ჯერ ერთი, ჩვენ შეიძლება უბრალოდ ვნახოთ, თუ რამდენს ხარჯავს მომხმარებელი, როგორც ამ პროდუქციის საბოლოო გამომყენებელი, მის ყიდვაზე. მეორე, ჩვენ უნდა შევკრიბოთ წარმოების პროცესში შექმნილი მთელი ხელფასი, რენტული გადასახდელი, სარგებელი და მოგება. მეორე მიდგომა წარმოადგენს დამატებული ღირებულების გაანგარიშების საკუთრივ ტექნიკას, რომელიც 9-2 ცხრილშია ნაჩვენები. ორივე ეს მიდგომა - საბოლოო პროდუქტისა და დამატებული ღირებულების მიხედვით - წარმოადგენს ორ სხვადასხვა შეხედულებას ერთსა და იმავე პრობლემაზე. ის, რაც დახარჯულია მომხმარებლის მიერ პროდუქტის შეძენაზე, შემოსავლის სახით მიღებულია მათ მიერ, ვინც მონაწილეობდა მის წარმოებაში. მართლაც, მე-3 თავში წარმოდგენილი წრებრუნვის მოდელი ემყარება ამ დებულებას. თუ 250 დოლარი დაიხარჯა კოსტუმზე, ეს არის ამონაგების მოცულობაც, რომელიც მიღებულია მისი წარმოებისაგან. თქვენ შეიძლება ამაში დარწმუნდეთ: თუ შეაჯამებთ ა,ბ,გ,დ და ე ფერმერთა მიერ მიღებულ შემოსავლებს 9-2 ცხრილში, ანუ შესაბამისად 60, 40, 25, 50 და 75 დოლარს და მიიღებთ 250 დოლარს. წარმოების დანახარჯებსა და მისგან მიღებულ შემოსავლებს შორის აღნიშნული ტოლობა გარანტირებულია, რამდენადაც დამბალანსებელი ელემენტია შემოსავალი მოგების სახით. მოგება (ან ზარალი) ის შემოსავალია, რომელიც რჩება

ხელფასზე, რენტულ გადასახდელებსა და სარგებელზე მწარმოებლის დანახარჯების გამოკლების შემდეგ. თუ ხელფასის, რენტული გადასახდელებისა და სარგებლის თანხა, რომელიც უნდა გადაიხადოს ფირმამ კოსტუმის საწარმოებლად, 250 დოლარზე ნაკლებია, რამდენიც იგი ბაზარზე ღირს, მაშინ ამ ორ სიდიდეს შორის სხვაობა იქნება ფირმის მოგება[1]. პირიქით, თუ ამ გადასახდელების ჯამი 250 დოლარზე მეტია, მოგება უარყოფითი სიდიდე იქნება და ადგილი ექნება ზარალს.

ანალოგიური არგუმენტაცია მართებულია ეკონომიკაში წარმოების მთელი მოცულობის გაზომვის პირობებში. არსებობს ეეპ-ის გაზომვისადმი მიდგომის ორი სხვადასხვა ვარიანტი. პირველი გულისხმობს შეხედულებას ეეპ-ზე როგორც ყველა დანახარჯთა ჯამზე, რომელიც საჭიროა ბაზარზე წარმოების მთელი მოცულობის საყიდლად. ეეპ-ის განსაზღვრისადმი ეს მიდგომა <u>წარმოების</u> ანუ **გასავლების** მიხედვით მიდგომაა. მეორე მიდგომა გულისხმობს შეხედულებას ეეპ-ზე შემოსავლის თვალსაზრისით, რომელიც მიღებულია ან შექმნილია წარმოების პროცესში. ესაა ეეპ-ის განსაზღვრისადმი <u>შემოსულობათა</u>, ანუ სხვანაირად, <u>განაწილების</u> ანუ **შემოსავლების** მიხედვით მიდგომა. ამ ორ მიდგომათა უფრო სიღრმისეული ანალიზი საშუალებას იძლევა ავხსნათ მათი არსი: <u>ეეპ შეიძლება განისაზღვროს ან მოცემულ წელს წარმოებული პროდუქციის მთელი მოცულობის შესყიდვაზე დანახარჯების შეკრებით, ან მოცემული წლის პროდუქციის მთელი მოცულობის წარმოებით მიღებული ყველა შემოსავლის შეკრებით</u>. თუ ამას მარტივი ტოლობის სახით წარმოვიდგენთ, შეიძლება ითქვას, რომ:

მოცემულ წელს წარმოებულ საქონელთა ყიდვის დანახარჯთა მოცულობა	=	ფულად შემოსავალს, რომელიც მიღებულია მოცემული წლის პროდუქციის წარმოებისაგან.

არსებითად, ეს მარტივი ტოლობა როდია, ეს იგივეობაა. ყიდვა ანუ ფულის ხარჯვა და გაყიდვა ანუ ფულის მიღება არსებითად ერთიდაიგივე გარიგების ორი მხარეა. <u>ის, რაც დახარჯულია პროდუქტის წარმოებაზე, შემოსავალია მათთვის, ვინც თავისი ადამიანისეული და მატერიალური რესურსები დააბანდა მოცემული პროდუქტის წარმოებასა და ბაზარზე მის რეალიზაციაზე.</u>

---

1. ტერმინი „მოგება“ აქ ბუღალტრული გაგებით გამოიყენება და ამიტომ მოიცავს როგორც ნორმალურ, ისე ეკონომიკურ მოგებას იმ სახით, როგორც ეს ცნებები განმარტებულია მე-5 თავში.

მოცემული იგივეობა სწორია ეკონომიკისათვის მთლიანად (იხ.ცხრილი 9-3). მასში შეკუმშული სახით მოტანილი მტკიცება გვეუბნება იმის შესახებ, რომ ამერიკის ეკონომიკაში წარმოებული ყველა საბოლოო პროდუქტი, შეისყიდება ან ქვეყნის შიგნით სამი სექტორის - საოჯახო მეურნეობების, სახელმწიფოს და ბიზნესის, ან უცხოელი მომხმარებლების მიერ. ცხრილი ასევე გვიჩვენებს, რომ მთლიანი ამონაგები, რომელსაც ბიზნესი ღებულობს წარმოების მთელი მოცულობის გაყიდვიდან, ნაწილდება სხვადასხვა რესურსის მიმწოდებლებს შორის - ხელფასის, რენტული გადასახდელებისა და მოგების სახით. ამ მოკლე შენიშვნის მხედველობაში მიღებით დაწვრილებით განვიხილოთ დანახარჯთა სხვადასხვა სახის და მათგან მიღებული შემოსავლების არსი და მნიშვნელობა.

ცხრილი 9-3. ეეპ-ის გაანგარიშებისადმი ორი მიდგომა - წარმოებისა და შემოსავლების მიხედვით

გაანგარიშება წარმოების მოცულობის მიხედვით ან საქონელთა და მომსახურების შესაძენი ხარჯების თანხით		შემოსავლის მიხედვით გაანგარიშება ან შემოსავლების თანხით, რომლებიც შექმნილია საქონელთა და მომსახურების წარმოების პროცესში
საოჯახო მეურნეობათა სამომხმარებლო ხარჯები პლუს		ხარჯები და გადასახდელები, რომლებიც დაკავშირებული არაა შემოსავლის გაცემასთან პლუს
ბიზნესის საინვესტიციო ხარჯები პლუს		ხელფასი პლუს
	= ეეპ =	
საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვები პლუს		რენტული გადასახდელები პლუს
უცხოელთა ხარჯები		სარგებელი) პლუს მოგება

ეეპ-ის გაანგარიშება გასავლების მიხედვით

გასავლების მიხედვით ეეპ-ის გასაზომად საჭიროა საბოლოო პროდუქტის ან მომსახურების ხარჯების ყველა სახეობის შეჯამება. მაგრამ ეროვნული შემოსავლის გაანგარიშებისას სხვადასხვა სახის ხარჯებისათვის სარგებლობენ უფრო რთული ტერმინებით, ვიდრე ისინია, რომლითაც ჩვენ ვსარგებლობთ 9-3 ცხრილში. ამრიგად, ჩვენ უნდა გავეცნოთ ამ ტერმინებს და.მათ მნიშვნელობებს.

პირადი სამომხმარებლო ხარჯები (C)

ის, რასაც ჩვენ "საოჯახო მეურნეობათა სამომხმარებლო ხარჯები" ვუწოდებთ, ეროვნული შემოსავლის აღმრიცხველთა ტერმინოლოგიაში სხვა არაფერია, თუ არა **პირადი სამომხმარებლო ხარჯები.** ისინი მოიცავენ საოჯახო მეურნეობათა ხარჯებს ხანგრძლივი მოხმარების საგნებზე (ავტომანქანები, მაცივრები, ვიდეომაგნიტოფონები და ა.შ.), მიმდინარე მოხმარების საქონლებზე (პური, რძე, ლუდი, სიგარეტები, პერანგები, კბილის პასტა და სხვ.), და ასევე, მომსახურების სამომხმარებლო ხარჯებს (იურისტების, ექიმების, მექანიკოსების, პარიკმახერების მომსახურება). ამ ხარჯების მთელი მოცულობის აღსანიშნავად ვიყენებთ ასო -C-ს.

ერთობლივი კერძო საშინაო ინვესტიციები (I_g)

ეს ერთი შეხედვით ძნელი ტერმინი ეხება ამერიკულ საქმიან ფირმათა ყველა საინვესტიციო ხარჯს. რა შეიტანება "საინვესტიციო ხარჯების" ცნებაში? ძირითადად სამი კომპონენტი: (1) მეწარმეთა მიერ მანქანების, მოწყობილობათა და დანადგარების ყველა საბოლოო შესყიდვები; (2) მთელი მშენებლობა, და (3) მარაგების ცვლილებები. ცხადია, რომ ასეთი განმარტება იმაზე უფრო ფართოა, რასაც ჩვენ

აქამდე ედებოდა "ინვესტიციის" ცნებაში. შესაბამისად, ჩვენ უნდა ავხსნათ ეს სამი კომპონენტი რატომ ერთიანდება "ერთობლივი კერძო საშინაო ინვესტიციების" ცნებაში.

ელემენტთა პირველი ჯგუფის შეტანის მიზეზი ნათელია. ეს უბრალოდ განმეორებაა დანადგარების, მანქანების და მოწყობილებების შესყიდვის ხარჯების, როგორც საინვესტიციო ხარჯების ჩვენი თავდაპირველი განმარტებისა. შემდეგი კომპონენტი - მშენებლობა, მოითხოვს გარკვეულ განმარტებას. გასაგებია, რომ ახალი ფაბრიკის, საწყობის ან წისქვილის მშენებლობა ინვესტიციის ფორმაა. მაგრამ რატომ შევიტანოთ საბინაო მშენებლობა ინვესტიციების კატეგორიაში და არა მოხმარებაში? მიზეზი ასეთია: მრავალბინიანი საცხოვრებელი სახლები საინვესტიციო საქონელია, რამდენადაც ფაბრიკებისა თუ წისქვილების მსგავსად ისინიც შემოსავლის მომტანი აქტივებია. სხვა საცხოვრებელი ერთეულები, რომლებიც ქირით გაიცემა, საინვესტიციო საქონელია იმავე მიზეზით. გარდა ამისა საცხოვრებელი სახლები, რომლებიც მესაკუთრეებს უჭირავთ, საინვესტაციო საქონელს მიეკუთვნება იმ შემთხვევაშიც კი, თუ მფლობელი მას არ აქირავებს (რამდენადაც ისინი შეიძლება გაქირავებული იქნას, ფულადი შემოსავლის მისაღებად). ამ გარემოებათა გამო მთელი საბინაო მშენებლობა განიხილება ინვესტიციათა სახით. დაბოლოს, რატომ მიეკუთვნება ინვესტიციებს მარაგების შეცვლა? იმიტომ, რომ მომარაგების გადიდება სინამდვილეში „მოუხმარებელი პროდუქტია", ხოლო ის სხვა არაფერია თუ არა ინვესტიციები.

ცვლილებები ინვესტიციათა სახის მარაგებში. იმის გათვალისწინებით, რომ ეეპ-ის მაჩვენებელი წარმოებული პროდუქციის მიმდინარე მოცულობის გასაზომად გამოიყენება, ბუნებრივია, უნდა ვეცადოთ მის შემადგენლობაში შევიტანოთ ყველა პროდუქტი, რომელიც წარმოებულია, მაგრამ გაყიდული არაა მოცემულ წელს. სხვა სიტყვებით, თუ ეეპ წარმოების მთელი მოცულობის ზუსტი სახომია, მაშინ იგი უნდა მოიცავდეს მარაგების მთელი ნამატის საბაზრო ღირებულებას წლის მანძილზე. თუ ჩვენ გამოვრიცხავთ მარაგების გადიდებას, ამით შევამცირებდით წარმოების წლიურ მოცულობას. იმ შემთხვევაში, თუ საწარმოებს წლის ბოლოსათვის დახლებსა და საწყობებში უფრო მეტი საქონელი დაუგროვდებათ, ვიდრე წლის დასაწყისში იყო, მაშინ მოცემული წლის მანძილზე ეკონომიკაში მეტია წარმოებული, ვიდრე მოხმარებული. მარაგების ეს ნამატი უნდა მიემატოს ეეპ-ს მიმდინარე წარმოების მაჩვენებლის სახით.

როგორ მოვიქცეთ მარაგების შემცირებისას? იგი უნდა გამოაკლდეს ეეპ-ის მაჩვენებელს, რამდენადაც მოცემულ შემთხვევაში გაყიდული პროდუქციის მოცულობა მიმდინარე წარმოებაზე მეტია. ამასთან აღნიშნულ სიდიდეებს შორის სხვაობა გამოისახება მარაგების შემცირებით. ეეპ-ის ნაწილი, რომელიც მოცემულ წელს ბაზარზე გაიყიდება, ასახავს არა იმდენად მოცემული წლის მიმდინარე წარმოების, რამდენადაც მარაგების შემცირებას, რომელიც მის განკარგულებაში იყო წლის დასაწყისში. ხოლო მოცემული წლის დასაწყისში მის განკარგულებაში მყოფი მარაგები წინა წლებში წარმოებული პროდუქციაა. საბოლოოდ, მარაგების შემცირება ყოველ კონკრეტულ წელს ნიშნავს, რომ ეკონომიკაში გაყიდულია მეტი, ვიდრე წარმოებულია წლის მანძილზე, ანუ საზოგადოებამ მოიხმარა მოცემულ წელს წარმოებული მთელი პროდუქტი, პლუს ზოგიერთი მარაგი, რომელიც წინა წლებში დარჩა. იმის გათვალისწინებით, რომ ეეპ მოცემულ წელს წარმოებული პროდუქციის მოცულობის საზომია, ჩვენ მისი განსაზღვრისას არ უნდა გავითვალისწინოთ წინა წლებში წარმოებული პროდუქციის მოხმარება, ანუ მარაგების ნებისმიერი შემცირება.1

არასაინვესტიციო გარიგებები. ჩვენ განვიხილეთ რას წარმოადგენს ინვესტიციები. მაგრამ არანაკლებ მნიშვნელოვანია განვსაზღვროთ თუ რა არ წარმოადგენს ინვესტიციებს. თუ კონკრეტული ვიქნებით, ინვესტიციებს არ მიეკუთვნება ფასიანი ქაღალდების ხელიდან ხელში გადაცემა. აქციებისა და ობლიგაციების ყიდვა გამოირიცხება ინვესტიციათა ეკონომიკური განსაზღვრებიდან იმიტომ, რომ ასეთი გარიგებები ნიშნავს საკუთრების უფლების უბრალო გადაცემას უკვე არსებულ აქტივებზე. იგივე ეხება უკვე არსებული აქტივების გადაყიდვას. ინვესტიციებს წარმოადგენს მშენებლობა, ან ახალი კაპიტალური აქტივების შექმნა. შემოსავლის მომტანი ასეთი აქტივების შექმნა და არა არსებულ კაპიტალურ საქონლებზე მოთხოვნების გაცვლა იძლევა შემოსავლისა და დასაქმების გაფართოების იმპულსს.

მთლიანი და წმინდა ინვესტიციები. ჩვენ გავაფართოვეთ ინვესტიციებისა და საინვესტიციო საქონელთა ცნება მასში მანქანების და მოწყობილობის გაყიდვის, მთელი მშენებლობისა და მარაგების

---

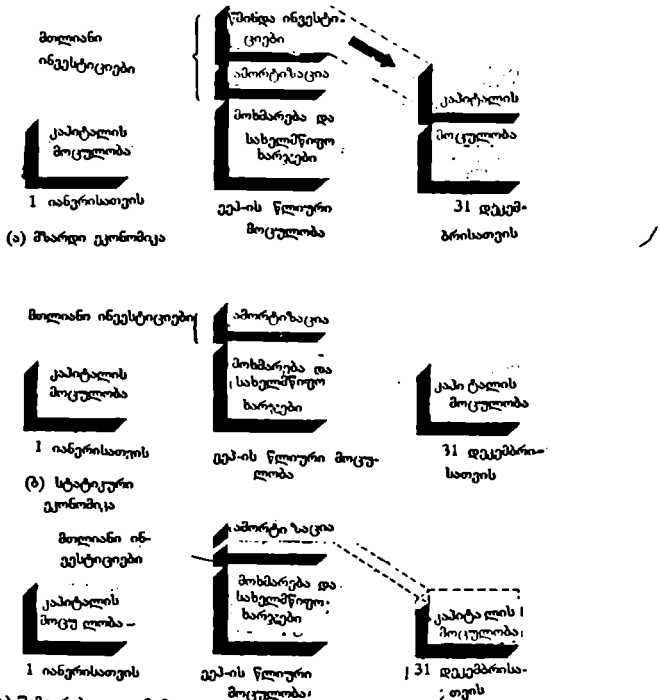
1. მარაგებში როგორც დაგეგმილი, ისე გაუთვალისწინებელი ცვლილებები ინვესტიციათა ნაწილად ითვლება. პირველ შემთხვევაში კომპანიებს შეუძლიათ გაზარდონ თავიანთი მარაგები, რამდენადაც ერთობლივი გაყიდვები იზრდება. მეორე შემთხვევაში გაყიდვათა გაუთვალისწინებელმა შემცირებამ შეიძლება გამოიწვიოს გაუყიდავ საქონელთა დიდი რაოდენობის დაგროვება (მარაგების გადიდება), ვიდრე ფირმები ეარაუდობდნენ.

ცვლილებათა შეტანით. ახლა შევჩერდეთ სამ ცნებაზე - მთლიან, წმინდა და საშინაო ინვესტიციებზე, რომლებიც გამოიყენებიან ეროვნული ანგარიშების შედგენისას. მეორე და მესამე ტერმინი გვეუბნება, რომ საქმე ეხება შესაბამისად კერძო კომპანიათა ხარჯებს, სახელმწიფო (საზოგადოებრივ) ორგანოებისაგან განსხვავებით და რომ ინვესტიციის გაძღები კომპანიები ამერიკულია და არა უცხოური.

ტერმინი „მთლიანი", ამასთან, არ შეიძლება განსაზღვრულ იქნას ასე ადვილად. **მთლიანი კერძო საშინაო ინვესტიციები** მოიცავს ყველა საინვესტიციო საქონლის წარმოებას. მიმდინარე წელს წარმოების პროცესში მოხმარებული მანქანების, მოწყობილობისა და ნაგებობათა შესაცვლელად, პლუს ნებისმიერი წმინდა დამატებანი კაპიტალის მოცულობაზე ეკონომიკაში. არსებითად მთლიანი ინვესტიციები მოიცავს როგორც ინვესტიციათა აღდგენის, ისე ნამატის ჯამს. მეორე მხრივ, ტერმინი „წმინდა საშინაო ინვესტიციები" გამიზნულია მხოლოდ დამატებით ინვესტიციათა დასახასიათებლად, რომელსაც ადგილი აქვს მიმდინარე წლის მანძილზე. მარტივი მაგალითი საშუალებას მოგვცემს განსხვავება უფრო მკაფიოდ განვსაზღვროთ. 1988 წელს ჩვენმა ეკონომიკამ აწარმოა 765 მლრდ დოლარის საინვესტიციო საქონელი (წარმოების საშუალებები). მაგრამ ეეპ-ის წარმოების პროცესში 1988 წელს ეკონომიკამ მოიხმარა მანქანები და მოწყობილობანი მხოლოდ 505 მლრდ დოლარის. საბოლოოდ, აშშ-ს ეკონომიკამ 260 მლრდ დოლარი (765-505) მიუმატა 1988 წელს დაგროვებული კაპიტალის ღირებულებას. მთლიანმა ინვესტიციებმა შეადგინეს 765 მლრდ დოლ. 1988 წ., მაშინ, როცა წმინდა ინვესტიციები - მხოლოდ 260 მლრდ დოლ. განსხვავება ორ მაჩვენებელს შორის წარმოადგენს კაპიტალის ღირებულებას, რომელიც მოხმარებული ან ამორტიზებული იქნა ეეპ-ის მოცულობის წარმოების პროცესში 1988 წელს.

წმინდა ინვესტიციები და ეკონომიკური ზრდა. მთლიან ინვესტიციებსა, ამორტიზაციას და მოცემული წლის წარმოების მსვლელობაში მოხმარებულ ქვეყნის კაპიტალის მოცულობას შორის თანაფარდობა, იმის კარგი ინდიკატორია, ეკონომიკა აღმავლობის, უძრაობის თუ დაქვეითების მდგომარეობაში იმყოფება. 9-1 ნახაზზე მოტანილია სამივე ეს შემთხვევა.

1. მზარდი ეკონომიკა. როდესაც მთლიანი ინვესტიციები ამორტიზაციაზე მეტია, ეკონომიკა აღმავლობას განიცდის იმ გაგებით, რომ მისი წარმოებრივი სიმძლავრეები იზრდება. მოკლედ, მზარდ ეკონომიკაში წმინდა ინვესტიციები დადებითი სიდიდეა. მაგალითად, როგორც ზემოთ აღვნიშნეთ, 1988 წელს მთლიანი ინვესტიციები შეადგენდა 765



ნახ 9-1. მზარდი , სტატიკური და სტაგნაციური ეკონომიკა

მზარდ ეკონომიკაში (ა) მთლიანი ინვესტიციები ამორტიზაციასა მეტია, რაც ნიშნავს, რომ კაპიტალის მოცულობა იზრდება. სტატიკურ ეკონომიკაში (ბ) მთლიანი ინვესტიციები მოლიანად ალადგენს პროდუქციის წლიურ მოცულობაზე მოხმარებულ კაპიტალს. დაქვეითებად ეკონომიკაში (გ) მთლიანი ინვესტიციები არსაკმარისია წლიურ წარმოებაში მოხმარებული კაპიტალის აღსადგენად, რის შედეგადაც კაპიტალის მოცულობა ეკონომიკაში მცირდება.

მლრდ დოლარს, ხოლო მოცემული წლის ეეპ-ის საწარმოებლად მოხმარებული საინვესტიციო საქონლისა 505 მლრდ დოლარს. ეს ნიშნავდა, რომ 1988 წლის ბოლოს ეკონომიკაში 260 მლრდ დოლარით მეტი საინვესტიციო საქონელი იყო, ვიდრე წლის დასაწყისში,. ამრიგად, 1988 წელს ფაქტობრივად შეიქმნა 260 მლრდ ნამატი აშშ-ს „ეროვნულ ფაბრიკაში". საინვესტიციო საქონელთა მიწოდების გადიდება ეკონომიკის წარმოებრივ სიმძლავრეთა ზრდის მთავარი საშუალებაა.

2. სტატიკური ეკონომიკა. უძრავი ანუ სტატიკური ეკონომიკა ასახავს ისეთ სიტუაციას, როცა მთლიანი ინვესტიციები და ამორტიზაცია ტოლია. ეს ნიშნავს, რომ ეკონომიკა უძრაობის მდგომარეობაშია, მასში სწორედ იმდენი კაპიტალი იწარმოება, რამდენიც საჭიროა მოცემული წლის ეეპ-ის წარმოების მსვლელობაში მოხმარებულის აღსადგენად, არც მეტი და არც ნაკლები. ასეთი მდგომარეობაში ეკონომიკა იმყოფებოდა 1942 წელს მეორე მსოფლიო ომის დროს. სახელმწიფო განსრახ ზღუდავდა კერძო ინვესტაციებს სამხედრო პროდუქციის საწარმოებლად რესურსების გამოსათავისუფლებლად. მაგალითად, 1942 წელს მთლიანი კერძო ინვესტიციები და ამორტიზაცია (ინვესტიციები, რომლებიც აღადგენენ მწყობრიდან გამოსულ ძირითად ფონდებს) დაახლოებით 10 მლრდ დოლარის ტოლი იყო. ეს ნიშნავდა, რომ კაპიტალის მოცულობა 1942 წლის ბოლოს თითქმის იგივე იყო, როგორც იმავე წლის დასაწყისში. სხვა სიტყვებით, წმინდა ინვესტიციები დაახლოებით ნულის ტოლი იყო. აშშ-ს ეკონომიკა უძრაობის მდგომარეობაში იმყოფებოდა იმ თვალსაზრისით, რომ მისი წარმოებრივი სიმძლავრეები არ გაფართოვდნენ. 9-1 ნახაზზე მოცემულია სტატიკური ეკონომიკის შემთხვევა.

3. ეკონომიკა დაქვეითებადი საქმიანი აქტიურობით. ეკონომიკის სტაგნაციის არახელსაყრელი სიტუაცია წარმოიშობა მაშინ, როცა მთლიანი ინვესტიციები ნაკლებია, ვიდრე ამორტიზაცია, ანუ მაშინ, როდესაც ეკონომიკაში წლის მანძილზე უფრო მეტი კაპიტალი მოიხმარება, ვიდრე იწარმოება. ამ პირობებში წმინდა ინვესტიციებს მინუსის ნიშანი ექნება და ეკონომიკაში <u>დეინვესტირება</u> მოხდება, ანუ შემცირდება ინვესტიციები. დეპრესიას ხელს უწყობს მსგავს გარემოებათა აღმოცენება. არახელსაყრელ პერიოდში, როცა წარმოება და დასაქმება დაქვეითებულ მდგომარეობაშია, ქვეყანას მეტი წარმოებითი სიმძლავრეები გააჩნია, ვიდრე იგი იყენებს მიმდინარე წარმოებაში. ამის გამო გაცვეთილი კაპიტალის აღდგენისა და მით უმეტეს დამატებითი კაპიტალის შექმნის სტიმულები ძალზე მცირეა ან პრაქტიკულად არ არსებობს. ამორტიზაცია იწყებს მთლიანი ინვესტიციების გადაჭარბებას, რაც იწვევს წლის ბოლოსათვის კაპიტალის შემცირებას წლის დასაწყისთან შედარებით. ასეთი იყო საქმის ვითარება „დიდი დეპრესიის" პიკის დროს. მაგ., 1933 წელს მთლიანი ინვესტიციები მხოლოდ 1,6 მლრდ.დოლარი იყო მაშინ, როცა წლის მანძილზე მოხმარებული იქნა კაპიტალი 7,6 მლრდ დოლ. შესაბამისად, ინვესტიციათა წმინდა შემცირება ანუ დეინვესტირება 6 მლრდ დოლარს შეადგენდა. მაშასადამე, წმინდა ინვესტიციები მინუს 6 მლრდ-ს ტოლი იყო, რაც ნიშნავდა, რომ

აშშ-ს „ეროვნული ფაბრიკის“ მოცულობა ამ წლის მანძილზე შემცირდა. 9-1 გ ნახაზზე მოცემულია დეინვესტირების მდგომარეობაში ანუ დაქვეითების პროცესში მყოფი ეკონომიკის მაგალითი.

ჩვენ I სიმბოლოს გამოვიყენებთ საშინაო საინვესტიციო ხარჯების აღსანიშნავად და ასევე გამოვიყენებთ g აღნიშვნას ერთობლივი n -ის თვალსაზრისით, წმინდა ინვესტიციების მიმართ.

საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვა (G)

დანახარჯთა ეს ჯგუფი მოიცავს ყველა სახელმწიფოებრივ დანახარჯს, ფედერალურს, შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების ჩათვლით, საწარმოთა საბოლოო პროდუქციასა და რესურსების ყველა პირდაპირ შესყიდვაზე, განსაკუთრებით სამუშაო ძალაზე. მაგრამ იგი გამორიცხავს ყველა სახელმწიფო ტრანსფერტულ გადასახდელს, რამდენადაც მსგავსი ხარჯები, როგორც აღვნიშნეთ, არ ასახავს მიმდინარე წარმოების გადიდებას და წარმოადგენს სახელმწიფო შემოსავლების უბრალო გადაცემას განსაზღვრულ ოჯახებსა და ინდივიდებზე. ასო G გამოყენებული იქნება **საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვების აღსანიშნავად.**

წმინდა ექსპორტი(X_n)

როგორ გაითვალისწინებიან საგარეო სავაჭრო გარიგებები ეროვნული შემოსავლის გაანგარიშებისას? ჩვენ ეს შეგვიძლია ავხსნათ შემდეგნაირად. ჯერ ერთი, უნდა გავიხსენოთ, რომ ჩვენ ვცდილობთ შევაჯამოთ ყველა დანახარჯები ამერიკულ ბაზრებზე, რომლებიც დაკავშირებულია საქონელთა და მომსახურების წარმოებაზე ამერიკის ეკონომიკაში. თუ ოდნავ დავუფიქრდებით, იმ დასკვნამდე მივალთ, რომ უცხოელთა დანახარჯები ამერიკულ საქონელზე ისევე დაკავშირებულია ამერიკულ წარმოებასთან, როგორც თვით ამერიკელთა დანახარჯები. ამრიგად, დანახარჯების მიხედვით ეეპ-ის გაანგარიშებისას ჩვენს მიერ მიღებულ სიდიდეს ვუმატებთ იმ თანხას, რომელსაც უცხოელები ხარჯავენ საქონელსა და მომსახურებაზე, ანუ ჩვენ ვუმატებთ ამერიკული

ექსპორტის ღირებულებას. მეორე მხრივ, ჩვენ უნდა ვაღიაროთ, რომ სამომხმარებლო და საინვესტიციო, ასევე სახელმწიფო სახსრების ნაწილი იხარჯება საქონლებზე, რომლებიც იმპორტირებული იყო, ანუ უცხოეთში იქნა წარმოებული და ამიტომ არ ასახავენ წარმოებრივ აქტიურობას აშშ-ში. აშშ-ს წარმოების საერთო მოცულობის ხელოვნური გადიდების თავიდან ასაცილებლად იმპორტის მოცულობა უნდა გამოვრიცხოთ.

ნაცვლად იმისა, რომ ამ ორი მაჩვენებლის - ამერიკული ექსპორტისა და იმპორტის - აღრიცხვა ცალკე ვაწარმოოთ, ჩვეულებრივ განვსაზღვრავთ განსხვავებას აღნიშნულ სიდიდეებს შორის. ამრიგად, საქონელთა და მომსახურების წმინდა ექსპორტი, ანუ უბრალოდ **წმინდა ექსპორტი** წარმოადგენს სიდიდეს, რომლითაც უცხოური ხარჯები აჭარბებს ამერიკულ დანახარჯებს უცხოურ საქონელსა და მომსახურებაზე. მაგალითად, თუ რომელიმე წელს აშშ ექსპორტი შეადგენს 45 მლრდ. დოლარს, ხოლო იმპორტი 35 მლრდ დოლ., მაშინ წმინდა ექსპორტი პლუს 10 მლრდ დოლარი იქნება. ხაზი უნდა გავუსვათ, რომ წმინდა ექსპორტის განსაზღვრა არ გამორიცხავს იმას, რომ იგი უარყოფითი სიდიდეც იყოს. თუ უცხოელები აშშ-დან ექსპორტზე ხარჯავენ 30 მლრდ. დოლარს, მაშინ უცხოელთა ხარჯების „გადამეტება" ამერიკელთა დანახარჯებზე შეადგენს მინუს 10 მლრდ-ს. როგორც 9-4 ცხრილშია აღნიშნული, 1988 წელს ამერიკელებმა სინამდვილეში დახარჯეს უცხოურ საქონელსა და მომსახურებაზე 93 მლრდ დოლარით მეტი, ვიდრე უცხოელებმა ამერიკულ საქონელსა და მომსახურებაზე. ამ საკითხზე ჩვენ კიდევ შევჩერდებით მომდევნო თავებში.

წმინდა ექსპორტის აღსანიშნავად ჩვენ ვისარგებლებთ X_n -ით.

$$C + I_g + G + X_n = \text{ЭЭЗ}$$

დანახარჯთა ოთხი კატეგორია, რომლებიც ჩვენ განვიხილეთ, პირადი სამომხმარებლო ხარჯები (C), საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვები (G) მთლიანი საშინაო კერძო ინვესტიციები (I_n) და წმინდა ექსპორტი (X_n) -მოიცავენ დანახარჯთა შესაძლო ტიპებს. მათი დახმარებით გაიზომება წლიური წარმოების საბაზრო ღირებულება ანუ სხვა სიტყვებით ეეპ. ეს ნიშნავს, რომ

$$C + I_g + G + X_n = ᲨᲔ$$

1988 წლისათვის (ცხრილი 9-4): 3326+765+964-93=4862 მლრდ. დოლ.

ცხრილი 9-4. შემოსავლებისა და მათი განაწილების ანგარიში ეკონომიკაში 1988ᲬᲬ. (მლრდ.დოლ)

შემოსავლები: ეეპ-ის გაზომვა ცალკა დანახარჯის ჯამით		განაწილება: ეეპ-ის გაზომვა ყველა შემოსავლის ჯამით	
ძირადი საიმოხმარებლო ხარჯები(C)	3226	მოხმარებული კაპიტალის მოცულობა	505
მთლიანი საშინაო კერძო ინვესტიციები (I_g)	765	ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადები	393
საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვები(G)	964	დაქირავებულ მუშათა ხელფასი	2905
		საიჯარო გადასახადი	20
		საპროცენტო	392
წმინდა ექსპორტი(X_n)	93	შემოსავალი ინდივიდუალური დაბანდებისაგან	325
		კორპორაციათა მოგების გადასახდელები, დივიდენდები	98
კრთიბლიკი ეროვნული პროდუქტი	4862	კორპორაციათა გაუნაწილებელი მოგება	79
		ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი	4862

წყარო: ეკონომიკის სამინისტროს მონაცემები (ეეპ-ის ელემენტების მიმდინარე რიცხვებად დამრგვალების გამო მათი ჯამი შეიძლება არ დაემთხვეს ეეპ-ის შედეგობრივ სიდიდეს).

ეეპ-ის გაანგარიშება შემოსავლების მიხედვით[1]

როგორ განაწილდა შემოსავლის სახით აღნიშნული 4862 მლრდ. დოლარი? მოხერხებული იქნებოდა თუ უბრალოდ ვიტყოდით, რომ ეკონომიკაში პროდუქციის წლიური გამოშვების საერთო ხარჯები შემოდის საოჯახო მეურნეობებში ხელფასის, რენტული გადასახდელთა, სარგებლისა და მოგების სახით. მაგრამ სურათი რამდენადმე რთულდება პროდუქციის საერთო მოცულობის ღირებულებაში ანუ ეეპ-ში საშუალებათა განაწილების ორი სახით, რომელიც დაკავშირებული არაა შემოსავლების გაცემასთან. მათ მიეკუთვნება (1) ანარიცხები კაპიტალის მოსმარებაზე და (2) ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადები.

ამორტიზაცია

მოწყობილობათა უმრავლესობის სამსახურის სასარგებლო პერიოდი ერთ წელზე დიდად მეტია. ფაქტობრივად საინვესტიციო საქონელთა შესყიდვის ხარჯები და მათი წარმოებრივი სამსახურის ხანგრძლივობა აღრიცხვის ერთიდაიგივე პერიოდში ვერ თავსდება. ამიტომ, ხომ არ დავუშვათ მოგების ხელოვნური შემცირება, და მაშასადამე, მთელი შემოსავლისაც, შესყიდვის პერიოდში, ერთი მხრივ, და მოგებისა და მთლიანი შემოსავლის ხელოვნური მომატება შემდგომ წლებში, მეორე მხრივ, ცალკეული საწარმოები მოწყობილობის სასარგებლო სამსახურის ვადას ანგარიშობენ და საინვესტიციო საქონელთა ღირებულების საერთო მოცულობას მეტნაკლებად თანაბრად ანაწილებენ მოწყობილობათა სამსახურის მთელ პერიოდზე. ყოველწლიურ ანარიცხებს, რომლებიც გვიჩვენებენ ცალკეულ წლებში წარმოების მსვლელობაში მოხმარებული კაპიტალის მოცულობას, **ამორტიზაცია ეწოდება**. ამორტიზაცია, ბუღალტრული ჩანაწერია, რომელიც გამიზნულია იმისათვის, რომ უფრო ზუსტად გავიანგარიშოთ შემოსავალი მოგების სახით და, შესაბამისად, კომპანიის მთლიანი ყოველწლიური შემოსავალი.

---

1. ეს პარაგრაფი მოცემული თაკის შესწავლისას შეიძლება გამოეტოვოთ რამდენადაც ეკონომიკაში ყველა დანახარჯის ჯამის მიხედვით ეეპ-ის გაზომვის პრინციპის განხილვა უფრო უპრიანია 11-14 თაკებში.

თუ ჩვენ გვინდა ზუსტად გავიანგარიშოთ მოგებისა და მთლიანი შემოსავლის სიდიდე ეკონომიკაში, მეწარმეობითი სექტორის მთლიან შემოსავლებში უნდა გავითვალისწინოთ გიგანტური საამორტიზაციო ანარიცხები. ამ საამორტიზაციო ანარიცხებს ეწოდება **კაპიტალის მოხმარების ანარიცხები**. რატომ? იმიტომ, რომ ისინი სწორედ ისაა, რასაც საინვესტიციო საქონელთა შესყიდვის ანარიცხები წარმოადგენენ, რომლებიც მოცემული წლის ეეპ-ის წარმოების პროცესში მოიხმარება. ეს სწორედ ის უზარმაზარი საამორტიზაციო ანარიცხებია, რომლებიც აყალიბებენ ხსენებულ განსხვავებას მთლიან და წმინდა ინვესტიციებს (I_g და I_n) შორის. მოცემულ მომენტში ჩვენს მიერ დასახული მიზნებიდან გამომდინარე, ამ სახის ხარჯების მნიშვნელობა იმით განისაზღვრება, რომ მეწარმეობითი სექტორის შემოსავლების ნაწილი არ შეიძლება გამოყენებული იქნას რესურსების მიმწოდებლებზე ანგარიშსწორებისათვის. ამ ხარჯების ნაწილი - კერძო წარმოების ღირებულების ნაწილი - წარმოების ის ხარჯებია, რომლებიც კომპანიათა მოგებას ამცირებენ. ამასთან, წარმოების სხვა ხარჯებისაგან განსხვავებით, ამორტიზაცია არ წარმოადგენს ვისიმე შემოსავლის დანამატს. სხვა სიტყვებით, მოხმარებული კაპიტალის აღსადგენი ანარიცხები არსებითად იმის შესახებ ლაპარაკობს, რომ მოცემული წლის ეეპ-ის ნაწილი უნდა გადაიდოს წარმოების პროცესში მოხმარებული მანქანებისა და მოწყობილობების შესაცვლელად. ანუ მთელი ეეპ არ შეიძლება მოხმარებული იქნას როგორც საზოგადოების შემოსავალი, წარმოებრივ სიმძლავრეთა მარაგების შეუმცირებლად.

ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადები

შემოსავლის გადახდასთან დაუკავშირებელი ხარჯების მეორე სახეობა წარმოიშობა იმასთან დაკავშირებით, რომ სახელმწიფო განსაზღვრულ გადასახადებს ამოიღებს ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადების სახით. კომპანიები მას როგორც წარმოების ხარჯებს განიხილავენ და ამიტომ შეაქვთ პროდუქტების ფასში. ასეთ გადასახადებს მიეკუთვნება საერთო გადასახადი გაყიდვებზე, აქციზები, ქონებრივი გადასახადი, სალიცენზიო და საბაჟო გადასახადები. არაპირდაპირი გადასახადებით დაბეგვრის ტექნიკა შეიძლება შემდეგნაირად წარმოვიდგინოთ. კომპანია აწარმოებს პროდუქტს, რომელიც განკუთვნილია, ვთქვათ, 1

დოლარად გასაყიდად. ამასთან, როგორც უკვე ვნახეთ, ხელფასი, რენტული გადასახდელები და მოგება თანაბარია. მაგრამ ახლა სახელმწიფო აწესებს 3 % -იან გადასახადს ყველა საქონლის გაყიდვ'ხე, რომლებიც საცალო ქსელით იყიდება. ცალობრივად მოვაჭრე ამ 3% -ს უბრალოდ წაუმატებს პროდუქტის ფასს 1 დოლარიდან 1,03 დოლარამდე მისი გადიდებით და ამით გაყიდვის გადასახადის ტვირთს მომხმარებლებს გადააკისრებს.[1]

ცხადია, მთლიანი შემოსავლების ეს 3% უნდა გადაეცეს სახელმწიფოს მანამ, სანამ დარჩენილი დოლარი გაცემული იქნება ოჯახებზე და ინდივიდებზე ხელფასის, რენტულ გადასახდელთა, სარგებლისა და მოგების სახით. უფრო მეტიც, ბიზნესის არაპირდაპირ გადასახადთა ეს შენაკადი გამოუმუშავებელი შემოსავალია, რამდენადაც სახელმწიფოს არავითარი წვლილი არ შეაქვს გაყიდვების გადასახადებისაგან შემოსულობათა სანაცვლოდ. არსებითად, გაყიდვებზე და სააქციზო გადასახდელების ამოღების შემთხვევაში საბოლოო პროდუქტი მომხმარებლის ხელში გადაეცემა შესაბამისი გადასახადით დაბეგვრასთან ერთად. მოკლედ, თვალყური უნდა ვადევნოთ იმას, რომ ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახდელები გამოირიცხოს შემოსავლის საერთო მოცულობის გაანგარიშებისას, რომელიც მოცემულ წელს იქმნება. წლიური წარმოების ღირებულების ნაწილი ასახავს არაპირდაპირ გადასახადებს, რომლებიც მომხმარებლებს გადაეკისრება ამ საქონელზე მაღალი ფასების მეშვეობით. ეროვნული წარმოების ღირებულების ეს ნაწილი არ გამოდის ხელფასის, საიჯარო გადასახადის, სარგებლის ან მოგების სახით.

მოხმარებული კაპიტალის აღსადგენი ანარიცხები და ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადები წარმოადგენენ ეეპ-ის განაწილების სახეობას, რომელიც არაა დაკავშირებული შემოსავლის გადახდასთან და, რომელიც 9-3 ცხრილშია ასახული. როგორც უკვე აღვნიშნეთ, დანარჩენი თანხა შეადგენს ხელფასს, რენტულ გადასახდელებს, სარგებელს და მოგებას. მაგრამ რიგი მიზეზის გამო ეროვნული შემოსავლის გაანგარიშებისას ჩვენ გვჭირდება შრომის ანაზღაურებისა და მოგების უფრო დეტალური კლასიფიკაცია, ვიდრე ჩვენ ადრე ვიყენებდით.

---

1. 33-ე თავში ჩვენ გამოვიყენებთ ანალიზს მოთხოვნისა და მიწოდების პოზიციებიდან, რათა ვაჩვენოთ, რომ გაყიდვიდან გადასახადის გადაკისრება არც თუ მარტივი პროცესია.

ᲓᲐᲥᲘᲠᲐᲕᲔᲑᲣᲚᲘ ᲛᲣᲨᲐᲮᲔᲗᲐ ᲨᲠᲝᲛᲘᲡ ᲐᲜᲐᲖᲦᲐᲣᲠᲔᲑᲐ

შემოსავლის ყველაზე უფრო მსხვილი კატეგორია პირველ რიგში მოიცავს ხელფასს, რომელსაც ბიზნესი და სახელმწიფო უხდის მომუშავეს. იგი ასევე მოიცავს ხელფასისადმი უამრავ დამატებებს, კერძოდ, მეწარმეთა შენატანებს სოციალურ დაზღვევაზე და საპენსიო უზრუნველყოფის სხვადასხვა კერძო ფონდებში, სამედიცინო დახმარებისა და უმუშევრობის თუ სხვა შემთხვევებში დახმარების ფონდებში. ხელფასის ეს დამატებანი მეწარმეთა დანახარჯების ნაწილია, რომლებიც დაკავშირებულია სამუშაო ძალის დაქირავებასთან და, ამრიგად, განიხილებიან როგორც ხელფასის გასაცემად კომპანიათა საერთო დანახარჯების კომპონენტები.

რენტული გადასახდელები

თვით სახელწოდება „რენტული გადასახდელები" ლაპარაკობს თავის თავზე. ეს გადასახდელები ის შემოსავლებია, რომლებსაც სახლის მფლობელები ღებულობენ, რომლებიც ეკონომიკას საკუთრების რესურსებით უზრუნველყოფენ.

სარგებელი

სარგებელი კერძო ბიზნესის ფულადი შემოსავლის გადასახადია ფულადი კაპიტალის მიმწოდებლისათვის. გარკვეული მიზეზებით, რომლებიც მოგვიანებით იქნება ახსნილი, სახელმწიფოს მიერ გაცემული სარგებლის გადასახდელები გამოირიცხება პროცენტული შემოსავლებისაგან.

შემოსავლები საკუთრებიდან

ის, რასაც ჩვენ საკმაოდ ხშირად აღვნიშნავდით ტერმინით „მოგება", სინამდვილეში ორი სახის ანგარიშად იყოფა, რომლებიც ეროვნული

შემოსავლის აღმრიცხველებს მოჰყავთ: ერთი ნაწილს ეწოდება შემოსავლები საკუთრებისაგან ანუ არაკორპორაციული მეწარმეობრივი სექტორებისაგან, ხოლო მეორეს - კორპორაციათა მოგება. ცხრილი „შემოსავალი არაკორპორაციული მეწარმეობითი სექტორის საკუთრებისაგან" არ მოითხოვს განსაკუთრებულ ახსნა-განმარტებას. საქმე ეხება საწარმოთა წმინდა შემოსავალს, რომლებიც ინდივიდუალურ, ასევე პარტნიორებისა და კოოპერატივების საკუთრებაშია. კორპორაციათა მოგების საქმე უფრო რთულია, რამდენადაც იგი შეიძლება რამდენიმე მიმართულებით განაწილდეს.

კორპორაციათა მოგება

კორპორაციათა მოგება შეიძლება გამოყენებულ იქნას სამი სხვადასხვა წესით. ჯერ ერთი, განსაზღვრულ ნაწილზე პრეტენზიას აცხადებს მთავრობა, რომელიც მას ღებულობს კორპორაციათა მოგების გადასახადის სახით. მეორე, კორპორაციათა დარჩენილი მოგების ნაწილი მიეცემა აქციონერებს დივიდენდების სახით. მსგავსი გადასახდელები ხელში უვარდებათ ოჯახებსა და ინდივიდებს, რომლებიც საბოლოო ანგარიშით ყველა კორპორაციის მესაკუთრეა. მესამე, საშემოსავლო გადასახადებისა და დივიდენდების გადახდის შემდეგ დარჩენილ ნაწილს ეწოდება კორპორაციათა გაუნაწილებელი მოგება. კორპორაციათა ეს გაუნაწილებელი შემოსავლები მოხმარებული კაპიტალის აღსადგენ ანარიცხებთან ერთად ან მაშინათვე, ან მომავალში ინვესტირდება ახალი ფაბრიკების შექმნასა და მოწყობილობის შეძენაზე. ამით იზრდება ბიზნესის რეალური აქტივები.

9-4 ცხრილში შეჯამებულია ეეპ-ის გაანგარიშების დაწვრილებითი განხილვის ორივე მიდგომის - გასავლებისა და შემოსავლების მიხედვით გაანგარიშების შედეგები. მკითხველი მიხვდება, რომ მის წინაშეა მოელი ეკონომიკის გიგანტური შემოსავლების ანგარიში. ცხრილის მარცხენა მხარე გვიჩვენებს, თუ რამდენი იქნა წარმოებული ეკონომიკაში 1988 წ. და რამდენს შეადგენდა შემოსავლები ამ წარმოების მსვლელობაში. მარჯვენა მხარე გვიჩვენებს, თუ როგორ განაწილდა ეეპ-ის წარმოების პროცესში მიღებული შემოსავლები. ეეპ შეიძლება გაანგარიშებული იქნას საბოლოო საქონელსა და მომსახურებაზე გასავლების ოთხი სახეობის შეკრებით, ან 9 კატეგორიის შემოსავლისა და პროდუქციის მოცემული მოცულობის წარმოებასთან დაკავშირებული ხარჯების შეკ-

რებით, რომლებიც მასთან არაა დაკავშირებული. რამდენადაც წარმოების მოცულობა და შემოსავალი ერთი მედლის ორი მხარეა, აღნიშნული თანხები ერთმანეთს უნდა ემთხვეოდეს.

ეროვნულ ანგარიშთა სხვა მაჩვენებლები

ჩვენი მსჯელობა კონცენტრირებული იყო ეეპ-ის ცნებაზე, როგორც ეკონომიკაში პროდუქციის წლიური გამოშვების საზომზე. ამასთან, არსებობს ეროვნული ანგარიშების ურთიერთდაკავშირებული მაჩვენებლები, რომლებიც შეიძლება გაანგარიშებულიქნას ეეპ-ის საფუძველზე. ეროვნულ ანგარიშთა უფრო სიღრმისეული გაგებისათვის საჭიროა თვალყური მივადევნოთ ამ მაჩვენებელთა წარმოქმნის პროცესს. ასეთ ანგარიშთა პროცედურების შესწავლა გააუმჯობესებს ჩვენს წარმოდგენას იმაზე, თუ როგორაა დაკავშირებული ერთმანეთთან ეეპ-ის გაანგარიშების ორი მიდგომა - შემოსავლისა და გასავლის მიხედვით. ანალიზის ჩვენეული გეგმა ასეთია:დავიწყებთ ეეპ-ის განსაზღვრით, შემდგომ მასში შევიტანთ რიგ შესწორებას, რომლებიც აუცილებელია ურთიერთდაკავშირებული საზოგადოებრივი ანგარიშების მისაღებად. ეეპ-ის გაანგარიშების პირველი ორი ვარიანტი ჩვენ უკვე ვახსენეთ.

წმინდა ეროვნული პროდუქტი (წეპ)

ეეპ-ის როგორც წარმოების მთლიანი მოცულობის საზომს ერთი ძალზე მნიშვნელოვანი ნაკლი გააჩნია: მასში ჩადებულია მიმდინარე წლიური წარმოების სურათის შელამაზების ტენდენცია. რატომ? იმიტომ, რომ იგი არ ითვალისწინებს წლიური წარმოებიდან იმ ნაწილის გამოქვითვას, რომელიც აუცილებელია საინვესტიციო საქონელთა შესაცვლელად, რომლებიც გამოყენებული იქნა წარმოებაში მოცემულ წელს.

მაგალითად, ვთქვათ, რომ 1990 წლის 1 იანვრისათვის სახალხო მეურნეობაში იყო 100 მლრდ. დოლარის საინვესტიციო საქონელი. ასევე დავუშვათ, რომ 1990 წლის მანძილზე 800 მლრდ. ეეპ-ის წარმოების პროცესში მოხმარებული იქნა მანქანები და მოწყობილობანი 40 მლრდ.

დოლარის ოდენობით. ამრიგად, 31 დეკემბრისათვის დაგროვილ საინვესტიციო საქონელთა ღირებულება შეადგენდა 60 მლრდ. დოლარს.

მართებული იქნება ვამტკიცოთ, რომ 1990 წლის ეეპ-ის მაჩვენებელი ანუ 800 მლრდ დოლარი მოწმობს, თუ რა მოუმატა მოცემული წლის წარმოებამ საზოგადოების კეთილდღეობას? არა, არასწორი იქნება. უფრო სწორი იქნებოდა ეეპ-ის წლიური მოცულობიდან გამოგვეკლო 40 მლრდ. დოლარი, საინვესტიციო საქონელთა ღირებულების სახით, რომლებიც უნდა გამოყენებულიქნას მოცემულ წელს წარმოების პროცესში მოხმარებული მანქანებისა და მოწყობილობის შესაცვლელად. მაშინ მივიღებთ წარმოების წმინდა მოცულობის მაჩვენებელს 760 მლრდ დოლარის სახით.

არსებითად, წარმოების წმინდა მოცულობის მაჩვენებელი კაპიტალის მოხმარების და დაგროვებისათვის პროდუქტთა წარმოების მოცულობის უფრო სრულყოფილი მაჩვენებელია, ვიდრე წარმოების მთლიანი მოცულობა. ეროვნულ ანგარიშთა შედგენის ამერიკულ სისტემაში მივიღებთ **წმინდა ეროვნული პროდუქტის** (წეპ) მაჩვენებელს, ეეპ-დან კაპიტალის მოხმარებაზე ანარიცხების გამოკლებით, რომელიც მიმდინარე წელს მოხმარებულ კაპიტალს ანაზღაურებს. ამრიგად, 1988 წელს:

	მლრდ.დოლარი
ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი	4862
კაპიტალის მოხმარების ანარიცხები	— 505
წმინდა ეროვნული პროდუქტი	4357

ამრიგად, წმინდა ეროვნული პროდუქტი წარმოადგენს ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტს, (ეეპ) კორექტირებულს საამორტიზაციო ანარიცხების თანხით. მისი დახმარებით იზომება წარმოების წლიური საერთო მოცულობა, რომლის მოხმარება შეუძლია მთლიანად ეკონომიკას - საოჯახო მეურნეობების, კომპანიების, მთავრობისა და უცხოელების ჩათვლით, შემდგომი წლების წარმოებრივი შესაძლებლობების გაუარესების გარეშე.

9-4 ცხრილის მონაცემთა საფუძველზე წეპ-ის მიღება ეეპ-დან საკმაოდ მარტივია:შემოსავლიდან უბრალოდ უნდა გამოკლებულიქნას საამორტიზაციო ანარიცხები. სხვა 8 სახის შემოსავალთა შეკრებით მივიღებთ წეპ-ს 4357 მლრდ დოლარის მოცულობით. გასავლების სვეტში მთლიანი საშინაო კერძო ინვესტიციები უნდა შევცვალოთ წმინდა სა-

შინაო კერძო ინვესტიციებით, პირველი მაჩვენებლიდან გაღებული კაპიტალის შესაცველელი ინვესტიციების მოცულობის გამოკლებით, რომელიც საამორტიზაციო ანარიცხებითაა გამოხატული. 1988წ. წმინდა საშინაო კერძო ინვესტიციები 260 მლრდ დოლარს შეადგენენ (განსხვავება 765 მლრდ მთლიან ინვესტიციებსა და საამორტიზაციო ანარიცხებს შორის 505 მლრდ დოლარის ოდენობით). მაშასადამე, წმინდა ეროვნულმა პროდუქტმა 4357 მლრდ დოლარი შეადგინა.

ეროვნული შემოსავალი (NI)

ჩვენ ახლა ხორცეულად გვაინტერესებს იმის განსაზღვრა, თუ როგორია რესურსების მიმწოდებელთა შემოსავალი მათ მიერ მიწოდებული მიწის, სამუშაო ძალის, კაპიტალისა და მმართველობითი უნარისათვის, რომელთა დახმარებითაც იქმნება მოცემული წლის წმინდა პროდუქტი. სხვა სიტყვებით, თუ რა უჯდება საზოგადოებას წარმოების მოცემული წმინდა მოცულობის წარმოება რესურსების მიხმარების თვალსაზრისით. წეპ-ის ერთადერთი კომპონენტი, რომელიც არ ასახავს ეკონომიკური რესურსების მიმდინარე წვლილს, ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადებია. უნდა გვახსოვდეს, რომ სახელმწიფო პირდაპირ არაფერს აბარებს წარმოებაში ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადების სანაცვლოდ, რომელსაც იგი ღებულობს, ანუ სახელმწიფო არ შეიძლება შევაფასოთ, როგორც ეკონომიკური რესურსების მიმწოდებელი. ამრიგად, ხელფასის, რენტულ გადასახდელთა, სარგებლისა და მოგების საერთო მოცულობის განსაზღვრისათვის, რომელიც მოცემული წლის ეეპ-ის წარმოების პროცესშია მიღებული, ჩვენ წეპ-დან უნდა გამოვქვითოთ ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადები. ასეთნაირად მიღებულ მაჩვენებელს **ეროვნული შემოსავალი** ეწოდება. რესურსების მომწოდებელთა თვალსაზრისით იგი შემოსავლების საზომია, რომლებიც მათ მიიღეს მიმდინარე წარმოებაში მონაწილეობისათვის. კორპორაციათა თვალსაზრისით, ეროვნული შემოსავალი წარმოების ფაქტორთა ანუ რესურსების ფასების საზომია: ეროვნული შემოსავალი ასახავს ეკონომიკური რესურსების საბაზრო ფასებს, რომლებიც მოცემული წლის წარმოების მოცულობის შექმნას მოხმარდა.

1988 წელს:

	მლრდ. დოლ.
წმინდა ეროვნული პროდუქტი	4357
ბიზნესის გადასახადები	— 393
ეროვნული შემოსავალი	3964

ცხრილი 9-4 გვიჩვენებს, რომ ეროვნული შემოსავალი შეიძლება განვსაზღვროთ შემოსავლების მიხედვით ეეპ-ის გაანგარიშებით განაწილების ყველა სახეობათა შეკრებით და საამორტიზაციო ანარიცხებისა და ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადების გამოკლებით. ეეპ-ის განაწილების შვიდი სახეობა, რომელიც რჩება გადასახდელთა ორი სახეობის გამოკლების შემდეგ, რომლებიც შემოსავლების მიღებასთან არ არიან დაკავშირებული, ეროვნულ შემოსავალს შეადგენს.

პირადი შემოსავალი(PI)

პირადი შემოსავალი (მიღებული შემოსავალი) და ეროვნული შემოსავალი (გამომუშავებული შემოსავალი) ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან იმ მარტივი მიზეზით, რომ შრომით გამომუშავებული შემოსავლის ნაწილი - სოციალური დაზღვევის შენატანები (სოციალური დაზღვევის გადასახადები), კორპორაციათა მოგების გადასახდელები და კორპორაციათა გაუნაწილებელი მოგება - ფაქტობრივად ვერ ხვდება საოჯახო მეურნეობათა ხელში. პირიქით, შემოსავლის ნაწილი, რომელიც ხვდებათ საოჯახო მეურნეობებს - მაგალითად, ტრანსფერტული გადასახდელები - შრომის შედეგს არ წარმოადგენს. ზედმეტი არ იქნება გავიხსენოთ, რომ ტრანსფერტული გადასახდელები შედგება გადასახდელთა ისეთი სახეებისაგან, როგორიცაა (1) ხანდაზმულობისა და უბედურ შემთხვევათა დაზღვევის გადასახდელები, ასევე დახმარებები უმუშევრობის შემთხვევებში, რომლებიც სოციალურ პროგრამებზეა დამყარებული; (2) დახმარების გაცემა; (3) სხვადასხვა დახმარებები ვეტერანებზე, სუბსიდიები განათლებაზე და არაშრომისუნარიანობის დახმარებები; (4) კერძო პენსიებისა და დახმარებების გაცემა უმუშევრობის

შემთხვევაში; ასევე (5) სარგებლის გადასახდელები, რომლებსაც გასცემს მთავრობა და მოსახმარებლები.[1]

ეროვნული შემოსავლის, როგორც გამომუშავებული შემოსავლის გამზომიდან პირად შემოსავალზე, როგორც ფაქტობრივად მიღებული შემოსავლის მარვენებელზე გადასვლისას ჩვენ ეროვნული შემოსავლიდან უნდა გამოვქვითოთ შემოსავლის ისეთი სამი სახეობა, რომლებიც გამომუშავებულია, მაგრამ მიღებული არაა და ასევე მივუმატოთ შემოსავლები, რომლებიც მიღებულია, მაგრამ მიმდინარე შრომითი საქმიანობის შედეგი არაა: ეს შემდეგნაირად კეთდება:

	მლრდ.დოლ.
ეროვნული შემოსავალი (გამომუშავებული შემოსავალი)	3964
სოციალური დაზღვევის შენატანები	— 455
კორპორაციათა მოგების გადასახდელები	— 145
კორპორაციათა გაუნაწილებელი მოგება	— 79
ტრანსფერტული გადასახდელები	+ 768
პირადი შემოსავალი (მიღებული შემოსავალი)	4063

1. რატომ განვიხილავთ სახელმწიფო ფასიანი ქაღალდების სარგებელს შემოსავლის სახით, რომელიც არაა გამომუშავებული იმის გათვალისწინებით, რომ კერძო კომპანიათა ფასიანი ქაღალდების სარგებელი ეროვნულ შემოსავალში შეიტანება როგორც გამომუშავებული შემოსავალი? რითაა გამოწვეული ასეთი გამონაკლისი? საქმე ისაა, რომ ვალის დიდი ნაწილი შექმნილია (1) ომებითა და თავდაცვის უსრუნველყოფით და (2) წარმოების დაქვეითებით. სამთავრობო დეფიციტებისგან განსხვავებით, რომლებიც წარმოიშობიან აეროპორტების და ავტოსტრადების აშენებლობის დაფინანსებით, სამხედრო ხარჯებითა და წარმოების დაქვეითებით გამოწვეული დეფიციტები არ ქმნიან მწარმოებლურ აქტივებს (მომსახურებებს) ეკონომიკისათვის. აქრიგად, ასეთი ვალისათვის გადახდილი სარგებელი არ გამოხატავს წარმოებისა და შემოსავლის მოცულობის რაიმე ნამატის შექმნას. ანალოგიური მოსაზრებები საფუძვლად უდევს სარგებელის გადასახდელების შეტანას ტრანსფერტულ გადასახდელებში სამომხმარებლო დავალიანების მიხედვით.

შემოსავალი გადასახადების (DI) გადახდის შემდეგ

შემოსავალი, რომელიც პირად განკარგულებაშია, პირად შემოსავალს წარმოადგენს ინდივიდუალური გადასახადების გამოკლებით. ინდივიდუალური გადასახადი შედგება პირადი საშემოსავლო გადასახადის, პირადი ქონების გადასახადისა და მემკვიდრეობის გადასახადისაგან, რომელთა შორის წამყვანია პირველი.

გადასახადების გადახდის შემდეგ შემოსავლის გაანგარიშება შემდეგნაირად ხორციელდება:

	მლრდ დოლ.
პირადი შემოსავალი (გადასახადების დაქვითვამდე მიღებული შემოსავალი)	4063
ინდივიდუალური გადასახადები	— 590
შემოსავალი გადასახადის გადახდის შემდეგ (რომელიც პირად განკარგულებაშია)	3437

შემოსავალი გადასახადების გადახდის შემდეგ ის შემოსავალია, რომელსაც განკარგავენ საოჯახო მეურნეობანი საბოლოო სახით. ძირითადად, თუ რა უნდა უყონ ამ შემოსავალს, ალტერნატივა ერთია. თუ მხვედელობაში მივიღებთ იმას, რომ ეკონომისტები მოხერხებულობისათვის დაზოგვას ახასიათებენ როგორც „შემოსავლის იმ ნაწილს, რომელიც არ იხარჯება", ან უფრო ზუსტად, „როგორც შემოსავლის ნაწილს გადასახადების გადახდის შემდეგ, რომელიც არ იხარჯება საომხმარებლო საქონელთა საყიდლად", შეიძლება დავასკვნათ, რომ ინდივიდები და ოჯახები მათ განკარგულებაში არსებულ შემოსავლებს წარმართავენ მოხმარებასა და დაგროვებაზე.

ცხრილი 9-5. თანაფარდობა ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტს, წმინდა ეროვნულ პროდუქტს, ეროვნულ შემოსავალს, პირად შემოსავალსა და გადასახადის გადახდის შემდეგ დარჩენილ შემოსავალს შორის 1988 წ.

	მლრდ.დოლ.
ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი	4862
მოხმარებული კაპიტალის ანაზღაურება	— 505
წმინდა ეროვნული პროდუქტი	4357
ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახდელები	— 393
ეროვნული შემოსავალი	3964
სოციალური დაზღვევის შენატანები	— 445
კორპოროციათა მოგების გადასახდელები	— 145
კორპორაციათა გაუნაწილებელი მოგება	— 79
ტრანსფერტული გადასახდელები	+ 768
პირადი შემოსავალი	4063
ინდივიდუალური გადასახდელები	— 590
შემოსავალი გადასახადების გადახდის შემდეგ	3473

თანაფარდობა ეროვნულ ანგარიშთა ძირითად მაჩვენებელებს შორის

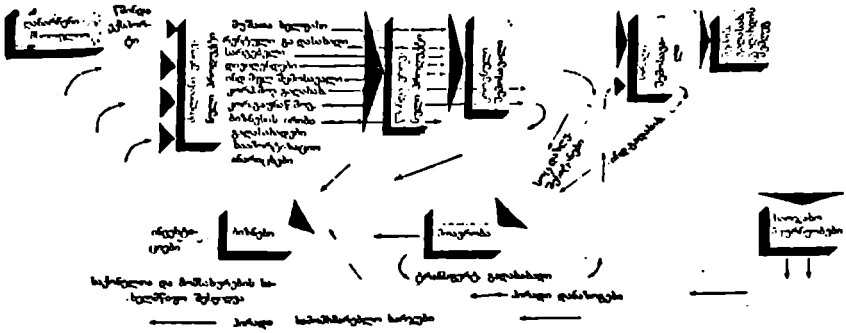
ჩვენ გავეცანით ეეპ-ის ბაზაზე საზოგადოებრივ ანგარიშთა ოთხ ახალ სახეობას: (1) წმინდა ეროვნულ პროდუქტს (წეპ), ე.ი. წარმოების წლიური მოცულობის საბაზრო ღირებულებას მოხმარებული კაპიტალის ანარიცხების გამოკლებით; ეროვნულ შემოსავალს (NI), ანუ წარმოების ფაქტორებით შექმნილ შემოსავალს ეეპ-ის მიმდინარე მოცულობის წარმოების პროცესში მონაწილეობის შედეგად; (3) პირად შემოსავალს (PI) ანუ შემოსავლებს, რომლებიც მიღებულია ოჯახებისა და ცალკეული ინდივიდების მიერ გადასახადების გადახდის შემდეგ; (4) შემოსავლებს გადასახადების გადახდის შემდეგ, (DI) ანუ ინდივიდთა და ოჯახის

შემოსავლებს გადასახადების გადახდის შემდეგ. ამ მაჩვენებლებს შორის თანაფარდობა განზოგადებულია 9-5 ცხრილში.

კიდევ ერთხელ ფულადი ნაკადების წრებრუნვის მოდელის შესახებ

9-2 ნახაზზე წარმოდგენილია ეეპ-ის გაანგარიშებისადმი დანახარჯებისა და შემოსავლების მიხედვით მიდგომის სინთეზი. ეკონომიკაში წრებრუნვათა მოდელის ნაკადების უფრო რეალისტური და უფრო რთული ილუსტრაციის სახით (რომელიც განხილული იყო მე-3 და მე-6 თავებში) ეს ნახაზი მკითხველის მიერ დაწვრილებით შესწავლას მოითხოვს. დანახარჯების მიხედვით გაანგარიშებული ეეპ ნაჩვენებია ისრების დახმარებით, რომლებიც სათავეს იღებენ მართკუთხედისაგან ზედა მარცხენა კუთხეში. მართკუთხედით აღნიშნული ეეპ-ის მარჯვნივ განლაგებულია ეეპ-ის განაწილების ცხრა სახეობა, მას შემდგომ სხვადასხვა დამატებები და გამონაქვითები, რომელთა გაკეთება აუცილებელია წმინდა ეროვნული პროდუქტის, ეროვნული შემოსავლისა და პირადი შემოსავლის მაჩვენებელთა მისაღებად. მიაქციეთ ყურადღება გადასახადთა ნაკადებს მოქალაქეებისაგან, რომლებიც გადაიხდება პირადი გადასახადის თანხიდან და შემოსავლების განაწილებას, რომელიც საოჯახო მეურნეობათა ხელშია, მათ მოხმარებულ და დაგროვებულ ნაწილებს. შემოსავლების ნაკადები სახელმწიფო სექტორში გადასახადების ოთხი საბაზისო ტიპის სახით აღნიშნულია ნახაზის მარჯვენა მხარეს. მართკუთხედის მარცხენა მხარეს, რომელიც „სახელმწიფოს" გამოხატავს, სახელმწიფო გადასახდელები საქონელია და მომსახურების შესყიდვისა და ტრანსფერტულ გადასახდელთა ფორმას ღებულობენ. მეწარმეობითი სექტორის მდგომარეობა ისეთნაირადაა აღწერილი, რომ მართკუთხედის მარცხნივ, რომელიც „ბიზნესს" გამოხატავს, ნაჩვენებია საინვესტიციო დანახარჯები, ხოლო მარჯვნივ - კომპანიათა ინვესტიციებისათვის რესურსების სამი ძირითადი წყარო. დაბოლოს, მიაქციეთ ყურადღება დანარჩენი მსოფლიოს როლს ნაკადების დიაგრამაზე. ადამიანთა დანახარჯები უცხოეთში აშშ-დან ექსპორტზე ეეპ-ის დანამატია, მაგრამ ჩვენი სამომხმარებლო, სახელმწიფო და საინვესტიციო დანახარჯთა ნაწილი გამოიყენება იმპორტული პროდუქციის და არა საშინაო საქონელთა საყიდლად. ნაკადი, რომელიც გამომდინარეობს „დანარჩენი მსოფლიოს" გამომხატველი მართკუთხედიდან, ზუსტად გვიჩვენებს, რომ შექმნილი

სიძნელეებიდან გამოსავალია წმინდა ექსპორტის (ექსპორტს მინუს იმპორტი) სიდიდის გაანგარიშება. იგი, ამასთან, შესაძლოა დადებითიც იყოს და უარყოფითიც.



ნახ. 9-2 ეროვნული წარმოება და დანახარჯებისა და შემოსავლების ნაკადები.

ეს ნახაზი წარმოადგენს ფულადი ნაკადების ერცელ დიაგრამას, რომელიც ურთიერთდამოკიდებულებას ადგენს ეკპ-ის დანახარჯებისა და შემოსავლების შიხედვით გაანგარიშების ორ პრინციპს შორის.ეკონომიკელმა თეალყური უნდა ადევნოს დანახარჯებისა და შემოსავლების ნაკადების მოძრაობას, საზოგადოებრივი ანგარიშსწორების ხუთი ძირითადი ელემენტისადმი მაინი მიკუთვნებით.

9-2 ნახაზის ძირითადი ღირსება ისაა, რომ იგი იმავდროულად აღწერს ეკპ-ის გაანგარიშების ორივე მიდგომას, როგორც დანახარჯებით, ისე შემოსავლებით, ორივე ამ მიდგომის შეთანხმების უზრუნველყოფით. ეს ნახაზი ზუსტად გვიჩვენებს, რომ დანახარჯებისა და შემოსავლების ნაკადები წარმოადგენენ გაგრძელებადი და განახლებადი პროცესების ნაწილს. მიზეზი და შედეგი ადგილებს ცვლიან. დანახარჯები ბიძგს აძლევენ შემოსავლების ზრდას, ხოლო ამ შემოსავლებისაგან თავის მხრივ წარმოიშობა დანახარჯები, რომლებიც კვლავ მიედინებიან რესურსების მფლობელთა ხელში შემოსავლების სახით და ა.შ.

უკანასკნელი შენიშვნა. ყდის შიდა მხარეს მოთავსებული ცხრილი შეიცავს ინფორმაციას ეროვნული შემოსავლის შესახებ 1929 წლიდან. ამ მოენაცემემბს სხვა სტატისტიკურ მონაცემებთან ერთად, რომბლებიც ასევე შეტანილია წიგნში, დიდი მნიშვნელობა აქვს ამერიკული

ეკონომიკის ციკლური აღმავლობებისა და დაქვეითებების შემდგომი განხილვის ემპირიული ბაზის უზრუნველსაყოფად.

ფასების დონის გაზომვა

აქამდე ჩვენი ანალიზი ძირითადად ეეპ-ზე და ეროვნული შემოსავლის პრობლემაზე იყო მიმართული. ახლა დადგა ფასების დონის განსაზღვრის დრო.

ფასების დონის გაზომვა მნიშვნელოვანია ორი გარემოების გამო. ჯერ ერთი, ჩვენთვის მნიშვნელოვანია ვიცოდეთ, თუ როგორ შეიცვალა ფასების დონე დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში: ეს ნიშნავს, რომ ჩვენ ვიცოდეთ ადგილი ჰქონდა თუ არა ინფლაციას (ფასების დონის გადიდებას), ან დეფლაციას (ფასების დონის შემცირებას) და თუ ჰქონდა, რა მასშტაბით. მეორე, რამდენადაც ეეპ წარმოადგენს ყველა საბოლოო საქონლისა და მომსახურების საბაზრო ღირებულებას ანუ, სხვა სიტყვებით, ფულად ღირებულებას, რომელიც წარმოებული იყო წლის მანძილზე, ფულადი მაჩვენებლები გამოიყენება როგორც ყველაზე უფრო გავრცელებული წარმოების საერთო მოცულობის სხვადასხვა კომპონენტის ერთ საფუძველზე დასაყვანად. სხვადასხვა წლის წარმოების მოცულობაია (ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის) ღირებულება შეიძლება შევადაროთ მხოლოდ ფულადი ერთეულის უცვლელობის პირობებში.

ფასების დონე ინდექსის სახით გამოიხატება. **ფასების ინდექსი** დროის **მოცემული** პერიოდის საქონელთა და მომსახურების განსაზღვრული ანაკრების მთლიან ფასსა, რომელსაც „საბაზრო კალათა" ეწოდება და **საბაზისო** პერიოდის საქონელთა და მომსახურების იდენტური ჯგუფის ერთობლივ ფასს შორის თანაფარდობის საზომია. აღნიშნულ ორიენტირს, ანუ საწყის დონეს, „საბაზისო წელს" უწოდებენ. თუ ნათქვამს ფორმულით წარმოვადგენთ, მივიღებთ:

$$\text{ფასების ინდექსი მოცემულ წელს} = \frac{\text{საბაზრო კალათას ფასი მოცემულ წელს}}{\text{ანალოგიური კალათას ფასი საბაზისო წელს}} \times 100$$

მიღებული პრაქტიკის თანახმად, მოცემული და საბაზისო წლის ფასების შეფარდება მრავლდება 100-ზე. მაგალითად, საფასო შეფარდება 2/ 1 (= 2) წარმოადგენს რიცხობრივ ინდექსს, რომელიც უდრის 200. ანალოგიურად, ფასების შეფარდება 1/3 (=0,33) წარმოადგენს ინდექსს, რომელიც უდრის 33.

ფედერალური მთავრობა ანგარიშობს საქონელთა და მომსახურების რიგი სხვადასხვა ანაკრების ან კალათების ინდექსებს. მათ შორის ყველაზე ცნობილია სამომხმარებლო ფასების ინდექსი (სფი), რომლის დახმარებითაც იზომება ფიქსირებული საბაზრო კალათების ფასები, რომელიც შეიცავს 300 სამომხმარებლო საქონელს და მომსახურებას, რომელსაც ტიპიური ქალაქელი იძენს. (სამომხმარებლო ფასების ინდექსი რამდენადმე დაწვრილებით განხილული იქნება ამ თავის ბოლო განყოფილებაში). ეეპ-ის ფასების ინდექსი, ანუ ეეპ-ის **დეფლიატორი** ამასთან უფრო მოხერხებულია, ვიდრე სფი ფასების საერთო დონის გასაზომად. ეეპ-ის ფასების ინდექსი უფრო ფართოა, ვიდრე სფი, რამდენადაც იგი არა მხოლოდ სამომხმარებლო საქონელთა და მომსახურების ფასებს მოიცავს, არამედ საინვესტიციო საქონლების ფასებსაც, რომელსაც მთავრობა იძენს, ასევე მსოფლიო ბაზარზე ნაყიდ და გაყიდულ საქონელთა და მომსახურებათა ფასებსაც. ამ მიზეზით ეეპ-ის დეფლიატორი წარმოადგენს ფასების ინდექსს დაკავშირებულს ფასების ცვლილებით კორექტირებულ ეეპ-ს ფულად ანუ ნომინალურ მოცულობასთან. **ნომინალური ეეპ** ასახავს წარმოების მოცულობას იმ დროის ფასებით, როცა იგი იქნა წარმოებული.[1]

9-6 ცხრილში ნაჩვენებია იმის პირობითი მაგალითი, თუ როგორ შეიძლება გაანგარიშდეს ეეპ-ის ფასების ინდექსი, ანუ დეფლიატორი განსაზღვრული წლისათვის. როგორც პირველი სვეტიდან ჩანს, 1990 წ. რომელიღაც სახალხო მეურნეობაში წარმოებულიქნა ოთხი სახეობის საქონელი: პიცა (სამომხმარებლო საქონელი); სამრეწველო რობოტები (საინვესტიციო საქონელი); სამაგრები (საქონელი, რომელსაც მთავრობა ყიდულობს); დისკეტები (საექსპორტოდ განკუთვნილი საქონელი). დავუშვათ, რომ 1990 წ. აღნიშნული ოთხი საქონლის წარმოებამ შესაბამისად შეადგინა 2,1,1 და 1 ერთეული (სვეტი -2). შემდგომ, დავუშვათ, რომ აღნიშნული ოთხი საქონლის ფასები 1990 წ. შეესაბამება მე-3 სვეტში მითითებულს. 1990 წლის მთელი მოცულობის პროდუქციის მთლიანი ფასი შეადგენს 64 დოლარს (სიდიდე, რომელიც მიღებულია

---

1. გარდა სამომხმარებლო ფასების ინდექსისა და ეეპ-ის დეფლიატორისა, გამოიყენება: მწარმოებლის ფასების ინდექსი, რომელთა დახმარებით იზომება 3200 საქონლის ფასი საგაჭრო ქსელში მათი პირველი გაყიდვის მომენტში; საექსპორტო პროდუქციის ფასების ინდექსი, რომელიც წარმოადგენს უცხოურ მომხმარებლებზე მიყიდულ ყველა საქონელზე ფასების ცვლილების გამზომს; იმპორტული საქონლის ფასების ინდექსი, რომლის დახმარებით იზომება სხვა ქვეყნებში ნაყიდ საქონელთა ფასების ცვლილებები.

ცხრილი. 9-6. ეეპ-ის ფასების ინდექსის გაანგარიშება 1990 წ. (ჰიპოთეზური მონაცემები)

(1) საქონლის სახეობა	(2) მოცემული სახეობის საქონლის რაოდენობა 1990 წ. საბაზრო კალათაში	(3) 1990 წ. საბაზრო კალათის საქონელთა ფასები 1990 წ. (დოლ.)	(4) 1990 წ. საბაზრო კალათის დანახარჯები 1990წ. ფასებით (დოლ.) (3) X (2)	(5) 1982 წ. ფასები 1990 წ. საბაზრო კალათის საქონლებზე (დოლ.)	(6) 1990 წ. საბაზრო კალათის დანახარჯები 1982წ. ფასებით (დოლ.) (5) X (2)
პიცა	2	12	24	5	10
რობოტები	1	18	18	20	20
სამაგრები	1	8	8	6	6
დისკეტები	1	14	14	14	14
ერთობლივი ფასი (ღირებულება)			64		50
1990 წ. ეეპ-ის ფასების ინდექსი	$128 \left(= \frac{64}{50} X \ 100 \right)$				

ყოველი ოთხი საქონლის წარმოების დანახარჯების შეჯამებით, - სვეტი -4).

ახლა თვითნებურად ავირჩიოთ 1982 წელი საბაზისოდ, რათა გავიანგარიშოთ ფასების ინდექსი 1990 წლისათვის. პროდუქციის ერთობლივი გამოშვების კომპონენტები წარმოდგენილია მე-6 ცხრილის მე-5 სვეტში. მე-5 და მე-3 სვეტებში ვხედავთ, რომ პიცის და სამაგრების ფასები 1982 წ. ნაკლები იყო, ვიდრე 1990 წელს, რობოტების ფასი უფრო მაღალი, ხოლო კომპიუტერული დისკეტებისა არ შეცვლილა. კიდევ უფრო მნიშვნელოვანი ისაა, რომ 1990 წ. წარმოების მოცულობის

საერთო ფასი (ღირებულება) - როგორც მე-6 სვეტის ქვედა ნაწილშია ნაჩვენები, შეადგენდა 50 დოლარს, 1982 წელს, 1990 წლის 64 დოლართან შედარებით. ეს ფაქტი გვეუბნება, რომ 1990 წლის პროდუქციის მოცულობის ღირებულება 50 დოლარი იქნებოდა, თუ 1982 წლიდან ფასები არ შეიცვლებოდა. 1990 წლის ფასების ინდექსის გასაანგარიშებლად საბაზრო კალათის ღირებულება 1990 წ. ფასებით (64 დოლ.) გავყოთ საქონელთა ანალოგიური ანაკრების ღირებულებაზე 1982 წ. ფასებით (50 დოლ.). ფასების ინდექსის მისაღებად, არსებული წესით, განაყოფი მრავლდება 100-ზე.

$$\text{1990 წ. ეეპ–ის ფასების ინდექსი} = \frac{\text{1990 წ. საბაზრო კალათას ფასი}}{\text{1990 წ. საბაზრო კალათას ფასი საბაზისო (1982 წელს)}} X\ 100$$

ამრიგად.

$$\text{1990 წ. ეეპ–ის ფასების ინდექსი} = \frac{64}{50} X\ 100 = 128$$

ახლა ჩვენ ვხედავთ, რომ 1990 წ. ფასების ინდექსი = 128. ეს ინდექსი 1990 წლის ფასების დონის მაჩვენებელია.

ანალოგიურად უნდა მოვიქცეთ ყოველი წლის ფასების ინდექსის გასაანგარიშებლად განსაზღვრული დროის მანძილზე. მაგალითად, ფასების ინდექსი საბაზისო 1982 წლისათვის გაიანგარიშება ამ წელს წარმოებულ საქონელთა და მომსახურების ანაკრების ფასების გაანგარიშებისა და მისი შედარებით ანალოგიური საბაზრო კალათის ფასთან საბაზისო პერიოდში. მაგრამ ამ შემთხვევაში „მოცემული წელი“ და „საბაზისო წელი“ ემთხვევა, ეს ნიშნავს, რომ:

$$\text{1990 წ. ეეპ–ის ფასების ინდექსი} = \frac{\text{1982 წ. საბაზრო კალათას ფასი}}{\text{1982 წ. საბაზრო კალათას ფასი}} X\ 100$$

ამრიგად, ეეპ-ის ფასების ინდექსი საბაზო 1982 წლისათვის 100-ის ტოლია; ჩვენ ავტომატურად ვადგენთ ფასების ინდექსს 100-ის დონეზე საბაზისო წლისათვის.

ანალოგიურად, თუ გვინდა ეეპ-ის ფასების ინდექსის გაანგარიშება 1950 წლისათვის, ჩვენ განვსაზღვრავთ წარმოების მოცულობას 1950 წელს და შემდეგ ვანგარიშობთ რა ღირდა საქონელთა და მომსახურების მსგავსი ანაკრები საბაზისო წლის ფასებით. მაგ., თუ 1950 წლის პროდუქციის ფასები 1950-1982 წლებში 4-ჯერ გაიზარდა, საბაზრო კალა-

თის ფასებრივი პროპორცია 1/4 (0,25) ტოლი იქნება და 1950 წ.ფასების ინდექსი კი 25-ის ტოლი (2,25 X 100).

თუ ჩვენ გავიანგარიშებთ ეეპ-ის ფასების ინდექსს მრავალი წლისათვის, იგი საშუალებას მოგვცემს აღნიშნულ ინდექსთა დონეების შეფარდებითი ანალიზის ჩატარებისათვის. თუ ფასების ინდექსი 1990 და 1982 წლებისათვის შესაბამისად 128 და 100 ია, ჩვენ შეგვიძლია ვთქვათ, რომ აღნიშნულ წლებს შორის პერიოდში ფასების დონე გაიზარდა 28% -ით (128 / 100). მეორე მაგალითი. როგორც ჩვენი წინა მაგალითიდან გამომდინარეობს, თუ ფასების ინდექსი 1950 წლისათვის შეადგენს 25, შეიძლება ვთქვათ, რომ ფასების დონე 1950-1990 წლებში გაიზარდა 412, %-ით (128 - 25/25). მესამე მაგალითი. თუ ფასების ინდექსი 1982 წლის 100-დან 98-მდე დაეცემა 1983 წელს, ეს იმაზე ლაპარაკობს, რომ ფასების დონე შემცირდა 2% -ით (98 - 100/100).

დასკვნები. ეეპ-ის ფასების ინდექსის დახმარებით შეიძლება შევადაროთ ყოველი მოცემული წლის წარმოების მოცულობის ფასი ანალოგიური წარმოების მოცულობის ფასს საბაზისო წლის ფასებით. სხვადასხვა წლების ფასების ინდექსების ანაკრები საშუალებას გვაძლევს ფასების დონეები შევადაროთ სხვადასხვა წლებში. ეეპ-ის ფასების ინდექსის გადიდება მოცემულ წელს წინასთან შედარებით, მიუთითებს ინფლაციაზე; ფასების ინდექსის შემცირება ნიშნავს დეფლაციას.

ნომინალური და რეალური ეეპ

ინფლაცია და დეფლაცია ართულებს ეეპ-ის გაანგარიშებას, რამდენადაც იგი ფულადი, დროითი და რაოდენობრივი მაჩვენებელია. პირველადი მონაცემები, რომელთა საფუძველზე იანგარიშება ეეპ-ი, კომპანიათა საერთო გაყიდვებია; ამასთან, ეს მაჩვენებლები ერთდროულად ასახავენ ცვლილებებს, როგორც წარმოებულ საქონელთა რაოდენობაში, ისე ფასების დონეში. ეს ნიშნავს, რომ ეეპ-ის სიდიდეზე გავლენას ახდენენ როგორც მთელი პროდუქციის ფიზიკური მოცულობის, ისე ფასების დონეთა ცვლილებები. მაგრამ, ადამიანთა ცხოვრების დონე პირველ რიგში დამოკიდებულია იმ საქონელთა რაოდენობაზე, რომლებიც წარმოებულია და ხელთ აქვთ ოჯახებსა და ინდივიდებს, და არა ფასებზე, რომლებიც მითითებულია ამ საქონელთა ეტიკეტებზე. ჰამბურგერი, რომელიც 1970 წელს იყიდებოდა 65 ცენტად, ისეთსავე კმაყო-

ფილებას იძლეოდა, როგორსაც 1990 წელს, რომელიც 2 დოლარად იყიდება.

ეეპ-ის მაჩვენებლის გაანგარიშებისას ჩვენ ვაწყდებით ასეთ სიტუაციას: კომპანიათა ფინანსური დოკუმენტებიდან სტატისტიკური ინფორმაციის ამოღებით და სხვადასხვა წლების ეეპ-ის მიღებით, ჩვენ საქმე გვაქვს ეეპ-ის ნომინალურ მაჩვენებელთან. ჩვენ არ შეგვიძლია ვთქვათ, მაგალითად, რომ ნომინალური ეეპ-ის გადიდება, რომელიმე წელს მიღწეული იყო წარმოების მოცულობის ცვლილებით, ერთი მხრივ, ან ფასების მერყეობით, მეორე მხრივ.

მაგალითად, ჩვენ არ შეგვიძლია პირდაპირ ვუპასუხოთ კითხვას, ეეპ-ის 4 % -იანი გადიდება გამოწვეულია წარმოების 4%— იანი გადიდებით ნულოვანი ინფლაციის პირობებში, თუ იგი გამოწვეულია 4%-იანი ინფლაციით წარმოების უცვლელი მოცულობისას, ან წარმოების მოცულობისა და ფასების დონის რაიმე სხვა შეხამებით (მაგ., წარმოების 2% -იანი გადიდებისა და 2% -იანი ინფლაციით). პრობლემა ისაა, რომ ფულადი (დროითი, რაოდენობრივი) მაჩვენებლის ისეთი კორექტირება მოვახდინოთ, რომ იგი ზუსტად ასახავდეს პროდუქციის ფიზიკური მოცულობის ან მისი ერთეულის რაოდენობის და არა ფასების მერყეობას.

საბედნიეროდ მოიძებნება ამ სიძნელის დაძლევის ხერხი: ეეპ-ის ფიზიკური მოცულობის შემცირება მზარდი ფასების გათვალისწინებით, და პირიქით, მისი გადიდება, როცა ფასები ეცემა. აღნიშნული კორექტირებანი წარმოდგენას გვაძლევს სხვადასხვა წლის ეეპ-ის შესახებ იმ **დაშვებით**, რომ ფასები და დოლარის კურსი უცვლელია. ეეპ-ის მაჩვენებელს, რომელიც ასახავს მიმდინარე ფასებს ანუ ისეთ მაჩვენებელს, რომელიც კორექტირებული არაა ფასების დონის გათვალისწინებით, სხვანაირად <u>არაკორექტირებული ანუ ფულადი</u>, **ნომინალური ეეპ ეწოდება, რომელიც** <u>გამოხატულია დოლარებში მიმდინარე კურსით</u>. ანალოგიურად, ეეპ-ის მაჩვენებელი, რომელიც კორექტირებულია ინფლაციის (ფასების მომატების) ან დეფლაციის (ფასების შემცირების) გათვალისწინებით, <u>კორექტირებული ანუ რეალური ეეპ-ია, რომელიც გამოხატულია დოლარებში, უცვლელი კურსით.</u>

კორექტირების პროცესი

მიმდინარე ანუ ნომინალური ეეპ-ის კორექტირების პროცესი ინფლაციის ან დეფლაციის გათვალისწინებით, მარტივია. ეეპ-ის დეფლიატორი განსაზღვრული წლისათვის გვეუბნება მიმდინარე წლის საქონელთა მთლიანი ფასის შეფარდებაზე საქონელთა ანალოგიური ანაკრების მთლიანი ფასისადმი საბაზისო წელს. ამრიგად, ეეპ-ის დეფლიატორი ანუ ეეპ-ის ფასების ინდექსი შეიძლება გამოვიყენოთ ეეპ-ის დოლარობითი მაჩვენებლის ინფლირებისათვის (გავზარდოთ ეეპ-ის დოლარობითი გამოხატულება ფასების დინამიკის გათვალისწინებით). მსგავსი კორექტირების შედეგი იქნება ეეპ-ის მიღება რეალურ გამოხატულებაში ყოველი წლისათვის; ანუ სხვა სიტყვებით, ჩვენ მივიღებთ ეეპ-ს საბაზისო წლის უცვლელი ფასებით. მოცემული წლის ნომინალური ეეპ-ის ინფლირების ან დეფლირების ყველაზე უფრო მარტივი და პირდაპირი მეთოდია ნომინალური ეეპ-ის გაყოფა ფასების ინდექსზე აიწილადის ფორმით. ეს იმავე შედეგს გვაძლევს, რასაც ნომინალური ეეპ-ის შესაბამის ინდექსზე გაყოფისა და მიღებულის 100-ზე გამრავლების უფრო რთული პროცედურა. ეს ტოლობის სახით შეიძლება შემდეგნაირად ჩავწეროთ:

$$\frac{\text{ნომინალური ეეპ–ი}}{\text{ფასების ინდექსი (ასეული დაყოფით)}} = \text{რეალურ ეეპ–ს}$$

9-6 ცხრილში 1990 წ. ნომინალური ეეპ შეადგენს 64 დოლარს:

ამ წლის ფასების ინდექსი = 128 (1,28; ასეული დაყოფით). ამრიგად, 1990 წ. რეალური ეეპ ტოლია:

$$\frac{64 \text{ დოლარი}}{1,28} = 50 \text{ დოლარს}$$

თუ შევაჯამებთ, შეიძლება აღვნიშნოთ, რომ რეალური ეეპ-ის დახმარებით იზომება წარმოების საერთო მოცულობა სხვადასხვა წელს, ფასების უცვლელობის დაშვებით, საბაზისო წლიდან მოყოლებული მთელი განსახილველი პერიოდის მანძილზე. ამრიგად, რელური ეეპ გვიჩვენებს ყოველი წლის პროდუქციის მოცულობის საბაზრო ღირებულებას, გაზომილს უცვლელი ფასებით ანუ დოლარებით, რომლებსაც იგივე ფასი ანუ მსყიდველობითი უნარი აქვს, რაც საბაზისო წელს.

რეალური ეეპ ნომინალურთან შედარებით ეკონომიკის ფუნქციონირების უფრო ზუსტი მახასითებელია.

ინფლირება და დეფლირება

9-7 ცხრილი გვაცნობს **ინფლირებისა** და **დეფლირების** რეალურ პროცესებზე დამყარებულ ილუსტრაციებს. აქ, რეალური ეეპ-ის მისაღებად, ჩვენ ვიყენებთ სხვადასხვა წლის ნომინალური ეეპ-ის დონის ფაქტორიე მონაცემებს და მათ კორექტირებას ვახდენთ ამ წლების ფასების საერთო დონის ინდექსთა საფუძველზე. შევნიშნავთ, რომ საბაზისოა 1982 წ. რამდენადაც ხანგრძლივი ეკონომიკური ტენდეცია იყო ფასების ზრდის ტენდეცია, საკითხი ისაა, რომ მოვახდინოთ ეეპ-ის მაჩვენებელთა გადიდება ანუ ინფლირება 1982 წლის წინა წლებისათვის. ნომინალური ეეპ-ის დონეთა ეს გადასინჯვა მომატების მიმართულებით იმას ემყარება, რომ ფასები 1982 წლის წინა წლებში უფრო დაბალი იყო და ამიტომ ნომინალური ეეპ-ის მაჩვენებლები ამცირებდნენ ამ წლების პროდუქციის რეალურ მოცულობას. მე-4 სვეტში ნაჩვენებია, თუ როგორი იქნებოდა ეეპ-ის დონეები ყოველ მოცემულ წელს, თუ ამ წლებში ფასები 1982 წლის დონეზე იქნებოდა. მაგრამ, ფასების დონეთა ზრდამ 1982 წ. შემდეგ გამოიწვია წარმოების რეალური მოცულობის გადიდება. ამრიგად, ეს მაჩვენებლები უნდა შემცირდეს ანუ დეფლირებული იქნას , როგორც ეს ნაჩვენებია მე-4 სვეტში, იმისათვის, რათა შევაფასოთ თუ როგორი იყო ეეპ 1984, 1986 და შემდგომ წლებში, თუ ფასები შენარჩუნებული იქნებოდა 1982 წლის დონეზე. შეკუმშულად ეს შეიძლება შემდეგნაირად გამოვსახოთ: რამდენადაც ნომინალური ეეპ-ის მაჩვენებლები ასახავენ როგორც წარმოების მოცულობათა, ისე ფასების ცვლილებებს,რეალური ეეპ-ის მაჩვენებლები ასახავენ როგორც წარმოების მოცულობათა, ისე ფასების ცვლილებებს. რეალური ეეპ-ის მაჩვენებლები, არსებითად, ფასების უცვლელ დონეს გულისხმობენ. მაგალითად, 1988 წ. ეეპ-ის ნომინალური მოცულობა იყო 4861,8 მლრდ დოლარი, ხოლო ფასების ინდექსი უდრიდა 121,7 ანუ 21,7 -ით მეტი იყო. 1988 წლის ეეპ-ის დონის 1982 წლის ეეპ-ის დონისათვის შესადარებლად 4861,8 მლრდ დოლ. ნომინალური ეეპ უნდა გავყოთ 1988 წლის ფასების ინდექსზე (12,17). მიღებული ეეპ 3994,9 მლრდ დოლარის მოცულობით შეიძლება უშუალოდ შევადაროთ 1982 წლის საბაზისო ეეპ-ის მაჩვენებელს. რამდენადაც ორივე ეს მაჩვენებელი ასახავს მხოლოდ წარმოების

მოცულობის ცვლილებებს და არა ფასების დონის ცვლილებებს. მკითხველი უნდა გაეცნოს 9-7 ცხრილში წარმოდგენილ გაანგარიშებებს, რომლებიც ეხება რეალური ეეპ-ის გაანგარიშებას და დამოუკიდებელად განსაზღვროს ეეპ 1951,1964,1974 და 1984 წლებისათვის (შესაბამისი მაჩვენებლები ჩვენს მიერ შეგნებულადაა გამოტოვებული).

ცხრილი 9-7. ეეპ-ის კორექტირება ფასების დონის გათვალისწინებით (სხვადასხვა წლებისათვის მლრდ დოლარებში)

(1) წლები	(2) ნომინალური ანუ არა-კორექტირებული ეეპ-ი	(3) ფასების დონის ინდექსი* (%%; 1982=100)	(4) რეალური ანუ კორექტირებული ეეპ-ი (1982 წ. ფასებში)
1946	212,4	19,4	1094,8(=212,4 : 0,194)
1951	333,4	25,1	
1958	456,8	29,7	1538,0(=456,8 : 0,297)
1964	649,8	32,9	
1968	892,7	37,7	2367,9(=892,7 : 0,377)
1972	1212,8	46,5	2608,1(=1212,8 : 0,465)
1974	1472,8	54,0	
1980	2732,0	85,7	3187,8(=273,0 : ; 0,857)
1982	3166,0	100,0	3166,0(=3166,0 : 1,000)
1984	3672,2	107,7	
1986	4240,3	113,9	3722,8(= 4240,3 : 1,139)
1988	4861,1	121,7	3994,9(=4861,8 : 1,217)

* ფასების საორიენტაციო დეფლიატორები, რომლებიც აშშ ვაჭრობის სამინისტროს მიერ იანგარიშება.

<u>წყარო</u>: აშშ ვაჭრობის სამინისტროს მონაცემები

1. <u>სპეციალური შენიშვნა.</u> რამდენადაც 9-7 ცხრილის ანალიზი შესაბამისი ინდექსის დახმარებით ეეპ-ის ინფლირებისა და დეფლირების პროცესის შესახებ მხოლოდ ყველაზე უფრო ზოგად წარმოდგენას გვაძლევს, ნომინალური ეეპ-ის შესაბამის ინდექსზე გაყოფის მიზანშეწო-

ნიველირების უფრო სიღრმისეული გაგება რეალური ეეპ-ის მისაღებად შეიდგომ კომენტარს მოითხოვს. დაეუშვათ, რომ ჩვენ გვინდა 1990 წ. ნომინალური ეეპ-ის ზრდა 1982-1990 წლებში. ჯერ ერთი, ჩვენ ვიცით, რომ 1990 წლისათვის ნომინალური ეეპ-ი (ეეპ 1990) 1990 წლის პროდუქციის ფიზიკური მოცულობის ($Q1990$) ტოლია, რომელიც გამოხატულია ($P1990$), ფასებში, რომლითაც ეს პროდუქცია გაიყიდა. ამრიგად:

$$\text{ეეპ}1990 = Q1990 \cdot P1990$$

ჩვენ ასევე ვიცით, რომ ფასების ინდექსი 1990 წლისათვის (იმ ვარაუდით, რომ 1982 წ. საბაზისოა) უდრის 1990 წ. ფასები გაყოფილი 1982 წ. ფასებზე. ეს ნიშნავს, რომ:

$$\text{ფასების ეინდექსი}1990 = P1990/P1982$$

წინა ანალიზს მიეყვეართ იმ დასკვნამდე, რომ 1990 წლის რეალური ეეპ-ის ანუ 1990 წ. წარმოების მოცულობის მისაღებად 1982 წ. ფასებით, 1990 ნომინალური ეეპ-ი უნდა გავყოთ 1990 წლის ფასების აღნიშნულ ინდექსზე:

$$\frac{\text{ეეპ}1990}{P1990/P1982} = \frac{Q1990 \cdot P1982}{P1990/P1982}$$

$P1982$ მაჩვენებლის გადატანით განტოლების მარჯვენა ნაწილის მნიშვნელობიდან მრიცხველში და მამრავლის სახით 1990 წ. ფასების ინდექსის შესაბამისი შეფარდების გამოყოფით, მიეიღებთ:

$$\frac{\text{ეეპ}1990}{P1990/P1982} = Q1990 \cdot P1990 \frac{P1982}{P1990}$$

წილადის შეკვეცით $P1990$-ზე მიეიღებთ:

$$\frac{\text{ეეპ}1990}{P1990/P1982} = Q1990 \cdot P1982$$

ამრიგად, ეეპ-ის ნომინალური მოცულობის (ეეპ1990) 1990 წ. ფასების ინდექსზე ($P1990/P1982$) გაყოფით მიეიღებთ რეალურ ეეპ-ს 1990 წლისათვის, ანუ სხვა სიტყვებით 1990 წ. პროდუქციის მოცულობას ($Q1990$) გამოხატულს 1982 წ. ფასებით ($P1982$).

ეეპ და საზოგადოებრივი კეთილდღეობა

ეეპ ეროვნული ეკონომიკის ფუნქციონირების ერთობ ზუსტი და ძალზე სასარგებლო მაჩვენებელია. მაგრამ იგი არ წარმოადგენს (და არც არასოდეს იქნება) საზოგადოების კეთილდღეობის მაჩვენებელი. ეეპ უბრალოდ ბაზარზე ორიენტირებული საქმიანობის წლიური მოცულობის საზომია. მიუხედავად იმისა, რომ ეეპ-ს შეუძლია რეალური წარმოდგენა მოგვცეს მატერიალური კეთილდღეობის შესახებ, იგი საზოგადოების კეთილდღეობის მახასიათებელი როდია.

„....ლონისძიებათა ნებისმიერ ანაკრებს შეუძლია გაამდიდროს ჩვენი ერი, რეალური ეეპ-ის გადიდების ეარაუდის გარეშე. მისი ახლანდელი ზომით: ჩვენ შეგვიძლია ამ ლონისძიებათა სია დაეიწყოთ მშეიდობის, შესაძლებლობათა თანასწორების, უსამართლობისა და ძალადობის ლიკეიდაციის, სხეადასხეა რასობრიეი და ეთნიკური კუთვნილების ამერიკელებს შორის ძმობის განმტკიცების, მშობლებსა და შვილებს შორის, ქმრებსა და ცოლებს შორის უკეთესი ურთიერთგაგების დამკეიდრებით; და ჩვენ შეგეიძლია ამ სიის უსასრულობამდე გადიდება.“[1]

მიუხედავად ამისა, რეალურ ეეპ-სა და საზოგადოებრივ კეთილდღეობას შორის ფართოდ გავრცელებული მოსაზრების თანახმად მტკიცე დადებითი კორელაცია უნდა არსებობდეს, ანუ, რაც უფრო მაღალია წარმოების დონე, მით უფრო ახლოა საზოგადოება „კარგ ცხოვრებასთან“. შესაბამისად, აუცილებელია გამოვავლინოთ ეეპ-ის მაჩვენებლის ზოგიერთი ნაკლოვანება - მიზეზები, რომლებითაც ეეპ-მა შეიძლება გაზარდოს ან შეამციროს წარმოების რეალური მოცულობა, ასევე ის ფაქტორები, რომელთა მოქმედების შედეგად წარმოების მოცულობის გადიდება აუცილებლად არ იწვევს საზოგადოების კეთილდღეობის ამაღლებას.

არასაბაზრო ოპერაციები

არსებობს რიგი წარმოებრივი ოპერაცია, რომელიც ბაზარზე არ ხორციელდება. მაშასადამე, ეეპ-ში, რომელიც წარმოების მოცულობის საბაზრო ღირებულების საზომია, ისინი არ შეიტანება. სტანდარტული მაგალითია დიასახლისის ან დურგლის შრომა, რომელიც საკუთარ

1. Arthur M. Okun. Social Welfare Has No Price Tag // The Economic Accounts of the United States: Retrospect and Prospect. U.S. Department of Commerce. july, 1971. გვ. 129.

სახლს არემონტებს, ან მეცნიერისა, რომელიც აუნაზღაურებელ სტატიას წერს. ისინი არ აისახება კომპანიათა მოგებისა და ზარალის ანგარიშებში და ამიტომ არ შეიტანება ეროვნული შემოსავლის გაანგარიშებებშიც, რაც იწვევს ეეპ-ის მოცულობის შემცირებას. მაგრამ, ცალკეული, თავისი მასშტაბით მსხვილი არასაბაზრო ოპერაციები, ისეთები, როგორიცაა ფერმერთა მიერ საკუთარი პროდუქციის ნაწილის მოხმარება, ეროვნული შემოსავლის გაანგარიშებისას გაითვალისწინება.

თავისუფალი დრო

უკანასკნელ ხანს თავისუფალი დრო არსებითად გაიზარდა. სამუშაო კვირის ხანგრძლივობა შემცირდა საუკუნის დასაწყისის 53 საათიდან 40 საათამდე მეორე მსოფლიო ომის დასასრულს. მას შემდგომ სამუშაო კვირის ხანგრძლივობა უფრო დაბალი ტემპებით მცირდებოდა და დღეისათვის 35 საათს შეადგენს. გარდა ამისა, ანაზღაურებული შვებულებები, სადღესასწაულო დღეები, და უხელფასო შვებულებები ასევე ხელს უწყობდნენ სამუშაო წლის ხანგრძლივობის შემცირებას. თავისუფალი დროის ეს მზარდი მოცულობა, ბუნებრივია, ძალზე დადებითად ზემოქმედებს ჩვენს კეთილდღეობაზე. ამრიგად, საზოგადოებრივი ანგარიშწარმოების ამერიკული სისტემა მთლიანად ვერ ასახავს ჩვენს კეთილდღეობას, რამდენადაც არ ითვალისწინებს ამ გარემოებას. ზუსტად ასევე არ მიიღება მხედველობაში კმაყოფილება - „ფიზიკური შემოსავალი" - რომელსაც ადამიანები საკუთარი მუშაობისაგან ღებულობენ.

პროდუქციის გაუმჯობესებული ხარისხობრივი მახასიათებლები

ეეპ უფრო რაოდენობრივი მაჩვენებელია, ვიდრე ხარისხობრივი. იგი სრულად ვერ ასახავს საქონელთა ხარისხის გაუმჯობესებებს. იმ ზომით, რა ზომითაც განსაზღვრული დროის მანძილზე პროდუქციის ხარისხი უმჯობესდება, ეეპ-ის მაჩვენებელი ვერ ითვალისწინებს ჩვენს მატერიალურ კეთილდღეობას.

პროდუქციის ერთობლივი გამოშვების შედგენილობა და განაწილება

ერთობლივი პროდუქტის შედგენილობისა და საოჯახო მეურნეობებს შორის განაწილებაში ცვლილებები ეკონომიკურ კეთილდღეობაში შეიძლება აისახოს. ეეპ, ამასთან ასახავს მხოლოდ წარმოებული პროდუქციის მოცულობას, მაგრამ არაფერს გვეუბნება იმის შესახებ „სწორია“ თუ არა საქონელთა მოცემული ანაკრები საზოგადოების თვალსაზრისით. დანების კომპლექტს, ან კომპაქტურ დისკს ბეთჰოვენის ჩანაწერებით, რომლებიც ერთი და იგივე ფასით (14,95 დოლ.) იყიდება, ეეპ-ის შედგენილობაში ერთი და იგივე წონა აქვს. ზოგიერთი ეკონომისტი თვლის, რომ წარმოების მთლიანი მოცულობის უფრო სამართლიანი განაწილება ხელს შეუწყობს ეკონომიკური კეთილდღეობის ზრდას. ეს მტკიცება ერთობ სადისკუსიოა. თუ ეკონომისტები მართლები არიან, მაშინ ეეპ-ის უფრო თანასწორი განაწილების სამომავლო ტენდენცია ხელს შეუწყობს საზოგადოების ეკონომიკური კეთილდღეობის ზრდას. ეეპ-ის არათანასწორ განაწილებას მომავალში საპირისპირო ეფექტი ექნება. მოკლედ რომ ვთქვათ, ეეპ წარმოების ერთობლივი მოცულობის საზომია, მაგრამ ვერ ასახავს ცვლილებებს პროდუქციის შედგენილობასა და განაწილებაში, რომლებმაც თავის მხრივ, შეიძლება ზეგავლენა იქონიოს საზოგადოების ეკონომიკურ კეოილდღეობაზე.

პროდუქციის გამოშვება მოსახლეობის ერთ სულზე

მრავალი მიზეზით ეკონომიკური კეთილდღეობის ყველაზე უფრო დასაბუთებული მაჩვენებელია პროდუქციის წარმოება მოსახლეობის ერთ სულზე. რამდენადაც ეეპ პროდუქციის ერთობლივი გამოშვების საზომია, მისი გაანგარიშებისას შეიძლება მხედველობიდან გამოგვრჩეს ან დამახინჯებულად იყოს წარმოდგენილი, ცვლილებები ოჯახებისა და ცალკეული ინდივიდების ცხოვრების დონეში, ეკონომიკურ სისტემაში. მაგალითად, ეეპ შეიძლება არსებითად გაიზარდოს, მაგრამ თუ ამასთან მოსახლეობაც ასევე სწრაფი ტემპებით იზრდება, ცხოვრების დონე მოსახლეობის ერთ სულზე გაანგარიშებით შეიძლება შედარებით სტაბილური და შემცირებადიც იყოს. ამნაირადაა საქმე მრავალ განვითარებად ქვეყანაში. მაგალითად, ინდოეთში წარმოების მოცულობა 1965-

1968 წწ. გაიზარდა 4,3% წელიწადში. მაგრამ მოსახლეობის მატება 2% აჭარბებდა, რაც გამოიხატა მოსახლეობის ერთ სულზე პროდუქციის გამოშვების მოკრძალებულ მატებაში - 1,8% -ით.

ეეპ-ი და გარემო

არსებობს ასევე არასასურველი „მთლიანი ეროვნული თანამდევი პროდუქტი", რომლებიც თან ახლავს ეეპ-ის წარმოებას და მის ზრდას. ესაა ჰაერის და წყლის გაჭუჭყიანება, ავტომანქანების სანაგვეები, ჭარბმოსახლეობა, ხმაური და ასევე გარემოს გაჭუჭყიანების სხვა სახეები. სავსებით ცხადია, რომ გარემოს გაჭუჭყიანებასთან დაკავშირებული დანახარჯები არახელსაყრელ ზეგავლენას ახდენს ეკონომიკურ კეთილდღეობაზე. ეეპ-ის წარმოების ეს გადაყრილი ხარჯები არ გამოიქვითება თანამედროვე პირობებში ერთობლივი წარმოების მოცულობიდან, და ამრიგად, ეეპ-ი ადიდებს ჩვენი კეთილდღეობის დონეს. ბედის ირონიით, რაც უფრო მეტია ეეპ-, მით მეტია გარემოს გაჭუჭყიანება და ეეპ-ის დამახინჯების მასშტაბები. როგორც ერთერთმა ეკონოიმსტმა გამოხატა, „ეკონომიკური ცხოვრების საბოლოო პროდუქტი ნაგავია"[1] რაც მეტია ეეპ-ი, მით მეტია ნაგავი, და მაშასადამე, მეტია გარემოს გაჭუჭყიანება. ფაქტობრივად კი ბუღალტრული აღრიცხვის არსებული პრინციპებით, როცა მწარმოებელი აჭუჭყიანებს მდინარეს და სახელმწიფო სახსრებს ხარჯავს მის გასაწმენდად, გაწმენდის ხარჯები ემატება ეეპ-ის მოცულობას, მაშინ როცა თვით გაჭუჭყიანების ღირებულება არ გამოიქვითება!

იატაკქვეშა ეკონომიკა

ეკონომისტები ერთი აზრისანი არიან იმაში, რომ არსებობს ჩვენი ეკონომიკის საკმაოდ დიდი, ალბათ, მზარდი იატაკქვეშა ანუ ჩრდილოვანი სექტორი. ამ სექტორის ზოგიერთი წარმომადგენელი ჩაბმულია

---

1. ინ. კ.ე. ბაულდინგის განსაკუთრებით ცნობილი ნარკვევი „ხუმრობები და თამაშები ეეპ-თან", წიგნში "Екологический кризис"(Kennet E. Boulding. Fun and Ganes With the Gross National Product // Harold W. Helfrich, Jr. (ed.). The Environmental Crisi. New Haven: Yale University Press, 1970. გვ.162)

არალეგალურ საქმიანობაში, ისეთში, როგორიცაა აზარტული თამაშები, თაღლითობა, პროსტიტუცია და ნარკოტიკებით ვაჭრობა. ეს შეიძლება იყოს „საქმიანობის აყვავებადი სახეები". გასაგები მიზეზებით, ადამიანები, რომლებიც შემოსავლებს იღებენ მსგავსი არალეგალური საქმიანობიდან, ცდილობენ დაფარონ თავიანთი შემოსავლები. იატაკქვეშა ეკონომიკის წარმომადგენელთა უმრავლესობა დასაქმებულია ლეგალური საქმიანობით, მაგრამ ამასთან, ისინი უმალავენ მიღებული შემოსავლების ნაწილს საშინაო შემოსავლების სამმართველოს. ოფიციანტებს შეუძლიათ საგადასახადო დოკუმენტებში არ მიუთითონ წვრილმანი გასამრჯელოები. ბიზნესმენს შეუძლია პროდუქციის რეალიზაციიდან ამონაგების ნაწილი არ შეიტანოს საგადასახადო ინსპექტორის ანგარიშგებაში. მუშას, რომელსაც სურს შეინარჩუნოს უმუშევრობის დახმარება ან სახელმწიფო დახმარება, შეუძლია სამუშაოდ დაექირავოს გაუფორმებლად ან ნაღდი ფულით ანაზღაურების წესით და ასეთნაირად თავი აარიდოს თავისი საქმიანობის ოფიციალურ ჩაწერას. ინფლაცია და მაღალი გადასახადები, რაც უფრო მეტად ამცირებენ ინდივიდთა განკარგულებაში არსებულ რეალურ შემოსავლებს, მით უფრო ძლიერია შემოსავლების მიღების სტიმულები ისეთ ფორმებში (მაგალითად, ან ნაღდი ფულის, ან ბარტერული საქონელგაცვლის სახით), რომელთა აღმოჩენა არც ისე ადვილია საშინაო შემოსავლების სამმართველოს მიერ. მართალია, კონსენსუსი იატაკქვეშა ეკონომიკის სიდიდის შესახებ არ არსებობს, მაგრამ შეფასებათა უმრავლესობა იზიარებს, რომ იგი ოფიციალური ეეპ-ის მოცულობის 5-15% შეადგენს. ეს ნიშნავს, რომ 1988 წ. ოფიციალური ეეპ შემცირებული იყო 243-729 მლრდ დოლ. თანხით. თუ ეს დამატებითი შემოსავალი დაიბეგრებოდა საშუალო განაკვეთით, ვთქვათ, 20 -ით, მაშინ ფედერალური ბიუჯეტის დეფიციტი 1988 წელს 142 მლრდ დოლარიდან შემცირდებოდა 93 მლრდ დეფიციტიდან 3 მილიარდიანი დადებითი სალდოს დიაპაზონში.

გარდა ამისა, შეიძლება ვივარაუდოთ, რომ იატაკქვეშა ეკონომიკა ლეგალურზე სწრაფად იზრდებოდა. თუ ეს სინამდვილეში ასეა, მაშინ ეროვნული შემოსავლის ანგარიშები მზარდ მასშტაბებში არ შეაფასებს ეკონომიკის მდგომარეობას და მის ზრდას განსაზღვრული დროის მანძილზე.

დაბოლოს, იმ ზომით, რა ზომითაც მოსახლეობის ნაწილი ჩართულია არალეგალურ ეკონომიკაში ან ლეგალურ საქმიანობაში, სადაც შემოსავლის ნაწილი დაბეგვრისაგან იმალება, უმუშევრობის ოფიციალური სტატისტიკა ხელოვნურად იზრდება. და ამან შეიძლება პრობლემა შექმნას იმათთვის, ვინც პოლიტიკას განსაზღვრავს. თუ იატაკქვეშა ეკონო-

მიკის არსებობა ამახინჯებს ეკონომიკის ისეთი უმნიშვნელოვანესი მაჩვენებლების მოცულობას, როგორიცაა ეეპ და უმუშევრობის დონე, მაშინ ამ მაჩვენებელებზე დაფუძნებული პოლიტიკა შეიძლება დაუსაბუთებელი და მავნე იყოს. ამრიგად, ხელოვნურად შემცირებულ ეეპ-ს და გადიდებულ უმუშევრობას შეუძლია აიძულოს პოლიტიკოსები მიიღონ ეკონომიკის სტიმულირების ღონისძიებები. მაგრამ, როგორც მე-14 თავში დავინახავთ, ამ სტიმულებმა შეიძლება უფრო არასასურველი ინფლაცია გამოიწვიოს, ვიდრე პროდუქციის რეალური გამოშვებისა და დასაქმების გადიდება.

რეზიუმე

1. ეეპ საზოგადოების ეკონომიკური მდგომარეობის ძირითადი მაჩვენებელია, იგი წარმოადგენს ყველა საბოლოო საქონელთა და მომსახურების საბაზრო ღირებულებას წლის მანძილზე. შუალედური საქონლები, არაწარმოებრივი გარიგებები და ნახმარ საქონელთა გაყიდვები გამოირიცხება ეეპ-ის გაანგარიშებისას.

2. ეეპ შეიძლება გაანგარიშებული იქნას ყველა ხარჯის შეკრებით, რომლებიც აუცილებელია მთელი საბოლოო პროდუქციის წარმოებისათვის, ან პროდუქციის მოცემული მოცულობის წარმოებით მიღებული შემოსავლების შეკრების გზით.

3. გასავლების მიხედვით ეეპ განისაზღვრება როგორც საქონელთა და მომსახურებაზე კომპანიათა ერთობლივ ინვესტიციებზე, საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვებსა და წმინდა ექსპორტზე დანახარჯების ჯამი;
ეეპ $= C + I_g + G + X_n$

4. მთლიანი ინვესტიციები იყოფა (ა) მწყობრიდან გამოსული კაპიტალის შესაცვლელ ინვესტიციებად (რომლებიც საჭიროა ქვეყნის მიერ დაგროვილი კაპიტალის არსებულ დონეზე შესანარჩუნებლად) და (ბ) წმინდა ინვესტიციებად (დაგროვილი კაპიტალის წმინდა ნამატი). დადებითი წმინდა ინვესტიციები დაშახასიათებელთა მზარდი ეკონომიკისათვის, მაშინ როცა უარყოფითი წმინდა ინვესტიციები - შემცირებადი საქმიანი აქტიურობის მქონე ეკონომიკისათვის.

5. ეეპ შემოსავლების ანუ განაწილების მიხედვით იანგარიშება როგორც დაქირავებულ მუშათა ხელფასის, რენტულ გადასახდელთა, სარგებლის, ქონებრივი შემოსავლის, კორპორაციათა საშემოსავლო გადასახადის, დივიდენდების, კორპორაციათა გაუნაწილებელი მოგებისა და შემოსავლებთან კავშირის არ მქონე ორი გადასახდელისაგან (ანარიცხები მოხმარებული კაპიტალის ასანაზღაურებლად და კორპორაციათა არაპიდაპირი გადასახადები).

6. ეეპ-იდან შეიძლება მივიღოთ ეროვნული შემოსავლის სხვა მნიშვნელოვანი მაჩვენებლები. წმინდა ეროვნული პროდუქტი (წეპ) წარმოადგენს ეეპ-ს გამოკლებული მოხმარებული კაპიტალის ანარიცხები. ეროვნული შემოსავალი (NI) ერთობლივი შემოსავალია, რომელიც რესურსების მიმწოდებელთა მიერაა გამომუშავებული. იგი იანგარიშება წეპ-დან ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადების გამოკლებით. პირადი შემოსავალი (PI) ერთობლივი შემოსავალია, რომელსაც ინდივიდებს და ოჯახებს უხდიან მოქალაქეთა გადასახადების გადახდამდე. გადასახადების გადახდის შემდეგ მიღებული შემოსავალი (DI) პირადი შემოსავალია მოქალაქეთა გადასახდების გამოკლებით. გადასახადების გადახდის შემდეგ დარჩენილი შემოსავლის დახმარებით იზომება ინდივიდებისა და ოჯახების შემოსავლების სიდიდე, რომელიც მათ განკარგულებაშია მოხმარებისა და დაგროვებისათვის.

7. ფასების ინდექსი იანგარიშება მოცემულ წელს პროდუქციის სპეციფიკური ანაკრების, ანუ „საბაზრო კალათას" შეფარდების საფუძველზე ანალოგიური საბაზრო კალათის ფასთან (ღირებულებასთან) საბაზო პერიოდში და მიღებული სიდიდის 100-ზე გამრავლებით. ეეპ-ის დეფლიატორი ფასების ინდექსია, რომელიც გამოიყენება ნომინალური ეეპ-ის კორექტირებისათვის, ინფლაციის ან დეფლაციის გათვალისწინებით და ამ საფუძველზე რეალური ეეპ-ის სიდიდის მისაღებად.

8. ნომინალური ეეპ-ის დახმარებით იზომება პროდუქციის მოცულობა მოცემულ წელს, გამოხატული ფასებით, რომელიც ჭარბობდა ამ წელს. რეალური ეეპ-ის დახმარებით იზომება პროდუქციის მოცულობა მოცემულ წელს, რომელთა ფასები ჭარბობდა საბაზისო წელს. რამდენადაც იგი კორექტირებულია ფასების დონის ცვლილების გათვალისწინებით, რეალური ეეპ ზომავს წარმოებრივი აქტიურობის დონეს.

9. ეროვნული შემოსავლის სხვადასხვა მაჩვენებელი არ ითვალისწინებს არასაბაზრო და არალეგარულ გარიგებებს, თავისუფალი დროის ფონდისა და საქონელთა ხარისხის, ერთობლივი გამოშვების შედგენილობისა და განაწილების ცვლილებებს და ასევე წარმოების ეკოლოგიურ შედეგებს. მიუხედავად ამისა, აღნიშნული მაჩვენებლები ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის საკმაოდ ზუსტი და ძალზე სასარგებლო ინდიკატორებია.

ტერმინები და ცნებები

ეროვნული ანგარიშების შედგენა
ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი (ეეპ)
საბოლოო და შუალედური პროდუქტი
ორმაგი ანგარიში
დამატებული ღირებულება
ეეპ-ის გაანგარიშება დანახარჯებისა და შემოსავლების მიხედვით
პირადი სამომხმარებლო ხარჯები
ერთობლივი და წმინდა კერძო საშინაო ინვესტიციები
საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვა
წმინდა ექსპორტი
ამორტიზაცია
არაპირდაპირი გადასახადები
წმინდა ეროვნული პროდუქტი (წეპ)
ეროვნული შემოსავალი
პირადი შემოსავალი
შემოსავალი გადასახადების გადახდის შემდეგ
ფასების ინდექსი
ეეპ-ის დეფლიატორი
ნომინალური ეეპ
ინფლირება და დეფლირება

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1. „ეროვნული შემოსავლის სტატისტიკა ეკონომიკური აზროვნებისა და ანალიზის მძლავრი იარაღია“. ახსენით ეს მტკიცება.„პროდუქციის გამოშვების მოცულობა ეკონომიკაში შემოსავლების ტოლია“. თქვენ ეთანხმებით?

2. პროდუქციის ერთობლივი გამოშვების გაანგარიშებისას ყურადღებას რატომ აქცევენ მხოლოდ საბოლოო პროდუქტების ღირებულებას? რით განსხვავდება ერთმანეთისაგან ეეპ და წეპ?

3. რა განსხვავებაა ერთობლივ წმინდა საშინაო ინვესტიციებსა და წმინდა კერძო საშინაო ინვესტიციებს შორის? თუ თქვენ დაგჭირდათ წეპ-ის გაანგარიშება დანახარჯების მიხედვით, ინვესტიციათა დონის რომელ მაჩვენებელს გამოიყენებდით ამ ორიდან? ახსენით რატომ?

4. რატომ გაითვალისწინება მარაგების ცვლილებები როგორც საინვესტიციო დანახარჯების ნაწილი? დაეუშვათ, რომ 1990 წ. მანძილზე მარაგები 1 მლრდ.დოლარით შემცირდა. როგორ აისახება იგი ერთობლივ კერძო საშინაო ინვესტიციებსა და ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ოდენობაში 1990 წ.? ახსენით რატომ?

5. ქვემოთ მოტანილია მოცემული წლის ეროვნული შემოსავლის კომპონენტთა სია მლრდ დოლ. თქვენ უნდა გაიანგარიშოთ ეროვნული შემოსავალი როგორც დანახარჯების, ისე შემოსავლების მიხედვით მათი კომპონენტების შეჯამების გზით, რომლებიც შეესაბამებიან მოცემული მაჩვენებლის გაანგარიშების პრინციპს.

პირადი სამომხმარებლო დანახარჯები	245
ტრანსფერული გადასახდელები	12
საიჯარო ქირა	14
კაპიტალის მოხმარების ანარიცხები(ამორტიზაცია)	27
სოციალური დაზღვევის შენატანები	20
სარგებელი	13
საკუთრების შემოსავალი	31
წმინდა ექსპორტი	3
დივიდენდები	16
დაქირავებულ მუშათა ხელფასი	221
ბიზნესის არაპირდაპირი დანახარჯები	18
კორპორაციათა გაუნაწილებელი მოგება	21
ინდივიდუალური გადასახადები	26
კორპორაციების საშემოსავლო გადასახადები	19

კორპორაციათა მოგება	56
საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვა	72
წმინდა კერძო საშინაო ინვესტიციები	33
პირადი დანაზოგები	16

ა) ზემოთ მოტანილი მონაცემების გამოყენებით გაიანგარიშეთ ეეპ და წეპ როგორც დანახარჯების, ისე შემოსავლების მიხედვით.

ბ) გაიანგარიშეთ ეროვნული შემოსავალი (1) როგორც ეეპ-დან შესაბამისი კომპონენტების გამოქვითვის მეშვეობით, ისე (2) მისი შემადგენელი შემოსავლების დამატების გზით.

გ) გააკეთეთ აუცილებელი გაანგარიშებები PI და NI -ს მისაღებად.

დ) გააკეთეთ შემოსავლის სიდიდის საჭირო გაანგარიშებები გადასახადების გადახდის შემდეგ PI ბაზაზე (როგორც იგი განსაზღვრულია 5 გ პუნქტში).

6. გამოიყენეთ ერთობლივი და წმინდა ინვესტიციების ცნებები გაფართოებად, სტატიკურ და სტაგნირებად ეკონომიკებს შორის განსხვავების გამოსაყენებლად.„1933 წ. წმინდა კერძო საშინაო ინვესტიციები შეადგენდა მინუს 6 მლრდ დოლარს. ეს ნიშნავს, რომ იმ წელს ეკონომიკაში საერთოდ არ იწარმოებოდა საინვესტიციო საქონელი“. თქვენ ეთანხმებით? ახსენით შემდეგი მტკიცება: „მაშინ, როცა წმინდა ინვესტიციები შეიძლება დადებითი, უარყოფითი ან ნულოვანი სიდიდე იყოს, ერთობლივი ინვესტიციები არც ერთ გარემოებაში არ შეიძლება ნულის ტოლი იყოს“.

7. განსაზღვრეთ წმინდა ექსპორტი. ახსენით თუ როგორ ზემოქმედებს აშშ ექსპორტი წარმოებაზე ქვეყნის შიგნით. დაეუშვათ, აშშ ექსპორტზე რომელიმე წელს ხარჯავს 7 მლრდ დოლარს, ხოლო ამერიკელები უცხოეთიდან იმპორტზე იმავე წელს ხარჯავენ 5 მლრდ დოლარს. როგორია წმინდა ექსპორტის მოცულობა? ახსენით, რა შემთხვევაში გაუტოლდება წმინდა ექსპორტი ნულს.

8. ეროვნული შემოსავლის ანგარიშების მოტანილი მონაცემების გამოყენებით გაიანგარიშეთ: ა) ეეპ, ბ) წეპ, გ) NI მლრდ დოლ.

დაქირავებულ მუშათა ხელფასი	194,2
საქონელთა და მომსახურების ამერიკული ექსპორტი	13,4
ამორტიზაცია	11,8
საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვები	59,4
ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადელები	12,2
წმინდა კერძო საშინაო ინვესტიციები	52,1
ტრანსფერტული გადასახდელები	13,9
საქონელთა და მომსახურების ამერიკული იმპორტი	16,5
საშემოსავლო გადასახადები	40,5
პირადი სამომხმარებლო დანახარჯები	219,1

9. ეროვნული ანგარიშების შედგენის დროს რატომ უდარებენ ერთმანეთს წარმოების მოცულობათა საბაზრო ღირებულებას სხვადასხვა წლებში და არა წარმოების ფიზიკურ მოცულობებს? ახსენით მიზეზი. რა პრობლემა წარმოიშობა ერთობლივი პროდუქციის სხვადასხვა მოცულობების საბაზრო ღირებულებათა შედარებისას დროის განსაზღვრულ მონაკვეთში? რანაირად წყდება ეს პრობლემა?

10. დაუშვათ, რომ 1974 წელს ერთობლივი წარმოება ჰიპოთეზურ ეკონომიკაში შედგებოდა საქონელთა სამი X,Y და Z სახეობისაგან, რომლებიც იწარმოებოდა შემდეგი რაოდენობით: X -4, Y -1, Z -3. ასევე, ვიგულისხმოთ, რომ X,Y და Z საქონელთა ფასები შემდეგნაირი იყო: X -3 დოლარი, Y -12 დოლარი, Z -5 დოლარი. დაბოლოს, დაუშვათ, რომ 1982 წელს ამ საქონელთა ფასები უდრიდა X -5 დოლარს, Y -10 დოლარს, Z -10 დოლარს. განსაზღვრეთ ეეპ-ის ფასების ინდექსი 1974 წლისათვის; 1982 წლის საბაზისოდ გამოყენებით. რამდენი პროცენტით გაიზარდა ფასების დონე 1974-1982 წწ. პერიოდში?

11. შემდეგი ცხრილი გვიჩვენებს ნომინალურ ეეპ-ს და ფასების შესაბამის ინდექსს რიგი წლებისათვის. გაიანგარიშეთ რეალური ეეპ. მიუთითეთ ყოველ კონკრეტულ შემთხვევაში, ნომინალური ეეპ-ის მაჩვენებლის ინფლირებას ახდენთ თუ დეფლირებას.

წლები	ნომინალური ეეპ (მლრდ.დოლ.)	ფასების ინდექსი %% 1982 წ. 100	რეალური ეეპ (მლრდ.დოლ.
1947	235,2	22,1	—
1956	428	28,1	—
1967	816,4	35,9	—
1973	1359,3	49,5	—
1978	2249,7	72,2	—
1983	3405,7	103,9	—

12. ქვემოთ აღნიშნული შემოსავლების ან დანახარჯების რომელი სახეები გაითვალისწინება მოცემული წლის ეეპ-ის გაანგარიშებისას? ახსენით საკუთარი პასუხი ყველა შემთხვევაში:

ა) „ამერიკენ ტელეფონ ენდ ტელეგრაფ" კომპანიის ობლიგაციების სარგებელი;

ბ) ყოფილი ქარხნის მუშის პენსია;

გ) მღებავის მუშაობა საკუთარი სახლის შეღებვისას;

დ) სტომატოლოგის შემოსავლები;

ე) სპითის მიერ ჯონსისთვის 1983 წელს გამოშვებული „შევროლეს" მიყიდვით მიღებული ფული;

ვ) სტუდენტის მიერ ოჯახიდან მიღებული ყოველთვიური გზავნილებანი;

ზ) ორსაწოლიანი ბინის საიჯარო გადასახადი;

თ) მეკის მიერ ედუზე მოცემულ წელს გამოშვებული თაეისი „პლიმუტის" გადაყიდვით მიღებული ფული;

კ) სახელმწიფო ობლიგაციების სარგებელი;

ლ) სამუშაო კვირის ორი საათით შემცირება;

მ) „ამერიკენ ტელეფონ ენდ ტელეგრაფის“ კომპანიის ობლიგაციის ყიდვა;
ნ) კომპანიის მარაგების გადიდება 2 მლრდ დოლ.
ო) „ჯენერალ მოტორზის“ კომპანიის 100 ჩვეულებრივი აქციის ყიდვა;
პ) სადაზღვევო პოლისის ყიდვა;
ჟ) მსახურის ხელფასი;
რ) საოჯახო მეურნეობის მუშათა საბაზრო ღირებულება;
ს) რენესანსის ეპოქის სურათის შეძენა სახელმწიფო სამხატვრო მუზეუმის მიერ.

13. როგორი იქნება შემდეგი ღონისძიებების ყველაზე უფრო მოსალოდნელი ზეგავლენა რეალური ეეპ-ის მოცულობაზე: ა)ყოველი შრომის-უნარიანისათვის სამუშაო კვირის 40-დან 50 საათამდე გადიდების კანონის შეპოლება;

ბ) საქმიანობის ყველა სახეობათა ლეგალიზაცია, რომლებიც ახლა ჩრდილოვანი ეკონომიკის ფარგლებში ხორციელდება; გ) დაცვის სიგნალიზაციის საშუალებათა წარმოების 1 მლნ დოლ. გადიდება, რომელიც კომპენსირდება ორსული ქალებისათვის სამედიცინო მომსახურების შეთავაზების შემცირებით. შეიცვლება თუ არა საზოგადოების კეთილდღეობა ყოველ ნახსენებ შემთხვევაში იმავე მიმართულებით, როგორითაც რეალური ეეპ-ის მოცულობა? განმარტეთ საკუთარი პასუხი.

ბოლო შტრიხი

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი ინფლაციის ყველაზე ფართოდ გავრცელებული ოფიციალური მაჩვენებელია: ამიტომ გარკვეული წარმოდგენა უნდა გვქონდეს მისი მახასიათებლებისა და შეზღუდულობის შესახებ.

სამომხმარებლო ფასების ინდექსი (სფი) წარმოადგენს საბაზრო კალათას ფასების ცვლილების გაზომვისადმი ერთ-ერთ მიდგომას, რომელიც 300 საქონლისა და მომსახურებისაგან შედგება და რომელსაც ქალაქელი მომხმარებლები ყიდულობენ. ამ საბაზრო კალათას შედგენილობა განსაზღვრული იქნა ქალაქელ მომხმარებელთა ქცევის ბაზაზე სახსრების ხარჯვის სფეროში 1982-1984 წლებში. ინდექსი წარარმოადგენს უცვლელ საფუძველზე შეწონილ მაჩვენებელს, რამდენადაც საბაზრო კალათას შედგენილობა ფიქსირებულია საბაზისო პერიოდის (1982-1984 წწ.) დონეზე.

სფი-ს ინდექსის გაანგარიშებისადმი მიდგომა, რომელიც დამყარებულია მუდმივი სასწორის გამოყენებაზე, განსხვავდება ეეპ-ის დეფლიატორის კონსტრუირებისას გამოყენებული ტექნიკისაგან, რომელიც გაანალიზებული იყო მოცემულ თავში. ჩვენ აღვნიშნავდით, რომ ეეპ-ის დეფლიატორი განისაზღვრება საბაზრო კალათას ფასის დადგენის გზით, ყოველი მოცემული წლის პროდუქციის შედგენილობიდან გამომდინარე და ამ ფასის შეფარდებით ანალოგიურ საქონელთა კალათასთან საბაზისო წლის (ცხრილი 9-6) ფასებით. მაშასადამე, ეეპ-ის ინდექსის გაანგარიშებისას საბაზრო კალათას შედგენილობა წლიდან წლამდე იცვლება. მაგრამ სამომხმარებლო ფასების ინდექსის შემთხვევაში საბაზრო კალათის შედგენილობა ფიქსირდება საბაზისო წლის დონეზე და ივარაუდება, რომ იგი არ იცვლება წლიდან წლამდე. ეს ვარაუდი ემყარება იმას, რომ სამომხმარებლო ფასების ინდექსის მიზანია ცხოვრების უცვლელი დონის ღირებულების ცვლილებების გაზომვა. არსებობს სფი-ს განსაზღვრასთან დაკავშირებული ორი კარგად ცნობილი პრობლემა, რომელსაც ამ ცნების კრიტიკოსები იმ დასკვნამდე მიჰყავს, რომ ეს საფასო ინდექსი ადიდებს ცხოვრების ღირებულებას.

ჯერ-ერთი, რეალურ ცხოვრებაში მომხმარებლები ცვლიან თავიანთი ქცევის სტილს (და მაშასადამე, საბაზრო კალათას შედგენილობაც იცვლება), განსაკუთრებით შეფარდებითი ფასების ცვლილებათა პასუხად. თუ საქონლის ხორცის ფასი გაიზრდება, მომხმარებლები მას თევზით, ხბოს ან ცხვრის ხორცით შეცვლიან. ეს ნიშნავს, რომ დროთა მსვლელობაში მომხმარებლები შეიძენენ საბაზრო კალათას, რომელიც ფაქტობრივად უფრო მეტ, შედარებით იაფ და ნაკლებ, შედარებით ძვირ საქონელსა და მომსახურებას შეიცავს. უცვლელობის საფუძველზე შეწონილი სფი იმ ვარაუდით იგება, რომ მსგავს შეცვლას ადგილი არ ჰქონდეს, და ამრიგად გადააფასებს ცხოვრების ფაქტობრივ ღირებულებას.

მეორე, სფი მხედველობაში არ ღებულობს თვისებრივ ძვრებს. იმ ზომით, რა ზომითაც მოხდა საქონელთა და მომსახურების გაუმჯობესება 1982-1984 წლებში, უნდა მომხდარიყო მათი ფასების მომატებაც. მაშასადამე, სამედიცინო მომსახურებისათვის ჩვენ დღეს მეტი უნდა გადავიხადოთ, ვიდრე 80-იანი წლების დასაწყისში, რამდენადაც იგი მთლიანად, უფრო მაღალი ხარისხისაა. იგივე, სამართლიანია კომპიუტერების, საავტო-

მობილო საბურავების, სტერეოტექნიკის და მრავალი სხვა საქონლის მიმართ. მაგრამ სფი, ითვალისწინებს, რომ საბაზრო კალათას ნომინალური ანუ ფულადი ღირებულების გადიდება მთლიანად გამოწვეულია ინფლაციით, და არა საქონელთა და მომსახურების თვისებრივი მახასიათებლების გაუმჯობესებით. გარდა ამისა, სფი ავლენს ინფლაციის ტემპების მომატების ტენდეციას.

მთლიანად ეკონომისტები თვლიან, რომ სფი ზრდის ინფლაციის დონეს და, ალბათ ერთობ მნიშვნელოვნად. რა გამომდინარეობს აქედან? ამ გადიდების ძირითადი შედეგი ისაა, რომ იგი ხელს უწყობს ინფლაციის გაღრმავებას,იმდენად, რამდენადაც ადამიანთა დიდი ნაწილის შემოსავლები პირდაპირ ან არაპირდაპირ დაკავშირებულია სფი-ს ცვლილებებთან. მაგალითად, სოციალური დაზღვევის დახმარებათა მიმღები 38 მლნ. კაცის ყოველთვიური მისაცემლები ინდექსირდება სფი-ს შესაბამისად. 4 ან 5 მლნ. მშრომელთა შეფასებით ადმინისტრაციასთან კოლექტიურ ხელშეკრულებებში შეაქვთ დებულებები, რომლებიც ითვალისწინებენ მათი ჯამაგირების კორექტირებას ცხოვრების ღირებულების შესაბამისად. როცა ფასები იზრდება, მათი ფულადი ჯამაგირები ავტომატურად იზრდებიან, რაც ინფლაციის დამატებითი ფაქტორია. უფრო მეტიც, ჯამაგირის სფეროში მოსალოდნელობები და მოთხოვნები პრაქტიკულად ყველა მშრომელისათვის - მიუხედავად იმისა, გაერთიანებული არიან თუ არა ისინი პროფკავშირებში, მიეკუთვნებიან „ლურჯ“ თუ „თეთრსაყელოიანებს“, - მჭიდროდაა დაკავშირებული ცხოვრების ღირებულებასთან, რომელიც სფი-ს მეშვეობით იზომება. ამრიგად, სფი არა მხოლოდ ინფლაციის პრობლემის გასაზომი ინსტრუმენტია, არამედ ალბათ, თვით ამ პრობლემის ნაწილიც.

სფი-ს გადაფასების სხვა შედეგი გამომდინარეობს ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადის საგადასახადო ინტერვალების, ე.ი. წილის ინდექსაციიდან, რომლებადაც იყოფა მთელი შემოსავლები გადასახადის დაბეგვრის მიზნით. ინდექსაცია - ე.ი. საგადასახადო ინტერვალების კორექტირება, ინფლაციის დონის გათვალისწინებით დაიწყო 1985 წელს, ინდივიდუალური საშემოსავლო გადასახადის დასაძლევად. კერძოდ, ინდექსაციის მიზანი იყო ინფლაციის შედეგად ინდივიდთა და ოჯახების გადასახადის გადამხდელთა ისეთ კატეგორიაში გადასვლის დაძლევა, რომელიც მაღალი განაკვეთით იბეგრება, იმ შემთხვევა-

შიც კი როცა არ გაზრდილა მათი რეალური შემოსავალი. მაგალითად, თქვენი ნომინალური შემოსავლის 10%-ით გადიდებამ შეიძლება ხელი შეუწყოს თქვენს გადასვლას დაბეგვრის უფრო მაღალი ზღვრული დონის კატეგორიაში და გაზარდოს იმ შემოსავლის წილი, რომელიც გადასახადის სახით გადაიხდება(ცხრილი 8-2), მაგრამ თუ ფასებიც 10%-ით გაიზრდება, თქვენი რეალური ანუ ინფლაციის გათვალისწინებით კორექტირებული შემოსავალი უცვლელი დარჩება. ამის შედეგად მოხდება რეალური შემოსავლის არასასურველი გადანაწილება გადასახადის გადამხდელის ხელიდან ფედერალური მთავრობის ხელში. საგადასახადო ინტერვალების ინდექსაციის მიზანიც ამ გადანაწილების დაძლევაა. ამასთან, იმ ზომით რა ზომითაც სფი აჭარბებს ინფლაციას, ინდექსაცია პირიქით, იმავე ზომით ხელს უწყობს სახელმწიფოს საგადასახადო შემოსულობათა შემცირებას. ფედერალურ მთავრობას წაერთმევა საგადასახადო შემოსულობათა მნიშვნელოვანი თანხა და წარმოიშობა რეალური შემოსავლის სახელმწიფოდან, გადასახადის გადამხდელებზე გადანაწილების ტენდეცია.

თავი მეათე

მაკროეკონომიკური არასტაბილურობა: უმუშევრობა და ინფლაცია

იდეალურ ეკონომიკაში რეალური ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი (ეეპ) სწრაფი მყარი ტემპებით გაიზრდებოდა. გარდა ამისა, ეეპ-ის დეფლიატორის ან სამომხმარებლო ფასების ინდექსით გაზომილი ფასების დონე უცვლელი დარჩებოდა ან ძალზე ნელა გაიზრდებოდა, რის გამოც უმუშევრობა და ინფლაცია უმნიშვნელო იქნებოდა. მაგრამ, გამოცდილება თვალნათლივ გვიჩვენებს, რომ სრული დასაქმება და ფასების სტაბილური დონე ავტომატურად როდი მიიღწევა. ამიტომ, ამ თავში და შემდგომაც ჩვენ შევისწავლით სრული დასაქმებისა და ფასების სტაბილური დონის პრობლემას.

ამ თავში, ჩვენ ჯერ-ერთი, ვიძლევით ეკონომიკური ციკლების ე. ი. ამერიკული ეკონომიკისათვის დამახასიათებელ წარმოების, დასაქმებისა და ფასების პერიოდული რყევების მიმოხილვას; მეორე, უფრო დაწვრილებით განვიხილავთ უმუშევრობის პრობლემას. როგორია უმუშევრობის ტიპები? როგორ იზომება მათი დონე? რატომაა უმუშევრობა ეკონომიკური პრობლემა? მესამე, ჩვენ დავუბრუნდებით ინფლაციის სერიოზულ პრობლემას, რომელიც ამერიკისათვის 70-80-იანი წლების უბედურებას წარმოადგენდა. როგორია ინფლაციის მიზეზები? როგორია მისი შედეგები?

ეკონომიკური ციკლების მიმოხილვა

ჩვენი საზოგადოება სხვა მიზნებთან ერთად, მიისწრაფის ეკონომიკური ზრდის, სრული დასაქმებისა და ფასების სტაბილური დონისაკენ, რომლებიც გაზომვას ნაკლებად ექვემდებარებიან (თავი 1). ამერიკის

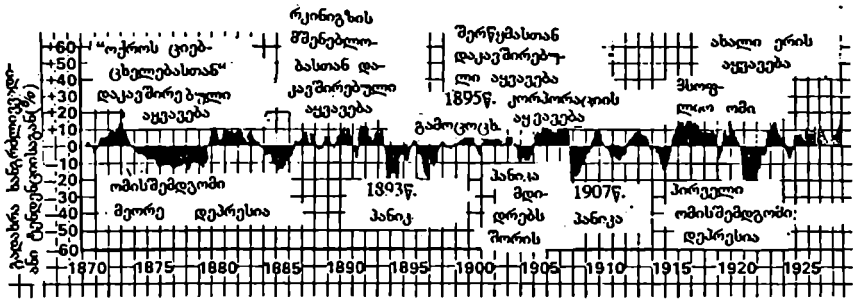
მთელი ისტორიის მანძილზე შეინიშნება ეკონომიკის მნიშვნელოვანი ზრდა. ტექნიკური პროგრესი, წარმოებრივი სიმძლავრეების და ცხოვრების დონის გადიდება ამერიკული ეკონომიკის დინამიკური განვითარების სტრატეგიული მიმართულებაა.

ისტორიული ცნობა

ამერიკის ხანგრძლივი ეკონომიკური ზრდა თანაბარზომიერი როდი იყო, იგი წყდებოდა ეკონომიკური მერყეობის პერიოდებით, როგორც მე-10 ნახაზზეა ნაჩვენები. ეკონომიკის სწრაფი ზრდის პერიოდებს ხანდახან აფერმკრთალებდა ინფლაცია, ანუ ფასების დონის ამაღლება. იყო ისეთი პერიოდებიც, როცა ზრდა ადგილს უთმობდა დაქვეითებას და დეპრესიას, ანუ დასაქმებისა და წარმოების დაბალ დონეს. ზოგიერთ შემთხვევაში, ძირითადად 70-იან და 80-იანი წლების დასაწყისში აშშ-ში ფასების დონის ამაღლებასთან ერთად შეიმჩნეოდა უმუშევრობის მკვეთრი გადიდება. მოკლედ, ეკონომიკური ზრდის ხანგრძლივი ტენდენცია წყდებოდა და რთულდებოდა როგორც უმუშევრობით, ისე ინფლაციით.

ციკლის ფაზები

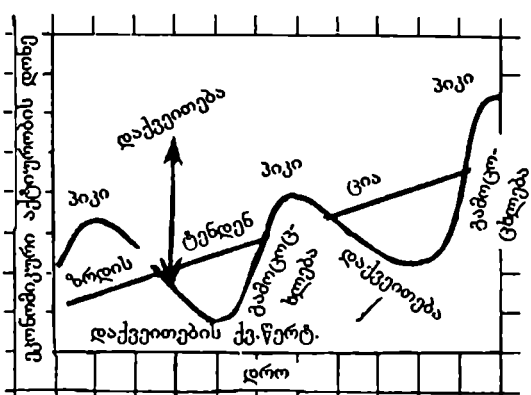
ზოგადად რომ ვთქვათ, ტერმინი **ეკონომიკური ციკლი** ნიშნავს ეკონომიკური აქტიურობის დონეთა აღმავლობასა და დაქვეითებას, რომლებიც ერთიმეორეს მისდევენ რამდენიმე წლის მანძილზე. ცალკეული ეკონომიკური ციკლები არსებითად განსხვავდებიან ერთიმეორისაგან ხანგრძლივობითა და ინტენსივობით. მიუხედავად ამისა, ყოველ მათგანს ერთი და იგივე ფაზები გააჩნია, რომელთაც სხვადასხვა მკვლევარი სხვადასხვანაირად უწოდებს. ნახ. 10-2-ზე მოცემულია იდეალიზებული ეკონომიკური ციკლი. ჩვენ დავიწყოთ განხილვა ციკლის პიკიდან, როცა ეკონომიკაში სრული დასაქმება შეინიშნება და წარმოება სრული ან თითქმის სრული სიმძლავრით მუშაობს. ციკლის ამ ფაზაში ფასების დონეს მომატების ტენდენცია გააჩნია, ხოლო საქმიანი აქტიურობის ზრდა წყდება. მოგვიანებით ჩვენ დაწვრილებით შევჩერდებით ამ მოვლენების მიზეზებზე. პიკის შემდგომ ფაზაში-დაქვეითებაში, წარმოება და დასაქმება მცირდება, მაგრამ ფასები არ ექვემდებარებიან შემცირე-



ნახ. 10-1. ამერიკული ეკონომიკის განვითარების ციკლურობა

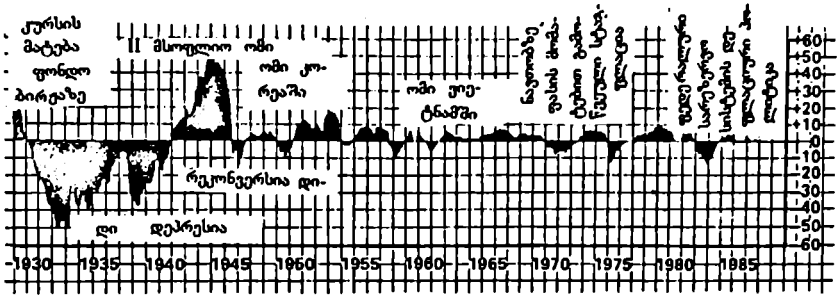
აქ დიაგრამაში ნაჩვენებია წრეიდან გადახრები რომელიც აღნიშნავს ხანგძლივვადიან ტენდეციას ეკონომიკურ აქტიურობაში, რომლებიც იმასე მოწმობენ რომ ამერიკის ეკონომიკაში იყო აყვავებისა და დეპრესიის პერიოდები.

ბის ტენდენციას. ფასები ეცემიან მხოლოდ იმ შემთხვევაში, როცა დაქვეითება სერიოზული და ხანგრძლივია, ანუ აღმოცენდება დეპრესია. აქ შეიძლება გავიხსენოთ ძველი ანდაზა: "როცა მეზობელი კარგავს სამუშაოს, ეს დაქვეითებაა, ხოლო თუ თქვენ კარგავთ სამუშაოს, ეს დეპრესიაა!" დაქვეითების ანუ დეპრესიის ქვედა წერტილი იმით ხასიათდება, რომ წარმოება და დასაქმება მიაღწევს რა ყველაზე დაბალ დონეს, ისევ იწყება ფსკერიდან "ამოსვლა". და ბოლოს, გამოცოცხლების ფაზაზე წარმოების დონე იზრდება, ხოლო დასაქმება მატულობს სრულ დასაქ-



ნახ. 1 ეკონომიკური ციკლი.

ეკონომისტები გამოყოფენ ეკონომიკური ციკლის ოთხ ფაზას და აღიარებენ, რომ ისინი ძალზე განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან ხანგრძლივობით. მაგალითად, დაქვეითება ყოველთვის რიდი იწვევს სერიოზულ და ხანგრძლივ უმუშევრობას, ხოლო ციკლის პიკი - სრულ დასაქმებას.



მებამდეც კი. სანამ ეკონომიკაში გამოცოცხლება ძალას იკრებს, ფასების დონე იწყებს მატებას, მანამ, სანამ არ მოხდება სრული დასაქმება და წარმოება მთელი სიმძლავრით არ ამუშავდება.

მიუხედავად ყველა ციკლისათვის საერთო ფაზებისა, ცალკეული ეკონომიკური ციკლები არსებითად განსხვავდებიან ერთმანეთისაგან ხანგრძლივობითა და ინტენსივობით. ამიტომ, ზოგიერთი ეკონომისტი ამჯობინებს ეკონომიკურ მერყეობაზე და არა ციკლების შესახებ საუბარს, ვინაიდან ეს უკანასკნელი მერყეობისაგან განსხვავებით რეგულირებასაც ვარაუდობს. 30-იანი წლების "დიდმა დეპრესიამ" სერიოზული ზიანი მიაყენა ეკონომიკურ აქტივობას მთელი ათი წლით. თუ მას შევადარებთ 1924 და 1927 წლების საქმიან აქტივობასთან, დავინახავთ, რომ ისინი ისევე როგორც ომის შემდგომი დაქვეითების დიდი უმრავლესობა აშშ-ში ნაკლებ ინტენსიური და ხანგრძლივია.

მერყეობის მიზეზები. ზოგადი შენიშვნები

სხვადასხვა დროის ეკონომისტები სხვადასხვა თეორიას გვთავაზობენ, რომლებიც ნათელყოფენ საქმიანი აქტიურობის მერყეობას. ზოგიერთი კონცეფციის ავტორი თავის ყურადღებას სიახლეზე ამახვილებს. ისინი ამტკიცებენ, რომ მთავარი ტექნიკური სიახლეები, ისეთები როგორიცაა რკინიგზები, ავტომანქანები ან სინთეზური ბოჭკოები, დიდ ზეგავლენას ახდენენ ინვესტიციებსა და სამომხმარებლო ხარჯებზე და, მაშასადამე, წარმოებაზე, დასაქმებასა და ფასების დონეზე. მაგრამ, ასე-

თი დიდი სიახლეები არარეგულარულად წარმოიშობიან და ამით ხელს უწყობენ ეკონომიკური აქტიურობის არასტაბილურობას. სხვა მეცნიერები ეკონომიკურ ციკლებს პოლიტიკური და შემთხვევითი მოვლენებით ხსნიან, რამაც ასახვა ჰპოვა 10-1 ნახაზზე. მაგალითად, ომები შეიძლება დამანგრეველი იყოს წმინდა ეკონომიკური თვალსაზრისით. საომარი მოქმედების პერიოდში სამხედრო პროდუქციაზე ჭეშმარიტად შეუნელებელმა მოთხოვნამ შეიძლება გამოიწვიოს მეტისმეტი დასაქმება და მწვავე ინფლაცია, რომლის შემდეგაც მშვიდობის დამყარებისა და სამხედრო ხარჯების შემცირებით, ჩვეულებრივ, ეკონომიკური დაქვეითება იწყება. არიან ეკონომისტები, რომლებიც ციკლს წმინდა მონეტარულ მოვლენად თვლიან. როდესაც სახელმწიფო უშვებს ძალზე ბევრ ფულს, იწყება ინფლაციური ბუმი; ფულის შედარებით ნაკლები რაოდენობა აჩქარებს წარმოების დაცემას და უმუშევრობის გადიდებას.

მიუხედავად აზრთა ასეთი სხვადასხვაობისა, ეკონომისტთა უმრავლესობა თვლის, რომ წარმოებისა და დასაქმების დონის განმსაზღვრელი ფაქტორია საერთო ანუ ერთობლივ დანახარჯთა დონე. ბაზარზე ორიენტირებულ ეკონომიკაში საწარმოები საქონელს და მომსახურებას აწარმოებენ მხოლოდ იმ შემთხვევაში, თუ საერთო ხარჯები მცირეა. მრავალი საწარმოსთვის ხელსაყრელი როდია საქონელთა და მომსახურების დიდი რაოდენობის წარმოება. აქედან გამომდინარეობს წარმოების, დასაქმებისა და შემოსავლების დაბალი დონე. საერთო ხარჯების უფრო მაღალი დონე ნიშნავს, რომ წარმოების გადიდებას მოგება მოაქვს, ამიტომ წარმოება, დასაქმება და შემოსავლებიც გაიზრდება. როცა ეკონომიკაში წარმოიშობა სრული დასაქმება, პროდუქციის რეალური დონე მუდმივი ხდება, ხოლო დამატებითი ხარჯები უბრალოდ გაზრდიან ფასების დონეს. უფრო მოგვიანებით ამ თავში ნაჩვენები იქნება, რომ თანაფარდობა ერთობლივ დანახარჯებსა და ფასების დონეს შორის გაცილებით უფრო რთულია და რომ სინამდვილეში ინფლაცია შეიძლება წარმოიშვას არა მხოლოდ ერთობლივი დანახარჯების მოცულობის შეცვლით.

არაციკლური მერყეობანი

არ უნდა ვიფიქროთ, რომ საქმიანი აქტიურობის ყველა მერყეობანი ეკონომიკური ციკლებით აიხსნება. ერთი მხრივ, არსებობენ საქმიანი აქტიურობის **სეზონური მერყეობანი.** მაგალითად, სამომხმარებლო

"ბუმი" შობის ან აღდგომის დღესასწაულის წინ იწვევს ეკონომიკური აქტიურობის ტემპების ყოველწლიურ მნიშვნელოვან მერყეობებს, განსაკუთრებით ცალობრივ ვაჭრობაში. სოფლის მეურნეობა, საავტომობილო მრეწველობა, მშენებლობა გარკვეულწილად ასევე ექვემდებარებიან სეზონურ მერყეობას.

საქმიანი აქტიურობა დამოკიდებულია ასევე **ხანგრძლივვადიან ტენდენციებზე** ეკონომიკაში, ანუ ეკონომიკური აქტიურობის ამაღლებასა ან შემცირებაზე ხანგრძლივი პერიოდის, მაგალითად 25, 50 ან 100 წლის მანძილზე. აღვნიშნავთ, რომ ამერიკული კაპიტალიზმისათვის ხანგრძლივვადიანი ტენდენცია (თავი 21) იყო მნიშვნელოვანი ეკონომიკური ზრდა. ეხლა ჩვენთვის მნიშვნელოვანია ის, რომ ეკონომიკური ციკლისათვის დამახასიათებელია საქმიანი აქტიურობის მერყეობანი ეკონომიკური ზრდის ხანგრძლივვადიანი ტენდენციის არსებობის პირობებში. შევნიშნავთ, რომ 10-1 ნახაზზე ციკლური რყევები ნაჩვენებია როგორც გრძელვადიანი ტენდენციიდან გადახრა ზრდისკენ და რომ იდეალიზებული ციკლის გრაფიკი (ნახ. 10-2) აგებულია ამ ტენდენციის ამსახველი ხაზის მიმართებით.

ციკლების ზეგავლენა ხანგრძლივი და მოკლევადიანი გამოყენების საქონელთა წარმოებაზე

ეკონომიკური ციკლი ყველგან აღწევს, იგი პრაქტიკულად ეკონომიკის ყველა კუთხე-კუნჭულში იგრძნობა. ეკონომიკის ელემენტების ურთიერთკავშირი თითქმის არავის აძლევს დეპრესიის ან ინფლაციის ციებ-ცხელებათა თავიდან აცილების შესაძლებლობას. მაგრამ, მხვედელობაში უნდა ვიქონიოთ ისიც, რომ ეკონომიკური ციკლი სხვადასხვა გზით და სხვადასხვა ზომით ზემოქმედებს ცალკეულ სექტორებზე.

რაც შეეხება წარმოებასა და დასაქმებას, ჩვეულებრივ დაქვეითებისაგან ყველაზე მეტად ზარალდება მრეწველობის ის დარგები, რომლებიც წარმოების საშუალებებსა და ხანგრძლივი სარგებლობის სამომხმარებლო საქონელს უშვებენ. წარმოება და დასაქმება მოკლევადიანი გამოყენების სამომხმარებლო საქონელთა გამომშვებ დარგებში ჩვეულებრივ ნაკლებად რეაგირებენ ციკლებზე. მრეწველობის დარგები და მუშები, რომლებიც დაკავშირებული არიან საცხოვრებელი სახლების და სამრეწველო ნაგებობების მშენებლობასთან, მძიმე მანქანათმშენებლო-

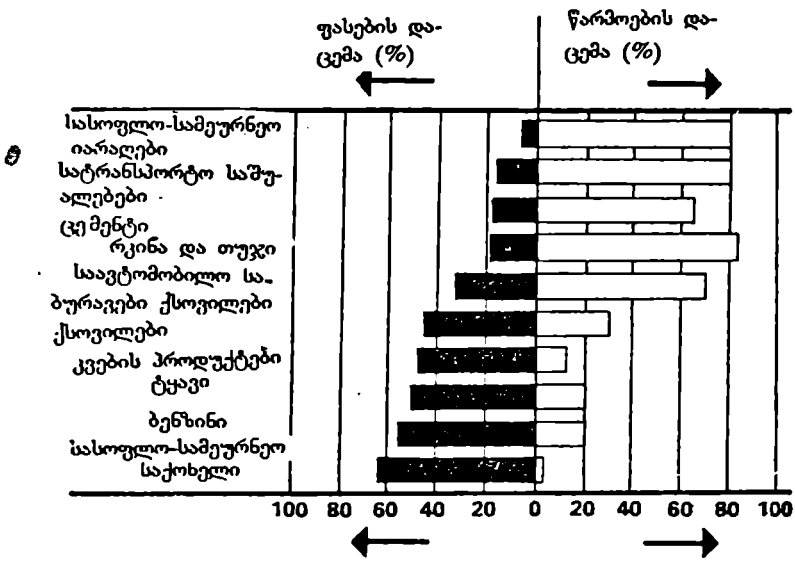
ბის, სასოფლო-სამეურნეო იარაღების, ავტომანქანების, მაცივრების, გა- [illegible]ურისა და მსგავს საქონელთა წარმოებასთან, მძიმე დარტყმას განიცდიან და პირიქით, მრეწველობის დარგები, რომლებიც აწარმოებენ ხანგრძლივი გამოყენების საქონელს, აღმავლობის ფაზაში განვითარების მაქსიმალურ სტიმულს ღებულობენ. ეს მაგალითები ნათლად გვაჩვენებენ მრეწველობის ამ დარგების დამოკიდებულებას ციკლურ მერყეობებზე.

1. გადავადების შესაძლებლობა. ხანგრძლივი გამოყენების საქონელთა ყიდვა შეიძლება რაღაც დროით გადადებულიქნას. როცა ეკონომიკა სიძნელეებს განიცდის, მწარმოებლები ხშირ შემთხვევაში შეწყვეტენ უფრო თანამედროვე მოწყობილობის შეძენას და ახალი ქარხნების აშენებას. ასეთი კონიუნქტურის დროს ბ'ხრი არა აქვს საინვესტიციო საქონელთა მარაგის გადიდებას. ყველა შემთხვევაში ფირმას ჯერ კიდევ შეუძლია გამოიყენოს არსებული სიმძლავრეები და მათ ფაროოდ ი'ხიდავს. ხელსაყრელ პერიოდებში წარმოების საშუალებები, როგორც წესი, მათ სრულ გაცვეთამდე შეიცვლებიან. დაქვეითების დაწყებისას, ფირმები არემონტებენ თავიანთ მოძველებულ მოწყობილობას და ამუშავებენ მას. ამიტომ, ინვესტიციები წარმოების საშუალებებში მკვეთრად მცირდება. შესაძლოა ზოგიერთი ფირმა, რომელსაც ჭარბი წარმოებრივი სიმძლავრეები გაანია, არც კი ცდილობს მთელი კაპიტალის აღდგენას, რომელსაც იგი ახლა იყენებს. ასეთ შემთხვევაში მათი წმინდა კაპიტალური დაბანდებანი შეიძლება უარყოფით სიდიდედაც იქცეს.

მრავალი ამ მოსაზრებათაგანი სამართლიანია ხანგრძლივი მოხმარების საქონელთა მიმართაც. როდესაც იწყება დაქვეითება და საოჯახო ბიუჯეტის შემცირება აუცილებელი ხდება, იმსხვრევა ხანგრძლივი გამოყენების საქონელთა შეძენის გეგმები, ისეთების, როგორიცაა საყოფაცხოვრებო ტექნიკა და ავტომანქანები, ადამიანები არ ყიდულობენ ახალ მოდელებს. სხვანაირადაა საქმე კვების პროდუქტების და ტანსაცმლის მიმართ. ოჯახმა უნდა ჭამოს და ჩაიცვას. ეს ყიდვა არ შეიძლება დიდხანს გადაიდოს. მართალია, რაღაც ზომით ამ ყიდვათა მოცულობა შემცირდება და რა თქმა უნდა გაუარესდება მაოი ხარისხი, მაგრამ არა იმ ზომით, რა ზომითაც ხანგრძლივი გამოყენების საქონლისა.

2. მონოპოლიათა ძალაუფლება. მრეწველობის დარგოა უმეტესობა, რომლებიც საინვესტიციო და ხანგრძლივი გამოყენების საქონელს აწარმოებს, მაღალი კონცენტრაციით გამოირჩევა, როდესაც ბაზარზე ბატონობს მსხვილ ფირმათა შედარებით მცირე რაოდენობა. ამის გამო, აღნიშნული ფირმები მონოპოლიურად გაბატონებული ხდებიან და განსაზღვრული პერიოდის მანძილზე ეწინააღმდეგებიან ფასების დაცე-

მას, პროდუქციის გამოშვების შეზღუდვით მოთხოვნის შემცირების გამო. ამიტომ, მოთხოვნის შემცირება ძირითადად ზეგავლენას ახდენს წარმოებასა და დასაქმებაზე. საპირისპირო სურათი შეიმჩნევა მრეწველობის დარგებში, რომლებიც ხანმოკლე გამოყენების საქონელს ("რბილ საქონელს") აწარმოებენ. ეს დარგები საკმაოდ კონკურენტუნარიანი არიან და დაბალი კონცენტრაციით ხასიათდებიან. მათ არ შეუძლიათ წინ აღუდგნენ ფასების მოშატებას და მოთხოვნის შემცირება მეტწილად ფასებში აისახება, ვიდრე წარმოების დონეში. 10-3 ნახაზზე გრაფიკულად გამოსახულია ფასებისა და პროდუქციის მოცულობის შემცირება პროცენტებით მრეწველობის 10 დარგში, როცა ეკონომიკა 1929წ. აყვავების პიკიდან 1933 წლის ღრმა დეპრესიაში ჩაიძირა. ზოგადი სახით



ნახ. 10-3. ფასებისა და წარმოების შეფარდებითი შემცირება მრეწველობის 10 დარგში 1929-1933 წლებში

მრეწველობის დარგები, წარმოების მაღალი კონცენტრაციით, ხასიათდებოდნენ ფასების შედარებით უმნიშვნელო დაცემით და წარმოების მნიშვნელოვანი შემცირებით "დიდ დეპრესიის" პირველ წლებში. წარმოების დაბალი კონცენტრაციის დარგებში, რომლებიც ნაჩვენებია დიაგრამის ქვედა ნახევარში, ფასები შესამჩნევად შემცირდება, ხოლო წარმოება კი ძალიან უმნიშვნელოდ.

შეიძლება აღვნიშნოთ, რომ მრეწველობის დარგები კონცენტრაციის მაღალი დონით ცხრილის ზედა ნახევარშია მოთავსებული, ხოლო დაბალი კონცენტრაციისა კი-ქვედაში. მიაქციეთ ყურადღება წარმოების მკვეთრ შემცირებას და ფასების შედარებით მოკრძალებულ დაცემას მაღალი კონცენტრაციის დარგებში, ერთი მხრივ, და მეორე მხრივ - ფასების მნიშვნელოვან შემცირებას და პროდუქციის მოცულობის შედარებით ნაკლებ შემცირებას დაბალი კონცენტრაციის დარგებში.

ეკონომიკური ციკლის შესახებ ამ მოკლე ცნობების მიღების შემდეგ უფრო დაწვრილებით განვიხილოთ უმუშევრობა და ინფლაცია.

უმუშევრობა

„სრული დასაქმების" ცნება ძნელად ექვემდებარება განსაზღვრას.ერთი შეხედვით იგი შეიძლება განვსაზღვროთ იმ გაგებით, რომ მთელ თვითმოქმედ მოსახლეობას ანუ სამუშაო ძალის 100% -ს გააჩნია სამუშაო. უმუშევრობის განსაზღვრული დონე ნორმალურად ანუ გამართლებულად ითვლება.

უმუშევრობის ტიპები

სრული დასაქმების განსაზღვრას მივუდგეთ უმუშევრობის ცალკეულ ტიპებს შორის განსხვავების დადგენით.

ფრიქციული უმუშევრობა. თუ ადამიანს საქმიანობის სახეობისა და სამუშაო ადგილის შერჩევის თავისუფლება გააჩნია, ყოველ მოცემულ მომენტში ზოგიერთი მუშაკი „სამუშაოთა შორის" მდგომარეობაში აღმოჩნდება. ერთნი ნებაყოფლობით იცვლიან სამუშაო ადგილს. მეორენი ახალ სამუშაოს ეძებენ განთავისუფლების გამო. მესამენი დროებით კარგავენ სეზონურ სამუშაოს (მაგალითად, მშენებლობაში უამინდობის გამო ან საავტომობილო მრეწველობაში მოდელის გამოცვლის გამო) და არის მომუშავეთა კატეგორია, განსაკუთრებით ახალგაზრდები, რომლებიც პირველად ეძებენ სამუშოს. როცა ყველანი მოძებნიან სამუშაოს ან ძველს დაუბრუნდებიან დროებით განთავისუფლებული მომუშავენი და სამუშაოს სხვა "მძებნელები", მათ შეცვლიან "უმუშევართა საერთო ფონდში". ამიტომ, მართალია, უმუშევრად დარჩენილი კონკრეტული

ადამიანები ამა თუ იმ მიზეზით თვიდან თვემდე ერთმანეთს ცვლიან, მაგრამ უმუშევრობის ეს ტიპი რჩება.

ეკონომისტები იყენებენ ტერმინს **ფრიქციული უმუშევრობა** (იგი დაკავშირებულია სამუშაოს ძებნასთან ან მოლოდინთან) იმათ მიმართ, ვინც სამუშაოს ეძებს ან ახლო მომავალში მის მიღებას უცდის. განსაზღვრება „ფრიქციული " ზუსტად ასახავს მოვლენის არსს: შრომის ბაზარი ფუნქციონირებს მოუქნელად და თანაფარდობაში ვერ მოპყავს სამუშაო ადგილების რაოდენობა მუშების რაოდენობასთან.

ფრიქციული უმუშევრობა გარდაუვლად და ამასთან რაღაც ზომით სასურველადაც ითვლება. რატომ სასურველად? იმიტომ, რომ მრავალი მომუშავე, რომლებიც ნაებაყოფლობით აღმოჩნდნენ "სამუშაოთა შორის", გადადის დაბალანაზღაურებადი, ნაკლებპროდუქტიული სამუშაოდან უფრო მაღალანაზღაურებად და პროდუქტიულ სამუშაოზე. ეს ნიშნავს უფრო მაღალ შემოსავლებს და, მაშასადამე, ეროვნული პროდუქტის უფრო მეტ რეალურ მოცულობას.

სტრუქტურული უმუშევრობა. ფრიქციული უმუშევრობა შეუმჩნევლად გადადის მეორე კატეგორიაში, რომელსაც **სტრუქტურული უმუშევრობა** ეწოდება. ეკონომისტები ტერმინს "სტრუქტურული", იყენებენ "შემადგენლის" მნიშვნელობით. დროთა მანძილზე სამომხმარებლო მოთხოვნასა და ტექნოლოგიის სტრუქტურაში მნიშვნელოვანი ცვლილებები ხდება რომლებიც თავის მხრივ ცვლიან სამუშაო ძალაზე საერთო მოთხოვნის სტრუქტურას. ასეთი ცვლილებების გამო მოთხოვნა ზოგიერთ პროფესიებზე მცირდება ან საერთოდ წყდება. მოთხოვნა სხვა პროფესიებზე, ადრე არარსებულის ჩათვლით იზრდება. წარმოიშობა უმუშევრობა, იმიტომ რომ სამუშაო ძალა რეაგირებს ნელა და მისი სტრუქტურა მთლიანად ვერ პასუხობს სამუშაო ადგილის ახალ სტრუქტურას. საბოლოოდ აღმოჩნდება, რომ ზოგიერთ მუშას არ გააჩნია ისეთი ჩვევები, რომლებიც შეიძლება სწრაფად გაიყიდოს; მათი ჩვევები და გამოცდილება მოძველდა და უსარგებლო გახდა სამომხმარებლო მოთხოვნის ხასიათსა და ტექნოლოგიაში მომხდარი ცვლილებების გამო. ამასთან განუწყვეტლივ იცვლება სამუშაო ადგილის გეოგრაფიული განაწილება. ამაზე მოწმობს მიგრაცია მრეწველობაში "თოვლის სარტყელიდან" "მზიან სარტყელში" უკანასკნელ ათწლეულში.

<u>მაგალითები</u>. 1. მრავალი წლის წინათ მაღალკვალიფიციური მინამბერები უმუშევრად დარჩნენ ბოთლის დამამზადებელი დანადგარების გამოგონებით. 2. არც ისე დიდი ხნის წინ სამხრეთ შტატებში არაკვალიფიციური და ნაკლებად განათლებული ზანგები გამოიდევნენ სოფლის მეურნეობიდან მისი მექანიზაციის გამო. ბევრი უმუშევრად დარჩა

არასაკმაო კვალიფიკაციის გამო; 3. ამერიკელი მეწაღე, რომელიც უმუშევარი დარჩა იმპორტული პროდუქციის კონკურენციის გამო, არ შეიძლება, მაგალითად, კომპიუტერის პროგრამისტი გახდეს სერიოზული გადამზადების გაუვლელად ან საცხოვრებელი ადგილის გამოუცვლელად. 4. და ბოლოს, ბევრი მენავთობე ამერიკის "ნავთობის" შტატებში აღმოჩნდა "სტრუქტურულ" უმუშევართა რიცხვში, როცა 1980-იან წლებში მსოფლიო ფასები ნავთობზე კატასტროფულად დაეცა. როცა ფასები ყველაზე დაბალ დონეზე იყო, საბურღი და სხვა სახის სამუშაოები დაკავშირებული ნავთობმოპოვებასთან, შემცირდა, რის შედეგადაც დაიწყო მრავალრიცხოვანი დათხოვნა.

განსხვავება ფრიქციულ და სტრუქტურულ უმუშევრობას შორის ერთობ გაურკვეველია. არსებითი განსხვავება ისაა, რომ "ფრიქციულ" უმუშევრებს გააჩნიათ გამოცდილება და ჩვევები, რომელთა გაყიდვა მათ შეუძლიათ, ხოლო "სტრუქტურულ" უმუშევრებს არ შეუძლიათ უცებ მიიღონ სამუშაო, გადამზადების და დამატებითი სწავლების ან საცხოვრებელი ადგილის გამოცვლის გარეშე. ფრიქციული უმუშევრობა უფრო მოკლევადიანია, ხოლო სტრუქტურული უმუშავრობა უფრო ხანგრძლივი და ამიტომ მიჩნეულია უფრო სერიოზულად.

ციკლური უმუშევრობა. ციკლურ უმუშევრობაში იგულისხმება დაქვეითებით გამოწვეული უმუშევრობა ანუ ეკონომიკური ციკლის იმ ფაზით გამოწვეული უმუშევრობა, რომელიც ხასიათდება საერთო ანუ ერთობლივი დანახარჯების უკმარისობით. როდესაც ერთობლივი მოთხოვნა საქონელსა და მომსახურებაზე მცირდება, დასაქმება კლებულობს, ხოლო უმუშევრობა იზრდება. ამ მიზეზით ციკლურ უმუშევრობას ზოგჯერ მოთხოვნის დეფიციტთან დაკავშირებულ უმუშევრობასაც უწოდებენ. მაგალითად, 1982 წლის დაქვეითების პერიოდში უმუშევრობამ 9,7%-მდე აიწია. "დიდი დეპრესიის დროს 1933 წელს ციკლურმა უმუშევრობამ დაახლოებით 25% - ს მიაღწია.

„სრული დასაქმების“ განსაზღვრა

სრული დასაქმება არ ნიშნავს უმუშევრობის აბსოლუტურ არარსებობას. ეკონომისტები ფრიქციულ და ციკლურ უმუშევრობას სავსებით აუცილებლად თვლიან: მაშასადამე, "სრული დასაქმება" განისაზღვრება როგორც დასაქმება, რომელიც სამუშაო ძალის 100%-ზე ნაკლებია.

უფრო ზუსტად, **სრული დასაქმების პირობებში უმუშევრობის დონე** ფრიქციულ და სტრუქტურულ უმუშევრობათა ჯამის ტოლია. სხვა სიტყვებით, უმუშევრობის დონე სრული დასაქმების პირობებში მიიღწევა იმ შემთხვევაში, როცა ციკლური უმუშევრობა ნულის ტოლია. სრული დასაქმების პირობებში უმუშევრობის დონეს **უმუშევრობის ბუნებრივი დონე** ეწოდება. ეროვნული პროდუქტის რეალურ მოცულობას, რომელიც უმუშევრობის ბუნებრივ დონესთანაა დაკავშირებული, **ეკონომიკის წარმოებითი პოტენციალი** ეწოდება. ეს პროდუქციის რეალური მოცულობაა, რომელიც შეუძლია აწარმოოს ეკონომიკამ რესურსების "სრული გამოყენების" პირობებში.

უმუშევრობის სრული ანუ ბუნებრივი დონე წარმოიშობა სამუშაო ძალის ბაზრების დაბალანსებულობის პირობებში ანუ მაშინ, როცა სამუშაოთა რიცხვი თავისუფალი სამუშაო ადგილების ტოლია. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე რაღაც ზომით დადებითი მოვლენაა. "ფრიქციულ" უმუშევრებს ხომ დრო სჭირდებათ შესაბამისი ვაკანტური ადგილების მოსაძებნად. "სტრუქტურულ" უმუშევრებსაც სჭირდებათ დრო კვალიფიკაციის მისაღებად. თუ სამუშაოს მძებნელთა რიცხვი აჭარბებს არსებულ ვაკანსიებს, სამუშაო ძალის ბაზრები დაუბალანსებელია; ამასთან შეინიშნება ერთობლივი მოთხოვნის დეფიციტი და ციკლური უმუშევრობა. მეორე მხრივ, ჭარბი ერთობლივი მოთხოვნის შემთხვევაში იგრძნობა სამუშაო ძალის "უკმარისობა" ანუ თავისუფალი სამუშაო ადგილების რაოდენობა აჭარბებს სამუშაოს მძებნელი მუშების რაოდენობას. ასეთ პირობებში უმუშევრობის ფაქტობრივი დონე ბუნებრივზე დაბალია. სამუშაო ძალის ბაზარზე ჩვეულებრივზე უფრო დაძაბული სიტუაცია დაკავშირებულია ინფლაციასთან.

ცნება "უმუშევრობის ბუნებრივი დონე" დაზუსტებას საჭიროებს ორი ასპექტით.

ჯერ ერთი, ეს ტერმინი <u>არ</u> ნიშნავს, რომ ეკონომიკა ყოველთვის ფუნქციონირებს უმუშევრობის ბუნებრივი დონის პირობებში და ამით აღწევს თავისი წარმოებრივი პოტენციალის რეალიზაციას. ეკონომიკური ციკლის განხილვისას ჩვენ აღვნიშნავთ, რომ უმუშევრობის დონე ხშირად აჭარბებს ბუნებრივს. მეორე მხრივ, იშვიათ შემთხვევაში ეკონომიკაში შეიძლება აღმოცენდეს უმუშევრობის ისეთი დონე, რომელიც ბუნებრივზე დაბალი იქნება. მაგალითად, მეორე მსოფლიო ომის დროს, როცა ბუნებრივი დონე იყო 3-4%, სამხედრო წარმოების მოთხოვნებმა გამოიწვიეს სამუშაო ძალაზე თითქმის განუსაზღვრელი მოთხოვნა. ჩვეულებრივი მოვლენა გახდა ზეგანაკვეთური მუშაობა და შემთავსებლობა. უფრო მეტიც, მთავრობა განთავისუფლების უფლებას არ აძლევდა

მრეწველობის „უმნიშვნელოვანესი“ დარგების მომუშავეებს, ფრიქციული უმუშევრობის ხელოვნური შემცირებით. უმუშევრობის ფაქტობრივი დონე 1943-1945 წლებში შეადგენდა 2%-ზე ნაკლებს, ხოლო 1944 წელს 12%-დე დაეცა. ეკონომიკა თავის წარმოებრივ შესაძლებლობებს აჭარბებდა, მაგრამ არსებით ინფლაციურ დაწოლას ახდენდა წარმოებაზე.

მეორე, უმუშევრობის ბუნებრივი დონე თავისთავად აუცილებლად რიდია მუდმივი, იგი გადახედვას საჭიროებს ინსტიტუციონალურ ცვლილებათა შედეგად (საზოგადოების კანონებსა და ადათ-წესებში ცვლილებები). მაგალითად, 60-იან წლებში ბევრი თვლიდა, რომ ფრიქციული და სტრუქტურული უმუშევრობის ეს გარდაუვალი მინიმუმი სამუშაო ძალის 4% - ს შეადგენს. სხვა სიტყვებით სრულ დასაქმებად აღიარებული იყო შემთხვევა, როცა დასაქმებულია სამუშაო ძალის 96%. ხოლო თანამედროვე პერიოდში ეკონომისტები თვლიან, რომ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე დაახლოებით 5-6%-ის ტოლია.

რატომაა დღეს უმუშევრობის ბუნებრივი დონე უფრო მაღალი, ვიდრე 60-იან წლებში? ჯერ ერთი, შეიცვალა სამუშაო ძალის დემოგრაფიული შემადგენლობა, კერძოდ, ქალები და ახალგაზრდა მუშები, რომელთა შორის უმუშევართა ხვედრი წილი ტრადიციულად საკმაოდ მაღალია, სამუშაო ძალის შედარებით უფრო მნიშვნელოვანი კომპონენტი გახდა. მეორე, მოხდა ინსტიტუციონალური ცვლილებები. მაგალითად, უმუშევრობის კომპენსაციის პროგრამა გაფართოვდა როგორც მომუშავეთა რაოდენობის თვალსაზრისით, ისე დახმარებათა სიდიდით. ეს მნიშვნელოვანია იმიტომ, რომ უმუშევრობის კომპენსაციები ასუსტებენ რა მის გავლენას ეკონომიკაზე, უმუშევრებს საშუალებას აძლევენ უფრო მშვიდად ეძებონ სამუშაო და ამით ადიდებენ ფრიქციულ უმუშევრობას და უმუშევრობის საერთო დონეს.

უმუშევრობის დონის განსაზღვრა

სრული დასაქმების პირობებში უმუშევრობის დონის განსაზღვრის შესახებ მსჯელობას ისიც ამწვავებს, რომ პრაქტიკაში ძნელია უმუშევრობის ფაქტობრივი დონის დადგენა. ამაში ცხრილი 10-1 დაგვეხმარება. მთელი მოსახლეობა დაყოფილია სამ დიდ ჯგუფად. პირველ ჯგუფში შედიან 16 წლამდე ასაკის პირები, ასევე პირები, რომლებიც სპეცი-

ალიზებულ დაწესებულებებში, მაგალითად ფსიქიატრიულ საავადმყოფოებსა და გამოსასწორებელ დაწესებულებებში იმყოფებიან. ამ პირველ ჯგუფში შეტანილია პირები, რომლებიც სამუშაო ძალის პოტენციურ კომპონენტებად ითვლებიან. მეორე ჯგუფი, რომელსაც ეწოდება "სამუშაო ძალის შემადგენლობიდან გასულები", მოზრდილი ადამიანებია, რომელთაც მუშაობის პოტენციური შესაძლებლობა გააჩნიათ (შინ მომუშავეები, მოსწავლეები, პენსიონერები), მაგრამ რაღაც მიზეზით არ მუშაობენ და არც ეძებენ სამუშაოს. მესამე ჯგუფი-**სამუშაო ძალაა**, რომელიც 1988წ. მთელი მოსახლეობის 49% - ს შეადგენდა. ამ ჯგუფში შედიან პირები, რომელთაც შეუძლიათ და სურთ მუშაობა. მიღებულია, რომ სამუშაო ძალა შედგება მომუშავეებისა და უმუშევრებისაგან, რომლებიც აქტიურად ეძებენ სამუშაოს. <u>უმუშევრობის დონე</u> სამუშაო ძალის უმუშევარი ნაწილის პროცენტია.

$$\text{უმუშევრობის დონე} = \frac{\text{უმუშევრობა}}{\text{სამუშაო ძალა}} X\ 100$$

1988 წელს უმუშევრობის დონე შეადგენდა:

ცხრილი 10-1. სამუშაო ძალა, დასაქმება და უმუშევრობა 1988 წელს

	ათასი კაცი
მოსახლეობა	246 113
<u>მინუს</u>: 16 წლამდე ასაკის პირები, ასევე პირები, რომლებიც სპეციალიზებულ დაწესებულებებში იმყოფებიან	61 500
სამუშაო ძალის შემადგენლობიდან გასული პირები	62 944
<u>ტოლია</u>: სამუშაო ძალა	121 699
მომუშავეები	114 968
უმუშევრები	6 701

$$\frac{6\ 701\ 000}{121\ 669\ 000} X\ 100 = 5{,}5\ \%$$

უმუშევრობის დონეები 1929 წლიდან 1988 წლამდე (შერჩევით) მოტანილია ყდის შიდა მხარეს.

შრომის სამინისტროს სტატისტიკური სამმართველო ცდილობს დაადგინოს მომუშავეთა და უმუშევართა რაოდენობა, მთელი ქვეყნის მაშტაბით დაახლოებით 60 ათ. ოჯახის ყოველთვიური შერჩევითი გამოკითხვის ჩატარებით. ისმება მთელი რიგი კითხვები, კერძოდ ოჯახის წევრთაგან ვინ მუშაობს, ვინ რჩება უმუშევარი, ვინ ეძებს ან არ ეძებს სამუშაოს და ა.შ. მიუხედავად იმისა, რომ ამორჩევა ძალზე გულმოდგინედ ტარდება და გამოკითხვის საიმედო მეთოდები გამოიყენება , მიღებული მონაცემები მკაცრად იქნა გაკრიტიკებული.

1. ნაწილობრივი დასაქმება. ოფიციალურ სტატისტიკაში არასრული სამუშაო დღით დასაქმებულები მთლიანად დასაქმებულთა კატეგორიაში შედიან. 1988 წელს 17 მლნ. ადამიანი საკუთარი სურვილით მუშაობდა არასრულ სამუშაო დღეს. კიდევ 5 მლნ ნაწილობრივ დასაქმებულ მუშებს ან სრული სამუშაო დღით სურდათ მუშაობა, მაგრამ ვერ იშოვეს შესაბამისი სამუშაო, ან არასრულ სამუშაო დღეს მუშაობდნენ სამომხმარებლო მოთხოვნის დროებით შემცირების გამო. ფაქტობრივად მომუშავეთა ეს ორი უკანასკნელი ჯგუფი ნაწილობრივ დასაქმებული და ნაწილობრივ უმუშევარი იყო. სრულ დასაქმებულად მათი აღიარებით, ოფიციალური სტატისტიკა ხელოვნურად ამცირებს უმუშევრობის დონეს.

2. მუშები, რომელთაც სამუშაოს შოვნის იმედი დაკარგეს. იმისათვის, რომ უმუშევრად ჩაითვალო, აქტიურად უნდა ეძებო სამუშაო. სხვა სიტყვებით, უმუშევარი, რომელიც აქტიურად არ ეძებს სამუშაოს, "სამუშაო ძალის შემადგენლობიდან გამოსულად" ითვლება. პრობლემა ისაა, რომ მუშათა მნიშვნელოვანი რაოდენობა, რომლებიც უშედეგოდ ცდილობდა სამუშაოს პოვნას გარკვეული დროის მანძილზე, იმედს კარგავს. მართალია, ასეთ მუშათა რაოდენობა დაქვეითების პერიოდში მეტია, ვიდრე აყვავების პერიოდში, მაგრამ ამ კატეგორიაში 1988 წ. მოჰყვა 1 მლნ. კაცი. სამუშაოს ძებნით იმედდაკარგულთა უმუშევრების კატეგორიაში შეუტანლობით, ოფიციალური სტატისტიკა ამცირებს უმუშევრობის დონეს.

3. ცრუ ინფორმაცია. მეორე მხრივ, უმუშევრობის დონე შეიძლება გაიზარდოს იმ შემთხვევაში, როცა ზოგიერთი უმუშევარი რესპონდენტი ამტკიცებს, რომ იგი სამუშაოს ეძებს, თუმცა ეს სინამდვილეს არ შეეფერება. ამიტომ, ეს პირები შეიტანებიან "უმუშევართა" ჯგუფში და არა " სამუშაო ძალის შემადგენლობიდან გასულებში". რესპონდენტები ცრუ ინფორმაციას იძლევიან იმიტომ, რომ უმუშევრობის კომპენსაცია ან სოციალური უზრუნველყოფის დახმარება შეიძლება დამოკი-

დებული იყოს სამუშაოს მოძებნებით ძებნაზე. ჩრდილოვანმა ეკონომიკამ (იხილე 9) შესაძლოა ხელი შეუწყოს უმუშევრობის ოფიციალური დონის ხელოვნურ გაზრდას. სავსებით შესაძლოა, რომ ადამიანი, რომელიც დასაქმებულია ნარკოტიკებით ვაჭრობაში - სამხრეთ ფლორიდაში ან ჩიკაგოს მაფიაში, თავის თავს „უმუშევარს" უწოდებს.

ზოგადი დასკვნა ისაა, რომ მართალია უმუშევრობის დონე დიდ როლს თამაშობს ეკონომიკური პოლიტიკის განსახლვრაში, მას გარკვეული ნაკლოვანებებიც გააჩნია. მიუხედავად იმისა, რომ უმუშევრობა ქვეყნის ეკონომიკური მდგომარეობის ერთ-ერთი უმნიშვნელოვანესი მაჩვენებელია, იგი არ შეიძლება ჩაითვალოს ეკონომიკის სიჯანსაღის უშეცდომო ბარომეტრად.[1]

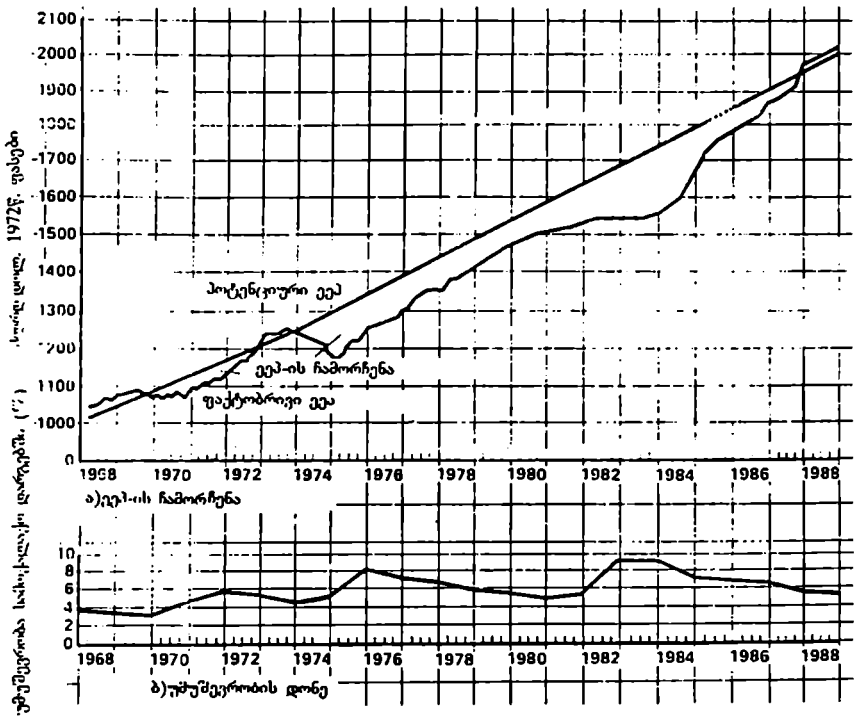
უმუშევრობის ეკონომიკური დანახარჯები

უმუშევრობის დონის შეფასებისა და სრული დასაქმების პირობებში უმუშევრობის დონის განსახლვრის პრობლემებმა ხელი არ უნდა შეუშალოს მნიშვნელოვანი ჭეშმარიტების გაგებას: მეტისმეტი უმუშევრობა იწვევს დიდ ეკონომიკურ და სოციალურ დანახარჯებს.

ეეპ-ის მოცულობის ჩამორჩენა და ოუკენის კანონი. უმუშევრობის მთავარი „სახლაური" გამოუშვებელი პროდუქციაა, როდესაც ეკონომიკას არ შეუძლია საკმარისი სამუშაო ადგილების შექმნა იმათთვის, ვისაც მუშაობა სურს და შეუძლია. საქონელთა და ბომსახურების პოტენციური წარმოება სამუდამოდ იკარგება. ანალიზის შედეგად შეიძლება დავასკვნათ, რომ უმუშევრობა საზოგადოებას ხელს უშლის მუდმივად იმოძრაოს ზემოთ, თავისი პოტენციური შესაძლებლობების მრუდზე. ეკონომისტები ამ დაკარგულ პროდუქციას განმარტავენ როგორც **ეეპ-ის მოცულობის ჩამორჩენას.** ეს ჩამორჩენა ის მოცულობაა, რომლითაც ფაქტობრივი ეეპ-ი ნაკლებია პოტენციურზე. პოტენციური ეეპ-ი განისაზღვრება იმ ვარაუდიდან გამომდინარე, რომ არსებობს უმუშევ-

---

1. დაწერილებით იხ. **Bureau of Labor Statistics& How the Government Measures Unemployment. Departament Rate: Time to Give It a Rest // Business Review. Federal Reserve bank of Philadephia, May-June 1977. გვ. 11-18; Jomes J. Hughes, Richard Perlman. The Economics of Unemployment. New-York, Cambridge University Prees, 1984. ტომი I.**



ნახ. 10-4 ა) პოტენციური და ფაქტობრივი ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი ბ) უმუშევრობის დონე

პოტენციურ და ფაქტობრივ ერთობლივ ეროვნულ პროდუქტს შორის განსხვავება წარმოადგენს ეეპ-ის ჩამორჩენას. ეეპ-ის ჩამორჩენა პროდუქციის მოცულობაა, რომელსაც ეკონომიკა კარგავს თავისი წარმოებრივი პოტენციალის არასრული გამოყენების გამო. დაიხსიშეთ, რომ უმუშევრობის მაღალი დონე ნიშნავს ეეპ-ის დიდ ჩამორჩენას.

რობის ბუნებრივი დონე ეკონომიკური ზრდის "ნორმალური" ტემპების პირობებში. 10-4 ნახაზი გვიჩვენებს ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ჩამორჩენას უკანასკნელ წლებში და ხაზს უსვამს მჭიდრო ურთიერთკავშირს უმუშევრობის ფაქტობრივ დონესა (ნახ. 10-4 ბ) და ეეპ-ის ჩამორჩენას შორის (ნახ. 10-4 ა). რაც უფრო მაღალია უმუშევრობის დონე, მით უფრო მეტია ერთობლივი ეეპ-ის ჩამორჩენა.

მაკროეკონომიკის სფეროს ცნობილმა მკვლევარმა, არტურ ოუკენმა მათემატიკურად გამოხატა თანაფარდობა უმუშევრობის დონესა და ეეპ-ის ჩამორჩენას შორის. ეს თანაფარდობა, რომელიც ცნობილია ოუკენის კანონის სახელწოდებით, გვიჩვენებს, რომ თუ უმუშევრობის ფაქტობრივი დონე ბუნებრივზე ერთი პროცენტით მეტია, ეეპ-ის ჩამორჩენა 2,5%- ს შეადგენს. ეს არის თანაფარდობა 1:2, 5, ანუ 2:5, ე. ი. უმუშევრობის დონის შეფარდება ეეპ-ის ჩამორჩენასთან, რომელიც საშუალებას გვაძლევს გამოვთვალოთ პროდუქციის აბსოლუტური დანაკარგები, რომელიც უმუშევრობის ნებისმიერ დონესთანაა დაკავშირებული. მაგალითად, დაქვეიოების წელს (1983 წ.) უმუშევრობის დონემ 9,5% - ს მიაღწია ანუ 3,5 %-ით მეტი იყო ნავარაუდევ ბუნებრივ 6%-ზე. ამ 3,5%-ის გამრავლებით ოუკენის კოეფიციენტზე(2,5) მივიღებთ, რომ 1983 წელს ეეპ-ის ჩამორჩენა შეადგენდა 8,75% - ს. სხვა სიტყვებით, თუ 1983 წელს უზრუნველყოფილი იქნებოდა უმუშევრობის დონე სრული დასაქმების პირობებში, ეეპ 8,7%-ით მეტი იქნებოდა, ვიდრე ფაქტობრივად. თუ გამოვთვლით რამდენს წარმოადგენდა ეეპ-ის ნომინალური მოცულობის დანაკარგი, ეს 8,75% 1983 წლის 3300 მლრდ დოლარიდან (ეეპ), მივიღებთ რომ ეკონომიკამ დაკარგა პროდუქცია თიოქმის 290 მლრდ. დოლარი (= 3300 X 8,75%) უმუშევრობის ბუნებრივი დონის მიუღწევლობის გამო.

მეორე მხრივ, მნიშვნელოვანია აღინიშნოს (ნახ. 10-4), რომ ეროვნული პროდუქტის ფაქტობრივი მოცულობა ხანდახან შესაძლოა პოტენციურ მოცულობას სჭარბობდეს. ასეთი მდგომარეობა შეინიშნებოდა მეორე მსოფლიო ომის დროს, როდესაც უმუშევრობის დონე 2%-ზე ნაკლებს შეადგენდა. წარმოებაში მოიზიდებოდა მუშათა დამატებითი რაოდენობა და კაპიტალური მოწყობილობა, ზეგანაკვეთური მუშაობა და შემთავსებლობა ჩვეულებრივი მოვლენა იყო და ა. შ. 10-4 ნახაზზე ჩვენ ვხედავთ, რომ 60-იანი წლების დასასრულს ვიეტნამში ომმა გამოიწვია ფაქტობრივი ეეპ-ის გადამეტება მის პოტენციურ მაჩვენებელზე, ხოლო 1973 წელს ეკონომიკურმა ბუმმა კვლავ წარმოშვა "უარყოფითი" ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი. ხანდახან შეიძლება პოტენციური ეეპ-ის გადამეტება, მაგრამ ფაქტობრივი ეეპ-ის პოტენციურზე გადამეტება ხანგრძლივი პერიოდის მანძილზე შეუძლებელია.

არაერთნაირი ტემპრთი. ზოგად ციფრებს შორის იმალება ისიც, რომ უმუშევრობის დანახარჯები არაერთნაირად ნაწილდება. მაგალითად, უფრო ადვილი იქნებოდა უმუშევრობის დონის 6-დან 9%-მდე გადიდებასთან შერიგება, თუ ყოველი მუშის სამუშაო დღე და ხელფასი პროპორციულად შემცირდებოდა. მაგრამ ეს ასე როდი ხდება.

ცხრილი 10-2. უმუშევრობის დონეები დემოგრაფიული ნიშნის მიხედვით დაქვეითებისა (1982 წ.) და სრული დასაქმების (1988 წ.) პერიოდში

დემოგრაფიული ჯგუფი	უმუშევრობის დონე 1982 წ. (% %)	უმუშევრობის დონე 1988 წ. (%%)
სულ	9,7	5.5
პროფესია		
„ლურჯი საყელოები“	14,2	7,5
„თეთრი საყელოები“	5,2	3,2
ასაკი		
16-19 წელი	23,2	15,3
შავკანიანები 16-დან 19 წლამდე	48,0	32,4
თეთრკანიანები 16-დან 19 წლამდე	20,4	13,1
მამაკაცები 20 წელზე ზევით	8,8	4,8
ქალები 20 წელზე ზევით	8,3	4,9
რასა		
შავი	18,9	11,7
თეთრი	8,6	4,7
სქესი		
ქალები	9,4	5,6
მამაკაცები	9,9	5,5
ხანგრძლივობა		
15 კვირისა და მეტი	3,2	1,3

10-2 ცხრილში სამუშაო ძალის ბაზარზე სხვადასხვა ჯგუფების უმუშევრობის დონე შედარებულია დაქვეიოებისა (1982 წ.) და სრული დასაქმების (1988 წ.) დროს. დიდი განსხვავებანი უმუშევრობის დონეებში ყოველი წლის ფარგლებში და ორი წლის დონეთა შედარება შემდეგი განხოგადების გაკეთების საშუალებას იძლევა. ჯერ ერთი, უმუშევრობის დონე „თეთრ საყელოიანთა" შორის უფრო დაბალია, ვიდრე „ლურჯ საყელოიანთა" შორის და პირველებს უფრო ნაკლებად ათავისუფლებენ დაქვეითების დროს, ვიდრე უკანასკნელთ. ეს იმიტომ ხდება, რომ „თეთრ საყელოიანები" დასაქმებულები არიან მრეწველობის დარგებში და ნაკლებად ექვემდებარებიან ციკლურ რყევებს (მომსახურების სფერო და ხანმოკლე გამოყენების საქონელთა წარმოება), ან თავიანთ ფირმაში მუშაობენ. გარდა ამისა, ფირმები ნაკლებად ათავისუფლებენ კვალიფიციურ „ოეთრსაყელოიანებს", რომელთა სწავლებაზე მათ მნიშვნელოვანი სახსრები დააბანდეს.

მეორე, უმუშეერობის დონე ახალგაზრდებს შორის უფრო მაღალია, ვიდრე მოზრდილებს შორის. ეს იმით აიხსნება, რომ ახალგაზრდებს დაბალი კვალიფიკაცია გააჩნიათ, უფრო ხშირად ტოვებენ სამუშაოს და თავისუფლდებიან დამქირავებელთა მიერ, ასევე ნაკლები მობილურობით ხასიათდებიან. მრავალი ახალგაზრდა პირველად ხვდება სამუშაო ძალის ბაზარზე თავისი პირველი სამუშაოს ძებნაში.

მესამე, უმუშევრობის დონე შავკანიან მოსახლეობაში,-როგორც მოზრდილის, ისე მოზარდის - დაახლოებით ორჯერ მაღალია, ვიდრე თეთრკანიანებისა. ეს შეიძლება რიგი ფაქტორებით აიხსნას: დისკრიმინაციით განათლების სფეროში და სამუშაო ძალის ბაზარზე, შავკანიანთა კონცენტრაციით ისეთ პროფესიებზე, რომლებიც არ მოითხოვენ მაღალ კვალიფიკაციას („ლურჯი საყელოები"), შავკანიანი მოსახლეობის გეოგრაფიული იზოლაციით მსხვილ ქალაქებში, სადაც სამუშაოს მიღების შესაძლებლობა მათთვის, ვინც პირველად მიდის სამუშაო ძალის ბაზარზე, მინიმუმამდეა დაყვანილი.

მეოთხე, სავსებით მართებულია უმუშევრობის შედარება მამაკაცებსა და ქალებს შორის. უმუშევრობის უფრო დაბალი დონე ქალებს შორის 1982 წ. დაქვეითების პერიოდში მოწმობს, რომ მრეწველობის ისეთ დარგებში, რომლებიც საინვესტიციო საქონელს (ავტომობილები, ფოლადსამსხმელო, სამშენებლო) აწარმოებენ და მწვავედ რეაგირებენ ციკლებზე, მამაკაცები ჭარბობენ.

და უკანასკნელი მოსაზრება: ადამიანთა რიცხვი, რომლებიც დიდი ხნის (15 კვირა და მეტი) მანძილზე იმყოფებიან უმუშევრად, პროცენტულად მთელ სამუშაო ძალასთან შედარებით გაცილებით ნაკლებია,

ვიდრე უმუშევრობის დონე, მაგრამ ეს ციფრი არსებითად იზრდება დაქვეითების დროს. 1988 წელს „ხანგრძლივი“ უმუშევრები შეადგენდნენ მთელი სამუშაო ძალის მხოლოდ 1, 3% -ს ხოლო უმუშევრობის საერთო დონე -5,5% - ს. უმუშევართა დიდი ნაწილი არ მუშაობს შედარებით მოკლე პერიოდის მანძილზე, მაგრამ აღვნიშნავთ ასევე, რომ 1982 წ. დაქვეითების დროს უმუშევრები წარმოადგენდნენ მთელი სამუშაო ძალის 3,2% - ს, რაც მნიშვნელოვან ეკონომიკურ სიძნელეებს იწვევს.

გარეშეეკონომიკური დანახარჯები

ციკლური უმუშევრობა ცოტა უფრო მეტია, ვიდრე ეკონომიკური უბედურება, ეს ასევე სოციალური კატასტროფაცაა. დეპრესია უმოქმედობას იწვევს, ხოლო უმოქმედობა კვალიფიკაციის, საკუთარი თავისადმი პატივისცემის დაკარგვას, მორალური საფუძვლების დაცემას, ოჯახის დაშლას და ასევე საზოგადოებრივ და პოლიტიკურ უწესრიგობებს. განვიხილოთ შემდეგი ორი ნაწყვეტი ს. ტერკელის მამხილებელი წიგნიდან “ძნელბედობის ჟამი“, რომელიც “დიდი დეპრესიის“[1] თავისებური ილუსტრაციაა. პირველი ნაწყვეტი - ახალგაზრდა ქალის ჩვენებაა, რომელსაც ბედმა გაუმართლა, რამდენადაც იგი კოლეჯში სწავლობდა.

„1936 წელს, როცა მე ვსწავლობდი ბერლიკში, ბევრი ახალგაზრდა ფაქტობრივად უმამოდ დარჩა. ერთნი უსირცხვილოდ ტოვებდნენ სახლს, ვინაიდან არ შეეძლოთ საკუთარი ოჯახის რჩენა, სხვები სიცოცხლეს თვითმკვლელობით ამთავრებდნენ, რათა ოჯახს დაზღვევა მიელო. ოჯახები მთლიანად იშლებოდა. ყოველი მამა ამას თავის პიროვნულ წარუმატებლობად თვლიდა. ეს ადამიანები, რომლებიც საშუალო კლასს მიეკუთვნებოდნენ, ცხადია, ვერ იგებდნენ თუ რა ხდებოდა საზოგადოებაში და ამიტომ იკლავდნენ თავს.

დეპრესია სულ უფრო გრძელდებოდა. ზოგიერთ ახალგაზრდას არ გაჩნდა ღამის გასათევი და ისინი ხიდებქვეშ ფარავებდნენ თავს. მე ვიღებდი სტიპენდიას, მაგრამ ხშირად არაფერი მქონდა საჭმელი. ხშირ შემთხვევაში მე ეკმაყოფილდებოდი სპი კანფეტით.“

მეორე ნაწყვეტი - ხელოსნის შვილის მოგონებაა.

„ერთ-ერთი ყველაზე გავრცელებული შეგრძნება - და იგი სრულად გამოცადე მე - ესაა მამის ბედუკულმართობა, რომ მან ვერ აიცდინა დარტყმა. მართალია, იყო მძიმე პერიოდი, მაგრამ, რატომ მე აღმოვჩნდი ის ახალგაზრდა, რომელსაც ფეხსაცმელში მუყაოს შეტენა სჭირდებოდა სკოლამდე მისასვლელად? ამასთან მე არ ეუჯანყდებოდი მამას. უბრალოდ მეცოდებოდა,

1. Studs Tarkel. Hard Times. New-York: Avon Books, 1971. გვ. 131, 398.

რომ მან ვერ დააღწია თავი გაჭირვებას და ვერ მიაღწია წარმატებას. და კიდევ მეშინოდა გულისწყრომისა, რაც გამოწვეული იყო ცხოვრებისეული გარემოებებით.

გავიხსენოთ ასევე, შერყეული, უხერხულობის გრძნობები, წყენა, რომელსაც მრავალი ახალგაზრდა განიცდიდა იმის გამო, რომ მამებს არ შეეძლოთ მათი უზრუნველყოფა. ეს ხშირად იწვევდა შემზარავ ჩხუბს მამასა და შვილს შორის.

ჩვენ გააფთრებული ვდაობდით ახალ იდეათა შესახებ. სწორი იყო თუ არა რუზველტი, როცა იძლეოდა დახმარებას (სახელმწიფო დახმარება)? საჭიროა თუ არა საზოგადოებრივ საშუალოთა პროგრამა უმუშევრობისათვის? უფლება აქვთ თუ არა ადამიანებს დაუბრუნდნენ თავიანთ გაკოტრებულ ფირმებს და ძალით შეინარჩუნონ ისინი? ძველი წარმოდგენა იმის შესახებ, რომ ამერიკაში ყველა მომუშავე რადაცას ღებულობს, დაიმსხვრა თვალსა და ხელს შუა "დიდი დეპრესიის" დადგომით. ეს დაბაბულობას ქმნიდა ოჯახებში. მრავალი მშობელი გრძნობდა თავს დამნაშავედ . . .

მამაჩემს მძიმე ცხოვრება ჰქონდა. იგი სვამდა. დეპრესიის დროს კიდევ უფრო მოუსატა სმას. სახლში გახშირდა ჩხუბი. მრავალი მამა, მათ შორის ჩემიც, იკარგებოდა სახლიდან. ისინი ჩიკაგოში მიდიოდნენ სამუშაოს საშოვრად. ოჯახი შინ რჩებოდა იმ იმედით, რომ მამა რაიმეს იშოვიდა. შაბათ საღამოს კი იწყებოდა წამება: გამოჩნდება თუ არა მამა სახლში და მოიტანს თუ არა ფულს? დეპრესიამ ყველაფერი გააშწეაკა და გააფუჭა".

და კიდევ ერთი უდაო აზრი:

სამუშაო მატერიალური და საოციალური დაწინაურების იმედია. იგი უზრუნველყოფს ბავშვებისათვის უფრო ხელსაყრელ სტარტს ცხოვრებაში: იგი ნიშნავს ერთადერთ პატიოსან გზას, რომ არ იცხოვრო დარიბად, როგორც მშობლები. იგი გვეხმარება რასობრივი და სხვა დაბრკოლებების დაძლევაში. მოკლედ რომ ვთქვათ... სამუშაო - ესაა საშვი თავისუფლებასა და უკეთეს ცხოვრებაში. წაართვა ადამიანებს სამუშაო - ნიშნავს გამორიცხო ისინი საზოგადოებიდან".[1]

ისტორია დამაჯერებლად აჩვენებს, რომ მასობრივი უმუშევრობა სწრაფ, ხშირ შემთხვევაში მშფოთვარე სოციალურ და პოლიტიკურ ცვლილებებს იწვევს. ამას მოწმობს ძვრები ამერიკის პოლიტიკურ თეორიაში 30-იანი წლების დეპრესიის დროს. დეპრესიის მიერ გამოწვეული "ახალი კურსი" ნამდვილი რევოლუცია იყო ამერიკის ეკონომიკურ და პოლიტიკურ აზროვნებაში. ასეთი ცვლილებების მაგალითია ჰიტლერის მოსვლაც ხელისუფლების სათავეში უმუშევრობის პირობებში. უფრო მეტიც, უეჭველია, რომ უმუშევრობის დიდი პროცენტი ზანგებსა და სხვა ეროვნულ უმცირესობებს შორის ასევე უწესრიგობისა და ძალადობის სერიოზული მიზეზია, რომლებიც პერიოდულად წარმოიშობიან ამერიკისა და სხვა ქვეყნების ქალაქებში. რაც შეეხება უბრალო ადამიანებს, მკვლევარები პირდაპირ კავშირს პოულობენ თვითმკვლელობის,

---

1. Henry R. Reuss. The Critical Decade. New-York: McGraw-Hill Book Company, 1964. გვ.133.

მკვლელობების, გულსისხლძარღვთა დაავადებებით სიკვდილიანობის, ფსიქიურ დაავადებათა და უმუშევრობის მაღალ დონეს შორის.[1]

საერთაშორისო შედარებები

ნებისმიერ პერიოდში სხვადასხვა ქვეყანაში უმუშევრობის დონე არსებითად განსხვავდება. ეს განსხვავებანი იმით აიხსნება, რომ სხვადასხვა ქვეყანაში ბუნებრივი უმუშევრობის სხვადასხვა დონე არსებობს და იმითაც, რომ ეს ქვეყნები შეიძლება ეკონომიკური ციკლის სხვადასხვა ფაზაში აღმოჩნდნენ. 10-3 ცხრილის მე-2 სვეტში ჩამოთვლილია უმუშევრობის დონის ამერიკული მეთოდით განსაზღვრული საშუალო მაჩვენებლები უკანასკნელ ხუთ წელიწადში. აშშ-ს მთელი თავისი ისტო-

ცხრილი 10-3. უმუშევრობისა და ინფლაციის საშულო დონე ცხრა ქვეყანაში ხუთწლიან პერიოდში

ქვეყნები	უმუშევრობის საშუალო წლიური დონე 1983-1987 წწ. (%)	ინფლაციის საშუალო წლიური დონე 1983-1987 წწ. (%)
აშშ	7,5	3,3
კანადა	10,4	4,6
ავსტრალია	8,7	7,7
იაპონია	2,8	1,3
საფრანგეთი	10,1	5,7
გერმანია	7,2	1,6
იტალია	6,6	8,9
შვეცია	2,8	6,6
დიდი ბრიტანეთი	11,3	4,7

1. M. Harvey Brenner. Influence of the Social Environment on Psychopathology: The Historical Perspective // James E. barrett et al. (eds.). Stress and Mental Disorder. New-York: Raven Press, 1979. გვ. 8-24.

რიის მანძილზე უმუშევრობის უფრო მაღალი დონე ჰქონდა, ვიდრე სხვა განვითარებულ ქვეყნებს, მაგრამ 80-იანი წლებიდან მდგომარეობა შეიცვალა. როგორც მე-2 სვეტშია ნაჩვენები, უმუშევრობის საშუალო დონე აშშ-ში 1983 წლიდან 1987 წლამდე პერიოდში უფრო დაბალი იყო, ვიდრე კანადაში, ავსტრალიაში, საფრანგეთსა და დიდ ბრიტანეთში.

ინფლაცია, მისი განსაზღვრა და გაზომვა

ეხლა განვიხილოთ ინფლაცია როგორც მაკროეკონომიკური არასტაბილურობის ერთ-ერთი ასპექტი. პრობლემები, რომლებსაც ინფლაცია ქმნის, უფრო არეულ-დარეულია, ვიდრე უმუშევრობის პრობლემები, ამიტომ, ისინი უფრო ძნელი გასაგებიცაა.

რა არის ინფლაცია?

რა არის ინფლაცია? ინფლაცია - ფასების საერთო დონის მომატებაა. ეს არ ნიშნავს, რომ აუცილებლად ყველა ფასი იზრდება. ინფლაციის საკმაოდ სწრაფი ზრდის დროსაც კი ზოგიერთი ფასი შეიძლება სტაბილური დარჩეს, ხოლო სხვები შემცირდეს. მაგალითად, მართალია 1970-1980 წწ. ინფლაციის მაღალი დონე შეინიშნებოდა, მაგრამ ფასები ისეთ საქონელზე, როგორიცაა ვიდეომაგნიტოფონები, ციფრული საათები და პერსონალური კომპიუტერები, ფაქტობრივად შემცირდა. სინამდვილეში, როგორც შემდგომ დავინახავთ, ინფლაციის ერთ-ერთი მტკივნეული ადგილია ფასების ძალზე არათანაბარი აწევის ტენდენცია. ერთნი ძალზე ნახტომისებურად მატულობენ, მეორენი თანაბარი ტემპებით, ხოლო მესამენი საერთოდ არ მატულობენ.

ინფლაციის გაზომვა

როგორც მე-9 თავშია ნაჩვენები, ინფლაცია იზომება ფასების ინდექსის დახმარებით. ფასების ინდექსი კი განსაზღვრავს მათ საერთო დონეს საბაზისო პერიოდთან შედარებით.

მაგალითად, სამომხმარებლო საქონელთა ფასების ინდექსში 1982-1984 წწ. საბაზისო პერიოდის სახით გამოიყენება ფასების დონე, რომელიც 100-ის ტოლია. 1988 წელს ფასების ინდექსი დაახლოებით 118-ის ტოლი იყო. ეს ნიშნავს, რომ 1988 წელს ფასები 18%-ით მაღალი იყო, ვიდრე 1982-1984 წწ., ანუ უფრო მარტივად, საქონელთა მოცემული ანაკრები, რომელიც 1982-1984 წლებში 100 დოლარი ღირდა, 1988 წ. 118 დოლარი გახდა.

ინფლაციის ტემპი ამ წლისათვის შეიძლება შემდეგნაირად გავიანგარიშოთ: გამოვაკლოთ გასული წლის (1987 წ.) ფასების ინდექსი ამ წლის (1988 წ.) ინდექსს, გავყოთ ეს განსხვავება გასული წლის (1987 წ.) ინდექსზე, ხოლო შემდგომ გავამრავლოთ 100-ზე. მაგალითად, 1987 წ. სამომხმარებლო საქონელთა ფასების ინდექსი უდრიდა 113, 6 - ს, ხოლო 1988 წ. -118,3 - ს. მაშასადამე, ინფლაციის დონე 1988 წელს გამოიანგარიშება შემდეგნაირად:

$$\text{ინფლაციის ტემპი} = \frac{118{,}3 - 113{,}6}{118{,}3} X\ 100 = 4{,}1\ \%$$

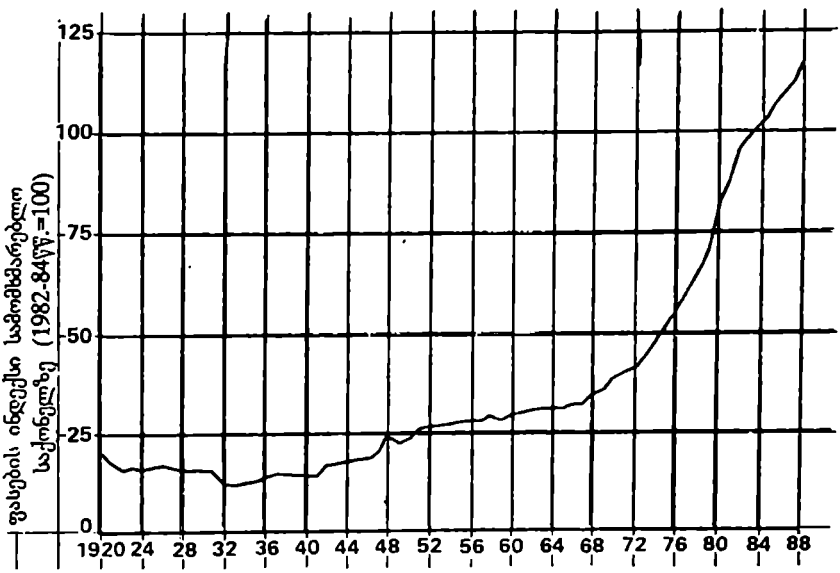
ეგრეთწოდებული **„70-ის სიდიდის წესი“** ინფლაციის სხვანაირი გაზომვის საშუალებას იძლევა. უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, იგი საშუალებას იძლევა სწრაფად გავიანგარიშოთ ფასების დონის გაორმაგებისათვის აუცილებელი წლების რაოდენობა. საჭიროა მხოლოდ 70-ის გაყოფა ინფლაციის ყოველწლიურ დონეზე.

$$\text{ინფლაციის ტემპების გაორმაგებისათვის საჭირო წლების მიახლოებითი რაოდენობა} = \frac{70}{\text{ფასების დონის ყოველწლიური გადიდების ტემპი \%}}$$

მაგალითად, ინფლაციის ყოველწლიური 3%-იანი დონის პირობებში ფასების დონე გაორმაგდება დაახლოებით 23 წლის შემდეგ (70:3). 8%-იანი ინფლაციისას ფასების დონე გაორკეცდება დაახლოებით ცხრა წლის შემდეგ (70:8). 12%-იანი ინფლაციისას ფასების დონე გაორკეცდება დაახლოებით ექვსი წლის შემდეგ. უნდა აღინიშნოს, რომ „70-ის

სიდიდის წესი", ჩვეულებრივ გამოიყენება მაშინ, როდესაც, მაგალითად, საჭირო ა რეალური ეეპ ან თქვენი პირადი დანაზოგების გასაორმაგებლად აუცილებელი დროის დადგენა.

ამ ფუძემდებლური ცოდნის მხედველობაში მიღებით გადავიდეთ ინფლაციის ისტორიულ განხილვაზე აშშ-ში და მისი ყოველწლიური შედეგების საერთაშორისოსთან შედარებაზე უკანასკნელ პერიოდში. შემდგომ განვიხილოთ ინფლაციის მიზეზები და შედეგები.



ნახ. 10-5. ფასების დონის ცვლილებები აშშ-ში 1920 წლიდან

ფასების სტაბილურობამ 20-იან წლებში და 30-იანი წლების დეფლაციამ ადგილი დაუთმეს მწვავე ინფლაციას, რომელიც მეორე მსოფლიო ომის დამთავრებისთანავე დაიწყო. 1951-დან 1965 წლამდე პერიოდი ხასიათდება საკმაოდ სტაბილური დონით, ხოლო 1965 წლიდან აშკარად დადგა „ინფლაციის საუკუნე".

ინფლაციის რეალიები

10-5 ნახაზზე მოცემულია აშშ-ში საინფორმაციო პროცესების მ[illegible]ხილვა 1920-წლიდან. ამ გრაფიკზე ნაჩვენებია სამომხმარებლო ფ[illegible]

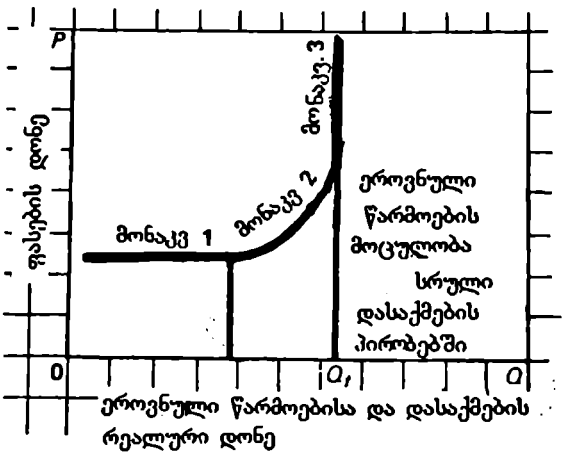
ინდექსის ყოველწლიური გადიდება 1982-1984 წწ. საბაზისო პერიოდთან შედარებით. ეს ნიშნავს, რომ სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 1982-1984 წწ. მიღებულია 100-ად. მართალია, მკითხველთა უმრავლესობა „ინფლაციის საუკუნეში" გაიზარდა, მაგრამ ინფლაცია ყოველთვის როდი სდევდა თან აშშ-ს ეკონომიკის განვითარებას. მაგ., აშშ-ში 20-იან წლებში, აყვავების პერიოდში ფასების დონე აბსოლუტურად სტაბილური იყო და დაეცა, ანუ მოხდა დეფლაცია -30-იანი წლების „დიდი დეპრესიის" დასაწყისში. მეორე მსოფლიო ომის დამთავრებისთანავე ფასები მკვეთრად გაიზარდა (1945-1948წწ.). ფასების საერთო სტაბილურობა დამახასიათებელი იყო1951-1965 წლებისათვის, როდესაც ფასების ყოველწლიური მომატება შეადგენდა 1,5 % -ს. მაგრამ ინფლაცია,რომელმაც ქვეყანა მოიცვა 60-იანი წლების ბოლოს და 70-იან წლებში გაიშალა ორნიშნა ციფრით გამოხატული ზრდის ტემპებით. 1979-1980 წლებში ფასების დონე ყოველწლიურად 12-13 %-ით მატულობდა. მაგრამ 80-იანი წლების შუახანებისათვის ინფლაციის ყოველწლიური დონე 4 %-ზე ნაკლები გახდა.

არ უნდა ვიფიქროთ, რომ ინფლაცია მხოლოდ ამერიკული მოვლენაა. ფაქტობრივად, ყველა სხვა განვითარებულმა ქვეყნებმა, გერმანიისა და იაპონიის გამოკლებით, განიცადეს ინფლაციის უფრო მაღალი ტემპები, ვიდრე ამერიკამ. 10-3 ცხრილის მე-3 სვეტიდან ჩანს, რომ ინფლაციის საშუალო წლიური ტემპები იტალიაში, ავსტრალიაში, საფრანგეთსა და დიდ ბრიტანეთში უფრო მაღალი იყო, ვიდრე ამერიკაში. 80-იანი წლების ცალკეულ პერიოდში, ზოგიერთ ქვეყანაში ინფლაციის ტემპები ორნიშნა და ზოგ შემთხვევაში სამნიშნა ციფრითაც გამოიხატებოდა. ინფლაცია ისრაელში იმდენად დიდი იყო, რომ 80-იანი წლების ერთ ხუთწლიან პერიოდში ბაკი ბენზინის ფასი 30-ათას შეკელამდე გაიზარდა, რაც უწინ ერთ ავტომობილს ყიდულობდა. ინფლაციის ყოველწლიური ტემპები ბოლივიაში 1985 წ. 3400 % -ს უდრიდა. ეს ნიშნავს, რომ 1984 წლის 20-დოლარიანი სადილი 1985 წელს უკვე 680 დოლარი ჯდებოდა. 1987 წელს ინფლაციის წლიურმა ტემპმა ბრაზილიაში 400 % -ს მიაღწია. „უოლ სტრიტ ჯორნალის" ცნობით, სამ კვირაში რიოდე-ჟანეიროს სასტუმრო „ცეზარ პარკ-ში" ნომრის ფასი გაორკეცდა 1600-დან 3200 კრუზეირომდე დღეღამეში. ხაზი უნდა გაესვას იმას, რომ ინფლაცია აშშ-ში 70 -იან წლებსა და 80-იანი წლების დასაწყისში იყო სერიოზული, აუტანელი, რომელიც ძნელად თუ შეედარება ბევრი სხვა ქვეყნის ინფლაციას.

ინფლაციის მიზეზები. თეორიული ასპექტი

ეკონომისტები განასხვავებენ ინფლაციის ორ ტიპს.

1. მოთხოვნის ინფლაცია. ტრადიციულად, ცვლილებები ფასების დონეში ჭარბი ერთობლივი მოთხოვნით აიხსნება. ეკონომიკას შეუძლია შეეცადოს მეტი დახარჯოს, ვიდრე წარმოება შეუძლია. მას შეუძლია მიისწრაფოდეს ისეთი წერტილისაკენ, რომელიც მის წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის გარეთ იმყოფება. წარმოებრივ სექტორს არ ძალუძს უპასუხოს ამ ჭარბ მოთხოვნას პროდუქციის რეალური მოცულობის გადიდებით იმიტომ, რომ ყველა არსებული რესურსი უკვე მთლიანად გამოყენებულია. ამიტომ, ეს ჭარბი მოთხოვნა იწვევს მომატებულ ფასებს პროდუქციის რეალურ მუდმივ მოცულობაზე და **მოთ-**



ნახ. 10-6 ფასების და დასაქმების დონე

ერთობლივი დახარჯების ზრდის შემთხვევაში ფასების დონე იქამდე ეცემა, სანამ არ მიიღწევა სრული დასაქმება. სრული დასაქმებისას დამატებითი დახარჯები წმინდა ინფლაციური ხდება.

ხოვნის ინფლაციას. მოთხოვნის ინფლაციის არსს ხანდახან ერთი ფრაზით ხსნიან: „ძალზე ბევრ ფულს უნდა ერთობ მცირე რაოდენობის საქონელი“.

მაგრამ, თანაფარდობა ერთობლივ მოთხოვნასა, ერთი მხრივ, და წარმოების მოცულობას, დასაქმებასა და ფასების დონეს შორის, მეორე მხრივ, უფრო რთულია, იმათზე, რომლებიც მხედველობაში აქვს ამ ლაკონურ კომენტარებს. ნახაზი 10-6 გვეხმარება აეხსნათ ეს სირთულეები.

პირველ მონაკვეთში საერთო ხარჯები ანუ მოხმარების, ინვესტიციების, სამთავრობო ხარჯების და წმინდა ექსპორტის ჯამი იმდენად მცირეა, რომ ეროვნული პროდუქტის მოცულობა ძალზე ჩამორჩება თავის მაქსიმალურ დონეს სრული დასაქმების პირობებში. სხვა სიტყვებით, არსებობს ეეპ-ის რეალური მოცულობის მნიშვნელოვანი ჩამორჩენა. უმუშევრობის დონე მაღალია, ხოლო საწარმოო სიმძლავრეთა დიდი ნაწილი უმოქმედოა. ეხლა დავუშვათ, რომ ერთობლივი მოთხოვნა გაიზარდა. მაშინ წარმოების მოცულობა გაიზრდება, უმუშევრობის დონე შემცირდება, ხოლო ფასების დონე გაიზრდება უმნიშვნელოდ ან საერთოდ არ შეიცვლება. ეს იმით აიხსნება, რომ არსებობს უმოქმედო შრომითი და მატერიალური რესურსების დიდი რაოდენობა, რომლებიც შეიძლება ავამოქმედოთ მათზე არსებული ფასების პირობებში. უმუშევარი არ ითხოვს ხელფასის გადიდებას, როცა იგი მუშაობას იწყებს. მოთხოვნისა და მიწოდების ანალიზის დროს მე-4 თავში ჩვენ დავადგინეთ, რომ ფასების გადიდება ჩვეულებრივ ზეგავლენას არ ახდენს მოთხოვნის გადიდებაზე, ვინაიდან მიწოდება ჰორიზონტალურ წრფეს წარმოადგენს. შრომითი და სხვა რესურსების გადიდება შეიძლება მაშინ, როცა არსებობს უმოქმედო დამატებითი რესურსები და დამატებითი წარმოება მომგებიანია, ამის შედეგად წარმოება გაიზრდება, ხოლო ფასები არ მოიმატებს.

მოთხოვნის ზრდის კვალობაზე ეკონომიკა მეორე მონაკვეთში შედის, უახლოვდება რა სრულ დასაქმებას და არსებული რესურსების უფრო სრულ გამოყენებას. მაგრამ ფასების დონემ შეიძლება ამაღლება იწყოს მანამ, სანამ სრული დასაქმება არ მიიღწევა. რატომ? იმიტომ, რომ წარმოების გაფართოების შედეგად უმოქმედო რესურსების მარაგი ერთდროულად არ ქრება ეკონომიკის ყველა სექტორში და მრეწველობის ყველა დარგში. მრეწველობის ზოგ დარგში წარმოიქმნება ვიწრო ადგილები, თუმცა დარგების უმრავლესობას ჭარბი წარმოებრივი სიმძლავრეები გააჩნია. მრეწველობის ზოგიერთი დარგები სხვებზე ადრე მთლიანად გამოიყენებენ თავიანთ წარმოებრივ სიმძლავრეებს და ვერ უპასუხებენ თავიანთ საქონელზე მოთხოვნის შემდგომ გადიდებას მიწოდების გადიდებით. ამიტომ მათი ფასები გაიზრდება. სამუშაო ძალის ბაზარზე მოთხოვნის გადიდებით ნაწილობრივ მომუშავეთა ზოგიერთი კატეგორია მთლიანად იქნება დასაქმებული და მათი ხელფასი გაიზრდება ფულადი გამოხატულებით. ამის შედეგად გაიზრდება წარმოებრივი ხარჯები და ფირმები იძულებული ხდებიან გაზარდონ ფასები. სამუშაო ძალის ბაზრების შევიწროება პროფკავშირების შესაძლებლობებს აფართოებს კოლექტიური ხელშეკრულების დადებისას და ეხმარება მათ ხელფასის

მომატებაში. ფირმები მზად არიან ანგარიში გაუწიონ პროფკავშირების მოთხოვნებს ხელფასის მომატების თაობაზე, ვინაიდან არ უნდათ გაფიცვები, განსაკუთრებით მაშინ, როცა ეკონომიკა სულ უფრო და უფრო მეტ აყვავებას იწყებს. გარდა ამისა, საერთო ხარჯების გადიდებისას უფრო მაღალი დანახარჯები შეიძლება ადვილად გადააკისრო მომხმარებელს ფასების მომატებით. დაბოლოს, როცა მიღწეულია სრული დასაქმება, ფირმები იძულებული არიან ნაკლებკვალიფიციური (ნაკლებმწარმოებლური) მომუშავეები დაიქირავონ, რაც დანახარჯთა და ფასების ზრდას გამოიწვევს. ინფლაციას, რომელიც მეორე მონაკვეთზე წარმოიშობა, ხანდახან „ნაადრევსაც“ უწოდებენ, ვინაიდნ იგი ქვეყანაში სრული დასაქმების გამორენამდე იწყება.

როდესაც საერთო ხარჯები მესამე მონაკვეთს მიაღწევს, სრული დასაქმება ვრცელდება ეკონომიკის ყველა სექტორზე. მრეწველობის დარგებს მეტი აღარ შეუძლიათ მოთხოვნის გადიდებას პროდუქციის მოცულობის გადიდებით უპასუხონ. ეროვნული პროდუქტის რეალურმა მოცულობამ თავის მაქსიმუმს მიაღწია და მოთხოვნის შემდგომი გადიდება ინფლაციას გამოიწვევს. ერთობლივი მოთხოვნა, რომელიც სახოგადოების წარმოებრივ შესაძლებლობებს აჭარბებს, ფასების დონის გადიდებას იწვევს.

დასკვნები. მე-9 თავში განსაზღვრულია განსხვავებანი ნომინალურ და რეალურ ეეპ-ს შორის, რომელიც ეხლა უნდა გავიხსენოთ. ფასების დონის მუდმივობის პირობებში (მონაკვეთი 1) ნომინალური და რეალური ეეპ ერთნაირად იზრდება. მაგრამ ნაადრევი ინფლაციის შემთხვევაში (მონაკვეთი 2) აუცილებელია ნომინალური ეეპ-ის „დეფლირება“, პროდუქციის მოცულობის ფიზიკურ გამოხატულებაში განსაზღვრისათვის. „წმინდა“ ინფლაციის შემთხვევაში (მონაკვეთი3) ნომინალური ეეპ იზრდება, ამასთან, ხანდახან სწრაფი ტემპებით, ხოლო რეალური ეეპ უცვლელი რჩება.

2. ინფლაცია, რომელიც გამოწვეულია წარმოების ხარჯების გადიდებით ან ერთობლივი მოწოდების შემცირებით. ინფლაცია შეიძლება ასევე წარმოიშვას დანახარჯთა და ბაზარზე მიწოდების ცვლილების შედეგად. უკანასკნელ წლებში აშშ-ში იყო რამდენიმე პერიოდი, როცა ფასების დონე გაიზარდა მიუხედავად იმისა, რომ ერთობლივი მოთხოვნა ჭარბი არ იყო. იყო პერიოდები, როცა პროდუქციის მოცულობაც და დასაქმებაც (ერთობლივი მოთხოვნის უკმარისობის დასტური) შემცირდა, ფასების საერთო დონის იმავდროული გადიდებით.

წარმოების ხარჯების ზრდით განპირობებული ინფლაციის თეორია ფასების გადიდებას ისეთი ფაქტორებით ხსნის, რომლებიც იწვევენ **დანახარჯთა გადიდებას პროდუქციის ერთეულზე.** პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები - საშუალო დანახარჯებია წარმოების მოცემული მოცულობის პირობებში. ასეთი ხარჯები შეიძლება მივიღოთ წარმოებული პროდუქციის რაოდენობის საერთო ხარჯების გაყოფით რესურსებზე, ანუ:

$$\text{პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები} = \frac{\text{საერთო დანახარჯები}}{\text{პროდუქციის ერთეულთა რაოდენობა}}$$

პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯთა გადიდება ამცირებს მოგებას და პროდუქციის მოცულობას, რომელსაც ფირმები მიაწოდებენ ფასების არსებული დონის პირობებში. ამის შედეგად მცირდება საქონელთა და მომსახურების მიწოდება მთელი ეკონომიკის მასშტაბით. მიწოდების ეს შემცირება, თავის მხრივ ამაღლებს ფასების დონეს. მაშასადამე, ამ სქემით ფასებს ადიდებს დანახარჯები და არა მოთხოვნა, როგორც ეს მოთხოვნის ინფლაციის დროსაა.

დანახარჯთა ზრდით განპირობებული ინფლაციის ორი ყველაზე მნიშვნელოვანი წყაროა ნომინალური ხელფასის ზრდა და ნედლეულსა და ენერგიაზე ფასების გადიდება.

ხელფასის მომატებით გამოწვეული ინფლაცია. ინფლაციის ეს სახეობა დანახარჯების გადიდებით განპირობებული ინფლაციის სახესხვაობაა. განსაზღვრულ გარემოებებში ინფლაციის წყარო შეიძლება პროფკავშირები აღმოინდეს. ეს იმით აიხსნება, რომ ისინი რაღაც ზომით კონტროლს ახორციელებენ ნომინალურ ხელფასზე, კოლექტიური ხელშეკრულების საფუძველზე. დავუშვათ, პროფკავშირები მოითხოვენ და მიაღწევენ ხელფასის მნიშვნელოვან მომატებას. უფრო მეტიც, დავუშვათ, ამ მომატებით ისინი დაადგენენ ხელფასის ახალ სტანდარტს მუშებისათვის, რომლებიც პროფკავშირების წევრები არ არიან. თუ ხელფასის მომატება ქვეყნის მასშტაბით არ გაწონასწორდება რაღაც საწინააღმდეგო ფაქტორებით, ისეთებით, როგორიცაა ერთ საათში გამოშვებული პროდუქციის მოცულობა, მაშინ გაიზრდება პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები. მწარმოებლები ამაზე საქონელთა წარმოებისა და მომსახურების შემცირებით უპასუხებენ. უცვლელი მოთხოვნის პირობებში მიწოდების ეს შემცირება გამოიწვევს ფასების დონის გადიდებას. რამდენადაც ამის მიზეზი ნომინალური ხელფასის მეტისმეტი მომატებაა, ინფლაციის ამ ტიპს ხელფასის მომატებით გამოწვეული ინფლა-

ცია ეწოდება, რომელიც დანახარჯთა გადიდებით განპირობებული ინფლაციის სახესხვაობაა.

მიწოდების მექანიზმის მოშლით გამოწვეული ინფლაცია. მეორე მთავარი სახესხვაობაა ინფლაცია, რომელიც გამოწვეულია დანახარჯთა გადიდებით, რომელსაც მიწოდების მექანიზმის მოშლით გამოწვეულ ინფლაციას უწოდებენ. იგი წარმოების დანახარჯების გადიდების შედეგია, მაშასადამე ფასებისაც, რომელიც დაკავშირებულია ნედლეულის ღირებულების ან ენერგიაზე დანახარჯთა გაუთვალისწინებელ გადიდებასთან. ნათელი მაგალითია ფასების მნიშვნელოვანი მომატება აშშ იმპორტირებულ ნავთობზე 1973-1974 წწ. და 1979-1980 წწ. რამდენადაც ამ პერიოდში ენერგიის ფასებიც გაიზარდა და ტრანსპორტის დანახარჯებიც, ამან გამოიწვია ინფლაციის სწრაფი ზრდა, რომელიც დანახარჯებით იყო განპირობებული.

სირთულეები

რეალურ სამყაროში სიტუაცია გაცილებით უფრო რთულია, ვიდრე ინფლაციის ჩვენს მიერ ნავარაუდევი დაყოფა ორ ტიპად — მოთხოვნის გადიდებით გამოწვეულ ინფლაციად და დანახარჯების გადიდებით გამოწვეულ ინფლაციად. პრაქტიკაში ძნელია ამ ორი ტიპის გარჩევა. მაგალითად, დავუშვათ, რომ სამხედრო ხარჯები მკვეთრად გაიზარდა, და მაშასადამე, გაიზარდა საერთო ხარჯები, გამოიწვია მოთხოვნის ინფლაცია. როდესაც მოთხოვნის გადიდების სტიმულები მოქმედებენ საქონელთა და რესურსების ბაზარზე, ზოგიერთი ფირმა დაინახავს, რომ მათი დანახარჯები ხელფასზე, მატერიალურ რესურსებსა და სათბობზე იზრდება. საკუთარი ინტერესებისათვის ისინი იძულებულები არიან გაზარდონ ფასები, რამდენადაც გაიზარდა წარმოების ხარჯები. მართალია, მოცემულ შემთხვევაში სახეზეა მოთხოვნის ინფლაცია, მაგრამ მრავალი საწარმოსათვის იგი გამოიყურება როგორც დანახარჯების ზრდით განპირობებული ინფლაცია. ძნელია ინფლაციის ტიპის განსაზღვრა პირველი წყაროს ცოდნის ანუ ფასების და ხელფასის ზრდის ნამდვილი მიზეზის გარეშე.

ეკონომისტთა უმრავლესობა თვლის, რომ დანახარჯთა ზრდით გამოწვეული ინფლაცია და მოთხოვნის ინფლაცია ერთმანეთისაგან განსხვავდება კიდევ ერთი მნიშვნელოვანი მიმართებით. მოთხოვნის ინფლაცია მანამ გრძელდება, სანამ უზომო საერთო ხარჯები არსებობენ. მე-

ორე მხრივ, დანახარჯთა ზრდით გამოწვეული ინფლაცია, ავტომატურად ზღუდავს თავის თავს, ანუ ან თანდათან ქრება, ან თვით განიკურნება.ეს იმით აიხსნება, რომ მიწოდების შემცირების გამო ეროვნული პროდუქტისა და დასაქმების რეალური მოცულობა მცირდება და ეს ზღუდავს დანახარჯთა შემდგომ გადიდებას. სხვა სიტყვებით, დანახარჯთა ზრდით გამოწვეული ინფლაცია დაქვეითებას წარმოშობს, ხოლო ეს უკანასკნელი თავის მხრივ აფერხებს დანახარჯთა დამატებით გადიდებას. ეს პრობლემა დაწვრილებით იქნება განხილული მე-19 თავში.

ინფლაციის გავლენა გადანაწილებაზე

ახლა გადავიდეთ მიზეზიდან შედეგზე. თავიდან განვიხილოთ თუ როგორ საოცრად გადაანაწილებს ინფლაცია შემოსავლებს; შემდგომ გავაანალიზოთ მისი ზეგავლენა ეროვნულ წარმოებაზე.

როგორც ჩვენ ახლავე დავინახავთ, თანაფარდობა ფასების დონესა და ეროვნული წარმოების მოცულობას შორის გულისხმობს ორგვარ გააზრებას. ჩვეულებრივ, ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა და ფასების დონე ერთდროულად იზრდებოდა ან მცირდებოდა, მაგრამ დაახლოებით უკანასკნელი 20 წლის მანძილზე იყო რამდენიმე შემთხვევა, როდესაც ფასები იზრდებოდა. ერთი წუთით დავივიწყოთ ეს და დავუშვათ, რომ სრული დასაქმების პირობებში ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა მუდმივია. ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობისა და შემოსავლების მუდმივობის დაშვებით, უფრო ადვილია ინფლაციის გავლენის გამოყოფა ამ შემოსავლების განაწილებაზე. თუ ეროვნული შემოსავლის სიდიდე მუდმივია, რა ზეგავლენას მოახდენს ინფლაცია იმ წილის სიდიდეზე, რომლებიც შეხვდება მოსახლეობის სხვადასხვა ფენებს?

ამ კითხვას რომ ვუპასუხოთ, მნიშვნელოვანია გავიგოთ სხვაობა ფულად ანუ ნომინალურ შემოსავალსა და რეალურ შემოსავალს შორის.[1] ფულადი ანუ **ნომინალური შემოსავალი** - დოლარების ის რაოდენობაა, რომელსაც ადამიანი იღებს ხელფასის, რენტის, სარგებლის ან

1.ნომინალურ და რეალურ ეკპ-ს შორის განსხვავების პირდაპირი კავშირი აქვს ამ საკითხთან და შესაძლოა, თქვენ მოგინდეთ შეხსიერებაში აღიდგინოთ "ინფლირებისა" და "დეფლირების" პროცესები, რომლებიც საშუალებას მოგვცემენ ნომინალური ეკპ-ი გადავაქციოთ რეალურ ეკპ-ად (ცხრილი 9-7).

მოგების სახით. **რეალური შემოსავალი** განისაზღვრება საქონელია და მომსახურების რაოდენობით, რომელიც შეიძლება შეძენილ იქნას ნომინალური შემოსავლის თანხით. დაფიქრდით ერთი წუთით და ნაოელი გახდება, რომ თუ თქვენი ნომინალური შემოსავალი გაიზრდება უფრო სწრაფი ტემპებით, ვიდრე ფასების დონე, რეალური შემოსავალი გაიზრდება და პირიქით, თუ ფასების დონე უფრო სწრაფად გაიზრდება, ვიდრე თქვენი ნომინალური შემოსავალი, რეალური შემოსავალი შემცირდება. რეალური შემოსავლის ცვლილება დაახლოებით შეიძლება შემდეგი მარტივი ფორმულით გამოვსახოთ:

$$\text{რეალური შემოსავლის ცვლილებები \%} = \text{ნომინალური შემოსავლის ცვლილებები \%} - \text{ცვლილებები ფასების დონეში \%}$$

ამრიგად, თუ თქვენი ნომინალური შემოსავალი მოცემული წლის განმავლობაში გაიზრდება 10%-ით, ხოლო ფასების დონე კი გაიზრდება დაახლოებით 5%-ით,თქვენი რეალური შემოსავალი გადიდდება დაახლოებით 5%-ით. და პირიქით, ნომინალური შემოსავლის 5%-იანი გადიდება 10%-იანი ინფლაციის პირობებში, თქვენს რეალურ შემოსავალს შეამცირებს დაახლოების 5%-ით.[1] უნდა გვახსოვდეს, რომ თვით ინფლაციის ფაქტი — დოლარის მსყიდველობითი უნარის დაცემა ანუ იმ საქონელთა და მომსახურების რაოდენობის შემცირება, რომლებიც დოლარით შეიძლება შევიძინოთ - აუცილებლად არ გამოიწვევს პირადი რეალური შემოსავლის ან ცხოვრების დონის დაცემას. ინფლაცია აძცირებს დოლარის მსყიდველობით უნარს. მაგრამ თქვენი რეალური შემოსავალი ან ცხოვრების დონე შემცირდება მხოლოდ მაშინ, თუ თქვენი ნომინალური შემოსავალი ჩამორჩება ინფლაციას.

---

1. უფრო ზუსტი გაანგარიშება მოცემულია მე-9 თავში ნომინალური ეეპ-ის რეალურ ეეპ-ად გადაქცევის პროცესის ანალიზის შემდეგ.

$$\text{აქედან რეალური შემოსავალი} = \frac{\text{ნომინალური შემოსავალი}}{\text{ფასების ინდექსი}}$$

ამრიგად (ჩვენს პირველ მაგალითში) თუ ნომინალური შემოსავალი იზრდება 10%-ით 100-დან 110 დოლარამდე, ხოლო ფასების დონე (ინდექსი) იზრდება 5%-ით 100-დან 105-მდე, მაშინ რეალური შემოსაავალი გაიზრდება: 110:105=104,76 დოლ. რეალური შემოსაელის ხუთპროცენტიანი გადიდება, რომელიც ნაჩვენებია უბრალო ფორმულის შესაბამისად ტექსტში. დაახლოებით 4,76% შეესაბამება, რომელიც ჩვენი უფრო რთული ფორმულითაა მიღებული.

დაბოლოს, უნდა აღინიშნოს, რომ ინფლაცია სხვადასხვანაირად მოქმედებს გადანაწილებაზე, იმისგან დამოკიდებულებით, მოსალოდნელია იგი თუ წინასწარ გაუთვალისწინებელი. მოსალოდნელი ინფლაციის შემთხვევაში შემოსავლის მიმღებს შეუძლია ღონისძიებათა გატარება,რათა თავიდან აიცილოს ან შეამციროს ინფლაციის ნეგატიური შედეგები, რომლებიც წინააღმდეგ შემთხვევაში მის რეალურ შემოსავალში აისახება. შემდგომ განყოფილებაში არის განზოგადებანი, რომლებიც იმთავითვე გულისხმობენ გაუთვალისწინებელი ინფლაციის არსებობას. მესამე, ჩვენი განზოგადების მოდიფიკაციით მხედველობაშია მიღებული მოსალოდნელი ინფლაცია.

ფიქსირებული ნომინალური შემოსავლის მიმღებნი.

ნომინალურ და რეალურ შემოსავლებს შორის განსხვავებიდან ჩანს, რომ ინფლაცია სჯის იმ ადამიანებს, რომლებიც შედარებით ფიქსირებულ ნომინალურ შემოსავლებს ღებულობენ. სხვა სიტყვებით, იგი გადაანაწილებს შემოსავლებს, ფიქსირებული შემოსავლების მიმღებთათვის მაოი შემცირებით და მოსახლეობის სხვა ჯგუფებისათვის კი შემოსავლების გადიდებით. კლასიკური მაგალითია ხანდაზმული მეუღლეები, რომლებიც კერძო პენსიაზე ან რენტაზე ცხოვრობენ, რომელიც უზრუნველყოფს ყოველთვიურ ფიქსირებულ ნომინალურ შემოსავლებს. ადამიანი, რომელიც პენსიაზე გავიდა 1975 წ. და იმ დროისათვის საკმაო თანხას ღებულობდა, დაინახავს, რომ 1988 წლისათვის მისი პენსიის მსყიდველობითი უნარი სანახევროდ შემცირდა. ინფლაცია ასევე აუარესებს მიწათმოქმედთა მდგომარეობას, რომლებიც ფიქსირებულ რენტას იღებენ, ვინაიდან დროთა განმავლობაში ისინი მიიღებენ დოლარებს, რომელთაც ნაკლები ღირებულება გააჩნიათ. ინფლაციის მსხვერპლი უფრო ნაკლებად ხდებიან „თეთრსაყელოიანები", სახელმწიფო სექტორის მოსამსახურეთა ნაწილი, რომელთა შემოსავლებიც ფიქსირებული სატარიფო ბადით განისაზღვრება და ასევე ოჯახები, რომლებიც ცხოვრობენ სოციალური უზრუნველყოფის ფიქსირებული შემოსავლებით და სხვა ტრანსფერტული შემოსავლებით. ამასთან, უკანასკნელ წლებში ინფლაციის ნეგატიური გავლენა სოციალური უზრუნველყოფის დახმარების მიმღებებზე კონპენსირდებოდა დახმარებათა ოდენობის მნიშვნელოვანი გადიდებით. აშშ კონგრესმა შემოიღო სოციალური უზრუნველყო-

ფის დახმარებათა ინდექსაცია; სოციალური უზრუნველყოფის მისაცემლები ითვალისწინებენ სამომხმარებლო ფასების ინდექსს, რათა თავიდან აიცილონ ინფლაციის დამანგრეველი ზემოქმედება.

ადამიანები, რომლებიც არაფიქსირებული შემოსავლებით ცხოვრობენ, შეიძლება მოგებული დარჩნენ ინფლაციისაგან. ასეთი ოჯახების ნომინალურმა შემოსავლებმა შეიძლება გაასწრონ ფასების დონეს ან ცხოვრების დონეს, რის შედეგადაც მათი რეალური შემოსავლები გაიზრდება. მრეწველობის განვითარებად დარგებში მომუშავე მუშებმა, რომლებსაც მძლავრი პროფკავშირები ჰყავთ, შეიძლება იმას მიაღწიონ, რომ მათი ხელფასი თან სდევდეს ინფლაციას ან უსწრებდეს კიდეც მას.

მეორე მხრივ, ინფლაციისაგან იჩაგრება ზოგიერთი დაქირავებული მუშაც. ისინი ვინც მრეწველობის არარენტაბელურ დარგებში მუშაობს და ძლიერ და ბრძოლისუნარიან პროფკავშირთა მხარდაჭერას მოკლებულნი არიან შეიძლება ისეთ მდგომარეობაში აღმოჩნდნენ, როცა ფასების დონის ზრდა გაასწრებს მათი შემოსავლების გადიდებას.

ინფლაციისაგან მოგება შეიძლება მიიღონ ფირმის ხელმძღვანელებმა და მოგებათა სხვა მიმღებებმა. თუ მზა პროდუქციის ფასები უფრო სწრაფად გაიზრდება, ვიდრე რესურსების, მაშინ ფირმის ფულადი შემოსულობანი უფრო სწრაფად გაიზრდება, ვიდრე დანახარჯები. ამიტომ, ზოგიერთი შემოსავლები მოგების სახით გაასწრებს ინფლაციის მზარდ ტალღას.

დანაზოგთა მფლობელები

ინფლაციამ შეიძლება „გათვალოს" დანაზოგთა მფლობელებიც. ფასების გადიდებით შავი დღისათვის გადადებულ დანაზოგთა რეალური ღირებულება ანუ მსყიდველობითი უნარი მცირდება. ინფლაციის დროს მცირდება ბანკის ვადიანი ანაბრების, სადაზღვევო პოლისების, ყოველწლიური რენტის და ფიქსირებული ღირებულების სხვა აქტივების რეალური ღირებულება, რომლებიც ოდესღაც საკმარისი იყო გაუთვალისწინებელი გარემოებებისათვის თავის გასართმევად ან პენსიაზე მშვიდად გასვლის უზრუნველსაყოფად. ყველაზე მარტივი შემთხვევა: ადამიანმა დაზოგა 1000 დოლარი. 1967-1977 წწ. ეს თანხა დაკარგავდა თავისი რეალური ღირებულების ნახევარს. რა თქმა უნდა, დანაზოგთა ყველა ფორმას მოაქვს სარგებელი, მაგრამ მიუხედავად ამისა დანაზოგის ღირებულება დაეცემა თუ ინფლაციის დონე გადააჭარბებს სარგებ-

ლის განაკვეთს. მაგალითი: A ოჯახმა კომერციულ ბანკში დააბანდა 1000 დოლარი, ანუ იყიდა 1000 დოლარიანი ობლიგაცია 6%-იანი განაკვეთით. მაგრამ თუ ინფლაცია მიაღწევს 13% (როგორც ეს იყო 1979წ.), მაშინ წლის ბოლოს ამ 1000 დოლარის ღირებულება ანუ მსყიდველობითი უნარი დაეცემა 938 დოლარამდე, ანუ მეანაბრე მიიღებს 1060 დოლარს (1000 დოლ. + 60 დოლ. სარგებლის სახით), მაგრამ ამ 1060 დოლარის რეალური ღირებულება შეადგენს მხოლოდ 938 (1060 გაყოფილი 1,13-ზე).

დებიტორები და კრედიტორები

ინფლაცია ასევე გადაანაწილებს შემოსავლებს დებიტორებსა და კრედიტორებს შორის. კერძოდ, გაუთვალისწინებელი ინფლაცია სარგებელს მოუტანს დებიტორებს (სესხის მიმღებთ) კრედიტორების (სესხის მიმცემთა) ხარჯზე. დავუშვათ, თქვენ ბანკში იღებთ 1000 დოლარს, რომელიც უნდა დააბრუნოთ 2 წლის შემდეგ. თუ ამ პერიოდში ფასების საერთო დონე 2-ჯერ გაიზრდება, მაშინ 1000 დოლარი, რომელიც თქვენ უნდა გადაიხადოთ, მხოლოდ ნახევარი მსყიდველობითი უნარის იქნება (თავდაპირველად აღებული თანხის). ცხადია, სარგებლის გადახდის გათვალისწინების გარეშე თქვენ აანაზღაურებთ იმავე თანხას, რაც სესხად აიღეთ. მაგრამ, ინფლაციის შედეგად ყოველ დოლარად ეხლა შესაძლებელი იქნება მხოლოდ იმის ნახევრის ყიდვა, რაც შეგეძლოთ სესხის აღებისას. როდესაც ფასები იზრდება, დოლარის ღირებულება ეცემა. ამრიგად, ინფლაციის გამო სესხის მიმღებს „ძვირ“ დოლარებს აძლევენ, ხოლო იგი „იაფი“ დოლარებით ისტუმრებს. უკანასკნელი ორი ათწლეულის ინფლაცია მოულოდნელი ბედნიერება იყო იმათთვის, ვინც ყიდულობდა, მაგალითად, სახლებს 60-იანი წლების შუა ხანებში ფიქსირებული სარგებლის განაკვეთით. ერთი მხრივ, ინფლაციამ მნიშვნელოვნად შეამსუბუქა გირავნობით დავალიანების რეალური ტვირთი. მეორე მხრივ, სახლების რეალური ღირებულება უფრო სწრაფად იზრდებოდა, ვიდრე ფასების საერთო დონე.

ფედერალურმა მთავრობამ, რომელმაც ათწლეულების მანძილზე უზარმაზარი სახელმწიფო ვალი დააგროვა (2600 მლრდ დოლ.), ასევე დიდი სარგებლობა მიიღო ინფლაციისაგან. მთელი ისტორიის მანძილზე ფედერალური მთავრობა რეგულარულად ანაზღაურებდა ვალებს ხელახლა აღებული სესხებით. ინფლაციამ ფინანსთა სამინისტროს საშუალება

მისცა ვალები აენაზღაურებინა ნაკლები მსყიდველობითი უნარის დოლარებით, ვიდრე მან მიიღო. ნომინალური ეროვნული შემოსავალი და, მაშასადამე, საგადასახადო მოსაკრებლები იზრდება ინფლაციის დროს, სახელმწიფო ვალის მოცულობა კი უცვლელი რჩება. ეს ნიშნავს, რომ ინფლაცია ფედერალურ ხელისუფლებას სახელმწიფო ვალის რეალურ სიმძიმეს უმსუბუქებს. იმ დროს, როცა ინფლაციას ასეთი სარგებლობა მოაქვს ფედერალური მთავრობისათვის, ზოგიერთი ეკონომისტი დაუფარავად სვამს კითხვას: შეუძლია თუ არა საზოგადოებას იმედი იქონიოს, რომ ხელისუფლება შეეცდება ინფლაციის შეჩერებას?

მარტლაც, ზოგიერთი ქვეყანა, ისეთი, როგორიცაა ბრაზილია, ოდესღაც იმდენად ფართოდ იყენებდა ინფლაციას, თავისი ვალების რეალური ღირებულების შესამცირებლად, რომ ეხლა კრედიტორები აიძულებენ მათ სესხი აიღონ არა თავისი ვალუტით, არამედ ამერიკულ დოლარებში ან რომელიმე სხვა შედარებით მყარი ვალუტით. ეს საშუალებას არ იძლევა ქვეყნის შიგნით ინფლაცია გამოყენებული იქნას ვალის "ვალდებულებათა შეუსრულებლობისაგან" თავის ასარიდებლად. ქვეყნის შიგნით ნებისმიერი ინფლაცია იწვევს მისი ვალუტის რეალური ღირებულების შემცირებას, მაგრამ არა იმ ვალის ღირებულებისა, რომელიც უნდა ანაზღაურდეს.

მოსალოდნელი ინფლაცია

ინფლაციის შედეგები განაწილების სფეროში ასეთი მძიმე არ იქნებოდა და მისი თავიდან აცილებაც მოხერხდებოდა, ადამიანებს რომ შეეძლოთ: 1) ინფლაციის წინასწარგანჭვრეტა და 2) თავისი მინიმალური შემოსავლების კორექტირების შესაძლებლობა ჰქონდეთ ფასების დონეში მომავალი ცვლილებების გათვალისწინებით. მაგალითად, ხანგრძლივმა ინფლაციამ, რომელიც 60-იან წლებში დაიწყო, 70-იან წლებში მრავალი პროფკავშირი აიძულა შრომით ხელშეკრულებაში შეეტანათ **შესწორებები ცხოვრების ღირებულების ზრდის შესახებ,** რომლებიც ავტომატურად აკორექტირებენ მუშათა შემოსავლებს ინფლაციის გათვალისწინებით. თუ წინასწარ განვჭვრეტთ ინფლაციას, შეიძლება ცვლილებები შევიტანოთ შემოსავლების განაწილებაში კრედიტორებსა და დებიტორებს შორის, რომელთა შესახებაც გვქონდა საუბარი. დავუშვათ, რომ კრედიტორი (კომერციული ანუ გამსესხებელ-შემნახველი ბანკი) და მოსესხე (საოჯახო მეურნეობა) მოილაპარაკებენ იმის

შესახებ, რომ 5% სარგებლის ზომიერი განაკვეთია ერთწლიანი სესხისათვის იმ შემთხვევაში, თუ ფასების დონე უცვლელი დარჩება. მაგრამ საინფლაციო პროცესების შედეგად, როგორც კრედიტორი ისე მოსესხე, ვარაუდობენ რომ ფასები მომავალი წლის მანძილზე 5%-ით მოიმატებს. თუ ბანკი მოსესხეს 100 დოლარ სესხს აძლევს 5%-იანი განაკვეთით, წლის ბოლოს იგი მიიღებს 105 დოლარს. მაგრამ თუ ინფლაცია 6% მიაღწევს ამ წლის მანძილზე, ამ 105 დოლარის მსყიდველობითი უნარი დაეცემა 99 დოლარამდე. ფაქტობრივად, კრედიტორი, მოსესხეს გადაუხდის ერთ დოლარს იმისათვის, რომ უკანასკნელი, წლის მანძილზე იყენებდა მის ფულს. კრედიტორმა შეიძლება თავი აარიდოს ასეთი უცნაური სუბსიდიების გადახდას, თუ მოუმატებს სარგებლის ნორმას ინფლაციის მოსალოდნელი დონის შესაბამისად. სარგებლის განაკვეთის 11% -ის დაწესებით, კრედიტორი წლის ბოლოს 111 დოლარს მიიღებს, რომელსაც 6% -იანი ინფლაციის გათვალისწინებით, დაახლოებით 105 დოლარის რეალური ღირებულება ანუ მსყიდველობითი უნარი გააჩნია. ამ შემთხვევაში ერთი წლის მანძილზე 100 დოლარით სარგებლობისათვის ხდება ორთავე მხარისათვის მისაღები 5 დოლარის ანუ 5%-ის გადაცემა დებიტორიდან კრედიტორზე. უნდა აღინიშნოს, რომ შემნახველმა და გამსესხებელმა დაწესებულებებმა შემოიღეს გირავნობის სიგელები სარგებლის ცვალებადი განაკვეთებით ინფლაციის ნეგატიური ზემოქმედებისაგან საკუთარი თავის დასაცავად. სხვათაშორის, ეს მაგალითები გვიჩვენებენ, რომ სარგებლის მაღალი ნომინალური განაკვეთები უფრო ინფლაციის შედეგია, და არა მისი მიზეზი.

ჩვენი მაგალითი მიუთითებს განსხვავებაზე სარგებლის რეალურ განაკვეთსა, ერთი მხრივ, და სარგებლის ფულად ან ნომინალურ განაკვეთს შორის, მეორე მხრივ. სარგებლის **რეალური განაკვეთი** - პროცენტებით გამოხატული მსყიდველობითი უნარის გადიდებაა, რომელსაც კრედიტორი ღებულობს მოსესხისაგან. ჩვენს მაგალითში სარგებლის რეალური განაკვეთი 5%-ს შეადგენს. სარგებლის **ნომინალური განაკვეთი,** ფულადი თანხის პროცენტებით გამოხატული გადიდებაა, რომელსაც კრედიტორი ღებულობს. ჩვენს მაგალითში სარგებლის ნომინალური განაკვეთი 11%-ის ტოლია. ამ ორ ცნებას შორის განსხვავება ისაა, რომ სარგებლის ნომინალური განაკვეთისაგან განსხვავებით, სარგებლის რეალური განაკვეთი კორექტირდება ანუ "დეფლირდება" ინფლაციის დონის შესაბამისად. სხვა სიტყვებით, სარგებლის ნომინალური განაკვეთი სარგებლის რეალური განაკვეთისა და მოსალოდნელი ინფლაციის დონის საკომპენსაციოდ გასაცემი პრემიის ტოლია.

დასკვნები და დამატებები

შევაჯამოთ შედეგები. ინფლაცია თვითნებურად "ბეგრავს გადასახადებიო" იმათ, ვინც შედარებით ფიქსირებულ ფულად შემოსავლებს ღებულობს და „სუბსიდიებს" სთავაზობს მათ, ვისი ფულადი შემოსავლებიც იცვლება. გაუთვალისწინებელი ინფლაცია სესხის დანაზოგთა მფლობელებს. დაბოლოს, გაუთვალისწინებელ ინფლაციას სარგებლობა მოაქვს მოსესხეთათვის კრედიტორთა ხარჯზე. გასაკვირი როდია, რომ დეფლაციის შედეგები საპირისპიროა. პროდუქციის საერთო მოცულობის უცვლელობისას შემოსავლები გაეზრდებათ იმათ, რომლებსაც ფიქსირებული ფულადი შემოსავლები გააჩნიათ. კრედიტორები დებიტორების ხარჯზე იგებენ. ხოლო დანაზოგთა მფლობელების დანაზოგის მსყიდველობითი უნარი იზრდება ფასების დაცემის შედეგად.

ამ პრობლემის განხილვაში ორი დამატება უნდა შევიტანოთ. ჯერ ერთი, ის ფაქტი, რომ ყოველი ოჯახი იმავდროულად შემოსავლის მიმღებიცაა და ფინანსური აქტივების და უძრავი ქონების მფლობელიც, არბილებს ინფლაციის გავლენას გადანაწილებაზე. მაგალითად, თუ ოჯახი ფლობს აქტივებს ფიქსირებული ღირებულებით (ვადიანი ანგარიში, ობლიგაციები და სადაზღვევო პოლისები), ინფლაციის შედეგად მათი რეალური ღირებულება შემცირდება. მაგრამ, იგივე ინფლაცია გაადიდებს ნებისმიერი უძრავი ქონების (სახლი, მიწა) რეალურ ღირებულებას. მოკლედ რომ ვთქვათ, მრავალი ოჯახი ერთდროულად იგებს და აგებს ინფლაციის შედეგად. უნდა გაანალიზდეს ყველა ეს შედეგი, სანამ გაკეთდებოდეს დასკვნა იმის შესახებ გაუარესდა თუ გაუმჯობესდა ოჯახის "წმინდა" მდგომარეობა ინფლაციის შედეგად.

მეორე, კიდევ ერთხელ ხაზი უნდა გაესვას იმას, რომ ინფლაციის შედეგები გადანაწილების სფეროში თვითნებურია იმ გაგებით, რომ ისინი წარმოიშობიან საზოგადოების მიზნებისა და ფასეულობებისაგან დამოუკიდებლად. ინფლაციას არ გააჩნია საზოგადოებრივი შეგნება, ამიტომ იგი ზოგიერთებს ართმევს და სხვებს აძლევს, იქნებიან ისინი მდიდრები თუ ღარიბები, ახალგაზრდები თუ ხანდაზმულები, ჯანმრთელები თუ ავადმყოფები.

ინფლაციის გავლენა ეროვნული პროდუქტის მოცულობაზე

აქამდე ჩვენ განვიხილავდით სიტუაციას, როცა ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა მუდმივია სრული დასაქმების პირობებში. ამიტომ, ინფლაციის გავლენას გადანაწილებაზე ჩვენ ვაანალიზებდით ცალკეული ჯგუფების თვალსაზრისით, რომლებიც დიდ სარგებლობას ღებულობენ სხვების ხარჯზე. თუ ეროვნული პროდუქტის მოცულობა მუდმივია, ხოლო ინფლაციის შედეგად ზოგიერთი ჯგუფები დიდ წილს იღებენ, მაშინ სხვა ჯგუფები აუცილებლად უფრო ნაკლებს მიიღებენ. მაგრამ, პრაქტიკაში ეროვნული წარმოების მოცულობა შეიძლება შეიცვალოს ფასების დონის მერყეობის გამო. სხვა სიტყვებით, შეიძლება თვით ეროვნული პროდუქტის სიდიდეც შეიცვალოს.

გულახდილად რომ ვთქვათ, ბევრი უთანხმოება და გაუგებრობა არსებობს იმის გამო, ინფლაციას ახლავს თუ არა ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის გადიდება თუ შემცირება. განვიხილოთ სამი მოდელი, რომელთაგან პირველს თან ახლავს ეროვნული წარმოების გადიდება, ხოლო დანარჩენს - შემცირება.

მოთხოვნის ინფლაციის სტიმულები

ზოგიერთი ეკონომისტი თვლის, რომ სრული დასაქმების მიღწევა შესაძლებელია ინფლაციის მხოლოდ საკმაოდ მოკრძალებული დონის პირობებში. ცნობილია, რომ ეროვნული წარმოებისა და დასაქმების დონეები დამოკიდებულია ერთობლივ დანახარჯებზე. დაბალი ხარჯების პირობებში ეკონომიკა მოქმედებს პირველ მონაკვეთში. ამ მონაკვეთში არსებობს ფასების სტაბილური დონე, მაგრამ ეროვნული წარმოების მოცულობა გაცილებით ნაკლებია პოტენციურზე, ხოლო უმუშევრობის დონე მაღალია. თუ ერთობლივი ხარჯები გაიზრდება ისეთნაირად, რომ ეკონომიკა გადავა მეორე მონაკვეთში, დავინახავთ, რომ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის უფრო მაღალი დონის მისაღწევად უმუშევრობის დაბალ დონესთან ერთად საზოგადოება იძულებულია შეურიგდეს უფრო მაღალ ფასებს, ანუ ინფლაციის რაღაც დონეს. რა თქმა უნდა, თუ ერთობლივი ხარჯების შემდგომი გადიდება ეკონომიკას მესამე მონაკვეთში გადაიყვანს, ეს ხარჯები წმინდა საინფლაციო გახდება,

იმიტომ, რომ მიღწეული იქნება წარმოების რეალური მოცულობის ისეთი დონე, როცა იგი სრული სიმძლავრით მუშაობს და სრულ დასაქმებას უზრუნველყოფს.

ეხლა ჩვენთვის მთავარი ისაა, რომ მე-2 მონაკვეთზე, როგორც ჩანს, არსებობს წონასწორობა წარმოებას (დასაქმების ჩათვლით) - ერთი მხრივ, და ინფლაციას შორის - მეორე მხრივ. უნდა შევურიგდეთ გარკვეულ ინფლაციას, თუ გვინდა რომ მივაღწიოთ წარმოებისა და დასაქმების მაღალ დონეს. ხარჯების მაღალი დონე, რომელიც წარმოების უფრო მაღალ დონესა და უმუშევრობის დაბალ დონეს იწვევს, გარკვეულ ინფლაციასაც გულისხმობს. სხვა სიტყვებით, შეიძლება საპირისპირო დამოკიდებულება არსებობდეს ინფლაციასა და უმუშევრობის დონეს შორის.

უკანასკნელ წლებში ასეთმა მოდელმა კრიტიკული შენიშვნები გამოიწვია. ზოგირთი ეკონომისტი თვლის, რომ ნებისმიერი წონასწორობა ინფლაციასა და უმუშევრობის დონეებს შორის უკეთეს შემთხვევაში გარდამავალი და დროებითი მოვლენაა და რომ ხანგრძლივი პერიოდის მანძილზე ასეთი წონასწორობა შეუძლებელია. ჩვენ დაწვრილებით განვიხილავთ ამ პოლემიკას მე -19 თავში.

დანახარჯების ზრდით გამოწვეული ინფლაცია და უმუშევრობა

ეხლა განვიხილოთ შემთხვევა, რომლის დროსაც ინფლაციას შეუძლია გამოიწვიოს როგორც წარმოების, ისე დასაქმების შემცირება. დავუშვათ, თავდაპირველად ხარჯების მოცულობა ისეთია, რომ ეკონომიკაში სრული დასაქმება და ფასების სტაბილური დონე არსებობს. თუ დაიწყება ხარჯების ზრდით გამოწვეული ინფლაცია, ერთობლივი მოთხოვნის არსებულ დონეზე პროდუქციის რეალური მოცულობა შემცირდება. ეს იმას ნიშნავს, რომ დანახარჯების ზრდა გამოიწვევს ფასების მკვეთრ ამაღლებას და მოცემული საერთო დანახარჯების პირობებში ბაზარზე შესაძლებელი იქნება რეალური პროდუქტის მხოლოდ ნაწილის შეძენა. მაშასადამე, წარმოების რეალური მოცულობა შემცირდება, ხოლო უმუშევრობა გაიზრდება.

70-იანი წლების ეკონომიკაში ჩამოყალიბებული მდგომარეობა ადასტურებს ასეთ მოდელს. 1973 წლის ბოლოს ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაციამ („ნექო"-მ) ეფექტიანი მოქმედება დაიწყო და

ისარგებლა რა თავისი ზეგავლენით, 4-ჯერ გაზარდა ნავთობის ფასი. ინფლაციის შედეგებმა, რომლებიც განპირობებული იყო დანახარჯების გადიდებით, გამოიწვიეს ფასების დონის სწრაფი გადიდება 1973-1975 წლებში. იმავდროულად, უმუშევრობის დონე გაიზარდა 1973 წ. 5%-დან 8%-მდე 1975 წ. მსგავსი სიტუაცია აღმოცენდა 1979-1980 წლებში, როდესაც მეორედ მოხდა ნავთობის ფასების მომატება („ნექო"-ს ინიციატივით).

ჰიპერინფლაცია და კრახი

ზოგიერთი ეკონომისტი შიშს გამოთქვამს ჩვენი პირველი მოდელის გამო. მათ ეშინიათ, რომ ზომიერი, მცოცავი ინფლაცია, რომელიც შეიძლება თან ახლდეს ეკონომიკის გამოცოცხლებას, შემდგომ გადიდდება როგორც თოვლის გუნდა და უფრო მძლავრ **ჰიპერინფლაციად** გადაიქცევა. ამ ტერმინით აღინიშნება ინფლაციის ზრდის განსაკუთრებით სწრაფი ტემპები, რომელიც დამანგრეველ ზემოქმედებას ახდენს ეროვნული წარმოების მოცულობასა და დასაქმებაზე. საქმე ისაა, რომ როდესაც ფასები ნელა, მაგრამ განუწყვეტლივ იზრდება, მოსახლეობა და საწარმოები ემზადებიან მათი შემდგომი მომატებისათვის. ამიტომ,მათი გამოუყენებელი დანაზოგები და მიმდინარე შემოსავლები რომ არ გაუფასურდნენ, ანუ, რომ განისაზღვროს ფასების მოსალოდნელი მომატება, ადამიანები იძულებულნი არიან "ფული ახლა დახარჯონ". საწარმოებიც ასევე იქცევიან, ყიდულობენ რა საინვესტიციო საქონელს. „საინფლაციო ფსიქოზით" ნაკარნახევი ქცევები აძლიერებენ ფასებზე დაწოლას და ინფლაცია "იწყებს საკუთარი თავის გამოკვებას". უფრო მეტიც, ცხოვრების ღირებულების გადიდებით, მუშები მოითხოვენ და ღებულობენ მაღალ ნომინალურ ხელფასს. ხოლო პროფკავშირები ცდილობენ ხელფასის ისეთ მომატებას, რომელიც საკმარისი იქნებოდა არა მხოლოდ ფასების შარშანდელი მომატების დასაფარავად, არამედ ინფლაციის კომპენსირებისათვის, რომელიც მოსალოდნელია ახალი კოლექტიური ხელშეკრულების ძალაში შესვლის დროსაც კი. ეკონომიკური აღმავლობის პერიოდი ყველაზე ხელსაყრელი დრო როდია ასეთი მოთხოვნების უკუსაგდებად და გაფიცვების რისკზე წასასვლელად. ფირმათა ადმინისტრაცია თავისი სამუშაო ძალის დანახარჯების კომპენსირებას ახდენს ფასების მომატებით. ამასთან, უმეტეს შემთხვევაში ფირმები ცდილობენ ფასების კიდევ ერთი-ორი საფეხურით მომატებას, რათა

დარწმუნდნენ, რომ მოგების მიმღებნი საინფორმაციო აღლუმის ერთ მწკრივში ან უფრო წინ მიდიან. იმდენად, რამდენადაც ფასების ასეთი მომატების შედეგად ცხოვრების ღირებულება იზრდება, მუშებს შესანიშნავი მიზეზი გაუჩნდათ ხელფასის ხელახალი არსებითი მომატების მოთხოვნისათვის. მაგრამ ეს გამოიწვევს ფასების ახალ მომატებას. საბოლოო შედეგია ხელფასისა და ფასების კუმილიატიური საინფლაციო სპირალი. ხელფასი და ფასების მომატება ერთმანეთს კვებავენ და ეს მცოცავ ინფლაციას ხელს უწყობს ჰიპერინფლაციაში გადასასვლელად.

გადანაწილების დამანგრეველი შედეგების გარდა ჰიპერინფლაციას შეუძლია დააჩაროს ეკონომიკური კრახი. ძლიერი ინფლაცია ხელს უწყობს ძალისხმევათა წარმართვას არა წარმოებრივ, არამედ სპეკულანტურ საქმიანობაზე. საწარმოებისათვის სულ უფრო და უფრო ხელსაყრელი ხდება ნედლეულისა და მზა პროდუქციის დაგროვება ფასების მომავალი მომატების ვარაუდით. მაგრამ, ნედლეულისა და მზა პროდუქციის რაოდენობის შეუსაბამობა მათზე მოთხოვნასთან, იწვევს საინფლაციო დაწოლის გაძლიერებას. საინვესტიციო საქონელში კაპიტალის დაბანდების ნაცვლად, მწარმოებლები და ცალკეული პირები ინფლაციისაგან დაცვის მიზნით იძენენ არაწარმოებრივ მატერიალურ ფასეულობებს - საიუველირო ნაკეთობებს, ოქროს და სხვა ძვირფას ლითონებს, უძრავ ქონებას და ა.შ.

განსაკუთრებულ სიტუაციაში, როცა ფასები მკვეთრად და არაიანაბრად იწევს, ნორმალური ეკონომიკური ურთიერთობები ინგრევა. საწარმოთა მეპატრონეებმა არ იციან თუ როგორ დააფასონ საქონელი, ხოლო მომხმარებლებმა არ იციან რა ფასი გადაიხადონ. ნედლეულის მიმწოდებლებს სურთ რეალური საქონლის მიღება, ნაცვლად სწრაფად გაუფასურებადი ფულისა. კრედიტორები ცდილობენ თავიდან მოიცილონ თავისი მოვალეები, რათა დაბრუნებული ვალი იაფი ფულით არ მიიღონ. ფული ფაქტობრივად ფასს კარგავს და უკვე ვეღარ ასრულებს ღირებულების საზომისა და გადახდის საშუალების ფუნქციას. წარმოება და გაცვლა ძლივძლივობით მოძრაობს შეჩერებისაკენ და საბოლოო ანგარიშით, შეიძლება დადგეს ეკონომიკური, სოციალური და ძალზე შესაძლებელია პოლიტიკური ქაოსიც. ჰიპერინფლაციაც აჩქარებს ფინანსურ კრახს, დეპრესიას და საზოგადოებრივ-პოლიტიკურ არეულობებს.

სამწუხაროდ, ისტორია რიგ მაგალითებს გვაძლევს, რომლებიც ამ უღიმღამო მოდელში ეწერება. ჩვეულებრივ, ესაა ომის თუ ომისშემდგომი პერიოდის ინფლაცია, რომელიც სწრაფად გადაიზრდებოდა ჰიპერინფლაციად, კატასტროფული შედეგებით. განვიხილოთ მეორე მსოფლიო ომის ზეგავლენა ფასების დონეზე უნგრეთსა და იაპონიაში.

ინფლაციამ უნგრეთში მოხსნა ყველა ცნობილი რეკორდი. 1946 წლის აგვისტოში გაუფასურებული ფორინტების 829 ოქტილიონი (ერთეული 22 ნულით) უდრიდა ომამდელი ერთი ფორინტის ღირებულებას. ამერიკული დოლარი ღირდა 3 10 (3, 22 ნულით) ფორინტი. 1947 წ. იაპონელი მეთევზეები და ფერმერები სასწორით წონიდნენ ვალუტასა და ხურდა ფულს, რათა არ შეწუხებულიყვნენ მისი გადათვლით. 1938-1948 წლებში ფასები ამ ქვეყანაში 116-ჯერ გაიზარდა.[1]

ინფლაცია გერმანიაში 20-იან წლებში ასევე კატასტროფულ ხასიათის ატარებდა.

გერმანიის ვაიმარის რესპუბლიკა - იმისი მკაფიო მაგალითია, თუ სუსტმა ხელისუფლებამ როგორ გაუძლო რაღაც დროის მანძილზე ინფლაციით მოშლილ ფინანსებს. 1921 წ. 27 აპრილს გერმანიის ხელისუფალთ წარედგინა გასაოცარი ანგარიში მოკავშირეებისათვის 132 მლრდ. ოქროს მარკის რეპარაციული გადასახდელის სახით. ეს თანხა ბევრად ჭარბობდა იმას, რისი შეგროვებაც ვაიმარის რესპუბლიკას შეეძლო გადასახადის გადამხდელებისაგან. უსარმაზარი ბიუჯეტური დეფიციტის პირობებში, ვაიმარის მთავრობამ აამუშავა საბეჭდი დანადგარი თავისი ანგარიშების ასანაზღაურებლად.

1922 წ. ფასების დონე გერმანიაში 47 %-ით გაიზარდა. 1923 წ. მდგომარეობა გაუარესდა: ფასების დონე გაიზარდა 130000000000 ჯერ. 1923 წლის ოქტომბრისათვის გერმანიიდან აშშ-ში წერილის გასაგზავნად საჭირო იყო 200000 მარკის გადახდა. ფუნტი კარაქი ღირდა 1,5 მლნ. მარკა, ხორცი -2 მლნ., პური -200000 მარკა, ერთი კვერცხი - 60 ათასი მარკა, ფასები ისე სწრაფად იზრდებოდა, რომ ოფიციანტები რამდენჯერმე ცვლიდნენ მას საუზმის მენიუში. ზოგჯერ რესტორნის კლიენტები სადილისათვის ორჯერ მეტს იხდიდნენ, ვიდრე შეკვეთისას მენიუში იყო აღნიშნული.

ამ პერიოდის ფოტოებში გამოსახულია გერმანელი დიასახლისი, რომელიც ღუმელს ქაღალდის ფულით ანთებს და ბავშვები, რომლებიც ქაღალდის ფულისაგან შეკრული ბურთით თამაშობენ.[2]

დაბოლოს, მართებულია გამოითქვას გაფრთხილება. ასეთი კატასტროფული ჰიპერინფლაცია ყოველთვის მთავრობის მიერ ფულადი მასის უგუნური გადიდების შედეგია. შესაფერისი სახელმწიფო პოლიტიკის პირობებში არ არსებობს ზომიერი ანუ მცოცავი ინფლაციის ჰიპერინფლაციაში გადაზრდის საფუძველი.

რეზიუმე

1. ამერიკის ეკონომიკისათვის დამახასიათებელია ეროვნული პროდუქტის, დასაქმებისა და ფასების დონის მერყეობა. მართალია, ეკონომიკურ ციკლებს ყოველთვის ერთი და იგივე ფაზები

1. Theodore Morgan. Income and Employment. 2d ed. Englewood Chiffs N. J.: Prentice-Hall, Inc., 1952. გვ. 361.

2. Raburn M. Williams. Inflation! Money, Jobs, and Politicians. Arlington Heights, III.: AHM Publishing Corporation, 1980. გვ. 2.

- პიკი, აღმავლობა, გაცხოველება - გააჩნია, მაგრამ ციკლები ერთმანეთისაგან განსხვავდებიან ინტენსივობით და ხანგრძლივობით;

2. მართალია, ეკონომიკის ციკლური განვითარების ასახსნელად გამოიყენებოდა ისეთი ამოსავალი მიზეზობრივი ფაქტორები, როგორიცაა ტექნიკური სიახლეები, პოლიტიკური მოვლენები, ფულადი მასის დაგროვება, მაგრამ ჩვეულებრივ მიღებულია, რომ ეროვნული წარმოების მოცულობისა და დასაქმების უშუალო დეტერმინანტია საერთო დანახარჯების მოცულობა;

3. ეკონომიკის სხვადასხვა სექტორებზე სხვანაირ ზეგავლენას ახდენენ ეკონომიკური ციკლები. ციკლი უფრო ძლიერ ზეგავლენას ახდენს პროდუქციის დონესა და დასაქმებაზე საინვესტიციო და ხანგრძლივი გამოყენების საქონელთა მწარმოებელ დარგებში, ვიდრე ხანმოკლევადიანი გამოყენების საქონელთა მწარმოებლებზე;

4. ეკონომისტები განასხვავებენ უმუშევრობის სამ სახეობას: ფრიქციულს, სტრუქტურულსა და ციკლურს. თანამედროვე პერიოდში მიღებულია, რომ სრული დასაქმება ანუ უმუშევრობის ბუნებრივი დონე 5-6 % შეადგენს. უმუშევრობის დონის ზუსტი შეფასება იმით ძნელდება, რომ არიან მუშები, რომლებიც არასრული სამუშაო დღე მუშაობენ და ასევე ისეთები, რომლებმაც დაკარგეს სამუშაოს შოვნის იმედი.

5. უმუშევრობის ეკონომიკური საზღაური, რომელიც ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ჩამორჩენით გამოიხატება, საქონელი და მომსახურეობაა, რომლებსაც საზოგადოება კარგავს მისი რესურსების უქმად ყოფნის შემთხვევაში. ოუკენის კანონის თანახმად, უმუშევრობის ერთი პროცენტით გადიდება ბუნებრივ დონეზე ზევით, ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის ჩამორჩენის 2,5 %-იან გადიდებას იწვევს;

6. უზარმაზარი განსხვავებაა უმუშევრობისა და ინფლაციის დონეებში სხვადასხვა ქვეყნებში. უმუშევრობის დონეები იმიტომ განსხვავდებიან, რომ ქვეყნებს უმუშევრობის სხვადასხვა ბუნებრივი დონეები გააჩნიათ და ხშირად ეკონომიკური ციკლის სხვადასხვა ფაზებში იმყოფებიან. უკანასკნელი რამდენიმე წლის მანძილზე ინფლაციისა და უმუშევრობის დონეები აშშ-ში დაბალი იყო მრეწველურად განვითარებულ მთელ რიგ სხვა ქვეყნებთან შედარებით;

7. ეკონომისტები განასხვავებენ მოთხოვნის ინფლაციას, დანახარჯთა ზრდით გამოწვეული ინფლაციისაგან (მიწოდების ინფლაცია). არსებობს დანახარჯთა გადიდებით გამოწვეული ინფლაციის ორი სახესხვაობა. ხელფასის ზრდით გამოწვეული ინფლაცია და მიწოდების ეკონომიკის მოშლის შედეგად წარმოშობილი ინფლაცია;

8. მოულოდნელი ინფლაცია თვითნებურად გადაანაწილებს შემოსავლებს ფიქსირებული შემოსავლის მიმღებთა, კრედიტორებისა და დანაზოგის მფლობელთა საზიანოდ. ინფლაციის წინასწარმეტყველებაში ცალკეულ პირებსა და ფირმებს შეუძლიათ ღონისძიებათა მიღება, მათი შემცირებისა და ნეგატიური შედეგების სრული გამორიცხვისათვის.

9. მოთხოვნის ინფლაციის კონცეფცია ითვალისწინებს, რომ თუ ეკონომიკა მიისწრაფვის წარმოების მაღალი დონისა და დასაქმებისაკენ, ზომიერი ინფლაცია აუცილებელია. მაგრამ, დანახარჯების ზრდით გამოწვეული ინფლაციის მომხრენი ამტკიცებენ, რომ ინფლაციას შეიძლება თან ახლდეს ეროვნული წარმოების მოცულობისა და დასაქმების შემცირება. ჰიპერინფლაციას, რომელიც ჩვეულებრივ დაკავშირებულია მთავრობის უგუნურ პოლიტიკასთან, შეუძლია ძირი გამოუთხაროს ფინანსურ სისტემას და დააჩქაროს კრახი.

ტერმინები და ცნებები

ეკონომიკური ციკლი
სეზონური შერყევები
ხანგრძლივვადიანი ტენდენცია
ფრიქციული, სტრუქტურული და ციკლური უმუშევრობა
უმუშევრობის დონე სრული დასაქმების პირობებში
უმუშევრობის ბუნებრივი დონე
წარმოებრივი პოტენციალი
სამუშაო ძალა
მუშები, რომლებმაც სამუშაოს მიღების იმედი დაკარგეს
ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მოცულობის ჩამორჩენა
ოუკენის კანონი
„70-ის სიდიდის წესი“

მოთხოვნის ინფლაცია და დანახარჯთა ზრდით გამოწვეული ინფლაცია
პრდუქციის ერთეულის დანახარჯები
ნომინალური და რეალური შემოსავალი
მოსალოდნელი და მოულოდნელი ინფლაცია
ცხოვრების ღირებულების გადიდების შესწორება
სარგებლის ნომინალური და რეალური განაკვეთები
ჰიპერინფლაცია

კითხვები და დავალებები

1. როგორია ეკონომიკური ციკლის ფაზები? რა დროის მანძილზე გრძელდება ეკონომიკური ციკლები? რატომ აძნელებენ ეკონომიკური ციკლის შეფასებას სეზონური შერყევები და ხანგრძლივადიანი შერყევები? ეკონომიკური ციკლი რატომ ახდენს უფრო ძლიერ ზემოქმედებას წარმოებასა და დასაქმებაზე ხანგრძლივადიანი სარგებლობის საქონელთა მწარმოებელ დარგებში, ვიდრე მოკლევადიანი სარგებლობის საქონელთა მწარმოებელ დარგებში?

2. რატომაა ძნელი უმუშევრობის დონის განსაზღვრა სრული დასაქმების პირობებში? რატომ ძნელდება ზღვარის გაკვლება ფრიქციულ, სტრუქტურულ და ციკლურ უმუშევრობას შორის? რატომაა უმუშევრობა ეკონომიკური პრობლემა? როგორია ეეპ-ის ჩამორჩენის შედეგები? როგორია უმუშევრობის გარეშეეკონომიკური შედეგები? როგორ იანგარიშება უმუშევრობის დონე?

3. დაეუშვათ, მიღებულია უმუშევრობის კომპენსირების პროგრამა. რატომ იწვევს უმუშევრობა შეშფოთების გრძნობას?

4. გამოიყენეთ შემდგომი მონაცემები, რათა გაიანგარიშოთ: ა) სამუშაო ძალის სიდიდე და ბ) უმუშევრობის ოფიციალური დონე. მიელი მოსახლეობა შეადგენს 500 კაცს. 120 კაცი - ბავშვებია 16 წლამდე და ადამიანები ფსიქიატრიულ საავადმყოფოებსა და გამოსასწორებელ დაწესებულებებში; 150 კაცი გამოვიდა სამუშაო ძალის შემადგენლობიდან; უმუშევრები -23 კაცი; მუშები, რომლებიც დასაქმებული არიან არასრული სამუშაო დღით და ეძებენ სამუშაოს - 10 კაცი.

5. ახსენით როგორ შეიძლება ერთიდროულად ამაღლდეს თქვენი ნომინალური შემოსავალი და შემცირდეს თქვენი რეალური შემოსავალი. ვინ ზარალდება ინფლაციისაგან? უმუშევრობისაგან? თუ თქვენ მოგიწიათ აირჩიოთ: ა) სრული დასაქმებისა და 6 % -იანი ყოველწლიური ინფლაციით და ბ) ფასების სტაბილურობას შორის უმუშევრობის 8 % -იანი დონით, რას აირჩევდით? რატომ?

6. თუ ფასების დონე უკანასკნელ წელს იყო 110, ხოლო ამ წელს - 121, როგორი იქნება ინფლაციის დონე ამ წელს? რას ნიშნავს "70-ის სიდიდის წესი"? რამდენი წელი დასჭირდება ფასების გაორმაგებას, თუ ინფლაცია შენარჩუნდება ა) 2 % ბ) 5 % და გ) 10%-ის დონეზე წელიწადში?

7. დაწერილებით მოჰყევით ურთიერთდამოკიდებულების შესახებ საერთო დანახარჯების მოცულობასა და წარმოების და დასაქმების მოცულობას შორის. ახსენით, როგორია დამოკიდებულება ფასების დონესა და საერთო დანახარჯების გადიდებას შორის, როდესაც ეკონომიკა მიიწევს მნიშვნელოვანი უმუშევრობიდან ზომიერისაკენ, დამოლოს - სრული დასაქმებისაკენ.

8. ახსენით, როგორ შეუძლია ყაცრ ჰიპერინფლაციას დეპრესიის გამოწვევა;

9. შეაფასეთ, როგორ ზეგავლენას მოახდენს მოულოდნელი 10%-იანი ინფლაცია ყოველ შემდეგ პირებზე:

ა) რკინიგზის მუშაზე, პენსიონერზე;

ბ) უნივერმაღის მოსამსახურეზე;

გ) საავტომობილო ქარხნის აშწყობზე, პროფკავშირის წევრზე;

დ) დიდი ვალის მქონე ფერმერზე;

ე) პენსიაზე გასულ მმართველზე, რომლის მიმდინარე შემოსავალია მხოლოდ სახელმწიფო ობლიგაციების სარგებელი;

ვ) დაბოკიდებელი უნივერმაღის მფლობელზე, პატარა ქალაქში.

10. ტელევიზიის ცნობილმა კომიკურმა არტისტმა ერთხელ ასე განმარტა ინფლაცია: "ინფლაცია? ეს ნიშნავს, რომ თქვენი ფულით დღეს თქვენ შეგიძლიათ იყიდოთ იმდენი, რამდენიც დეპრესიის დროს, როდესაც თქვენ სულ არ გქონდათ ფული". სწორია თუ არა ასეთი განსაზღვრა?

11. დაუშვათ, რომ წელს უმუშევრობის ბუნებრივი დონე შეადგენდა 5%, ხოლო ფაქტობრივი 9%. ოკუნის კანონის დახმარებით განსაზღვრეთ ეუპ-ის ჩამორჩენის მოცულობა პროცენტობით. თუ ნომინალური ეუპ-ი იმავე წელს უდრიდა 500 მლრდ. დოლარს, პროდუქციის რა მოცულობა დაიკარგა უმუშევრობის გამო?

ბოლო შტრიხი

საფონდო ბირჟა და მაკროეკონომიკური მერყეობა

რა კავშირია, თუ კი იგი საერთოდ არსებობს, აქციის კურსის შეცვლასა და მაკროეკონომიკას შორის?

საფონდო ბირჟაზე იყიდება ასეულობით კომპანიათა აქციები. აქციათა მფლობელები დივიდენდებს ანუ ფირმის მოგებათა საკუთარ წილს ღებულობენ. მოცემული კომპანიის აქციის ფასები განისაზღვრება ამ აქციაზე მოთხოვნისა და მიწოდების შეფარდებით. ფასები ცალკეულ აქციებზე იზრდება ან მცირდება იმისაგან დამოკიდებულებით, თუ როგორი მოგებაა მოსალოდნელი ყოველ ფირმაში. უფრო მაღალი მოგება, როგორც წესი, იწვევს აქციის მფლობელთა მაღალ დივიდენდებს. ამ უფრო მაღალი დივიდენდების წინასწარგანჭვრეტით, მეანაბრეები მზად არიან აქციებისათვის უფრო მეტი ფასი გადაიხადონ.

საფონდო ბირჟაზე საშუალო ფასებს საგულდაგულოდ ადევნებენ თვალყურს და მათ შესახებ ინფორმაციას ათავსებენ პრესაში. ეს საშუალო ფასები დოუ-ჯონსის ინდექსის მსგავსია მრეწველობისათვის - აშშ უმსხვილესი მრეწველური ფირმების

აქციათა საშუალო ფასების მნიშვნელობისა. ხშირად ეს საშუალო ფასები დროთა განმავლობაში იცვლება და მკვეთრად იზრდება ან მცირდება. მრავალ თქვენგანს ახსოვს "შავი ორშაბათი" 1987 წ. 19 ოქტომბერი, როდესაც საშუალო ფასების დაცემამ მრეწველობაში დოუ-ჯონსის სიით დღეში რეკორდულ ციფრს 20% მიაღწია. 500 მლრდ. დოლარის სააქციო კაპიტალი აორთქლდა ერთ დღეში!

საფონდო ბირჟის მერყეობა მნიშვნელოვან საკითხებს აყენებს: საფონდო ბირჟაზე საშუალო ფასების ცვლილებები იწვევენ თუ არა მაკროეკონომიკურ მერყეობას? ასეთი კავშირები საფონდო ბირჟასა და ეკონომიკას შორის, რომელთაც შეუძლიათ ამ კითხვაზე დადებითად პასუხი, ნამდვილად არსებობს. განვიხილოთ აქციის კურსის მკვეთრი დაცემა. თავს იგრძნობენ რა უფრო ღარიბად, აქციის მფლობელებს შეუძლიათ შეამცირონ თავიანთი ხარჯები საქონელსა და მომსახურებაზე, ხოლო ფირმებს - ახალ საინვესტიციო საქონელთა ყიდვაზე, რამდენადაც ახლა ნაკლებად ხელსაყრელია ახალი აქციების გამოშვების გზით ფულის გაკეთება. მაგრამ, მკვლევარებმა გამოავლინეს, რომ აქციების ფასების ცვლილებები შედარებით სუსტ გავლენას ახდენენ მოხმარებასა და ინვესტიციებზე. ამიტომ, თუმცა აქციათა საშუალო კურსები ზემოქმედებენ საერთო დანახარჯებზე, საფონდო ბირჟის მდგომარეობა დაქვეითებისა და ინფლაციის ძირითალი მიზეზი როდია.

ამასთან დაკავშირებით წარმოიშობა შემდეგი კითხვა: თუმცა აქციის კურსის ცვლილებები არ გამოიწვევენ ეროვნული წარმოებისა და ფასების დონის მნიშვნელოვან ცვლილებებს, მაგრამ შეუძლიათ თუ არა მათ ასეთი ცვლილებების შესახებ გაფრთხილება? ანუ თუ აქციის ღირებულება დამოკიდებულია მოსალოდნელ მოგებაზე, შეიძლება თუ არა ვთქვათ, რომ აქციის საშუალო კურსების სწრაფი ცვლილებები წინასწარმეტყველებენ მომავალი ეკონომიკური კონიუნქტურების ცვლილებებს? სინამდვილეში, აქციის კურსი ხშირად ეცემა დაქვეითების დაწყებამდე და ზრდას იწყებს აღმავლობის დაწყებამდე. ამ მიზეზით აქციის კურსი შეტანილია 11 ცვლადის ჯგუფში, რომლებიც წარმოადგენენ წამყვან მაჩვენებელთა სიას (მე-14 თავის განყოფილება, "ბოლო შტრიხი"). ეს ინდექსი ხშირ შემთხვევაში სასარგებლო მასალებს იძლევა ეკონომიკის განვითარების მომავალი მიმართულების განსაზღვრისათვის. მაგრამ, ფასები

თავისთავად საფონდო ბირჟაზე ეროვნული წარმოების მოცულობის ცვლილებათა საიმედო წინასწარმეტყველი როდია. ზოგიერთ შემთხვევაში აქციის კურსი მკვეთრად ეცემოდა, მაგრამ დაქვეითება არ ხდებოდა. "შავ ორშაბათს" თავისთავად არ გამოუწვევია დაქვეითება შემდგომი 15 თვის მანძილზე. სხვა შემთხვევაში წარმოიშობოდა დაქვეითება საფონდო ბირჟაზე ფასების წინასწარი დაცემის გარეშე.

ამრიგად, საფონდო ბირჟაზე ფასებსა და მაკროეკონომიკას შორის ურთიერთკავშირი ერთობ არამყარია. აქციის კურსთა ცვლილებები არ წარმოადგენენ მაკროეკონომიკური მერყეობის მთავარ წყაროს და არც ეკონომიკაში დაქვეითებისა და აღმავლობის პროგნოზირების აბსოლუტურად საიმედო კრიტერიუმებია.

თავი მეთერთმეტე

მაკროეკონომიკური ანალიზი: ერთობლივი მოთხოვნა და ერთობლივი მიწოდება

მე-9 თავში ჩვენ გავარკვიეთ როგორ გავზომოთ ეროვნული პროდუქტის მოცულობა და ეროვნული შემოსავალი. იქვე გავიგეთ როგორ განვსაზღვროთ ფასების ინდექსი და როგორ გამოვიყენოთ იგი ფასების შესადარებლად სხვადასხვა პერიოდში. გარდა ამისა, ფასების ინდექსი შესაძლებლობას იძლევა ნომინალური ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი რეალურად ვაქციოთ და, ამრიგად, შევადაროთ ერთობლივი ეროვნული პროდუქტის მოცულობები სხვადასხვა წლებში. მე-10 თავში ჩვენ დავინახეთ, თუ როგორ იცვლებოდა რეალური ეეპ, დასაქმება და ფასების დონეები სხვადასხვა პერიოდში. ჩვენ ასევე აღვწერეთ რეალური ეეპ-ის ცვლილებათა ზეგავლენა ეკონომიკაზე.

ახლა უნდა გადავიდეთ აღწერილობიდან ანალიზზე, მე-9 და მე-10 თავებში წარმოდგენილ დეფინიციებსა და ფაქტებზე დაყრდნობით. ამ თავის საკვანძო მიზანია გაგაცნოთ ძირითადი მეთოდები, რომლებიც დაგვეხმარება ჩვენი წარმოდგენების მოწესრიგებაში მაკროეკონომიკური თეორიებისა და სადაო საკითხების შესახებ. ამისათვის თავდაპირველად განვიხილოთ ბაზარი მთლიანად ანუ გავაერთიანოთ ცალკეული ბაზრების უთვალავი რაოდენობა ერთ მთლიან ბაზარში. შემდგომ ჩვენ შემოვიღებთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების ცნებას. ამის შემდეგ კი გავაანალიზებთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდთა ფორმებს და აღვწერთ მათი გადაადგილების გამომწვევ უმნიშვნელოვანეს ფაქტორს. უფრო ქვემოთ ჩვენ განვიხილავთ ფასების წონასწორობითი დონისა და ეროვნული წარმოების რეალური წონასწორობითი მოცულობის ცნებებს. დაბოლოს, ჩვენ ყურადღებას გავამახვილებთ ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდთა გადაადგილების ზეგავლენაზე ფასების დონესა და ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობაზე.

ამ თავში მოცემულია მხოლოდ ზოგადი წარმოდგენები ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების შესახებ. როდესაც გადავალთ მეორე, მესამე და მეოთხე ნაწილებზე, ამ „ჩონჩხის“ „შიშველი ძვლები“ „ხორცითა და ტყავით“ დაიფარებიან. იქნებ თქვენ მოგინდეთ ამ თავის ხელახლა წაკითხვა, როდესაც დაამთავრებთ მეოთხე ნაწილს. რატომ? იმიტომ, რომ ამ თავის „ჩონჩხისებური“ ჩარჩოები დაგეხმარებათ სხვა თავების შინაარსის უკეთ გაგებაში, რომლებიც თავის მხრივ,გაფართოვებენ და განამტკიცებენ ძირითადი მოდელის თქვენეულ გაგებას.

საერთო მოდელის აუცილებლობა

მე-4 თავში დაწვრილებით განვიხილეთ ცალკეულ საქონელთა მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდები. მაშინ ჩვენ გვაინტერესებდა თუ როგორ აწესებს ცალკეულ საქონელზე საბაზრო მოთხოვნა და მათი მიწოდება წონასწორობით ფასებს და ყოველი საქონლის წონასწორობით მოცულობებს. შემდგომ მოთხოვნისა და მიწოდების ამ მარტივი მოდელის გამოყენებით ჩვენ ვამჩნევთ თუ როგორ იცვლებიან წონასწორობითი ფასები და წარმოების მოცულობები ერთი ან რამდენიმე ფაქტორის ცვლილების შედეგად, რომლებიც მოთხოვნას და მიწოდებას განსაზღვრავენ.

მოთხოვნისა და მიწოდების მოდელები ერთი საქონლისათვის, რომლებიც შეიძლება ვიპოვოთ მე-4 თავში, განსაკუთრებით სასარგებლოა ცალკეულ საქონელთა და მომსახურების ფასების განსხვავებათა და წარმოების მოცულობების გასაგებად. ისინი გვეხმარებიან გავიგოთ თუ რატომაა ღვეზელის წონასწორობის ფასი მნიშვნელოვნად ნაკლები, ვიდრე ბრილიანტის წონასწორობის ფასი, ბარელი ნავთობის ფასი რატომაა ბარელი სუნამოს ფასზე ნაკლები და ყოველწლიური დანახარჯები ნავთობზე რატომაა მეტი ბრილიანტზე, სუნამოსა და ღვეზელის ერთად აღებულ დანახარჯებზე. ერთი საქონლის მოთხოვნისა და მიწოდების მოდელი ასევე გვეხმარება ავხსნათ თუ რატომ განსხვავდებიან ცალკეულ საქონელთა წონასწორობის ფასები და წონასწორობის მოცულობები სხვადასხვა პერიოდებში. ეს მოდელი, მაგალითად, გამოდგება იმისათვის, რომ ავხსნათ, თუ რატომ გაიზარდა სამედიცინო მომსახურების

ფასი, სხვა ფასებთან შედარებით, უკანასკნელი 20 წლის მანძილზე ან პერსონალური კომპიუტერების წარმოება მეტისმეტად რატომ გაუართოვდა მათი დანერგვის დროიდან 70-იანი წლების ბოლოს.

მაგრამ მოთხოვნისა და მიწოდების მოდელი ერთი საქონლისათვის უპასუხოდ ტოვებს რამდენიმე მნიშვნელოვან ეკონომიკურ კითხვას. რატომ მატულობენ და მცირდებიან საერთოდ ფასები? ფასების საერთო დონე რატომ რჩება ერთ პერიოდში შედარებით მუდმივი და რატომ იზრდება მკვეთრად მეორეში? რატომ მცირდება ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა განსაზღვრულ პერიოდებში წინამორბედ დონესთან შედარებით, ხოლო სხვა პერიოდებში სწრაფად იზრდება? ამ კითხვაზე საპასუხოდ ჩვენ უნდა გავაერთიანოთ ანუ მოვახდინოთ ქვეყნის ყველა ცალკეული ბაზრის აგრეგირება ერთ საერთო ბაზარში, უფრო სწორედ, ჩვენ უნდა გავაერთიანოთ ათასობით ცალკეული სამრეწველო რობოტების, მარცვლეულის, პერსონალური კომპიუტერების, მუხლუხა ლილვების, ბრილიანტების, ნავთობის, სუნამოების და ა.შ. ფასები - ერთიან ფასად ანუ ფასების დონედ. ჩვენ ასევე უნდა შევაგროვოთ ცალკეულ საქონელთა და მომსახურების წონასწორობითი რაოდენობა ერთ მთლიანობად, რომელსაც ეროვნული პროდუქტის რეალური მოცულობა ეწოდება. ცალკეული საქონლისა და მომსახურების ყველა ფასის გაერთიანებას ფასების დონეში და ასევე საქონელთა მთელი წონასწორობითი რაოდენობის გაერთიანებას ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობაში, **აგრეგირება** ეწოდება. გაერთიანებულ ფასებს (ფასების დონე) და საქონელთა გაერთიანებულ წონასწორობით რაოდენობას (ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობა) **ერთობლიობები (აგრეგატები)** ეწოდება.

ამიტომ ჩვენს გრაფიკზე გამოსახული უბრალო მაკროეკონომიკური მოდელის მაჩვენებლები წარმოადგენენ ფასების დონეს (ორდინატთა ღერძზე), და არა ცალკეული საქონლის ფასს და ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობას (აბსცისის ღერძზე) და არა ცალკეული საქონლის რაოდენობას. ამის გათვალისწინებით ზოგადად განვიხილოთ ერთობლივი მოთხოვნა და ერთობლივი მიწოდება.

ერთობლივი მოთხოვნა

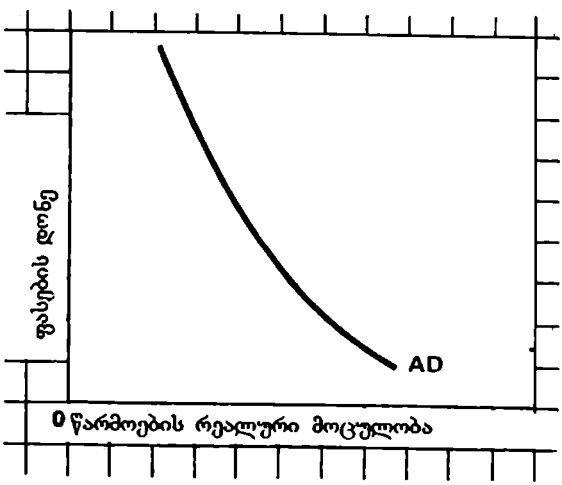
ერთობლივი მოთხოვნა - ნახაზზე მრუდის სახით წარმოდგენილი მოდელია, რომელიც გვიჩვენებს საქონელთა და მომსახურების სხვადას-

ხვა მოცულობას ანუ ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობას, რომელთა შესაძენად მზად არიან მომხმარებლები, საწარმოები და მთავრობა ფასების ნებისმიერი შესაძლო დონის პირობებში. სხვა თანაბარ პირობებში, რაც უფრო დაბალია ფასების დონე, ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის მით უფრო მეტი ნაწილის შეძენას მოისურვებენ მომხმარებლები ქვეყნის შიგნით, საწარმოები, მთავრობა და ასევე უცხოელი მყიდველები, და პირიქით. ამრიგად, დამოკიდებულება ფასებსა და ეროვნული წარმოების მოთხოვნა წაყენებულ რეალურ მოცულობას შორის შებრუნებული ანუ უარყოფითია.

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი

ფასების დონესა და ეროვნული წარმოების მოცულობას შორის შებრუნებული ანუ უარყოფითი დამოკიდებულება გამოსახულია 11-1 ნახაზზე. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი აქ გადაიხრება ქვემოთ და მარჯვნივ ანუ ისევე როგორც ცალკეულ საქონელზე მოთხოვნის მრუდი.

რატომ? საინტერესოა, რომ ასეთი გადახრის მიზეზი სხვადასხვაა, როდესაც ფასი ცალკეულ საქონელზე ეცემა, მომხმარებლის ფულადი(მუდმივი) შემოსავალი მას საშუალებას აძლევს შეიძინოს საქონელთა (შემოსავლის ეფექტი) უფრო მეტი რაოდენობა. უფრო მეტიც,როდე-



ნახ.11-1. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი.

მოთხოვნის დაღმავალი მრუდი მიუთითებს, რომ რაც უფრო დაბალია ფასების დონე, მით მეტია ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა, რომელიც შეძენილი უნდა იქნას.

საც ფასი ეცემა, მომხმარებელი მზადაა შეიძინოს მეტი რაოდენობის მოცემული საქონელი, ვინაიდან იგი შედარებით იაფი ხდება სხვა საქონელთან შედარებით (შენაცვლების ეფექტი).

მაგრამ ეს განმარტებანი არ გამოგვადგება, როცა საქმე გვაქვს ერთობლიობასთან. 11-1 ნახაზზე, როდესაც ვმოძრაობთ ქვემოთ, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მიმართულებით, ფასები მოლიანად ეცემა. ამიტომ შენაცვლების ეფექტის ლოგიკური დასაბუთება (ერთი საქონელი უფრო იაფი ხდება ყველა სხვა საქონელთან შედარებით) მოცემულ შემთხვევაში მიუღებელია. შესაბამისად, თუ ინდივიდის მოთხოვნის მრუდი ცალკეულ საქონელზე მომხმარებლის მუდმივ შემოსავალს ითვალისწინებს, ერთობლივი მოთხოვნისა კი - ცვალებად ერთობლივ შემოსავლებს. მაშასადამე, როცა ვმოძრაობთ ზემოთ, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მიმართულებით, ვუახლოვდებით ფასების უფრო მაღალ დონეს. მაგრამ გავიხსენოთ შემოსავლის წრებრუნვის რვეული მოდელი: უფრო მაღალი ფასები, რომელიც გადახდილია საქონელსა და მომსახურებაზე, რესურსების მიმწოდებლებს გაზრდილი შემოსავლის, ხელფასის, რენტის, სარგებლისა და მოგების სახით უბრუნდება. ამიტომ ფასების დონის გადიდება აუცილებლად როდი ნიშნავს ქვეყნის საერთო ნომინალური შემოსავლის შემცირებას.

თუ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის ტრაექტორია არ შეიძლება ახსნას შენაცვლების ეფექტია და შემოსავლებით, მაშინ რაკომ იხრება იგი ქვემოთ? პასუხი: ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის ასეთი ხასიათი აიხსნება, უწინარეს ყოვლისა, სამი ფაქტორით: 1.სარგებლის განაკვეთის ეფექტით; 2.მატერიალურ ფასეულობათა ანუ რეალური საკასო ნაშთების ეფექტით; 3.საიმპორტო შესყიდვათა ეფექტით.

სარგებლის განაკვეთის ეფექტი. სარგებლის განაკვეთის ეფექტი ითვალისწინებს, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის ტრაექტორია განისაზღვრება ფასების ცვალებადი დონის ზემოქმედებით სარგებლის განაკვეთზე, და მაშასადამე, სამომხმარებლო ხარჯებსა და ინვესტიციებზე. უფრო სწორად, როდესაც ფასების დონე იზრდება, სარგებლის განაკვეთიც მატულობს და ზრდადი განაკვეთები კი თავის მხრივ იწვევენ სამომხმარებლო ხარჯებისა და ინვესტიციების შემცირებას.

დაზუსტება. ერთობლივი მოთხოვნის განხილვისას ვგულისხმობთ, რომ ფულის მასა ეკონომიკაში უცვლელი რჩება. როცა ფასების დონე იმატებს, მომხმარებლებს მეტი ნაღდი ფული სჭირდება ყიდვისათვის, ხელფასის გასაცემად და სხვა აუცილებელი ხარჯებისათვის. მოკლედ რომ ვთქვათ, ფასების უფრო მაღალი დონე გაზრდის ფულზე მოთხოვ-

ნას. ფულადი მასის უცვლელობისას მოთხოვნის გადიდება ასწევს ფასებს ფულით სარგებლობისათვის. ეს ფასი თვით სარგებლის განაკვეთია. სარგებლის მაღალი განაკვეთებისას საწარმოები და საოჯახო მეურნეობები ამცირებენ ხარჯების განსაზღვრულ ნაწილს, ანუ სწრაფად რეაგირებენ სარგებლის განაკვეთის ცვლილებაზე. ფირმა, რომელიც ვარაუდობს 10% მოგების მიღებას შეძენილ საინვესტაციო საქონლებზე, ამ ყიდვას ხელსაყრელად ჩათვლის თუ სარგებლის განაკვეთი მაგალითად 7% იქნება. მაგრამ შეძენა უსარგებლო იქნება და ამიტომ არ შედგება თუ სარგებლის განაკვეთი, ვთქვათ, 12% -მდე გაიზრდება. სარგებლის განაკვეთის მომატების გამო მომხმარებლებიც მიიღებენ გადაწყვეტილებას არ შეიძინონ სახლი ან ავტომანქანა. ამრიგად, სარგებლის განაკვეთის შემცირება იწვევს საწარმოთა და მომხმარებლების ზოგიერთი დანახარჯების შემცირებას.

<u>დასკვნა</u>. ფასების უფრო მაღალი დონე ადიდებს რა ფულზე მოთხოვნას და სარგებლის განაკვეთს, იწვევს ეროვნული პროდუქტის რეალურ მოცულობაზე მოთხოვნის შემცირებას.

სიმდიდრის ეფექტი. მეორე მიზეზი, რომელიც განსაზღვრავს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის დაღმავალ ტრაექტორიას, **სიმდიდრის** ეფექტი ანუ **რეალური საკასო ნაშთის ეფექტია.** საქმე ისაა, რომ ფასების უფრო მაღალი დონის პირობებში დაგროვილი საფინანსო აქტივების რეალური ღირებულება, ანუ მსყიდველობითი უნარი, კერძოდ, ფიქსირებული ფულადი ღირებულების აქტივების, როგორიცაა ვადიანი ანაბრები ან ობლიგაციები, რომლებიც მოსახლეობას გააჩნია, მცირდება. ასეთ შემთხვევაში მოსახლეობა რეალურად ღარიბდება და ამიტომ უნდა ველოდოთ, რომ ისინი თავიანთ ხარჯებს შეამცირებენ. ოჯახს შეუძლია მშვიდად იყოს ახალი ავტომანქანის ან იალქნიანი ნავის შეძენისას, თუ მისი საფინანსო აქტივების მსყიდველობითი უნარი შეადგენს, მაგალითად, 50 ათას დოლარს. მაგრამ თუ ინფლაცია მათ მსყიდველობით უნარს ვთქვათ 30 ათას დოლარამდე დასწევს, ოჯახს შეუძლია გადადოს შეძენა. და პირიქით, ფასების დონის შემცირებისას მატერიალურ ფასეულობათა რეალური ღირებულება ანუ მსყიდველობითი უნარი იზრდება და ხარჯებიც მატულობს.

საიმპორტო შესყიდვების ეფექტი. მე-9 თავში ეროვნული შემოსავლის გაანგარიშების პრობლემის განხილვისას ჩვენ დავინახეთ, რომ იმპორტი (საქონელთა შეძენა საზღვარგარეთ) და ექსპორტი (ამერიკულ საქონელთა შეძენა სხვა ქვეყნის მიერ) წარმოადგენს ერთობლივი დანახარჯების მნიშვნელოვან კომპონენტს. ახლა საკმარისია აღვნიშნოთ, რომ იმპორტისა და ექსპორტის მოცულობები ყველაფერ სხვასთან

ერთად დამოკიდებულია ფასების თანაფარდობაზე ჩვენთან და უცხოეთში. ასე, მაგალითად, თუ ფასების დონე აშშ-ში აიწევს უცხოეთის ფასებთან შედარებით, ამერიკელები მეტ იმპორტულ საქონელს შეიძენენ სამამულოს სანაცვლოდ ხოლო უცხოელები ნაკლებ ამერიკულ საქონელს შეიძენენ, რაც გამოიწვევს ამერიკული ექსპორტის შემცირებას. მოკლედ რომ ვთქვათ, სხვა თანაბარ პირობებში ფასების დონის ამაღლება ქვეყნის შიგნით გამოიწვევს ამ ქვეყნის იმპორტის გადიდებას და ექსპორტის შემცირებას. ამით შემცირდება წმინდა ექპორტის (ექსპორტს გამოკლებული იმპორტი) მოცულობა აშშ-ს ერთობლივ მოთხოვნაში.

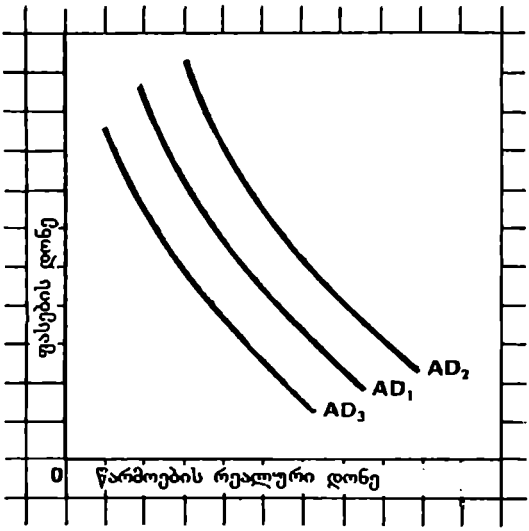
დასკვნა. ქვეყნის შიგნით ფასების დონის შემცირებისას **იმპორტულ შესყიდვათა ეფექტი** იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის შემცირებას სამამულო საქონელსა და მომსახურებაზე. და პირიქით, ფასების დონის შეფარდებითი შემცირება ქვეყნის შიგნით, ხელს უწყობს ქვეყნის იმპორტის შემცირებას და ექსპორტის გადიდებას და ამით ქვეყნის წმინდა ექსპორტის გადიდებას აშშ-ს ერთობლივ მოთხოვნაში.

ერთობლივი მოთხოვნის არასაფასო ფაქტორები

ჩვენ ვნახეთ, რომ ფასების დონის ცვლილებები იწვევენ ქვეყნის შიგნით მომხმარებლების, საწარმოთა, მთავრობის, საზღვარგარეთელი მყიდველების დანახარჯების დონის ისეთ ცვლილებებს, რომლებიც ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის ცვლილებების პროგნოზირების საშუალებას იძლევიან. ეს ნიშნავს, რომ ფასების დონის გადიდება სხვა თანაბარ პირობებში გამოიწვევს წარმოების რეალურ მოცულობაზე მოთხოვნის შემცირებას. და პირიქით, ფასების დონის შემცირება გამოიწვევს წარმოების მოცულობის გადიდებას. ეს თანაფარდობა გრაფიკში წარმოდგენილია როგორც მოძრაობა ერთი წერტილიდან მეორეში, ერთობლივი მოთხოვნის სტაბილური მრუდით. მაგრამ თუ ერთი ან რამდენიმე „სხვა პირობა" იცვლება, გადაინაცვლებს ერთობლივი მოთხოვნის მთელი მრუდი. ამ „სხვა პირობებს" ჩვენ ვუწოდებთ **ერთობლივი მოთხოვნის არასაფასო ფაქტორებს.**

იმის გასაგებად, თუ რა იწვევს ეროვნული გამოშვების მოცულობის ცვლილებებს, უნდა განვასხვავოთ ეროვნულ პროდუქტზე მოთხოვნის მოცულობის ცვლილებები, რომლებსაც ფასების დონის შეცვლა იწვევს, ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებებისაგან, რომელსაც ერთობლივი

მოთხოვნის ერთი ან რამდენიმე არასაფასო დეტერმინანტთა ცვლილებები იწვევს. გავიხსენოთ რომ ჩვენ ასეთი განსხვავება გავავლეთ მე-4 თავში როცა ვიხილავდით ერთ საქონელზე მოთხოვნის პრობლემას.



ნახ.11-2.ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებები.

ერთობლივი მოთხოვნის ერთი ან რამდენიმე არასაფასო ფაქტორის შეცვლა, რომელიც 11-1 ცხრილშია ჩამოთვლილი, იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის შეცვლას. ერთობლივი მოთხოვნის გადიდება ნაჩვენებია როგორც AD მრუდის გადაწევა AD_1 -დან AD_2-სკენ, ხოლო ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება როგორც AD_1 -დან AD_3 -სკენ გადაწევა.

როგორც მე-11-2 ნახაზზეა ნაჩვენები, ერთობლივი მოთხოვნის გადიდება წარმოდგენილია მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებით - AD_1-დან AD_2-სკენ. ეს გადაადგილება გვიჩვენებს, რომ ფასების სხვადასხვა დონეთა პირობებში საქონელთა და მომსახურების სასურველი მოცულობა იზრდება. და პირიქით, ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება ნაჩვენებია როგორც მრუდის გადაწევა მარცხნივ AD_1 -დან, AD_3 -სკენ. ეს გადაადგილება იმაზე მიუთითებს,რომ ადამიანები პროდუქტის ნაკლებ რაოდენობას იყიდიან, ვიდრე უწინ, ფასების სხვადასხვა დონის პირობებში.

სხვა სიტყვებით, ნახაზზე ნაჩვენები ერთობლივი მოთხოვნის მოცულობის ცვლილებები იმ შემთხვევაში სწარმოებს, თუ შეიცვლება ადრე მუდმივად მიჩნეული ერთი ან რამდენიმე ფაქტორი. ეს არასაფასო ფაქტორები ანუ <u>ბერკეტები</u>, რომლებიც <u>ერთობლივ მოთხოვნას გადაადგილებენ</u>, ჩამოთვლილია 11-1 ცხრილში. განვიხილოთ ისინი ცალ-ცალკე.

ცხრილი 11-1. ერთობლივი მოთხოვნის არასაფასო ფაქტორები: ბერკეტები, რომლებიც გადაადგილებენ მოთხოვნის მრუდს

1.ცვლილებები სამომხმარებლო ხარჯებში
ა) მომხმარებლის კეთილდღეობა
ბ) მომხმარებლის მოლოდინი
გ) მომხმარებლის დავალიანება
დ) გადასახადები
2. ცვლილებები საინვესტიციო დანახარჯებში
ა) სარგებლის განაკვეთები
ბ) მოსალოდნელი მოგება ინვესტიციებისაგან
გ) საწარმოოა გადასახადები
დ) ტექნოლოგია
ე) ჭარბი სიმძლავრეები
3. ცვლილებები სახელმწიფო ხარჯებში
4. ცვლილებები წმინდა ექსპორტის დანახარჯებში
ა) ეროვნული შემოსავალი უცხო ქვეყნებში
ბ) სავალუტო კურსები

სამომხმარებლო ხარჯები. ამერიკელ მომხმარებლებს შეუძლიათ შეცვალონ სამამულო საქონელთა შესყიდვების ხასიათი ფასების დონეში ცვლილების მიუხედავად. ასეთ შემთხვევაში გადაადგილდება ერთობლივი მოიხოვნის მთელი მრუდი. იგი გადაიწევს მარცხნივ AD_1 -დან AD_3 -სკენ, როგორც 11-2 ნახაზ'ხეა ნაჩვენები, როცა მომხმარებლები მიიღებენ გადაწყვეტილებას უწინდელთან შედარებით ნაკლები საქონლის შეძენის თაობაზე, ფასების მოცემული დონის პირობებში. და პირიქით, მრუდი გადაიწევს მარჯვნივ AD_1-დან AD_2 -სკენ, როცა მომხმარებლები მიიღებენ გადაწყვეტილებას შესყიდვის მოცულობათა გადიდების შესახებ ფასების მოცემული დონის პირობებში.

ერთი ან რამდენიმე არასაფასო ფაქტორის შეცვლამ შეიძლება შეცვალოს მომხმარებელთა დანახარჯების ხასიათი და გადააადგილოს ერთობლივი მოხმარების მრუდი. როგორც 11-1 ცხრილშია ნაჩვენები. ასეთი ფაქტორებია: მომხმარებლის კეთილდღეობა, მომხმარებლის მოლოდინი, მისი დავალიანება და გადასახადები.

მომხმარებლის კეთილდღეობა. მატერიალური ფასეულობები მოიცავს ყველა აქტივს, რომელსაც მომხმარებლები ფლობენ: ფინან-

სურს, ისეთს, როგორიცაა აქციები და ობლიგაციები და უძრავ ქონებას(სახლი, მიწა). მომხმარებელთა აქტივების რეალური ღირებულების მკვეთრი შემცირება გამოიწვევს მათ დანაზოგთა გადიდებას (საქონელთა შეძენის შემცირებას), როგორც მათი კეთილდღეობის აღდგენის საშუალებას. სამომხმარებლო ხარჯების შემცირების შედეგად ერთობლივი მოთხოვნა შემცირდება და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაიწევს მარცხნივ. და პირიქით, მატერიალურ ფასეულობათა რეალური ღირებულების გადიდების შედეგად სამომხმარებლო დანახარჯები ფასების მოცემული დონის პირობებში გაიზრდება. ამიტომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაიწევს მარჯვნივ. მნიშვნელოვანი მოსაზრება: მოცემულ შემთხვევაში ჩვენ მხედველობაში გვაქვს სიმდიდრის ადრე განხილული ეფექტი, ანუ რეალური საკასო ნაშთის ეფექტი, რომელიც გულისხმობს ერთობლივი მოთხოვნის მუდმივ მრუდს და ფასების დონის ცვლილების შედეგს წარმოადგენს. ამის საპირისპიროდ ცვლილებები მატერიალურ ფასეულობათა რეალურ ღირებულებაში, რომელთა შესახებაც აღვნიშნავდით, დამოკიდებული არაა ფასების დონის ცვლილებაზე; ეს არასაფასო ფაქტორია; რომელიც გადააადგილებს მოთხოვნის მთელ მრუდს. მაგალითად შეიძლება გამოდგეს აქციის კურსის მკვეთრი ამაღლება, რომელიც გამოიწვევს მომხმარებლის კეთილდღეობის ზრდას ფასების დონის უცვლელობის დროსაც კი. ხოლო სახლებისა და მიწების რეალური ღირებულების მკვეთრი შემცირება გამოიწვევს მომხმარებლის კეთილდღეობის შემცირებას, მიუხედავად ფასების საერთო დონის ცვლილებისა.

მომხმარებლის მოლოდინი. ცვლილებები სამომხმარებლო დანახარჯებში დამოკიდებულია იმ პროგნოზზე, რომლებსაც მომხმარებლები აკეთებენ. მაგალითად, როცა ადამიანები თვლიან, რომ მომავალში მათი რეალური შემოსავალი გაიზრდება, ისინი მზად არიან დახარჯონ თავიანთი ახლანდელი შემოსავლის დიდი ნაწილი. მაშასადამე, ამ შემთხვევაში სამომხმარებლო ხარჯები გაიზრდება (დანაზოგი ამ შემთხვევაში მცირდება) და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაიწევს მარცხნივ. და პირიქით, თუ ადამინები ვარაუდობენ, რომ მათი შემოსავლები მომავალში შემცირდება, მათი სამომხმარებლო ხარჯები, და მაშასადამე, ერთობლივი მოთხოვნაც შემცირდება.

ზუსტად ასევე, ინფლაციის ახალი ტალღის მასობრივი მოლოდინი გაზრდის დღევანდელ ერთობლივ მოთხოვნას. რატომ? იმიტომ, რომ მომხმარებელს შეუძლია შეცვალოს საქონლის ყიდვის გადაწყვეტილება ფასების მომატებამდე. და პირიქით, უახლოეს მომავალში ფასების შემცირების მოლოდინი გამოიწვევს დღევანდელი მოთხოვნილების შემცი-

რებას, ე.ი. ადამიანები უარს იტყვიან შეძენის ნაწილზე ფასების მომავალი შემცირებიდან სარგებლობის მიღების მიზნით.

მომხმარებლის დავალიანება. მომხმარებლის დავალიანების მაღალი დონე, რომელიც კრედიტით ადრე შეძენილი საქონლის შედეგად იქმნება, მომხმარებელს აიძულებს შეამცირიოს დღევანდელი ხარჯები, რათა გადაიხადოს ვალები. ამის შედეგად სამომხმარებლო ხარჯები შემცირდება, ხოლო ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაიწევს მარცხნივ. და პირიქით, როცა მომხმარებლების დავალიანება უმნიშვნელოა, ისინი შხად არიან გაზარდონ ხარჯები, რაც გაზრდის ერთობლივ მოთხოვნასაც.

გადასახადები. საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთის შემცირება იწვევს წმინდა შემოსავლისა და შესყიდვათა რაოდენობის გადიდებას ფასების მოცემული დონის პირობებში. ეს ნიშნავს, რომ გადასახადების შემცირება გამოიწვევს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადანაცვლებას მარჯვნივ. მეორე მხრივ, გადასახადების გადიდება გამოიწვევს სამომხმარებლო ხარჯების შემცირებას და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მარჯვნივ გადანაცვლებას.

საინვესტიციო ხარჯები. საინვესტიციო ხარჯები ანუ წარმოების საშუალებათა შესყიდვა ერთობლივი მოთხოვნის მეორე არასაფასო ფაქტორია. წარმოების ახალ საშუალებათა მოცულობის შემცირება, რომელთა შეძენის სურვილი აქვთ საწარმოებს ფასების მოცემული დონის პირობებში, გამოიწვევს ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მარცხნივ გადაადგილებას. და პირიქით, საინვესტიციო საქონელთა მოცულობის გადიდება,რომლებსაც საწარმოები იყიდიან, გამოიწვევს ერთობლივი მოთხოვნის გადიდებას.

სარგებლის განაკვეთები. სხვა თანაბარ პირობებში, სარგებლის განაკვეთის გადიდება, რომელიც ნებისმიერი ფაქტორითაა გამოწვეული, გარდა ფასების დონის ცვლილებისა, განაპირობებს საინვესტიციო ხარჯებისა და ერთობლივი მოთხოვნის შემცირებას. ამ შემთხვევაში სახეზეა ე.წ. სარგებლის განაკვეთის ეფექტი, რომელიც წარმოიშობა ფასების დონის შეცვლის შედეგად. ჩვენ სარგებლის განაკვეთის შეცვლის შესახებ ვლაპარაკობთ, მაგალითად ქვეყნად ფულადი მასის მოცულობის ცვლილებების შედეგად. ფულის მასის გადიდება ხელს უწყობს სარგებლის განაკვეთის შემცირებას და ამით კაპიტალდაბანდებათა ზრდას. და პირიქით, ფულის შემცირება იწვევს სარგებლის განაკვეთის გადიდებას და ინვესტიციების შემცირებას.

ინვესტიციებისაგან ნოსალოდნელი მოგება. დაბანდებულ კაპიტალზე მოგების მიღების უფრო ოპტიმისტური პროგნოზები ადიდე-

ბენ მოთხოვნას საინვესტიციო საქონელზე და ამით ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს გადასწევს მარჯვნივ. მაგალითად, სამომხმარებლო ხარჯების მოსალოდნელი ზრდა, თავის მხრივ შეიძლება ინვესტირების სტიმულს იძლეოდეს მომავალი მოგების იმედით. და პირიქით, თუ მომავალი საინვესტაციო პროგრამებისაგან მოგების მიღების პერსპექტივები საკმაოდ ბუნდოვანია სამომხმარებლო ხარჯების მოსალოდნელი შემცირების გამო, მაშინ ინვესტიციებზე დანახარჯებს შემცირების ტენდენცია გააჩნია. მაშასადამე, ერთობლივი მოთხოვნაც შემცირდება.

საწარმოთა გადასახადები. საწარმოთა გადასახადების გადიდება გამოიწვევს კაპიტალდაბანდებისაგან კორპორაციათა მოგების შემცირებას(გადასახადის გამოქვითვის შემდეგ) და მაშასადამე, საინვესტიციო ხარჯებისა და ერთობლივი მოთხოვნის შემცირებასაც; და პირიქით. გადასახადების შემცირება გაზრდის მოგებას (გადასახადების გამოკლების შემდეგ) კაპიტალდაბანდებებიდან და შესაძლოა გაზრდის საინვესტიციო დანახარჯებსაც და ასევე ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს უბიძგებს მარჯვნივ.

ტექნოლოგიები. ახალ და სრულყოფილ ტექნოლოგიებს საინვესტიციო ხარჯების სტიმულირებისა და ამით ერთობლივი მოთხოვნის გადიდების ტენდეცია გააჩნიათ. მაგალითი: უკანასკნელმა მიღწევებმა მიკრობიოლოგიისა და ელექტრონიკის სფეროებში, გამოიწვიეს ახალი ლაბორატორიებისა და წარმოებრივი სიმძლავრეების შექმნა ახალ ტექნოლოგიათა გამოსაყენებლად.

ჭარბი სიმძლავრეები. ჭარბ სიმძლავრეთა ანუ გამოუყენებელი კაპიტალის გადიდება აფერხებს მოთხოვნას ახალ საინვესტიციო საქონელზე და ამიტომ ამცირებს ერთობლივ მოთხოვნას. მარტივად რომ ვთქვათ, არასრული სიმძლავრით მომუშავე ფირმებს არ გააჩნიათ ახალი ქარხნების აშენების სტიმულები. და პირიქით, თუ ფირმები ნახავენ, რომ მათი ჭარბი სიმძლავრეები მცირდება, ისინი მზად არიან ახალი ქარხნები ააშენონ და შეიძინონ მეტი მოწყობილობა. მაშასადამე, საინვესტიციო დანახარჯები იზრდება და ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაინაცვლებს მარჯვნივ.

სახელმწიფო ხარჯები. ცხრილი 11-1 შეგვახსენებს, რომ მთავრობის მისრაფება იყიდოს საქონელი და მომსახურება, ერთობლივი მოთხოვნის მესამე არასაფასო ფაქტორია.ეროვნული პროდუქტის სახელმწიფოებრივი შესყიდვების გადიდება ფასების მოცემულ დონეზე გამოიწვევს ერთობლივი მოთხოვნის გადიდებას მანამ, სანამ საგადასახადო მოსაკრებლები და სარგებლის განაკვეთები უცვლელი დარჩება. ამის მაგალითია ამერიკის მთავრობის გადაწყვეტილება საზღვაო ფლოტის

გაფართოების შესახებ. და პირიქით, სამთავრობო ხარჯების შემცირება ახალი გზატკეცილების მშენებლობაზე.

წმინდა ექსპორტის დანახარჯები. ერთობლივი მოთხოვნის უკანასკნელი არასაფასო ფაქტორია წმინდა ექსპორტის ხარჯები. ამერიკის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაინაცვლებს მაშინაც, როცა ცვლილებები მოხდება ამერიკულ საქონელთა შესყიდვაში უცხოელ მომხმარებელთა მიერ მიუხედავად ფასების დონისა ამ ქვეყანაში. ჩვენ ისევ ხაზს ვუსვამთ - „ფასების დონის ცვლილებათა დამოუკიდებლად ჩვენს ქვეყანაში", რათა მკაფიოდ გავმიჯნოთ ერომანეოისაგან ეს ცვლილებები და საიმპორტო შესყიდვების ეფექტთან დაკავშირებული ცვლილებები.ერთობლივი მოთხოვნის გადამაადგილებელ ბერკეტებზე საუბრისას მხედველობაშია ცვლილებები წმინდა ექსპორტში, რომლებიც გამოწვეულია არა ფასების დონის ცვლილებებით, არამედ სხვა ფაქტორებით. წმინდა ექსპორტის გადიდება (ექსპორტს მინუს იმპორტი), რომელიც გამოიწვია ამ „სხვა" ფაქტორებმა, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს გადაადგილებს მარჯვნივ. ამ მტკიცების ლოგიკა ასეთია. ჯერ ერთი, ამა თუ იმ ქვეყნის ექსპორტის უფრო მაღალი დონე უფრო მაღალ მოთხოვნას ქმნის ამ ქვეყნის საქონელზე უცხოეთში. მეორე, იმპორტის შემცირება გულისხმობს საშინაო მოთხოვნის გადიდებას სამამულო წარმოების საქონელზე.

რომელი არასაფასო ფაქტორები შეცვლიან წმინდა ექსპორტის მოცულობას? პირველ რიგში საზღვარგარეთის ქვეყნების ეროვნული შემოსავალი და სავალუტო კურსები.

სხვა ქვეყნების ეროვნული შემოსავალი. უცხოური სახელმწიფოს ეროვნული შემოსავლის გადიდება ზრდის მოთხოვნას სხვა ქვეყნის საქონელზე და ამიტომ ადიდებს ერთობლივ მოთხოვნას ამ ქვეყანაში. რატომ? როდესაც შემოსავლების დონე საზღვარგარეთის ქვეყნებში იმატებს, მათ მოქალაქეებს მეტი საშუალება ეძლევათ შეიძინონ მეტი როგორც სამამულო, ისე უცხოური საქონელი. მაშასადამე, ამა თუ იმ ქვეყნის ექსპორტი იზრდება პარტნიორების ეროვნული შემოსავლის გადიდებასთან ერთად. ეროვნული შემოსავლის უცხოეთში გადიდებას საპირისპირო შედეგი გააჩნია. ჩვენი ექსპორტის წმინდა მოცულობა მცირდება, გადააადგილებს რა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს მარჯვნივ.

სავალუტო კურსები. დოლარის კურსის შეცვლა სხვა ვალუტებთან შეფარდებით, მეორე ფაქტორია, რომელიც გავლენას ახდენს წმინდა ექსპორტზე, და მაშასადამე, ერთობლივ მოთხოვნაზეც. დავუშვათ, იენის ფასი დოლარებში გაიზარდა. ეს ნიშნავს, რომ დოლარი გაუფა-

სურდება იენთან შედარებით. ანუ, თუ დოლარის ფასი იენებში ეცემა, ეს ნიშნავს, რომ იენის კურსი იზრდება. დოლარისა და იენის ახალი იანაფარდობის შედეგად იაპონელი მომხმარებლები შეძლებენ მეტი დოლარის მიღებას იენის განსაზღვრულ თანხაში. ხოლო აშშ-ს მომხმარებლები ნაკლებ იენს მიიღებენ ყოველ დოლარში. შესაბამისად იაპონელი მომხმარებლისათვის ამერიკული საქონელი იაფი გახდება,ვიდრე იაპონური. განსაზღვრული თანხით სხვათაშორის ამერიკელ მომხმარებლებს ნაკლები იაპონური საქონლის ყიდვა შეეძლებათ დოლარებით. ამერიკული ექსპორტის თვალსაზრისით, მაგალითად, 30 დოლარიანი წყვილი ამერიკული ჯინსი ახლა ღირება, ვთქვათ, 2880 იენი და არა-3600. ხოლო ამერიკული იმპორტის თვალსაზრისით იაპონური საათები შეიძლება ახლა 225 დოლარი ღირდეს და არა ვთქვათ, 180. ასეთ ვითარებაში შეიძლება ველოდოთ, რომ ექსპორტი გაიზრდება, ხოლო იმპორტი შემცირდება. ეს ნიშნავს წმინდა ექსპორტის გადიდებას, რომელიც თავის მხრივ გამოიწვევს აშშ-ს ერთობლივი მოთხოვნის გადიდებას. თქვენ უნდა განიხილოთ საპირისპირო მოდელი, როდესაც დოლარის ღირებულება იზრდება(ხოლო იენი უფასურდება).

განმეორება. არსებობს რამდენიმე არასაფასო ფაქტორი(ცხრ.11-1), რომელიც გავლენას ახდენს პროდუქტის რეალურ მოცულობაზე, რომელიც საწარმომ, მომხმარებლებმა, მთავრობამ და უცხოურმა მყიდველებმა უნდა შეიძინონ ფასების მოცემული დონის პირობებში. დანახარჯების გადიდება, რომელიც გამოწვეულია ერთობლივი მოთხოვნის ერთი ან რამდენიმე ფაქტორის ცვლილებით, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს გადააადგილებს მარჯვნივ; და პირიქით, ასეთი ხარჯების შემცირება იწვევს ამ მრუდის გადაადგილებას მარცხნივ. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის ეს გადაადგილებანი უნდა განვასხვავოთ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის ცვლილებისაგან, რომელიც წარმოიშობა ფასების დონის ცვლილების შედეგად. ცვლილებები ფასების დონეში იწვევენ სიმდიდრის, სარგებლის განაკვეთისა და საიმპორტო შესყიდვების ეფექტს, რომლებითაც აიხსნება ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის დაღმავალი ტრაექტორიები. ცვლილებები ერთობლივი მოთხოვნის არასაფასო ფაქტორებში იწვევენ თვით ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებას.

ერთობლივი მიწოდება

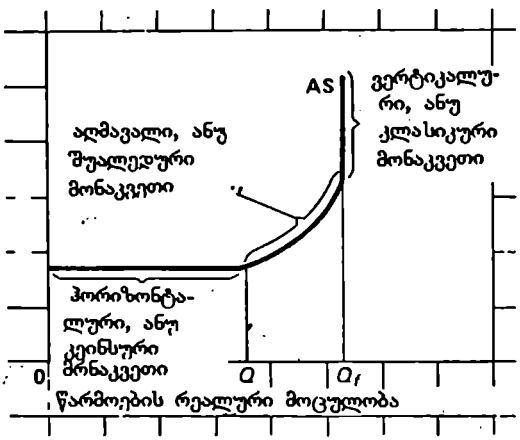
ერთობლივი მიწოდება - მოდელია, რომელიც ნახაზზე წარმოდგენილია მრუდის სახით, და გვიჩვენებს წარმოების არსებული რეალური მოცულობის დონეს ფასების ყოველი შესაძლო დონის პირობებში. ფასების უფრო მაღალი დონეები ქმნიან საქონლის დამატებითი რაოდენობის წარმოებისა და გასაყიდად მათი მიწოდების სტიმულებს. ფასების უფრო დაბალი დონეები იწვევენ საქონელთა წარმოების შემცირებას. ამიტომ, დამოკიდებულება ფასების დონესა და ეროვნული პროდუქტის მოცულობას შორის, რომელსაც საწარმოები ბაზარზე გამოიტანენ, პირდაპირი, ანუ დადებითია.

ერთობლივი მიწოდების მრუდი

მაკროეკონომიკური ანალიზის პროცესში ვიგებთ, რომ დიდი უთანხმოება არსებობს ერთობლივი მიწოდების მრუდის ბუნებისა და ფორმის გამო. მაგრამ ახლა ჩვენთვის მნიშვნელოვანია იმის დადგენა, რომ ეს მრუდი შედგება სამი განსაზღვრული სეგმენტის ანუ მონაკვეთისაგან. ჩვენს მსჯელობებში ასევე იქიდან გამოვალთ, რომ თვით ერთობლივი მიწოდების მრუდი არ გადაადგილდება. მე-19 თავში ჩვენ უარს ვიტყვით ამ ამოსავალ დებულებაზე და გავაფართოვებთ გამოკვლევას.

ერთობლივი მიწოდების მრუდის სამი სეგმენტი განისაზღვრება როგორც 1. კეინსური(ჰორიზონტალური), 2. შუალედური (ზევით გადახრილი) და 3. კლასიკური(ვერტიკალური) მონაკვეთები. მოდით, გამოვიკვლიოთ ეს სამი მონაკვეთი და ავხსნათ ისინი. ჩვენი ამოცანა იმით შემსუბუქდება, რომ არსებითად ახსნა იგივეა, რომელსაც ჩვენ უკვე გავეცანით 10-ნ ნახაზის განხილვისას. დავინახავთ, რომ ერთობლივი მიწოდების მრუდის ფორმა ასახავს დანახარჯთა ცვლილებებს პროდუქციის ერთეულზე ეროვნული წარმოების მოცულობის გადიდების ან შემცირების პირობებში. გავიხსენოთ წინა თავიდან, რომ პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები შეიძლება გავიანგარიშოთ გამოყენებულ დანახარჯთა(რესურსების) საერთო ლირებულების გაყოფით პროდუქციის მოცულობაზე. სხვა სიტყვებით, პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები პროდუქციის გამოშვების მოცემული დონის პირობებში - საშუალო დანახარჯებია პროდუქციის მოცემულ მოცულობაზე.

კეინსური (ჰორიზონტალური) მონაკვეთი. 11-3 ნახაზზე Qf აღნიშნავს ეროვნული წარმოების რელური მოცულობის პოტენციურ დონეს სრული დასაქმების პირობებში, რომელიც პირველად მე-10 თავში შემოვიტანეთ. უმუშევრობის ბუნებრივი დონე ეროვნული პროდუქტის სწორედ ამ მოცულობის პირობებში წარმოიშობა. ამასთან, ერთობლივი მიწოდების მრუდის ჰორიზონტალური მონაკვეთი მოიცავს ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობას, რომელიც მნიშვნელოვნად ნაკლებია, ვიდრე ეროვნული წარმოების Qf მოცულობა სრული დასაქმების პირობებში. მაშასადამე, ჰორიზონტალური მონაკვეთი მოწმობს, რომ ეკონომიკა ღრმა დაქვეითების მდგომარეობაშია და არ გამოიყენება მან-



ნახ. 11-3. ერთობლივი მიწოდების მრუდი.
ერთობლივი მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს ეროვნული წარმოების მოცულობას ფასების სხვადასხვა დონის პირობებში. იგი შედგება სამი მონაკვეთისაგან: ა) ჰორიზონტალური ანუ კეინსური, როცა ეროვნული პროდუქტი იცვლება, ხოლო ფასების დონე იგივე რჩება; ბ) ვერტიკალური ანუ კლასიკური, როცა ეროვნული პროდუქტი მუდმივი რჩება „სრული დასაქმების დონეზე", ხოლო ფასების დონე შეიძლება შეიცვალოს; გ) შუალედური მონაკვეთი, როცა იცვლება ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობაც და ფასების დონეც.

ქანათა, მოწყობილობათა და სამუშაო ძალის დიდი რაოდენობა. ეს გამოუყენებელი რესურსები, როგორც შრომითი ისე მატერიალური შეიძლება ამოქმედდეს და ფასებზე არ მოახდინოს არავითარი დაწოლა. როცა ამ მონაკვეთზე ეროვნული წარმოების მოცულობა გადიდებას იწყებს, არც დეფიციტი და არც ვიწრო ადგილები წარმოებაში, რომელთაც ფასების მომატება შეუძლიათ არ წარმოიშობიან. მუშა, რომელიც ორი-სამი თვე უმუშევარი იყო, არ ივარაუდებს ხელფასის მომატებას თავის

საძუშაოზე დაბრუნებისთანავე. რამდენადაც მწარმოებლებს შეუძლიათ შრომითი და სხვა რესურსების მტკიცე ფასებით შეძენა, წარმოებრივი დანახარჯები წარმოების გაფართოებისას არ გაიზრდება და საქონელზე ფასების მომატების საფუძველი არ იქნება. და პირიქით, ეს მონაკვეთი ასევე ითვალისწინებს, რომ თუ წარმოების რეალური მოცულობა შემცირდება, ფასები საქონელსა და რესურსებზე იმავე დონეზე დარჩება. ეს ნიშნავს, რომ წარმოების რეალური მოცულობა შემცირდება, მაგრამ საქონელთა ფასები და ხელფასი უცვლელი დარჩება. სინამდვილეში, ეროვნული პროდუქტის რეალური მოცულობა და დასაქმება ამ მონაკვეთზე შემცირდება ფასების და ხელფასის უცვლელი დონის **გამო**.

ამ ჰორიზონტალურ მონაკვეთს **კეინსურს** უწოდებენ - ინგლისელი ეკონომისტის ჯონ მეინარდ კეინსის სახელთან დაკავშირებით. კეინსმა კაპიტალისტური ეკონომიკის ფუნქციონირება გააანალიზა 30-იანი წლების „დიდი დეპრესიის“ ფონზე, როცა უმუშევრობამ აშშ-ში 25%-ს მიაღწია. ამ სავალალო ეკონომიკურ სიტუაციაში შეიძლებოდა წარმოების გაფართოება წარმოებრივი დანახარჯების ან ფასების მომატების შიშის მიუხედავად. და პირიქით, როგორც კეინსი ამტკიცებდა, ფასების და ხელფასის შემცირება გამოიწვევდა ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობისა და დასაქმების დაქვეითებას.

კლასიკური (ვერტიკალური) მონაკვეთი. მრუდზე მარჯვნივ გადაადგილებით დავინახავთ, რომ ეკონომიკამ უმუშევრობის სრულ ან ბუნებრივ დონეს მიაღწია წარმოების მოცემული მოცულობის პირობებში. ეკონომიკა იმყოფება თავის საკუთარ შესაძლებლობათა მრუდის ისეთ წერტილზე (თავი 2), როცა მოკლე დროში შეუძლებელია მიღწეულ იქნას წარმოების მოცულობის შემდგომი გადიდება. ეს ნიშნავს, რომ ფასების ყოველი შემდგომი მომატება არ გამოიწვევს მისი რეალური მოცულობის გადიდებას, რამდენადაც ეკონომიკა უკვე მთელი სიმძლავრით მუშაობს. სრული დასაქმების პირობებში ცალკეულ ფირმებს შეუძლიათ წარმოების გაფართოება რესურსების, სხვა ფირმებთან შედარებით უფრო მაღალ ფასებში შეთავაზებით. მაგრამ რესურსებისა და პროდუქტის დამატებით მოცულობას, რომელსაც ერთი ფირმა მიიღებს, მეორე დაკარგავს. ამის შედეგად, რესურსების ფასები (დანახარჯები), საბოლოო ანგარიშით საქონლის ფასებიც გაიზრდება, მაგრამ წარმოების რეალური მოცულობა უცვლელი დარჩება.

აქ ორი შენიშვნა უნდა გაკეთდეს ერთობლივი მიწოდების მრუდის ვერტიკალური მონაკვეთის თაობაზე. ჯერ ერთი, ეს მონაკვეთი კლასიკური ეკონომიკური მეცნიერების მიერ უკვე განხილულია, მაგრამ ამის შესახებ ლაპარაკი იქნება მომდევნო თავში, რომლის დასკვნების შესა-

ბამისად საბაზრო ეკონომიკისადმი დამახასიათებელი განსაზღვრული ძალების წყალობით, სრული დასაქმება, ნორმად იქცევა. ამიტომ ვერტიკალურ მონაკვეთსაც ერთობლივი მიწოდების მრუდის **კლასიკური** მონაკვეთი ეწოდება. მეორე, „სრული დასაქმება" და „ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა სრული დასაქმების პირობებში" - არამყარი ცნებებია. გავიხსენოთ (ნახ. 10-4), რომ პერიოდულად ფაქტობრივი ეეპ აჭარბებს პოტენციურს. ეს სამართლიანია არა მხოლოდ იმიტომ, რომ სამუშაო დღე და სამუშაო ძალის მოცულობა ხანდახან შეიძლება ნორმალურზე მეტად გაიზარდოს. ასე, მაგალითად, ეკონომიკის აყვავების ფაზაში ყოველდღიური სამუშაო დღე და სამუშაო კვირა შეიძლება გადიდდეს. მუშამ შეიძლება სამუშაო შეითავსოს კიდევაც. მაგალითად, II მსოფლიო ომის დროს 10 საათიანი სამუშაო დღე და 6 დღიანი სამუშაო კვირა ჩვეულებრივი იყო. მრავალი მუშა სამუშაო დღის დამოავრების შემდეგ სრულ ან არასრულ საღამოს ცვლას მუშაობდა სამხედრო ქარხანაში. ქალები და ახალგაზრდობა, რომელიც ჩვეულებრივ პირობებში არ მუშაობდნენ, პატრიოტული მიზნით, ასევე მაღალი ხელფასის გამო წავიდნენ სამუშაოდ. მაგრამ ჩვენი გამოკვლევის მიზნებისათვის საკმარისია ითქვას, რომ არსებობს ეროვნული წარმოების განსაზღვრული რეალური მოცულობა, რომელიც სრულ დასაქმებას შეესაბამება.

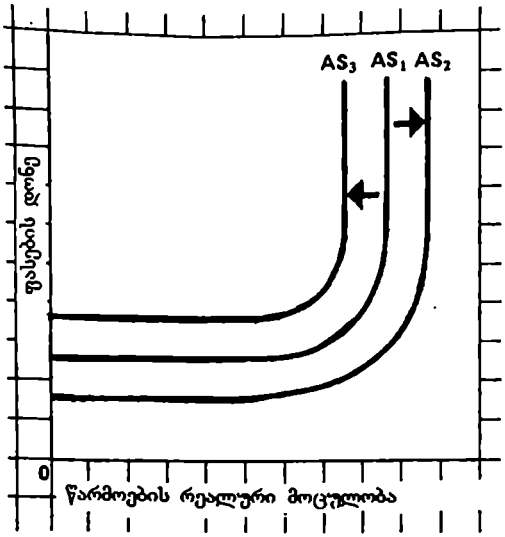
შუალედური (აღმავალი) მონაკვეთი. და ბოლოს ამ მონაკვეთზე Q და Qf შორის ჩვენ ვხედავთ, რომ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის გადიდებას თან ახლავს ფასების დონის ზრდა. რატომ? ერთი მიზეზი ისაა, რომ მთელი ეკონომიკა პრაქტიკულად საქონელთა და რესურსების ბაზრების უთვალაკი რაოდენობისაგან შედგება და სრული დასაქმება წარმოიშობა არათანაბრად და არაერთდროულად ყველა სექტორსა და დარგებში. ამიტომ, როდესაც ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა QQf მონაკვეთს აღწევს, მაგალითად კომპიუტერული მრეწველობა, რომელიც მაღალი ტექნოლოგიით ხასიათდება, შეიძლება კვალიფიციურ მუშათა ნაკლებობას განიცდიდეს, მაშინ როცა საავტომობილო ან ფოლადსამსხმელო მრეწველობაში შენარჩუნებული იყოს მნიშვნელოვანი უმუშევრობა. მრეწველობის ზოგიერთ დარგში შეიძლება დეფიციტი წარმოიშვას. წარმოების გაფართოება ასევე ნიშნავს, რომ როცა იგი სრული ძალით ამუშავდება, ზოგიერთ ფირმას მოუწევს უფრო ძველი და ნაკლებეფექტიანი მოწყობილობის გამოყენება. წარმოების მოცულობის გადიდებისას სამუშაოზე ღებულობენ ნაკლებკვალიფიციურ მუშებსაც. ყოველი ამ მიზეზის გამო პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები იზრდება და ფირმებმა უფრო მეტი ფასი უნდა

დააწესონ საქონელზე, წარმოების რენტაბელობის შესანარჩუნებლად. ამიტომ შუალედურ მონაკვეთზე ეროვნული პროდუქტის რეალური მოცულობის გადიდებას თან ახლავს ფასების გადიდება.

გაშრთხილება. როგორც უკვე ვთქვით, ერთობლივი მიწოდების მრუდის ფორმა დიდ დავას იწვევს. შემდეგ თავებში ჩვენ დავინახავთ, რომ ზოგიერთი ეკონომისტი, რომელთაც კლასიკური ან ნეოკლასიკური სკოლის წარმომადგენლებს უწოდებენ, ამტკიცებს, რომ მრუდი ვერტიკალურია, ხოლო ერთობლივი მოთხოვნის ცვლილებები შედარებით უწყინარი, რამდენადაც მხოლოდ ფასების დონეზე ახდენენ ზეგავლენას და არ ეხებიან წარმოების მოცულობასა და დასაქმებას. სხვები, რომლებიც კეინსელებად არიან ცნობილი, თვლიან, რომ ერთობლივი მიწოდების მრუდი ან ჰორიზონტალურია ან აღმავალი და ამიტომ ერთობლივი მოთხოვნის ასეთ შემცირებას უარყოფითი და ძალზე ძვირადღირებული შედეგები გაანია წარმოებისა და დასაქმებისათვის.

ერთობლივი მიწოდების არასაშასო ფაქტორები

ერთობლივი მიწოდების მრუდის ანალიზმა გვიჩვენა, რომ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა გაიზრდება, როცა ეკონომიკა მოძრაობს მარცხნიდან მარჯვნივ, ერთობლივი მიწოდების კეინსური და შუალედური მონაკვეთის გაყოლით. ეროვნული წარმოების მოცულობის ეს ცვლილებები ერთობლივი მიწოდების მრუდის მიმართულებით მოძრაობის შედეგია, რაც უნდა განვასხვავოთ თვით ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილებისაგან. სხვა სიტყვებით რომ ვთქვათ, ერთობლივი მიწოდების არსებული მრუდი ადგენს დამოკიდებულებას ფასების დონესა და ეროვნული წარმოების მოცულობას შორის, სხვა თანაბარ პირობებში. მაგრამ როდესაც ერთი ან რამდენიმე ამ „სხვა პირობათაგანი" იცვლება, გადაინაცვლებს თვით ერთობლივი მიწოდების მრუდიც. მრუდის გადაადგილება 11-4 ნახაზზე AS_1-დან AS_2 -სკენ მიუთითებს ერთობლივი მიწოდების გადიდებაზე. ერთობლივი მიწოდების მრუდთა შუალედურ და კლასიკურ მონაკვეთზე იგი გადაინაცვლებს მარჯვნივ, რაც იმაზე მიუთითებს, რომ ყველა საწარმო ერთად აღებული ეროვნული პროდუქტის მეტ რეალურ მოცულობას აწარმოებს, ვიდრე უწინ, ფასების მოცემული დონის პირობებში. ერთობლივი მიწოდების მრუდის კეინსურ მონაკვეთზე, ერთობლივი მიწოდების გადიღება ნიშნავს ფასე-



ნახაზი 11-4. ერთობლივი მიწოდების ცვლილებები.

ერთობლივი მიწოდების ერთი ან რამდენიმე არასაფასო ფაქტორის მოქმედება, რომლებიც 11-2-ე ცხრილშია ჩამოთვლილი, იწვევს ერთობლივი მიწოდების გადაადგილებას. ერთობლივი მიწოდების გადიდება ნაჩვენებია როგორც AS მრუდის გადაადგილება $AS1$ -დან $AS2$ -სკენ; ერთობლივი მიწოდების შემცირება როგორც გადაადგილება $AS1$ -დან $AS3$-სკენ მარცხნივ.

ბის დონის შემცირებას ეროვნული წარმოების სხვადასხვა დონის პირობებში(ერთობლივი მიწოდების დაღმავალი მრუდი). მოხერხებულობისათვის ერთობლივი მიწოდების გადიდებას ჩვენ ვუწოდებთ მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას და არა გადახრას მარჯვნივ და ქვემოთ. და პირიქით, მრუდის გადაადგილებას $AS1$ -დან $AS3$ -სკენ, ვუწოდებთ გადაადგილებას მარჯვნივ, რაც მიუთითებს ერთობლივი მიწოდების შემცირებაზე. ეს ნიშნავს, რომ ახლა საწარმოები გამოუშვებენ ეროვნული პროდუქტის ნაკლებ რეალურ მოცულობას, ვიდრე უწინ, ფასების მოცემული დონის პირობებში (ან უფრო მაღალ ფასებს დააწესებენ ეროვნული წარმოების მოცემული მოცულობის პირობებში).

11-2 ცხრილში ჩამოთვლილია ისეთი „სხვა პირობები“, რომელთა შეცვლისას ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაინაცვლებს. ამ ფაქტორებს **ერთობლივი მიწოდების არასაფასო ფაქტორები** ეწოდება, ვინაიდან ყველა მათგანი ერთად აღებული „განსაზღვრავს“ ან ადგენს ერთობლივი მიწოდების მრუდის მდგომარეობას. ცხრილში ნაჩვენებ ფაქტორებს, ერთი საერთო ნიშანი გააჩნიათ: როცა ისინი იცვლებიან, იცვლება პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებიც. წინა თავებში ჩვენ დავადგინეთ, რომ საწარმოთა გადაწყვეტილებები, რომლებიც მიწოდების მოცულობას შეეხებიან, მიიღებიან საწარმოო დანახარჯთა და შე-

მოსავლების დონეთა საფუძველზე. საწარმოები ესწრაფვიან მოგებას, რომელიც წარმოადგენს განსხვავებას პროდუქტის ფასსა და პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯებს შორის. საქონელზე ფასების გადიდების, ანუ ფასების უფრო მაღალი დონის შედეგად საწარმოები გაზრდიან წარმოების რეალურ მოცულობას. ხოლო ვიწრო ადგილები წარმოებაში ნიშნავს, რომ პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებს მომატების ტენდენცია გააჩნიათ, როდესაც წარმოება ფართოვდება სრული დასაქმების მიმართულებით. ამიტომ, ერთობლივი მიწოდების მრუდი შუალედურ მონაკვეთში ზევით გადაიხრება.

ცხრილი 11-2. ერთობლივი მიწოდების არასაფასო ფაქტორები: ფაქტორები, რომლებიც გადააადგილებენ ერთობლივი მიწოდების მრუდს

---

1. რესურსების ფასების ცვლილებები
ა) შიდა რესურსების არსებობა
1.მიწა
2.შრომითი რესურსები
3.კაპიტალი
4.მეწარმეობითი (შესაძლებლობები) უნარი
ბ) იმპორტული რესურსების ფასები
გ) ბაზრებზე ბატონობა
2. ცვლილებები მწარმოებლურობაში
3. სამართლებრივი ნორმების ცვლილებები
ა) საწარმოთა გადასახადები და სუბსიდიები
ბ) სახელმწიფო რეგულირება

ახლა უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ გარდა ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის ცვლილებებისა არის სხვა ფაქტორებიც, რომლებიც ცვლიან პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებს. ეს ფაქტორები ჩამოთვლილია 11-2 ცხრილში. როდესაც ერთი ან რამდენიმე ფაქტორი იცვლება, იცვლება პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებიც ფასების მოცემული დონის პირობებში. ეს ნიშნავს, რომ ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაინაცვლებს. უფრო ზუსტად რომ ვთქვათ, ასეთი ტიპის პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯების შემცირება გადააადგილებს ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ. და პირიქით, პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯთა გადიდება ერთობლივი მიწოდების მრუდს გადააადგილებს მარცხნივ. ვიმეორებთ: როდესაც პროდუქციის ერთეულის დანა-

ხარჯები იცვლებიან განსაზღვრულ ფაქტორთა ზეგავლენით, გარდა ეროვნული წარმოების მოცულობის ცვლილებისა, ყველა ფირმა ერთად აღებული, ცვლის წარმოების ეროვნულ დონეს, რომელსაც ისინი აწარმოებენ ფასების მოცემული დონის პირობებში.

ჩვენ უნდა დავადგინოთ თუ როგორ ზემოქმედებს პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებზე ერთობლივი მიწოდების გადამწევი ბერკეტები, რომლებიც 11-2 ცხრილშია ჩამოთვლილი და თვით ამით, როგორ გადააადგილებს ერთობლივი მიწოდების მრუდს.

რესურსების ფასები. რესურსების ფასები-ეს პროდუქციის ფასებისაგან განსხვავებით-ერთობლივი მიწოდების მნიშვნელოვანი არასაფასო ფაქტორია. სხვა თანაბარ პირობებში, რესურსებზე ფასების მომატება იწვევს პროდუქციის ერთეულის დანახარჯების გადიდებას და ერთობლივი მიწოდების შემცირებას. რესურსების ფასების შემცირება კი საპირისპირო შედეგს იწვევს. ახლა განვიხილოთ სხვა ფაქტორები, რომლებიც გავლენას ახდენენ რესურსების ფასებზე: შიდა რესურსების არსებობა, იმპორტული რესურსების ფასები და ბაზარზე ბატონობა.

შიდა რესურსების არსებობა. მე-2 თავში ჩვენ აღვნიშნავდით, რომ საზოგადოების წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი გადაადგილდებოდა არსებული რესურსების გადიდების შემთხვევაში. წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის მარჯვნივ გადაადგილება იწვევს ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილებასაც ამავე მიმართულებით. შიდა რესურსების მიწოდების გადიდება ამცირებს მათზე ფასებს, რის შედეგადაც მცირდება პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები. შესაბამისად, ფასების ნებისმიერი დონის პირობებში ყველა ფირმა გამოუშვებს და ბაზარზე გამოიტანს ეროვნული პროდუქტის დიდ რეალურ მოცულობას, ვიდრე უწინ. და პირიქით, რესურსების მიწოდების შემცირება გამოიწვევს ფასების გადიდებას და ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადააადგილებას.

როგორ გადააადგილებს ერთობლივი მიწოდების მრუდს ისეთი რესურსების ცვლილებები, როგორიცაა მიწა, სამუშაო ძალა, კაპიტალი და მეწარმეობითი უნარი? რამდენიმე მაგალითი უპასუხებს ამ კითხვაზე.

1. მიწა. მიწის რესურსები შეიძლება გაიზარდოს სასარგებლო წიაღისეულის აღმოჩენით, მორწყვით, ტექნიკური სრულყოფით, რომელიც საშუალებას მოგვცემს ის, რაც ადრე "არარესურსს" წარმოადგენდა, წარმოების ფასეულ ფაქტორად გადავაქციოთ. მიწის რესურსების გადიდება გამოიწვევს მიწაზე დანახარჯების, და, შესაბამისად, პროდუქციის ერთეულის დანახარჯების შემცირებას. მაგალითად, ვარაუდობენ, რომ ფართოდ ხელმისაწვდომი მასალების აღმოჩენა, რომლებიც დაბალი

ტემპერატურის პირობებში ზეგამტარუნარიანი არიან, საბოლოო ანგარიშით იწვევენ პროდუქციის ერთეულის დანახარჯების შემცირებას, რამდენადაც შეამცირებს ელექტროენერგიის დანახარჯებს გადაცემისას. ამის შედეგად ელექტროენერგიის ფასი შემცირდება, რაც გაზრდის ერთობლივ მიწოდებას.

შეიძლება ასევე ორი მაგალითის მოტანა, რომელიც მოწმობს მიწის რესურსების შემცირებას: 1. მიწისქვეშა წყლების გავრცელებული გამოლევა ირიგაციის გამო და 2. ნიადაგის ზედა ფენის დანაკარგები ინტენსიური მიწათმოქმედების გამო. საბოლოო ანგარიშში, ყოველ ამ ფაქტორს შეუძლია ასწიოს რესურსების ფასი და ერთობლივი მიწოდება გადააადგილოს მარცხნივ.

2. შრომითი რესურსები. საწარმოთა დანახარჯების 70% ხმარდება მუშათა და მოსამსახურეთა ხელფასს. მაშასადამე, სხვა თანაბარ პირობებში, ხელფასის ცვლილებები არსებით გავლენას ახდენს პროდუქციის ეთეულის დანახარჯებზე და ერთობლივი მიწოდების მრუდის ხასიათზე. არსებული შრომითი რესურსების გადიდება გამოიწვევს სამუშაო ძალის ფასის შემცირებას, ხოლო მათი შემცირება-ამ ფასის გადიდებას. მაგალითი: ქალების მოზღვავებამ სამუშაო ძალის შემადგენლობაში აშშ-ში უკანასკნელი ორი ათეული წლის მანძილზე ხელი შეუწყო ხელფასის შემცირებას და გაზარდა ერთობლივი მიწოდება. მუშათა ემიგრაცია საზღვარგარეთიდან ამერიკის მოელი ისტორიის მანძილზე ასევე ადიდებდა არსებულ შრომით რესურსებს. და პირიქით, აშშ დიდმა დანაკარგებმა მეორე მსოფლიო ომში, გამოიწვიეს შრომითი რესურსების მნიშვნელოვანი შემცირება ომისშემდგომ წლებში და ამით პროდუქციის ერთეულის დანახარჯების გადიდება. ეხლანდელ პერიოდში "სპიდის" ეპიდემია საშუაო ძალის მიწოდების შემცირებით იმუქრება და ამიტომ შესაძლოა შეამციროს ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის ერთობლივი მიწოდება.

3. კაპიტალი. ერთობლივ მიწოდებას გადიდების ტენდენცია გააჩნია, როცა საზოგადოება ზრდის კაპიტალის მარაგებს. ეს მაშინ მოხდება, თუ საზოგადოება გადაწყვეტს თავისი შემოსავლის დიდი ნაწილის ეკონომიას და საკუთარი დაგროვების წარმართვას საინოვაციო საქონელთა შესაძენად. ზუსტად ასევე, კაპიტალის ხარისხის გაუმჯობესებისას წარმოების დანახარჯები მცირდება, ხოლო ერთობლივი მიწოდება იზრდება. მაგალითად, ფირმებმა რამდენიმე წლის მანძილზე ცუდი ხარისხის მოწყობილობა ახლით, უფრო სრულყოფლით შეცვალეს. და პირიქით, ერთობლივი მიწოდება შემცირდება თუ ქვეყნის კაპიტალის რაოდენობა შემცირდება და ხარისხი გაუარესდება. მაგალითად, აშშ-ში

30-ანი წლების "დიდი დეპრესიის" პერიოდში მოწყობილობა გაუარესდა იქიტომ, რომ ახალი შესყიდვები არასაკმარისი აღმოჩნდა მოძველებული და გაცვეთილი მანქანებისა და მოწყობილობების კომპენსირებისათვის.

4. მეწარმეობითი (შესაძლებლობები) უნარი. და ბოლოს, აღვნიშნავთ, რომ გერგილიან ადამიანთა რაოდენობა ეკონომიკაში დროთა ძანძილზე იცვლება და ამიტომ ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაინაცვლებს. მაგალითად, შესაძლოა, რომ ის დიდი ყურადღება, რომელსაც მასობრივი ინფორმაციის საშუალებები უკანასკნელ ხანს უთმობენ მათ, ვინც თავისი გერგილიანობით დიდი ქონება დააგროვა, გაზრდის იმათ რიცხვს, ვინც სამეწარმეო საქმიანობისაკენ მიილტვის და ესეც გადააადგილებს ერთობლივი მიწოდების მრუდს.

ფასები იმპორტულ რესურსებზე. ისე როგორც საზღვარგარეთ, ამა თუ იმ ამერიკულ საქონელზე მოთხოვნა ხელს უწყობს ერთობლივი მოთხოვნის გადიდებას, საზღვარგარეთიდან რესურსების იმპორტიც ხელს უწყობს ამერიკული ერთობლივი მიწოდების გადიდებას. რესურსები, იქნებიან ისინი სამამულო თუ იმპორტული, ადიდებენ ქვეყნის საწარმოო სიმძლავრეებს. იმპორტული რესურსები ამცირებენ ხარჯებს და ამიტომ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის ერთეულის დანახარჯებსაც. აქედან ჩვენ შეგვიძლია გავაკეთოთ შემდეგი დასკვნა: ფასების შემცირება იმპორტულ რესურსებზე ადიდებს ჩვენს ერთობლივ მიწოდებას; ამ რესურსებზე ფასების გადიდება კი ამცირებს ჩვენს ერთობლივ მიწოდებას.

ამასწინათ წარმოშობილი ფაქტორი, რომელიც პერიოდულად იწვევს იმპორტული რესურსების ფასთა ცვლილებას, ვალუტის კურსის მერყეობაა. იმის გასაგებად, თუ როგორ ხდება ეს, დავუშვათ, რომ უცხოური ვალუტის ფასი დოლარის მიმართ დაეცა, ანუ დოლარის ღირებულება გაიზარდა. ეს საშუალებას მისცემს ამერიკულ ფირმებს უფრო მეტი უცხოური ვალუტა მიიღონ ყოველ ამერიკულ დოლარზე. ეს ნიშნავს, რომ ამერიკელი მწარმოებლებისათვის იმპორტული რესურსების ფასი დოლარებში დაეცემა. ამ პირობებში ამერიკული ფირმები გაზრდიან უცხოური რესურსების იმპორტს და შეამცირებენ პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებს მისი მოცულობის მოცემული დონის პირობებში. ვიმეორებთ: პროდუქციის ერთეულის ასეთი დანახარჯები ერთობლივი მიწოდების მრუდს ამერიკაში გადააადგილებს მარჯვნივ. და პირიქით, დოლართან შედარებით უცხოური ვალუტის ფასის გადიდების შემთხვევაში იმპორტული რესურსების ფასები გაიზრდება. ამის შედეგად ამ რესურსების იმპორტი მცირდება, პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები

აიწევს ზევით და ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაადგილდება მარცხნივ.

ბაზარზე ბატონობა. რესურსების მიმწოდებელთა ბაზარზე ბატონობის ანუ საბაზრო მონოპოლიის შესუსტებამ ან გაძლიერებამ შეესაძლოა ასევე გავლენა იქონიოს რესურსების ფასებზე და ერთობლივ მიწოდებაზე. ბაზარზე ბატონობა-ნიშნავს იმაზე უფრო მაღალი ფასების დაწესებას, ვიდრე იქნებოდა კონკურენციის შემთხვევაში. ამის ნათელი მაგალითია, ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების საბაზრო მონოპოლიის აღმოცენება და კრახი უკანასკნელი 20 წლის მანძილზე. ნავთობის ფასების ათმაგი გაზრდა, რომელსაც ამ ქვეყნებმა 70-იან წლებში მიაღწიეს, აშშ-ს ეკონომიკასაც შეეხო და მნიშვნელოვნად გაადიდა პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები და ამერიკის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარცხნივ გადასწია. და პირიქით, ბაზარზე ამ ქვეყნების ბატონობის შესუსტებამ 80-იან წლებში გამოიწვია საქონელთა წარმოებისა და ტრანსპორტირების ღირებულების შემცირება. ამის პირდაპირი შედეგი გახდა ამერიკის ერთობლივი მიწოდების შემცირება.

პროფკავშირების საბაზრო მონოპოლიის შესუსტება ან გაძლიერება ასევე ზემოქმედებს ერთობლივი მიწოდების მრუდზე. ზოგიერთი მიმომხილველი თვლის, რომ პროფკავშირების გავლენის გაძლიერებამ 70-იან წლებში გამოიწვია ამ პროფკავშირების წევრებისა და სხვა მუშათა ხელფასს შორის გარღვევა. ხელფასის ამ მომატებას შეეძლო გაეზარდა პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები და გამოეწვია ერთობლივი მიწოდების გადაადგილება მარცხნივ, ხოლო 80-იან წლებში პროფკავშირების ზეგავლენა მნიშვნელოვნად შესუსტდა. ამიტომ მრეწველობის მრავალ დარგში პროფკავშირის წევრთა შრომის ფასი დაეცა, რამაც გამოიწვია პროდუქციის ერთეულის დანახარჯების შემცირება.ამის შედეგად ერთობლივი მიწოდება გაიზარდა.

მწარმოებლურობა. მწარმოებლურობა ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის შეფარდებაა გამოყენებული რესურსების მოცულობასთან. სხვა სიტყვებით, **მწარმოებლურობა** დანახარჯთა ერთეულზე გამოშვების ანუ წარმოების რეალური მოცულობის საშუალო მაჩვენებელია.

$$\text{მწარმოებლურობა} = \frac{\text{წარმოების რეალური მოცულობა}}{\text{დანახარჯები}}$$

მწარმოებლურობის გადიდება ნიშნავს, რომ რესურსების არსებული მოცულობით ან დანახარჯებით შესაძლოა მივიღოთ ეროვნული წარმოების მეტი რეალური მოცულობა.

როგორ ზემოქმედებს მწარმოებლურობის გადიდება ერთობლივი მიწოდების მრუდზე? უწინარეს ყოვლისა, უნდა გავარკვიოთ როგორ იცვლება დანახარჯები პროდუქციის ერთეულზე მწარმოებლურობის ცვლილების შედეგად. დავუშვათ, რომ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა ჰიპოთეზურ ეკონომიკაში 10 ერთეულის ტოლია, ამ რაოდენობის პროდუქტის წარმოებისათვის საჭირო რესურსები 5 ერთეულს შეადგენს, ხოლო რესურსების ყოველი ერთეულის ფასი 2 დოლარია. ჩვენ დავინახავთ, რომ მწარმოებლურობა ანუ დანახარჯთა ერთეულზე პროდუქციის გამოშვება 2-ის ტოლია (=10:5). როგორი იქნება პროდუქციის ერთეულის ღირებულება? პასუხი შეიძლება მოიძებნოს შემდეგი ფორმულის დახმარებით:

$$\text{პროდუქციის ერთეულის ღირებულება} = \frac{\text{რესურსების საერთო ღირებულება}}{\text{პროდუქციის ერთეული}}$$

მოცემულ შემთხვევაში პროდუქციის ერთეულის ღირებულება უდრის ერთ დოლარს, რომელიც მიიღება დანახარჯთა გაყოფით რესურსებზე, რომელიც ტოლია 10 დოლარი (=2 დოლ. X დანახარჯთა 5 ერთეულზე) გაყოფილი პროდუქციის 10 ერთეულზე.

ახლა დავუშვათ, რომ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა გაორმაგდა და 20 ერთეულს მიაღწია, ხოლო ფასი და რესურსების რაოდენობა უცვლელი დარჩა, 2 დოლარი და 5 ერთეული. ეს ნიშნავს, რომ მწარმოებლურობა 2-დან (=10:5). 4-მდე (=20:5). გაიზრდება. რამდენადაც რესურსების საერთო ღირებულება 10 დოლარის ტოლი რჩება (= 2 დოლ. X 5 დანახარჯთა ერთეულზე) , პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები 1 დოლარიდან 50 ცენტამდე შემცირდება (რესურსების ღირებულება - 10 დოლარი : პროდუქციის 20 ერთეულზე).

<u>დასკვნა: პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯთა შემცირების პირობებში მწარმოებლურობის გადიდება გამოიწვევს ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებას, და პირიქით, მწარმოებლურობის შემცირება გამოიწვევს პროდუქციის ერთეულის დანახარჯების გადიდებას და ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადაწევას.</u>

21-ე თავში ჩვენ ვაჩვენებთ, რომ მწარმოებლურობის გადიდება ძირითადი ფაქტორია, რომელიც განსაზღვრავს ერთობლივი მიწოდების ხანგრძლივ ზრდას აშშ-ში და ეროვნული წარმოების რეალური მოცუ-

ლობის შესაბამის ხრდასაც. სხვა თანაბარ პირობებში, ისეთ ფაქტორთა ურთიერთზემოქმედება, როგორიცაა ერთ მუშაზე დიდი რაოდენობის მექანიზმებისა და მოწყობილობის გამოყენება, წარმოებრივი ტექნოლოგიის სრულყოფა, უფრო განათლებული და განსწავლული სამუშაო ძალა, საწარმოთა ფორმების სრულყოფა, იწვევს მწარმოებლურობის გადიდებას და ერთობლივი მიწოდების ზრდას.

სამართლებრივი ნორმების ცვლილებები. ცვლილებებს სამართლებრივ ნორმებში, რომელთა შესაბამისად ფუნქციონირებს ყველა საწარმო, შეუძლიათ შეცვალონ ერთეულის დანახარჯები და გადააადგილონ ერთობლივი მიწოდების მრუდი. არსებობს ასეთ ცვლილებათა ორი კატეგორია: 1. გადასახადებისა და სუბსიდიების შეცვლა და 2. რეგულირების ხასიათის შეცვლა.

გადასახადები და სუბსიდიები. საწარმოთა ისეთი გადასახადების გადიდებას, როგორიცაა ბრუნვის გადასახადი, სააქციზო მოსაკრებლები, სოციალური უზრუნველყოფის გადასახადი, ისევე როგორც ხელფასის მომატებას, შეუძლია გაადიდოს პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები და შეამციროს ერთობლივი მიწოდება. მაგალითად, საწარმოთა სოციალური უზრუნველყოფის გადასახადის გადიდება, გაზრდის წარმოებრივ დანახარჯებს და შეამცირებს ერთობლივ მიწოდებას. ბიზნესის სუბსიდიები ანუ ფირმისადმი პირდაპირი სამთავრობო მისაცემლები ან საგადასახადო განაკვეთების შემცირება, ასევე შეამცირებს წარმოების ხარჯებს და გაადიდებს ერთობლივ მიწოდებას. მაგალითად, 70-იან წლებში სახელმწიფო სუბსიდიებს აძლევდა ელექტროენერგიის მწარმოებლებს, რომლებიც იყენებდნენ ისეთ ალტერნატიულ წყაროებს, როგორიცაა ქარი, ფიქალები ან შხის ენერგია. ამოცანა წარმოების ხარჯების შემცირება და ენერგიის მიწოდების ისეთი წყაროების განვითარებისადმი ხელის შეწყობა იყო, რომელთაც შეეძლებოდათ ნავთობისა და ბუნებრივი გაზის შეცვლა. იმ ზომით, რა ზომითაც ამ სუბსიდიებმა მიზანს მიაღწიეს, ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაინაცვლებდა მარჯვნივ.

სახელმწიფო რეგულირება. უმეტეს შემთხვევაში საწარმოებს ძვირი უჯდებათ სახელმწიფო რეგულირება. იგი ადიდებს წარმოების ხარჯებს პროდუქციის ერთეულზე და ერთობლივი მიწოდების მრუდს გადაადგილებს მარცხნივ. მიწოდების და დერეგულირების კონცეფციის ეკონომიკის მიმდევრები ამტკიცებენ რომ ეფექტიანობის გადიდებით და კანონმდებლობულ სამუშაოთა მოცულობის შემცირებით, რომელიც გარდაუვალია მაღალრეგულირებადი ეკონომიკის პირობებში, დერეგულირება შეამცირებს დანახარჯებს პროდუქციის ერთეულზე. და პირიქით, რეგუ-

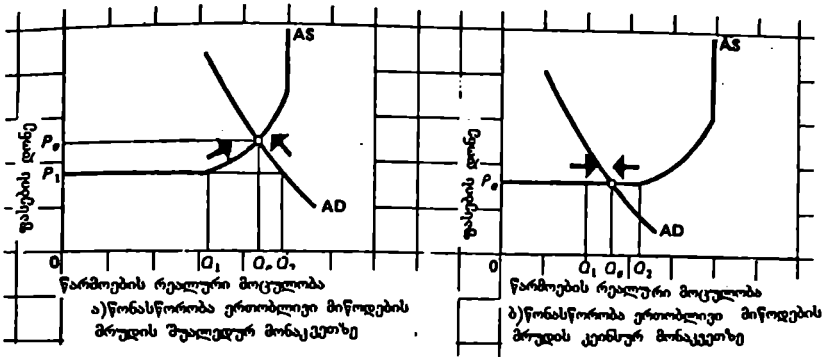
ლირების გაძლიერება გამოიწვევს წარმოების ხარჯების გადიდებას და ერთობლივი მიწოდების შემცირებას.

დასკვნა. მოდით შევაჯამოთ ერთობლივი მიწოდების ანალიზი. ჯერ ერთი, ერთობლივი მიწოდების მრუდი შედგება სამი მკაფიოდ გამოხატული მონაკვეთისაგან: კეინსურის (ჰორიზონტალური), შუალედურის (აღმავალი) და კლასიკურისაგან (ვერტიკალური). იგულისხმება, რომ შუალედურ მონაკვეთზე პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები, და მაშასადამე, ფასების დონეც იზრდება, როდესაც წარმოება ფართოვდება თავისი პოტენციური დონისაკენ ლტოლვით.. მაგრამ არსებობს სხვა ფაქტორებიც, რომლებიც დაკავშირებული არაა წარმოების რეალურ მოცულობასთან და ზეგავლენას არ ახდენენ პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებზე. ამ ფაქტორებს მიეკუთვნება რესურსების ფასები, მწარმოებლურობა და სამართლებრივი ნორმები, ანუ ერთობლივი მიწოდების არასაფასო ფაქტორები, რომლებიც ჩამოთვლილია 11-2 ცხრილში. როცა ერთი ან რამდენიმე ფაქტორი იცვლება, ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი დაბლა ეცემა. ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაწევა პროდუქციის ერთეულზე დაბალ დანახარჯებზე და ერთობლივი მიწოდების გადიდებაზე მიუთითებს. მეორე მხრივ, ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაწევა ნიშნავს პროდუქციის ერთეულზე უფრო მაღალ დანახარჯებს და ერთობლივი მიწოდების შემცირებას.

წონასწორობა: წარმოების რეალური მოცულობა და ფასების დონე

მე-4 თავში დავინახეთ, რომ მოცემული საქონლის მოთხოვნისა და მიწოდების მრუდთა გადაკვეთა განსაზღვრავს წონასწორობის ფასსა და მოცემული პროდუქტის წარმოებულ მოცულობას. აქვე, როგორც 11-5ა და 11-5ბ ნახაზზეა ნაჩვენები, ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდთა გადაკვეთა განსაზღვრავს **ფასების წონასწორობით დონესა და ეროვნული წარმოების წონასწორობით რეალურ მოცულობას.**

თავდაპირველად განვიხილოთ ნახ. 11-5ა, რომელზეც ერთობლივი მოიხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდები გადაიკვეთებიან შუალედურ მონაკვეთზე. ჩვენ ვხედავთ, რომ წონასწორობითი ფასი და ეროვნული წარმოების წონასწორობითი მოცულობა აღნიშნულია შესაბამისად P_e და Q_e - თი. იმისათვის რომ ცარჩვენოთ თუ რატომ წარ-



ნახაზი.11-5. ფასების წონასწორობითი დონე და ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა.

ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდთა გადაკვეთა გვიჩვენებს ფასების წონასწორობით დონეს და ეროვნული წარმოების წონასწორობით რეალურ მოცულობას. მე-11-5ა ნახაზზე ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდები გადაიკვეთებიან შუალედურ მონაკვეთზე. ფასების დონეთა ცვლილება გამორიცხავს ჭარბწარმოებას ან საქონელთა ნაკლებწარმოებას; მე-11-5ბ ნახაზზე ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდები გადაიკვეთებიან კეინსურ მონაკვეთზე; ეროვნული წარმოების რეალური პოცულობისაკენ მოძრაობას თან არ ახლავს ფასების დონის შეცვლა.

მოადგენს P_e წონასწორობით ფასს, ხოლო Q_e -ეროვნული წარმოების წონასწორობით რეალურ მოცულობას, დავუშვათ, რომ ფასების დონე აღნიშნულია P_1-ით და არა P_e -თი. ერთობლივი მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს, რომ ფასის P_1 დონის პირობებში საწარმოები არ გადააჭარბებენ Q_1-ის ტოლ ეროვნული პროდუქტის რეალურ მოცულობას. რეალური პროდუქტის რა მოცულობას შეიძენენ მომხმარებლები ქვეყნის შიგნით, ფირმები და მთავრობა., ასევე უცხოური მყიდველები P_1 პირობებში? ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი პასუხობს - Q_2 - ს . ეროვნული წარმოების არსებული რეალური მოცულობის მყიდველებს შორის კონკურენცია გაზრდის ფასების დონეს P_e -მდე. როგორც 11-5ა ნახაზის ისრები გვიჩვენებს, ფასების დონის გადიდება P_1 -დან P_e -მდე მწარმოებლებს აიძულებს გაადიდონ პროდუქციის მოცულობა Q_1 -დან Q_e - მდე, ხოლო მომხმარებლებს -შეამცირონ სასურველი საყიდლების მასშტაბები Q_2 -დან Q_e - მდე. როდესაც წარმოებული და ნაყიდი პრო-

დუქტების რეალური მოცულობები ტოლი იქნებიან, ეკონომიკაში წონასწორობა დამყარდება.

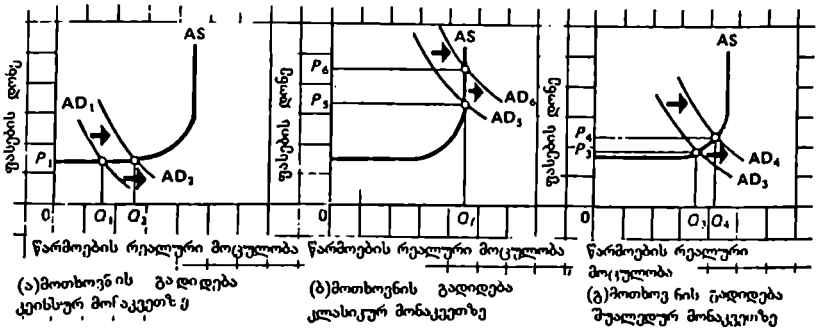
11-5 ბ ნახაზზე ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი გადაჰკვეთს ერთობლივი მიწოდების მრუდს კეინსურ მონაკვეთზე, ან იქ, სადაც მრუდი ჰორიზონტალურია. ამ კონკრეტულ შემთხვევაში ფასების დონე არავითარ როლს არ ასრულებს ეროვნული წარმოების წონასწორობითი რეალური მოცულობის შექმნაში. იმის გასაგებად თუ რატომ ხდება ასე, თავიდან აღვნიშნავთ, რომ 11-5 ნახაზზე წონასწორობითი ფასი და ეროვნული წარმოების რეალური წონასწორობითი მოცულობა აღნიშნულია P_e და Q_e -თი. თუ მრეწველური სექტორი ეროვნული პროდუქტის უფრო მეტ Q_2 მოცულობას გამოუშვებს, იგი არ გაიყიდება. ერთობლივი მოთხოვნა საკმარისი არ აღმოჩნდება ბაზარზე მთელი ეროვნული პროდუქტის საყიდლად. საქონელთა არასასურველი მარაგების წარმოშობის გამო საწარმოები შეამცირებენ წარმოებას წონასწორობით Q_e დონემდე (რაც ნაჩვენებია მარცხნივ მიმართული ისრით) და ბაზარი დაცარიელდება და პირიქით, თუ ფირმები გამოუშვებენ ეროვნული წარმოების Q_1 მოცულობას, მათი მარაგები სწრაფად შემცირდება, იმიტომ რომ გაყიდვების მოცულობა წარმოების მოცულობაზე მეტი იქნება. ამიტომ ფირმები გააფართოებენ წარმოებას და ეროვნული პროდუქტის წარმოების მოცულობა გაიზრდება, როგორც ეს ნაჩვენებია მარჯვნივ მიმართული ისრით.

ცვლილებები წონასწორობაში

ანალიზის შემდგომ ეტაპზე ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდები გადავაადგილოთ და განვიხილოთ ამ მოვლენის ზეგავლენა ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობასა (და მაშასადამე, დასაქმებაზეც) და ფასების დონეზე.

ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება

დავუშვათ, რომ საოჯახო მეურნეობებმა და საწარმოებმა გადაწყვიტეს თავიანთი ხარჯების გადიდება, ე.ი. იყიდონ პროდუქციის დიდი



ნახ.11-6. ერთობლივი მოთხოვნის გადიდების შედეგები.

ერთობლივი მოთხოვნის გადიდების შედეგები დამოკიდებულია იმაზე თუ ერთობლივი მიწოდების მრუდის რომელ მონაკვეთზე სწარმოებს იგი: ა)ერთობლივი მიწოდების გადიდება კეინსურ (ჰორიზონტიალურ) მონაკვეთზე იწვევს ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის გადიდებას, მაგრამ არ ეხება ფასების დონეს; ბ)კლასიკურ (ვერტიკალურ) მონაკვეთზე ერთობლივი მოთხოვნის მიწოდება იწვევს ფასების დონის გადიდებას, ხოლო ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობას არ შეუძლია გაიიდეს "სრული დასაქმების პირობებში" საკუთარი დონიდან; გ)ერთობლივი მოთხოვნის გადიდება შუალედურ მონაკვეთში იწვევს როგორც ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის, ისე ფასების დონის ზრდას. ერთობლივი მოთხოვნის გადიდება 11-6ბ და 11-6გ ნახაზებზე მოუთითებს მოთხოვნის ინფლაციაზე.

მოცულობა ფასების მოცემული დონის პირობებში (ამით ერთობლივი მიწოდების მრუდი გადაინაცვლებს მარჯვნივ). რატომ შეუძლიათ მათ ასეთი გადაწყვეტილების მიღება? შესაძლო მიზეზები ჩამოთვლილია ერთობლივი მოთხოვნის არასაფასო ფაქტორების ცხრილში (ცხრილი 11-1). შესაძლოა მომხმარებლები უფრო ოპტიმისტურად შეხედავენ მომავალ ეკონომიკურ კონიუნქტურას. ეს წარმტაცი იმედები შეიძლება დაკავშირებული იყოს ახალ ტექნოლოგიურ მიღწევებთან, რომლებიც ითვალისწინებენ საქონელთა კონკურენტუნარიანობის გადიდებას როგორც საშინაო, ისე მსოფლიო ბაზარზე, და მაშასადამე, მომავალში რეალური შემოსავლების გადიდებას. ამის შედეგად მომხმარებლებს შეუძლიათ მეტი დახარჯონ (დაზოგონ ნაკლები) თავიანთი მიმდინარე შემოსავლებიდან. ასევე, ფირმებსაც შეიძლება იმედი ჰქონდეთ, რომ მომავალი საქმიანი კონიუნქტურა შესაძლებლობას მისცემს გაზარდონ მოგება ახალ მოწყობილობებში ახლანდელი ინვესტიციებისაგან. ამიტომ წარმოებრივ სიმძლავრეთა გასადიდებლად ისინი ზრდიან თავიანთ დანახარჯებს ინვესტიციებში. როგორც 11-6 ნახაზზეა მოცემული, ერთობ-

ლივი მოთხოვნის **გადიდების** განსაზღვრული შედეგები დამოკიდებულია იმისაგან თუ ერთობლივი მიწოდების რომელ მონაკვეთზე-კეინსურზე თუ კლასიკურზე-იმყოფება ეკონომიკა.

კეინსურ მონაკვეთზე (ნახ.11-ნა), რომელიც უმუშევრობის მაღალი დონით და გამოუყენებელ წარმოებრივ შესაძლებლობათა დიდი რაოდენობით გამოირჩევა, ერთობლივი მოთხოვნის გაფართოება (AD_1- დან AD_2-მდე) გამოიწვევს ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობისა (P_5- დან P_6-მდე) და დასაქმების არსებით გადიდებას ფასების დონის (P_1) ზრდის გარეშე. მაგრამ კლასიკურ მონაკვეთზე (ნახ. 11-ნბ) სამუშაო ძალა და კაპიტალი სრულად გამოიყენებიან და ერთობლივი მოთხოვნის გაფართოება (AD_3- დან AD_6-მდე) ზეგავლენას მოახდენს მხოლოდ ფასების დონეზე, (P_5- დან P_6-მდე) მისი მომატებით. ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა სრული დასაქმების Qf დონეზე დარჩება. შუალედურ მონაკვეთზე (ნახ.11-ნგ) ერთობლივი მოთხოვნის გაფართოება (AD_3- დან AD_4-მდე) გამოიწვევს ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობისა (Q_3- დან Q_4-მდე) და ფასების დონის (P_3- დან P_1-მდე) გადიდებას . ინფლაციის განხილვისას მე-10 თავში ჩვენ ვნახეთ, რომ ფასების დონის გადიდება, რომელიც დაკავშირებულია ერთობლივი მოთხოვნის გადიდებასთან, ერთობლივი მიწოდების მრუდთა როგორც კლასიკურ, ისე შუალედურ მონაკვეთებში გამოიწვევს **მოთხოვნის ინფლაციას**. ეს ნიშნავს, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილებანი გაადიდებენ ფასების დონეს.

„მბრუნავის“ ეფექტი

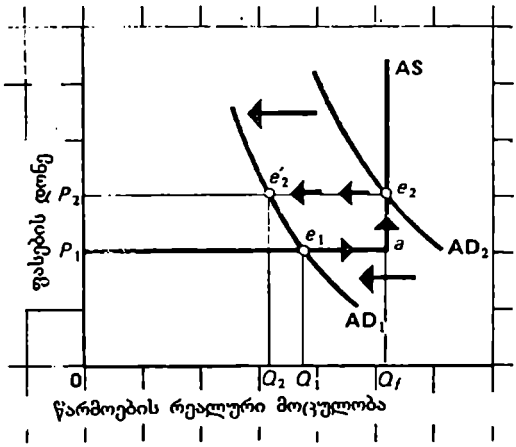
თუ ერთობლივი მოთხოვნა შემცირდება? ჩვენი მოდელი მიუთითებს რომ კეინსურ მონაკვეთზე ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა შემცირდება, ხოლო ფასების დონე უცვლელი დარჩება. კლასიკურ მონაკვეთში ფასები დაეცემა, ხოლო ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა სრული დასაქმების დონეზე დარჩება. შუალედურ მონაკვეთში მოდელი გულისხმობს, რომ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა და ფასების დონეც შემცირდება.

მაგრამ არის მნიშვნელოვანი, სიტუაციის გამართულებელი ფაქტორი, რომელიც სერიოზულ ეჭვებს იწვევს ერთობლივი მოთხოვნის შემცირების შედეგების პროგნოზების სისწორეში კლასიკურ და შუალედურ მო-

ნაკვეთებზე. ერთობლივი მოთხოვნის საპირისპირო მოძრაობამ AD_6-დან AD_5-მდე 11-6 ბ ნახაზზე და AD_4- დან AD_3-მდე 11-6გ ნახაზზე შეიძლება ვერ აღადგინოს თავდაპირველი წონასწორობა, უკიდურეს შემთხვევაში, დროის მოკლე მონაკვეთში. სირთულეე ისაა, რომ ფასები როგორც საქონელზე, ისე რესურსებზე „გაუბედავია", ანუ მოუქნელი ხდებიან და შემცირების მხარდ ტენდენციებს არ აყლენენ. ერთხელ გაზრდილი ეკონომიკური მაჩვენებლები აუცილებლად არ შემცირდებიან, უკიდურეს შემთხვევაში თავდაპირველ დონემდე. ამიტომ ზოგიერთი ეკონომისტი ასეთ ტენდენციაში **„მბრუნავის" ეფექტს** (მბრუნავი-მექანიზმია, რომელიც ბორბალს ატრიალებს წინ, მაგრამ არა უკან) ხედავს.

მბრუნავი მექანიზმის ეფექტის ზეგავლენა მოცემულია 11-7 ნახაზზე, სადაც სიმარტივისათვის გამოტოვებულია ერთობლივი მიწოდების მრუდის შუალედური მონაკვეთი. თუ ერთობლივი მოთხოვნა იზრდება AD_1- დან AD_2-მდე , ეკონომიკა მოძრაობს P_1Q_1 წონასწორობიდან e_1 წერტილზე კეინსურ მონაკვეთზე, ახალი P_2Qf წონასწორობის მიმართულებით e_2 წერტილზე კლასიკურ მონაკვეთზე. მაგრამ ფასები არ მცირდება ისე ადვილად, როგორც იზრდება, უკიდურეს შემთხვევაში დროის მოკლე მონაკვეთში. ამიტომ თუ ერთობლივი მოთხოვნა საპირისპირო მიმართულებით იმოძრაებს და შემცირდება AD_2- დან AD_1-მდე , ეკონომიკა <u>არ</u> დაუბრუნდება თავის პირვანდელ წონასწორობით მდგომარეობას e_1 წერტილზე. როგორც ჩანს, შენარჩუნებული იქნება ფასების ახალი უფრო მაღალი P_2 დონე (ფასები უკვე გაიზარდა P_1- დან P_2-მდე) და ამიტომ ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება ეკონომიკას გადაადგილებს წონასწორობის მდგომარეობისაკენ e_2 წერტილში. ფასების დონე დარჩება P_2 წერტილში, ხოლო ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა დაეცემა Q_2 -მდე .

სხვა სიტყვებით, შემცირების მიმართულებით ფასების არაელასტიურობის გამო ერთობლივი მიწოდების მრუდის კეინსური მონაკვეთი გადაადგილდა ფასების P_1 დონიდან P_2 დონისაკენ. იმის გამო, რომ ფასებს არ გააჩნიათ შემცირების ტენდენცია, კეინსურმა მონაკვეთმა იმდენად გადაიწია ზევით, რომ ერთობლივი მიწოდების მრუდი P_1aAS გადაადგილდა P_2e_2AS დონეზე. მოკლედ რომ ვთქვათ, არსებობს ასიმეტრია ერთობლივი მიწოდების გრაფიკში, რომელიც იმაში მდგომარეობს, რომ როდესაც ერთობლივი მოთხოვნის მოცულობა ფართოვდება, კეინსური მონაკვეთი გადაიხრება ზემოთ მსუბუქად და სწრაფად, მაგრამ



ნახაზი. 11-7. "მბრუნავის" ეფექტი.

ერთობლივი მოთხოვნის AD_1- დან AD_2-მდე გადიდების პირობებში წონასწორობითი მდებარეობა გადაინაცვლებს e_1 -დან e_2 -მდე. ამასთან, ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა გაიზრდება Q_1 -დან Q_f -მდე , ხოლო ფასების დონე P_1 -დან P_2 -მდე. მაგრამ თუ ფასებს შემცირების ტენდენცია არ გააჩნიათ, მაშინ ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება AD_2-დან AD_1-მდე ეკონომიროდესაც ერთობლივი მიწოდება მცირდება, ქვევით გადაიხრება ნელა ან საერთოდ არ გადაიხრება.

რატომ არა აქვთ ფასებს შემცირების ტენდენცია? ძნელია ამ კითხვაზე პასუხის გაცემა. ჯერ ერთი, ხელფასს, რომელიც, როგორც წესი, ფირმის საერთო დანახარჯების 75% და მეტს შეადგენს, შემცირების ტენდენცია არ გააჩნია, უკიდურეს შემთხვევაში რომელიღაც პერიოდში. ასეთი არაელასტიურობის პირობებში ფირმებს მეტისმეტად უძნელდებათ ფასების შემცირება და რენტაბელურად დარჩენა. მაგრამ რატომაა ხელფასი არაელასტიური? ჯერ ერთი, მუშათა ნაწილი მუშაობს პროფკავშირებთან ხალშეკრულებით, რომლის მიხედვითაც ხელფასის შემცირება ხელშეკრულების ვადაზე ადრე აკრძალულია. სხვათა შორის, კოლექტიური ხელშეკრულებები მრეწველობის ძირითად დარგებში არაიშვიათად 3 წლით იდება. ხოლო მუშათა ხელფასი, რომლებიც პროფკავშირებში არ არიან გაერთიანებული, როგორც წესი, წელიწადში ერთხელ იცვლება და არა კვარტალებისა და თვეების მიხედვით.

ხელფასის არაელასტიურობა იზრდება იმის გამო, რომ მეწარმეებს შეიძლება არ მოუნდეთ განაკვეთის გადიდება. მაგრამ არსებობს ამის ორი მიზეზი. ერთი მხრივ, უფრო დაბალ ხელფასს სავსებით შეუძლია

ნეგატიური ზემოქმედება მუშის მორალურ მდგომარეობაზე, და მაშასადამე, შრომის მწარმოებლობაზეც (ერთი მუშის გამომუშავება). მაშინ როცა უფრო დაბალ ხელფასს პროდუქციის ერთეულზე შრომითი დანახარჯების შემცირების ტენდენცია გააჩნია, უფრო დაბალ შრომის მწარმოებლურობას პროდუქციის ერთეულზე შრომითი დანახარჯების გადიდების ტენდენცია ექნება. ბუნებრივია, დამქირავებელს ეშინია, რომ მეორე ტენდენცია პირველზე ძლიერი აღმოჩნდეს და რომ ხელფასის დაბალი განაკვეთები გაადიდებენ და არ შეამცირებენ შრომით დანახარჯებს პროდუქციის ერთეულზე.

უფრო მეტიც, დამქირავებელთა უმრავლესობამ "კაპიტალი დააბანდეს" მუშათა სწავლებაზე და გამოცდილების მუშებზე გადაცემაზე. თუ ისინი გადაწყვეტენ ხელფასის შემცირებას ერთობლივი მიწოდების შემცირების პირობებში, მოსალოდნელი იქნება, რომ ისინი დაკარგავენ მუშებს მეტ-ნაკლები მოულოდნელობით-შეიძლება წავიდნენ როგორც მაღალკვალიფიციური მუშები, ისე შედარებით დაბალკვალიფიციურებიც. დამქირავებლის დანაკარგები, რომელმაც კაპიტალი დააბანდა მაღალკვალიფიციურ მუშათა სწავლებაზე, სხვა ფირმებში მათ მიერ სამუშაოს შოვნის შესაძლებლობის პირდაპირპროპორციულია. უფრო სწორია ხელფასის სიდიდის შენარჩუნება და მუშათა განთავისუფლება მათი სტაჟის მიხედვით. როგორც წესი, ნაკლები შრომითი სტაჟის განთავისუფლებული მუშები ნაკლებკვალიფიციური არიან, რომელთა სწავლებაში დამქირავებელმა შედარებით მცირე კაპიტალი დააბანდა. უნდა აღინიშნოს ისიც, რომ მინიმალური ხელფასი სამართლებრივ საფუძველს უქმნის ყველაზე ნაკლები კვალიფიკაციის მუშების ხელფასს. მნიშვნელოვანია, რომ წარმოებრივ დანახარჯთა არაელასტიურობა შემცირების მიმართულებით გამოიწვევს საქონლის ფასების მოუქნელობას.

ფასების მოუქნელობის მეორე ახსნა შემცირების მიმართულებით ისაა, რომ მრავალ ფირმას საკმაო მონოპოლიური ძალაუფლება გააჩნია წინ აღუდგეს ფასების შემცირებას, მოთხოვნის შემცირების პერიოდში. სასარგებლოა 10-3 ნახაზში კიდევ ერთხელ ჩახედვა. ერთობლივი მოთხოვნის კატასტროფული დაქვეითების მიუხედავად 1929-1933 წლებში, სასოფლო-სამეურნეო იარაღების, ავტოსატრანსპორტო საშუალებების მწარმოებელ ფირმებს, ცემენტისა და ფოლადსამსხმელო ქარხნებს და მრეწველობის სხვა დარგებს დიდი შესაძლებლობები გააჩნდათ წინ აღდგომოდნენ ფასების შემცირებას, ალტერნატივის სახით წარმოებისა და დასაქმების დიდი შემცირების არჩევით.

ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილება

განვიხილოთ ჰიპოთეზური სიტუაციები და ავხსნათ თუ როგორ ზეგმოქმედებს ერთობლივი მიწოდების ცვლილებები ფასების წონასწორობით დონეზე და ეროვნული წარმოების წონასწორობით რეალურ მოცულობაზე.

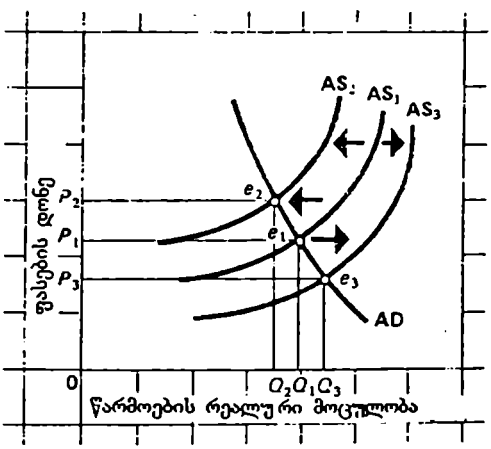
ჯერ ერთი, დავუშვათ, რომ უცხოელმა მიმწოდებლებმა მნიშვნელოვნად გაზარდეს საიმპორტო ნავთობის ფასი, როგორც გააკეთეს ნავთობის ექსპორტიორმა ქვეყნებმა 1973-1974 და 1979-1980 წლებში. ფასების გადიდებამ ენერგორესურსებზე დაღი დაამჩნიეს მთელ მსოფლიო ეკონომიკას და გაზარდა ფაქტობრივად ყველა სამამულო და საიმპორტო რესურსების წარმოებისა და განაწილების დანახარჯები. ამრიგად, სამამულო პროდუქციის ერთეულის დანახარჯები წარმოების ყველა დონეზე გაიზარდა. ამიტომ, ამერიკის ერთობლივი მიწოდების მრუდმა გადაიწია მარცხნივ (მრუდის გადაწევა , ნახ.11-8). კიდევ ერთხელ დავუბრუნდეთ ინფლაციის ტიპების ანალიზს, რომელიც მოცემულია მე-10 თავში და დავინახავთ, რომ ფასების დონის გადიდება ასეთ სიტუაციაში აშკარად წარმოადგენს **წარმოების დანახარჯებით გამოწვეულ ინფლაციას**.

აღვნიშნოთ, რომ მოცემული ერთობლივი მოთხოვნის პირობებში ერთობლივ გადაადგილებათა შედეგები ორმაგად ნეგატიურია როდესაც ერთობლივი მიწოდება გადაადგლდება Q_1- დან Q_2-მდე , ხოლო ფასების დონე იზრდება P_1- დან P_2-მდე , დასაქმება მცირდება და წარმოიშობა ინფლაცია. ასეთ შეხამებას "სტაგფლაცია" ეწოდება. ამ პრობლემას მე-19 თავში დაწვრილებით განვიხილავთ .

მეორე სიტუაცია. დავუშვათ, რომ 11-2 ცხრილში ნამოთვლილი ეროეროი ფაქტორი იცვლება, იწვევს რა ერთობლივი მიწოდების გადიდებას. მაგალითად, მკვეთრად იზრდება მწარმოებლურობა, რომელიც იწვევს მუშათა ხელფასის გადიდებას. ან მაგალითად, ჩვენი იმიგრაციული კანონების ლიბერალიზაციის შედეგად იზრდება შრომის მიწოდება, რაც იწვევს ხელფასის განაკვეთების შემცირებას. ან, ბოლოს, მცირდება საწარმოთა გადასახადები, რაც ამცირებს პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებს (გადასახადი ბი'ზნესის მიერ განიხილება როგორც დანახარჯი) გადააადგილებს რა ერთობლივი მიწოდების მრუდს მარჯვნივ. 11-8 ნახაზზე, ვხედავთ, რომ ერთობლივი მიწოდების გადაადგილდება AS_1- დან AS_2-მდე მიუთითებს ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის გადიდებაზე Q_1- დან Q_2-მდე -ფასებისა და ხელფასის მოუქნელობის

პირობებში შემცირების მიმართულებით-ფასების დონის P_1- დან P_2-მდე იმავდროული შემცირებით.

შევნიშნავთ, რომ ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილება გამოიწვევს ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის შეცვლას სრული დასაქმების პირობებში; განსაკუთრებით მრუდის მარჯვნივ გადაადგილება მიუთითებს წარმოებრივი პოტენციალის გადიდებაზე ეკონომიკაში. თუ ამას განვიხილავთ ანალიზის თვალსაზრისით, რომელიც მოცემულია მე-2 თავში, მაშინ წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდის მარჯვნივ გადაადგილება აისახება ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაადგილებაში, რაც ნაჩვენებია 11-8 ნახაზზე.



ნახ. 11-8 ერთობლივი მიწოდების ცვლილებათა შედეგები

ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარცხნივ გადაადგილება $AS1$-დან $AS2$-მდე გამოიწვევს დასახარჯთა გადიდებით გამოწვეულ ინფლაციას ანუ ფასების დონის გადიდებას $P1$-დან $P2$-მდე. ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა შემცირდება $Q1$- დან $Q2$-მდე. ერთობლივი მიწოდების მრუდის მარჯვნივ გადაადგილება $AS1$- დან $AS2$-მდე გამოიწვევს ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის გადიდებას $Q1$- დან $Q3$-მდე და ფასების დონის შემცირებას $P1$- დან $P3$-მდე.

ჯერჯერობით უპასუხოდ დარჩენილი კითხვები

ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების ჩვენი ელემენტარული მოდელი სასარგებლოა მაკროეკონომიკურ პრობლემათა უფრო დაწვრილებითი და ყოველმხრივი ანალიზისათვის. მაგრამ გასაკვირი როდია, რომ ეს მოდელი მრავალ კითხვას წარმოშობს. განა არსებობს ისეთი ეკონომიკური ფაქტორები, რომლებიც ყოველთვის უზრუნველყოფენ, რომ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი ყოველთვის გადაჰკვეთს ერთობლივი მიწოდების მრუდს კლასიკურ მონაკვეთზე, ანუ განა არსებობს ავტომატური მექანიზმები, რომლებიც უზრუნველყოფენ ეროვნული რესურსების სრულ გამოყენებას (თავი 12)? რა ეკონომიკური პრინციპები უდევს საფუძვლად წონასწორობას არასრული დასაქმების პირობებში, რომელიც აღნიშნულია ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების გადაკვეთით ერთობლივი მიწოდების კეინსურ მონაკვეთ'ზე (თავი 12 და 13)? რისი გაკეთება შეუძლია მთავრობას (და შეუძლია თუ არა მას რაიმეს გაკეთება?) ერთობლივი მოთხოვნის პერიოდული დაქვეითებებისა და მასობრივი უმუშევრობის თავიდან ასაცილებლად?

უპასუხოდ რჩება სხვა კითხვებიც. რა როლს თამაშობს ფული და საბანკო სისტემა ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის მდებარეობისა და ქვეყნის ეკონომიკური სიჯანსაღის განსაზღვრაში (თავი 15, 17)? ხელს უწყობდა თუ არა მაკროეკონომიკურ სტაბილურობას ერთობლივი მოთხოვნის მართვის სამთავრობო ღონისძიებები, თუ პირიქით, გამოიწვიეს თვით ეს მერყეობა, რომლის წინააღმდეგ საბრძოლველად ისინი იყო მიმართული (თავი 18)? ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების როგორი მდგომარეობა იწვევს სტაგფლაციას ანუ ინფლაციისა და დაქვეითების შეხამებას (თავი 19)? როგორ ეწერება ამ საერთო სქემაში ფედერალური ბიუჯეტის დეფიციტი და ეროვნული დავალიანება (თავი 20)? და ბოლოს, როგორია ეკონომიკური ზრდის რეალიები და პრობლემები, ანუ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის და ეროვნული შემოსავლის გადიდება და რა ღონისწიებებია საჭირო ამ ზრდის დასაჩქარებლად (თავი 21)?

სწორედ ამ და მრავალ მასთან დაკავშირებულ კითხვებზე პასუხი წარმოადგენს მაკროეკონომიკური ანალიზის არსს, რომლებსაც შემდგომ თავებში გავეცნობით.

ჩვენი გამოკვლევებისათვის უმჯობესია გავაერთიანოთ, ანუ აგრეგირება გავუკეთოთ ცალკეული საქონლური ბაზრების დიდ რაოდენობას „შედგენილ“ ბაზარში, რომელზეც ძირითად ცვლადებს ფასების დონე და ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა შეადგენს. ეს შეიძლება გაკეთდეს ეკონომიკური მოდელის—“ერთობლივი მოთხოვნა-ერთობლივი მიწოდება“ მეშვეობით.

2. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი მიუთითებს ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობაზე, რომლის შესაძენად ეკონომიკა მზადაა ფასების სხვადასხვა დონის პირობებში.

3. ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის დაღმავალი ტრაექტორია გამოწვეულია სარგებლის განაკვეთის ეფექტით, სიმდიდრის ან რეალური საკასო ნაშთების ეფექტებით და იმპორტულ შესყიდთვათა ეფექტით. სარგებლის განაკვეთის ეფექტი გვიჩვენებს, რომ ფულის მოცემული მასის პირობებში ფასების უფრო მაღალი დონე გაზრდის ფულზე მოთხოვნას, რითაც გაზრდის სარგებლის განაკვეთს და შეამცირებს სამომხმარებლო საქონელთა და მოწყობილობის შესყიდვის მოცულობას, რომელიც მწვავედ რეაგირებს სარგებლის განაკვეთის მოცულობაზე. სიმდიდრის ანუ რეალური საკასო ნაშთების ეფექტი გვიჩვენებს, რომ ინფლაცია ამცირებს საოჯახო მეურნეობათა ფიქსირებული ღირებულების ფინანსური აქტივების რეალურ ღირებულებას ანუ მსყიდველობით უნარიანობას და ამით მათ აიძულებს შეამცირონ სამომხმარებლო ხარჯები. იმპორტულ შესყიდვათა ეფექტი ითვალისწინებს, რომ არსებობს უკუპროპორციული დამოკიდებულება ფასების დონეთა ცვლილებებს შორის აშშ-ში, სხვა ქვეყნებთან შედარებით და ექსპორტის წმინდა მოცულობის ცვლილებას შორის ამერიკის ერთობლივ მოთხოვნაში.

4. ერთობლივი მოთხოვნის ძირითადი არასაფასო ფაქტორები მოიცავენ მომხმარებელთა დანახარჯებს ქვეყნის შიგნით, საწარმოების, მთავრობისა და უცხოელ მყიდველთა დანახარჯებს. 11-1 ცხრილში ჩამოთვლილ ფაქტორთა შეცვლა ცვლილებებს იწვევენ ამ ჯგუფთა დანახარჯებში და თავის მხრივ გადააადგილებენ ერთობლივი მოთხოვნის მრუდს.

5. ერთობლივი მიწოდების მრუდი გვიჩვენებს ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობას, რომელიც შეიძლება წარმოებულ იქნას ფასების სხვადასხვა დონის პირობებში.

6. ერთობლივი მიწოდების მრუდის ფორმა დამოკიდებულია იმაზე, თუ რა ხდება პროდუქციის ერთეულის დანახარჯებში-და ამიტომ ფასებშიც, რომლებმაც საწარმოებს საშუალება უნდა მისცენ დაფარონ ხარჯები და მიიღონ მოგება-ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის გადიდების პირობებში. მრუდის კეინსური მონაკვეთი ჰორიზონტალურია იმიტომ, რომ მნიშვნელოვანი უმუშევრობის პირობებში შეიძლება წარმოების გაფართოება პროდუქციის ერთეულზე დანახარჯთა გადიდებისა და ფასების დონის გადიდების გარეშე. შუალედურ მონაკვეთზე, როდესაც წარმოებაში ვიწრო ადგილები აღმოჩნდება და ნაკლებეფექტიანი მოწყობილობა და დაბალკვალიფიციური მუშები გამოიყენება, დანახარჯები პროდუქციის ერთეულზე იზრდება. ამიტომ ამ მონაკვეთზე ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობის გაფართოების პირობებში ფასები უნდა გაიზარდოს. კლასიკური მონაკვეთი შეესაბამება სრული დასაქმების მდგომარეობას; ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა მაქსიმალურ დონეზე იმყოფება, მისი გაზრდა უკვე შეუძლებელია, მაგრამ ერთობლივი მოთხოვნის გადიდების საპასუხოდ ფასების დონე იზრდება.

7. როგორც 11-2 ცხრილშია ნაჩვენები, ერთობლივი მიწოდების არასაფასო ფაქტორები მოიცავენ რესურსების ფასებს, მწარმოებლურობას და დადგენილ სამართლებრივ ნორმებს. სხვა თანაბარ პირობებში, ერთ-ერთი ამ ფაქტორის შეცვლა იწვევს პროდუქციის ერთეულის დანახარჯის ცვლილებებს ეროვნული წარმოების სხვადასხვა მოცულობის პირობებში და ერთობლივი მიწოდების მრუდის მდებარეობის შეცვლასაც.

8. ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების მრუდთა გადაკვეთა განსაზღვრავს ფასების წონასწორობით დონესა და ეროვნული წარმოების რეალურ წონასწორობით მოცულობას.

9. მოცემული ერთობლივი მიწოდების პირობებში ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება მარჯვნივ კეინსურ მონაკვეთზე ა) გაადიდებს ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობას და დასაქმებას, მაგრამ არ შეცვლის ფასების დონეს; ბ) შუალედურ მონაკვეთზე გაადიდებს ეროვნული წარმოების მო-

ცულობასაც და ფასების დონესაც; გ) კლასიკურ მონაკვეთზე გაადიდებს ფასების დონეს, მაგრამ არ გაადიდებს ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობას.

10. "მბრუნავის" ეფექტი იმას ემყარება, რომ ფასები ადვილად იზრდებიან, მაგრამ ძნელად მცირდებიან. ამიტომ ერთობლივი მოთხოვნის გადიდება გაზრდის ფასების დონეს, მაგრამ დროის მცირე მონაკვეთში მოთხოვნის შემცირების პირობებში არ შეიძლება ველოდოთ ფასების შემცირებას.

11. ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების ძირითადი მოდელი ტრამპლინია მაკროეკონომიკურ პრობლემათა უფრო დაწვრილებითი და ყოველმხრივი ანალიზისათვის.

ტერმინები და ცნებები

აგრეგირება
ერთობლიობები; ერთობლივი სიდიდეები; აგრეგატები
ერთობლივი მოთხოვნა
სარგებლის განაკვეთის ეფექტი
სიმდიდრის, ანუ რეალური საკასო ნაშთების ეფექტი
იმპორტულ შესყიდვათა ეფექტი
ერთობლივი მოთხოვნის არასაფასო ფაქტორები
ერთობლივი მიწოდება
ერთობლივი მიწოდების კეინსური, კლასიკური და შუალედური მონაკვეთი
ერთობლივი მიწოდების არასაფასო ფაქტორები
მწარმოებლურობა
ფასების წონასწორობითი დონე
ეროვნული წარმოების წონასწორობითი რეალური მოცულობა
მოთხოვნის ინფლაცია
„მბრუნავის" ეფექტი
დანახარჯთა გადიდებით გამოწვეული ინფლაცია

კითხვები და სასწავლო დავალებები

1. დაწერილებით ახსენით, რატომ ახასიათებს ერთობლივი მიწოდების მრუდს დალმაკალი ტრაექტორია. მიუთითეთ, რით განსხვავდება თქვენი არგუმენტები იმათგან, რომელებიც თქვენ მოიტანეთ ერთი საქონლისათვის მოთხოვნის მრუდის ტრაექტორიის მიმართულების ახსნისას.

2. ახსენით, თუ როგორ ასახავს ერთობლივი მიწოდების მრუდის ფორმა განსხვავებას კეინსურ, შუალედურ და კლასიკურ მონაკვეთებს შორის.

3. დაეუშვათ, რომ ერთობლივი მიწოდებისა და მოთხოვნის პარამეტრებს ჰიპოთეზურ ეკონომიკაში შემდეგი მნიშვნელობები გააჩნია:

ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა, რომელზეც არსებობს მოთხოვნა (მლრდ.დოლ.)	ფასების დონე (ფასების ინდექსი)	გასაყიდად გამიზნული ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა (მლრდ.დოლ.)
100	300	400
200	250	400
300	200	300
400	150	200
400	150	100

ა) გამოიყენეთ ეს მონაცემები ერთობლივი მოთხოვნისა და ერთობლივი მიწოდების გრაფიკის ასაგებად. როგორი იქნება ფასების წონასწორობითი დონე და ეროვნული წარმოების რეალური წონასწორობითი მოცულობა ამ ჰიპოთეზურ ეკონომიკაში? ემთხვევა თუ არა ეროვნული წარმოების რეალური წონასწორობითი მოცულობა ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობას სრული დასაქმების პირობებში?

ბ) ამ ეკონომიკისათვის რატომ არ წარმოადგენს ფასების დონე წონასწორობითს როდესაც იგი 150 (250)-ის ტოლია.

გ) დაეუშვათ, მყიდველები მზად არიან დამატებით შეიძინონ ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა 200 მლრდ. დოლარის რაოდენობით, ფასების მოცემული დონის პირობებში. რა ფაქტორებს შეუძლიათ ერთობლივი მოთხოვნის ასეთი ცვლილებები? როგორი იქნება ფასების ახალი წონასწორობითი დონე და ეროვნული წარმოების რეალური წონასწორობითი მოცულობა? ერთობლივი მიწოდების მრუდის რომელ - კეინსურ, შუალედურ თუ კლასიკურ მონაკვეთზე შეიცვალა წონასწორობა?

4. დაეუშვათ, რომ ჰიპოთეზურ ეკონომიკაში, რომლის შესახებაც მსჯელობა იყო მე-3 პუნქტში, არსებობს შემდეგი დამოკიდებულება ეროვნული წარმოების რეალურ მოცულობასა და რესურსების მოცულობას შორის.

რესურსების მოცულობა	ეროვნული წარმოების რეალური მოცულობა
150,0	400
112,5	300
75,5	200

ა) როგორია მწარმოებლურობის დონე ამ ეკონომიკაში?

ბ) როგორია წარმოების დანახარჯები პროდუქციის ერთეულზე, თუ რესურსის ფასი უდრის 2 დოლარს?

გ) დაუშვათ, რომ რესურსების ფასი იზრდება 2-დან 3 დოლარამდე. მწარმოებლურობის შეუცვლელად, როგორი იქნება პროდუქციის ერთეულის ახალი დანახარჯები? რა მიმართულებით გადაინაცვლებს ერთობლივი მიწოდების მრუდი რესურსების ფასის 1 დოლარით გადიდებით? რა ზეგავლენას მოახდენს ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილება ფასების დონესა და ეროვნული წარმოების რეალურ დონეზე?

5. თუ ფასების დონე ამერიკაში (სხვა ქვეყნებთან შედარებით) გაიზრდება, გადაინაცვლებს თუ არა ამერიკის ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი? თუ გადაინაცვლებს, მაშინ რა მიმართულებით? ახსენით, გადაინაცვლებს თუ არა ამერიკის ერთობლივი მიწოდების მრუდი მარჯვნივ, თუ ეკონომიკა უბრალოდ იმოძრაებს ერთობლივი მიწოდების არსებულ მრუდზე უცხოურ ვალუტაია ფასის შემცირების პირობებში დოლართან შედარებით? ახსენით.

6. რა ზეგავლენას მოახდენს ერთობლივ მოთხოვნასა და ერთობლივ მიწოდებაზე შემდეგი ფაქტორები? ყოველ შემთხვევაში ისარგებლეთ დიაგრამით, რომელიც გვიჩვენებს თუ როგორი იქნება საერაუდო ზეგავლენა ფასების წონასწორობით დონესა და ეროვნული წარმოების რეალურ წონასწორობით მოცულობაზე, იმ პირობით, რომ ყველა დანარჩენი ფაქტორი მუდმივია.

ა) მოსხმარებელთა ფართოდ გავრცელებული შიში დეპრესიის წინ.

ბ) ხორბლის დიდი შესყიდვები საბჭოთა კავშირის მიერ.

გ) მენსინის საალიბო გადასახადის 5% -იანი გადიდება.

დ) სარგებლის განაკვეთების შემცირება ფასების სხვადასხვა დონის პირობებში.

ე) განათლების ფედერალური ხარჯების შემცირება.

ვ) ფასების დონის მკვეთრი გადიდების მოლოდინი.

ზ) ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების საბოლოო დაშლა, რომელმაც გამოიწვია ნავთობის ფასების 50% -ით შემცირება.

თ) საშემოსავლო გადასახადის განაკვეთის 10% -იანი შემცირება.

ი) შრომის მწარმოებლურობის გადიდება.

კ) ნომინალური ხელფასის 12% -იანი გადიდება.

ლ) დოლარის კურსის შემცირება.

მ) ჩვენი ევროპული საავტო პარტნიორების ეროვნული შემოსავლის მკვეთრი შემცირება.

ნ) პროფკავშირებში გაერთიანებული სამუშაო ძალის ნაწილის შემცირება.

7. როგორია კავშირი წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდსა, რომელიც განხილულია მე-2 თავში და ერთობლივი მიწოდების მრუდს შორის, რომელიც ამ თავში ვიხილეთ

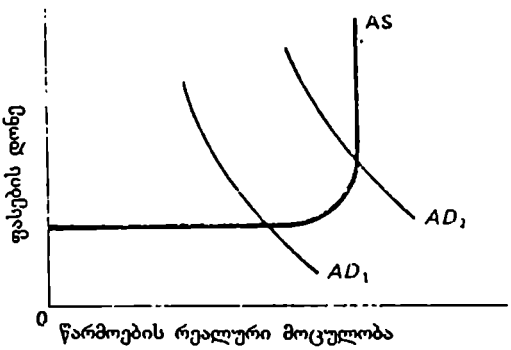
8. რა ზეგავლენას მოახდენს, სხვა თანაბარ პირობებში, შემდეგი ფაქტორები ფასების წონასწორობით დონესა და ეროვნული წარმოების რეალურ წონასწორობით მოცულობაზე?

ა) ერთობლივი მოთხოვნის გადიდება ერთობლივი მიწოდების მრუდის კლასიკურ მონაკვეთზე?

ბ) ერთობლივი მიწოდების გადიდება (ფასებისა და ხელფასის მოქნილობის პირობებში)?

გ) როგორც ერთობლივი მოთხოვნის, ისე ერთობლივი მიწოდების ერთდროული გადიდება?

დ) ერთობლივი მოთხოვნის გადიდება ერთობლივი მიწოდების მრუდის კეინსურ მონაკვეთზე?



ე) ერთობლივი მოთხოვნის შემცირება ერთობლივი მიწოდების მრუდის შუალედურ მონაკვეთზე (იმ პირობით, რომ ფასებს და ხელფასს შემცირების ტენდენცია არ გააჩნიათ).

9. დაუშვათ, რომ შემოთავაზებულ დიაგრამაში ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი პირველ წელს გადაინაცვლებს $AD1$-დან და $AD2$-მდე მიადწევს მეორე წელს, ხოლო მესამე წელს ისევ დაბრუნდება $AD1$ -სკენ. იპოვეთ ახალი წონასწორობითი მდებარეობა მესამე წელს იმ პირობით, რომ ფასები და ხელფასი ა) აბსოლუტურად მოქნილია და ბ) მაი შემცირების ტენდენცია არ გააჩნიათ. ორი წონასწორობითი მდებარეობიდან, რომელია უპირატესი? რომელია უფრო რეალური? ახსენით თუ როგორ შეიძლება აიწიოს ფასების დონემ ერთობლივი მოთხოვნის გადიდების შემთხვევაში.

10. „უმუშევრობის მიზეზი შეიძლება იყოს ერთობლივი მოთხოვნის ან ერთობლივი მიწოდების გადაადგილება მარცხნივ“. თქვენ თანახმა ხართ? ახსენით.

ბოლო შტრიხი

ჯონ მეინარდ კეინსი (1883-1946)

ინგლისელი ეკონომისტი, ჯონ მეინარდ კეინსი თანამედროვე მაკროეკონომიკის ფუძემდებლად ითვლება.

1935 წელს ჯორჯ ბერნარდ შოუმ წერილი მიიღო ჯ.მ. კეინსისაგან, რომელშიც კეინსი აღნიშნავდა: “ვფიქრობ, მე ვწერ

წიგნს ეკონომიკურ თეორიაში, რომელიც რევოლუციას მოახდენს ეკონომიკური პრობლემებისადმი მიდგომაში". მართლაც, კეინსის წიგნმა "დასაქმების, სარგებლისა და ფულის ზოგადი თეორია" (1936) რევოლუცია მოახდინა ეკონომიკის ანალიზში და კეინსი ყველა დროის ერთ-ერთი ყველაზე ბრწყინვალე და გავლენიანი ეკონომისტი გახადა.

კეინსი ცნობილი ინგლისელი ეკონომისტის შვილია. მან განათლება იტონსა და კემბრიჯში მიიღო. თავდაპირველად მას მათემატიკა და ალბათობის თეორია იტაცებდა, მაგრამ ბოლოს-დაბოლოს ეკონომიკაში გადაერთო.

კეინსი არა მხოლოდ ეკონომისტი იყო. იგი წარმოუდგენლად აქტიური, მრავალმხრივი ადამიანი იყო, რომელიც სხვადასხვა ფუნქციებს ასრულებდა. იგი ბრიტანეთის ხაზინის მთავარი წარმომადგენელი იყო პრაღის სამშვიდობო კონფერენციაზე, პირველი მსოფლიო ომის დროს, სახაზინოს კანცლერის მოადგილე, ინგლისის ბანკის დირექტორთა საბჭოს წევრი, ეროვნული გალერეის მზრუნველთა საბჭოს წევრი, მუსიკისა და ხელოვნების მხარდამჭერი საბჭოს თავმჯდომარე, სამეფო კოლეჯის ხაზინადარი, კემბრიჯის "ეკონომიკური ჟურნალის" რედაქტორი, ხელმძღვანელობდა ჟურნალ "ნეიშნსა" და "ნიუ-სტეიტსმენს", ასევე - სიცოცხლის დაზღვევის ეროვნულ საზოგადოებას. გარდა ამისა, იგი იყო საინვესტიციო კომპანიის მმართველი, მოაწყო საბალეტო დასი კამარგო (მისი მეუღლე ლილია ლოპოკოვა რუსული საიმპერატორო ბალეტის ცნობილი ვარსკვლავი იყო) და ააშენა მხატვრული თეატრი (თავისთვის არცთუ უსარგებლოდ) კემბრიჯში.[1]

გარდა ამისა, კეინსი დროს პოულობდა პირადი ქონების გასადიდებლად საფონდო და საქონლურ ბირჟებზე თამაშით. იგი "ბლუმსბერის ჯგუფის" წამყვანი მოღვაწეც იყო, რომელიც ავანგარდული ელიტის სათავეში იდგა და უზარმაზარ გავლენას ახდენდა ინგლისის სამხატვრო და ლიტერატურულ გემოვნებაზე.

მაგრამ ყველაზე მთავარი ისაა, რომ კეინსი მრავალმხრივი მეცნიერი იყო. თავის წიგნებში იგი იხილავს პრობლემათა ფარ-

---

1. E. Ray Canterbery. The Making of Economics. 2d ed. Belmont, Calif.: Wadsworth Publising Company, 1980. გვ. 133.

თო წრეს, ისეთს, როგორიცაა ალბათობის თეორიის, მონეტარული ეკონომიკისა და პირველი მსოფლიო ომის შემდგომ დადებული სამშვიდობო ხელშეკრულების შედეგების პრობლემები. მაგრამ მისი magnum opus[1] ზემოთხსენებული - "ზოგადი თეორიაა", რომლის შესახებაც ჯონ კენეტ გელბრეიტი თავის დროზე წერდა, რომ "იგი აბსოლუტურად გაუგებარი, ცუდად დაწერილი და ნაადრევად გამოცემულია". მიუხედავად ამისა, "ზოგად თეორიაში" დამაჯერებლადაა გაკრიტიკებული კლასიკური სკოლის ეკონომისტთა მოსაზრებები იმის შესახებ, რომ შესაძლებელია ეკონომიკური დაქვეითების თვით განკურნება. კეინსი ამტკიცებდა, რომ კაპიტალისტურ ეკონომიკას არ გააჩნია ავტომატური მექანიზმი, რომელიც მას სრულ დასაქმებამდე მიიყვანს. ეკონომიკა შეიძლება დიდხანს დარჩეს დეპრესიისა და სიღარიბის მდგომარეობაში. სინამდვილეში, 30-იანი წლების მასობრივი უმუშევრობა, რომელმაც მთელი მსოფლიო მოიცვა, კეინსის სიმართლის საკმარისი ემპირიული დასტურია. მთავრობისადმი მისი მთავარი რეკომენდაცია, რომელმაც ყველა განაცვიფრა იმ პერიოდში, ისაა, რომ მთავრობას უნდა გაეზარდა ხარჯები წარმოების სტიმულირებისათვის და უმუშევრები სამუშაო ადგილებზე დაებრუნებინა.

---

1. მთავარი ნაშრომი-მთარგმელის შენიშვნა.

ცნებებისა და ტერმინების მოკლე ლექსიკონი

აბსტრაქცია	Абстракця	abstraction
აგრერირება	агрегирование	aggregation
ადაპტიური მოლოდინის თეორია	Теория адаптивных ожиданий	rational expectations theory
ავტორიტარული კაპიტალიზმი	Авторитарный капитализм	authoritarian capitalism
ამოღება,გადენა	Изъятие,утечка	leakage
ამოღებისა და ინექციების მეთოდი	Метод изъятий и инъекций	leakages-injektions approach
არაგამომფიტველი ხარჯები	Неистощающие расходы	onexhaustive expenditures
არადისკრეციული ფისკალური პოლიტიკა	Недискреционная фискальная политика	nondiskpetionary fiscal policy
არასაბაზრო ოპერაციები	Внерыночные операции	nonmarket transactions
არასაინვენსტიციო გარიგება	Неинвенстиционная сделка	nonivestment transaction
არაწარმოებითი ოპერაციები	Внепроидовстсенные операции	nonproductive transactions
არჩევანის თავისუფლება	Свобода выбора	freedom of choice
აქტივი	Актив	asset
აღწერლობითი ეკონომიკური მეცნიერება	Описательная экономическая наука	descriptive economics
აყვავებადი დარგი	процветающая отрасль	prosperous industry
ბაზარი	Рынок	market

1.ცნებებისა და ტერმინების სრული ჩამონათვალი მათი განმარტებებით მოტანილია ეკონომიკის მეოთხე ნაწილის ბოლოს

ბანკთა ბანკი	банк банков	bankers bank
გადადენა,თანამდევი ეფექტი	Перелив,побочный эффект	spillover
გადადენის დანახარჯები	изержки перелива	spilover costs
გადასახადის ზღვრული განაკვეთი	Предельная ставка налога	marginal tax rate
გადასახდელი გაყიდვებიდან	Налог с продаж	sales tex
გადასახდები, რომლებიც დაკავშირებული არ არ შემოსავალთან	Платежи, не свиазанные с доходом	nonicome charges
გადასახდები და ტრანსფერული გადასახდელები როგორც ანტისტიმულები	Налоги и трансфертные платежи как антистимули	tax-transfer disinentives
გადახდისუნარიანობის თეორია	Теория платежеспособност	ability-to-pay principle
გადახდის კანონიერი საშუალება	Законное платежное средство	legel tender
გაერთიანებული ეკონომიკური კომიტეტი	Объединенный экономический комитет,ОЭК	Joint Ecjnomic Committee,J
გამომფიტველი ხარჯები	истощающие расходы	exhaustive expenditures
გამონაკლისის პრინციპი	Принцип исключения	exclusion principle
გამოყენებითი ეკონომიკური მეცნიერება	Прикладная экономическая наука	applied economics

გამსესხებელ-შემნახველი ასოციაცია	Сбережательная ассоциация	savings and loan association
განაწილების ფაქტორი	Фактор распределения	allocative factor
განზოგადება	Обобщение	generalization
გარიგებებისათვის საჭირო ფულზე მოთხოვნა	Спрос на деньги для сделок	transections demand for money
გასესხებებზეშემოსავლებზე ჭარბობს	расходы, превышающие доходы	dissaving
გასამრჯელო, ხელფასი	Заработок	earnings
დაბალანსებული წლიური ბიუჯეტი	Сбалансированный годовой бюджет	annually baianced budget
დაბალანსებული წლიური ბიუჯეტის მულტიპლიკატორი	Мультипликатор сбалансированного бюджета	balanced budged multiplier
დაბალი ხარისხის საქონელი	Товар низшей категории	inferior good
დაზოგვისადმი საშუალო მიდრეკილება	Средняя склонность к сбережению	average propensity to save, APS
დაზოგვისადმი ზღვრული მიდრეკილება	Предельная склонность к сбережению	marginal propensity to save, MPS
დაზოგვის საშუალება	Средство сбережения	store of value
დამატებული ღირებულება	Добавленная стоимость	value added tax

დამატებული ღირებულების გადასახადი	Налог на добавленную стоимость	value-addad tax
დამოუკიდებელი საქონლები	Независимые товары	independent goods
დამოუკიდებელი ცვლადი	Независимая переменная	independent variable
დანაზოგები	Сбережения	saving,S
დანაზოგების გრაფიკი	График сбережений	saving schedule
დანაზოგების მრუდის ცვლილება	Изменение кривой сбережений	change in the saving curve
დანაზოგთა სიდიდის ცვლილება	Изменения объема сбережений	change in amount casumed
დანახარჯთა ზრდით გამოწვეული ინფლაცია	инфляция,обусловленная ростом издержек	cost-push inflation
დანახარჯების საერთო თანხა	Общая сумма расходов	total spending
დასაქმების დონე	Уровень занятости	employment rate
დაშვება "სხვა თანაბარ პირობებში"	Допущение "при прочих равных условях"	ceteris paribus or other
დახურული ეკონომიკა	Закрытая економика	closed economy
დედუქცია	Дедукция	deduction
დეკრეტირებული ფული	Декретивные деньги	fiat money
დეპოზიტების დაზღვევის ფედერალური კორპორაცია	Федеральная корпорация по страхованию депозитов	Federal Deposit Insurance Corporation

დეპოზიტური დაწესებულება	депозитное учреждение	depository institution
დეფლაცია	дефляция	deflation
დეფლირება	Дефлирование	deflating
დისკრეტული ფინანსური პოლიტიკა	Дискреционная фискальная политика	diskretionery fiscal policy
დოლარის კურსის გადიდება	Повышение курса доллара	appreciation of the dollar
„დოლარული ხმები“	"Долларовые голоса"	dollar votes
ერთიობლივი ეროვნული პროდუქტი(ეეპ)	Валовой национальный продукт,ВНП	gross national product,GNP
ეეპ-ის განსაზღვრისადმი შემოსულობების ანუ შეტანების მიხედვით მიდგომა	Подход к определению ВНП по поступлениям,или по доходам	income approach to GNP
ეეპ-ის განსაზღვრისადმი წარმოების,ანუ დანახარჯების მიხედვით მიდგომა	Подход к определению ВНП по производству, или по расходам	expenditures approach to GNP
ეეპ-ის მოცულობის ნამორჩენა	Отставание объема ВНП	GNP gar
ეკონომიის პრობლემა	Проблема экономии	economizing problem
ეკონომიქსი,ეკონომიკური მეცნიერება	Экономикс, экономическая наука	economics
ეკონომიკური ანალიზი	Экономический анализ	economic analysis

ეკონომიკური დანახარჯები	Экономические издерзжки	economic costs
ეკონომიკური ეფექტიანობა	Экономическая эффективность	economic efficiency
ეკონომიკური ზრდა	Экономический рост	economic growth
ეკონომიკური თეორია	Экономическая теория	economic theory
ეკონომიკური მოგება	Экономическая прыбиль	economic profit
ეკონომიკური მოდელი	Экономическая модель	economic model
ეკონომიკური პოლიტიკა	Экономическая политика	economic policy
ეკონომიკური პოლიტიკის დასაბუთება	Обоснование экономической политики	policy economics
ეკონომიკური პრინციპი	Экономический принцип,закон	economic principle,law
ეკონომიკური სტაბილიზაციის პოლიტიკის დილემა	Дилема политики экономической стабилизации	stabilization policy dillema
ეკონომიკური ციკლი	Экономический цикл	business cycle
ეკონომიკური წინასწარმეტყველება	Экономические предвидение	economic perspective
ერთობლივი დანახარჯები	Совокупные расходы	aggregate expenditures
ერთობლივ დანახარჯთა მრუდი	Кривая совокупных расходов	aggregate expenditures curve

ერთობლივ დანახარჯების ეროვნულ პროდუქტან შედარების მეთოდი	Метод сопоставления совокупных расходов снациональным продуктом	aggrate expenditures-nacional output approach
ერთობლივი მიწოდების არასაფასო ფაქტორები	Неценовые факторы совокупного спроса	nonprice-level -determinats of demand
ეროობლივი მოთხოვნა	Совокупный спрос	aggregate demend,AD
ერთობლივი მოთხოვნა-ერთობლივი მიწოდება (მოდელი)	"Совокупный спрос -совокупное предложение" (модель)	aggregate demend-aggregate supply model
ერთობლივი მიწოდება	Совокупный спрос	aggregate demend,AD
ერთპიროვნული ფლობა	Единоличное владение	sole proprietorshi
ეროვნული ანგარიშების შედგენა	Составление национальных счетов	nationel income acounting
ეროვნული ბანკი	Национальный банк	Nacional banc
ეროვნული ეკონომიკის მიზანი	Цель национальной экономики	domestic economic goal
ეროვნული შემოსავალი	Национальный доход	national income,NI
ეროვნული წარმოების მოცულობა	объем национального производства	national output
ვადიანი ანაბარი	Срочный вклад	time deposit
ვერტიკალური ღერძი	Вертикальная ось	vertical axis

ვერტიკალური ღერძის გადაკვეთის წერტილი	Точка перссечения вертикальной оси	vertical intercept
ზღვრული სარგებლიანობა	предельная полезность	marginal utility
იაფი ფულის პოლიტიკა	Политика дешевых денег	easy money policy
იმპორტულ შესყიდვათა ეფექტი	Эффект импортних закупок	foreign purchases effect
ინდივიდუალური მიწოდება	Индивидуальное предложение	individual supply
ინდივიდუალური მოთხოვნა	Индивидуальний спрс	individual demand
ინდუსტრიული პოლიტიკა	Индустриальная политика	industrial policy
ინდუქცია	Индукция	induction
ინექცია, შეშხაპუნება	Инъекция, впрыскивание	injection
ინექციებისა და ამოღებათა მეთოდი	Метод изъятий и инъекций	leacages-injec tions approach
ინვესტიციები	инвестиции	investment,I
ინვესტიციათა გრაფიკი	График инвестиций	investment schedule
ინვესტიციათა მრუდი	Кривая инвестиции	investment curve
ინვესტიციურ მოთხოვნათა მრუდი	Кривая инвестиционного спроса	investment-de mand curve

ინვესტიციების ფაქტორები, რომლებიც დაკავშირებული არაა სარგებელთან	Не свиазанные с процентом факториы инвестиций	noninterest determinants of investment
ინფლაცია	Инфлация	inflation
ინფლაციური გარღვევა	Инфляционный разрыв	inflationary gap
ინფლაციური დაქვეითება	инфляционный спад	inflationary recession
ინფლაციური მოლოდინი	инфляционные ожидания	inflationary expectations
ინფრასტრუქტურა	инфраструктура	infrastructure
„ირიბი “ წარმოება	"Косвенное" производство	roundebout production
კანონი გადასახადით დაბეგვრის შესახებ(1981წ)ეკო -ნომიკური გაჯ- ანსაღების მიზნით	Закон о налогообложении в целях экономического оздоровления 1981 года	Economic Recovery Tax Act of 1981
კანონით დადგენილი რეზერვი	Установланный закон ом резерв (депозит)	Legal reserve (deposit)
კანონი დასაქმების შესახებ(1946წ)	Закон о занятости 1946 года	Emploument Act of 1946
კანონი დეპოზიტურ დაწესებულებათა დერეგულირებისა და მონეტარული კონტროლის შესახებ	Закон о дерегулировании депозитных учреждении и монетарном контроле	Depository Intitutions Deeregulation and Monetary Control Atc, DIDMCA

კანონი საგადასახადო (1986წ)რეფორმის შესახებ	Закон о налоговой реформе 1986года	tax Reform Act of 1946
კანონი სრული დასაქმებისა (1978წ)და ეკონომიკის დაბალანსებული ზრდის შესახებ	Закон о польной занятости и сбалансированном росте экономики 1978 года	Full Emploument and Balanced Growth Act of 1978
კაპიტალი	Капитал	cafital
კაპიტალის გაცანა	Вызов капитала	capital outflow
კაპიტალის დაგროვება ქვეყნის შიგნით	Накопленые капитала внутри страны	domestic capital formation
კაპიტალის მოდენა	Приток капитала	capital infiow
კაპიტალის წმინდა გადადენა	Чистый перелив капитала	net capital novement
კაპიტალტევადი საქონელი	Капиталоемкий товар	capital-intens ive commodity
კეინსელობა	Кеинсианство	Keynesianism
კეინსური ეკონომიკური თეორია	Кеинсианская экономическая теория	Keynesian economics
კეინსური მონაკვეთი	Кеинсианский отрезок	Ktinesian range
კერძო საკუთრება	Частная собственность	private property
კერძო სექტორი	Частный сектор	private sector

კერძოს თვისებების მთელზე გადატანის შეცდომა	Ошибка перенесения свойств частного на целое	fallacy of composition
კვაზისაზოგადოებრივი კვაზისახელმწიფოებრივი საქონელი	Квазиобщественный квазигосударственный товар	quasi-public good
კვაზისახელმწიფო ბანკი	Квазигосударственный банк	quasy-hublic bank
კლასიკური მონაკვეთი	Классический отрезок	classical range
კომერციული ბანკების სისტემა	Система комерческих банков	commercial banking system
კონგლომერაული გაერთიანება	Конгломератное объединение	conglomerate combination
კონკურენცია	Конкуренция	competition
კონკურენტი საქონლები	Конкурирующие товари	competing goods
კონტროლი უცხოურ ვალუტაზე	Контроль над иностранной валютой	foreign exchange
კონტროლი ფასებსა და ხელფასზე	Контроль над заработной платой и ценами	wage-price controls
კორელაცია	Корреляция	correlation
კორპორაცია	Корпорация	corporation
კორპორაციათა გაუნაწილებელი მოგება	нераспределенные прибыли корпораций	undistributed corporate profits
კორპორაციათა მოგების გადასახდელი	Налог на прибыл корпораций	corporateinco me tax
კრედიტი	Кредит	credit

ლაფერის მრუდი	Кривая Лаффера	Laffer curve
მაკროეკონომიკური ანალიზი	Микроскономический анализ	macroeconomics
მარტივი მულტიპლიკატორი	Простой мультипликатор	simple multiplier
„მბრუნავის ეფექტი“	"эффект храповика"	ratchet effect
მბრძანებლური ეკონომიკა	Командная экономика	command economy
მეურნეობის დარგი	Отрасль Хозяйства	industry
მესაკუთრეთა შემოსავალი	Доход собствеников	proprietors income, DI
მეცნიერულ-კვლევითი და საცდელ საკონსტრუქტორო სამუშაოები(მკსსს)	НИОКР	R$D
მეწარმეობითი უნარი	Предпринимателская способность	enterprenceurial ability
მზარდი დარგი	Растущая отрасль	txpending industry
მზარდი ეკონომიკა	Растущая экономика	txhanding ekonomy
მიზანთა დილემა	Дилема целей	target dilemma
მიკროეკონომიკური ანალიზი	Микроэкономический анализ	microeconomics
მიმდინარე ანგარიში	текущий счет	checking account
მიმოქცევის საშუალება	Средство обращения	medium of exhange

მიღებული სიკეთის (დოვლათის) პრინციპი	Принцип полученных благ	btnefits-recei ved principle
მიწა,ბუნებრივი რესურსები	Земля,естественные ресурсы	land
მიწოდება	Предложение	suppley,S
მიწოდების არასაფასო ფაქტორები	Неценовые факторы предложения	nonprice-leved -determinants
მიწოდების გადიდება	Увеличение предложения	increasse in supply
მიწოდების გრაფიკი	График предложения	supply schedule
მიწოდების ეკონომიკის თეორია	Теория экономики предложения	supply-side economics
მიწოდების კანონი	Закон предложения	law of supply
მიწოდების მრუდი	Кривая предложения	supply curve
მიწოდებას სიდიდე	величина спроса	quantity demanded
მიწოდების ფაქტორი	фактор предложения	supply factor
მიწოდების შემცირება	Сокращение предложения	decrease in suply
მოგება	Прибыль	profit
მოთხოვნის არასაფასო ფაქტორები	неценовые факторы спроса	nonprice determinants of demend
მოთხოვნის გრაფიკი	Кривая спроса	demend curve
მოთხოვნის გადიდება	Увеличение спроса	increase in demand
მოთხოვნის ინფლაცია	Инфляция спроса	demand-pull inplation

მოთხოვნის მართვა	Управление спросом	demand menegement
მოთხოვნის კანონი	Закон спроса	law of demand
მოთხოვნის სიდიდე	величина спроса	quantity demanded
მოთხოვნის ფაქტორი	Фактор спроса	demand factor
მოთხოვნის შემცირება	Сокращение спроса	decrease in demand
მოკლევადიანი ერთობლივი მიწოდების მრუდი	Кривая кратковременного совокупного предложения	shopt-run aggregate supply curve
მოკლევადიანი პერიოდი	Краткосрочный период	short run
მომჭირნეობის პარადოქსი	Парадокс бережливости	paradocs of thrift
მონეტარიზმი	Монетаризм	monetapism
მონეტარული (ფულადი) მულტიპლიკატორი	Монетарный (денежный) мультипликатор	monetary multiplier
მონეტარული წესი	Монетарное правило	monetary rule
მორალური ზემოქმედება	Моральное воздействие	moral suasion
მოსალოდნელი ინფლაცია	Ожидаемая инфляция	anticipated inflation
მოსალოდნელობები	ожидания	expectationss
მომხმარებლის სუვერენიტეტი	Суверенитет потребителя	consumer sovereignty

მოხმარებისადმი ზღვრული მიდრეკილება (მხმ)	Предельная склонность к потреблению	maarginal propensity to consume,MRC
მოხმარების გრაფიკი	График потребления	consumption schdule
მოხმარების მრუდის ცვლილება	Изменение кривои потребления	change in the consumption curve
მოხმარების მოცულობის ცვლილება	Изменение объема потребления	change in amount consumed
მულტიპლიკატორი	мультипликатор	multiplier
მულტიპლიკატორის ეფექტი	Эффект мультипликатора	multiplier effect
მწარმოებლურობა	Производительность	productivity
მწარმოებლურობის ზრდის ტემპების შემცირება	Снижение темпов роста произвердительности	productivity slowdown
მცირერიცხოვნობა	Малочисленность	fewness
მხები	Касательная	tangent
ნაადრევი ინფლაცია	Преждевременння инфляция	premature inplation
ნავთობის ექსპორტიორი ქვეყნების ორგანიზაცია	Организация стран-экспортеров нефти,ОПЕК	organization of Petroleum Exporting Countrits, OPEC
ნაწილობრივი რეზერვი	Частичный резерв	fractional reserve

ნეოკლასიკური ეკონომიკური თეორია	Неокласическая еконоичсская теория	neu classical economics
ნორმალური მოგება(მეწარმის შემოსავლის ნაწილი)	Нормальная прыбыль(Часть предпринимательского дохода)	normal profit
ნომინალური ეროვნული პროდუქტი	Номинальный национальный продукт	nominal national output
ნომინალური შემოსავალი	номинальный доход	nominal income
ნორმალური საქონელი	Нормальный товар	normal good
ნორმატიული ეკონომიკსი	Нормативная экономикс	normative economics .
ოპერაცია ღია ბაზარზე	Операции на открытом рынке	open-market operations
ორმაგი ანგარიში	Двоиной счет	double counting
ორმაგი დაბეგვრა	Двоиное налогообложсние	double taxation
ოუკენის კანონი	Закон оукена	Okun's low
პარტნიორობა	Партнсрство	partnership
პასივი, ფულადი ვალდებულება,ფირმის ან ცალკეული პირის დავალიანება	Пассив,денежное объязательство,задолженность фирмы или отдельного лица	liability
პირადი დანაზოგები	Личные сбережения	personal saving
პირადი სამომხმარებლო ხარჯები	Личние потребительские расходы	personal consumption expenditures

პირადი შემოსავალი	Лычный доход	personal inkome,PI
პირდაპირი კავშირი	Прямая связь	direct relationship
პირდაპირი ურთიერთკავშირი	Прямая взаимосвязь	directly related
პოზიტიური ეკონომიკსი	Позитивная экономикс	positive ekonomics
პოზიტიური კავშირი	позитивная связь	positive relationship
პოლიტიკური ფაქტორებით განპირობებული ეკონომიკური ციკლი	Экономический цикл,обусловленный политическими факторами	political business cycle
პროგრესიული გადასახადი	Прогрессивный налог	progresive tex
რაოდენობის გადიდების ეფექტი	Эффект увеличения количества	quantity-increasing effect
რაოდენობის შემცირების ეფექტი	эффект уменьшения количества	quantity-decreasing effect
რაციონალური მოლოდინის თეორია	Теория рациональных ожиданий	rational expecations theory
რეალური (ბიუჯეტური) დეფიციტი	Реальный (бюджетный) дефицит	actual deficit
რეალური ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი	Реальный валовой национальный продукт	real gross nacional product

რეალური საკასო ნაშთების ეფექტი	Эффект реальных кассовых остатоков	real-balances effect
რეალური შემოსავალი	Реальный доход	real income
რეგრესიული გადასახადი	Регресивный налог	regressive tax
რეიგანომიკა	Рейганомика	Reaganomics
რენტული შემოსავალი	Рентный доход	rental income
რესურსების არასრული გამოყენება	Неполное использование ресурсов	undereploume nt
რესურსების ბაზარი	Рынок ресурсов	resource market
რესურსების ეფექტიანი განაწილება	Эффективное распределение ресурсов	efficient allocation of resources
რესურსების დასაქმების კლასიკური თეორია	Классическая тсория занятости ресурсов	classical theory of emploument
რესურსების დაუსაქმებლობა, უმუშევრობა	Незаятость ресурсов,безработица	unemplou-ment
რესურსების იშვიათობა	Редкость ресурсов	scarce resource
რესტრიქციული ფისკალური პოლიტიკა	Рестрикционная фискальная политика	contractionery fiscal holicy
რეცესიული გარღვევა	Рецессионный разрыв	recessiary gar
რთული მულტიპლიკატორი	Сложный мультипликатор	complex multiplier

საამორტიზაციო ანარიცხები	Амотизационные отчисления	capital consumption allowances, depreciation
საამქროს პროფკავშირი	Цеховой профсоюз	craft union
საბაზრო ეკონომიკა	Рыночная экономика	marcet economy
საბანკო სისტემის სასესხო პოტენციალი	Ссудный потенциал банковской системы	lending potential of an individual commercial bank
საბაზრო მექანიზმის მოშლა	Нарушение рыночного механизма	market failure
საბაზრო მოთხოვნა	Рыночный спрос	market demand
საბაზრო პოლიტიკა	Рыночная политика	market policies
საბაზრო სისტემა	Рыночная система	market economy
საბაზრო სოციალიზმი	Рыночный социализм	market socialism
საგადასახადო დაბეგვრის საშუალო განაკვეთი	Средняя ставка налогового обложения	average tax rate
საგადასახადო „სოლი“	Налоговый "клин"	tax "wedge"
საგადასახადო ტვირთის გადაკისრება	Перенесение (переложение) налогового бремени	tax shifting
საგადასახადო ტვირთის განაწილება	распределение налогового бремени	tax incidence

საგარეო ვალი	Внешный долг	external debt
საგარეო სავაჭრო დეფიციტი	Внешнеторговый дефицит	trade deficit
საერთო ხარჯები	Общие издержки	total costs
საერთო მოთხოვნა ფულზე	Общий спрос на деньги	total demand money
სავალდებულო რეზერვები	Обязательные резервы	required reserves, legal reserves
სავალდებულო სარეზერვო ნორმა	Обязательная резервная норма	required reserve ratio
სავაჭრო ბალანსი	Торговый баланс	trade balance
სავაჭრო ბალანსის აქტიური სალდო	Активное сальдо торговогобаланса	trde surplus
საზოგადოებრივი ანგარიშების შედგენა	Составление общественных счетов	social accounting
საზოგადოებრივი სიკეთეები(დოვ-ლათი)	Общественние блага	public goods
საინვესტიციო საქონლები	Инвестиционние товары	capital goods
საკასო ნაღდი ფული	Кассовая наличность	vault cash, till money
საკრედიტო კავშირი	Кредитный союз	credit union
საკრედიტო-ფულადი პოლიტიკა	Кредитно-денежная политика	monetary policy
საკუთარი კაპიტალი	Собственный капитал	net worth
სამთავრობო ტრანსფერტული გადასახდელები	Правительственные трансфертные платежи	transactions demand for money

საკუთრებისა და მართვის ფუნქციების განაწილება	Разделение функций Собственности и управления	separation of ownership and control
სამთავრობო	Правительственны е закупки	government purchases G
„სამოცდაათის სიდიდის წესი“	" Правило величини 70"	rule of 70
სამუშაო ძალა,თვითმოქმედი მოსახლეობა	Рабочая сила,самодеятельно е население	labor force
სამუშაო ძალის დანახარჯები პროდუქციის ეროეულზე	Издержки на рабочую силу в единице продукции	unit labor costs
საოჯახო მეურნეობა	Домохозяйство	household
სარგებელი	Ппроцент	interest
სარგებლიანობა	Полезность	utility
სარგებლის ნორმა	Процентная ставка,ставка процента	rate of interest
სარგებლის ნომინალური განაკვეთი	Номинальная процентная ставка	nominal interest rate
სარგებლის რეალური განაკვეთი	Реальная процентная ставка	real interest rate
სარეზერვო ნორმა	Резервная норма	reserve ratio

საქონელი, რომ-ლის წარმოები სათვის საჭიროა შედარებით დიდი რაოდენობის ბუნებრივი რესურსები (მიწა)	Товар, на производство которого требуется относительно большее количество естественных ресурсов (земли)	land-intensive commodity
საქონლური ბაზარი	товарный базар	product market
საქონელთა და მომსახურების სამოიგრობო შესყიდვები	Правительственн ые закупки товаров и услуг	government purchases of goods and services
საქონელ-შემ(ცვლ ელები	Товары-заменители	substitute goods
საშუალო(მთლიან ი)დანახარჯები	Средние (валовые) издержки	average (total) costs
საწარმო(ქარხანა)	предпрятие (завод)	plant
საწარმოს ინიბი(ორაპირ დაპირი)გადასახა დები	Косвенные налоги на предпиятия	indirect business taxes
სახელმწიფო არჩევანის თეორია	Теория государственного выбора	public choice theory
სახელმწიფო ვალი	Государственный долг	public debt
სახელმწიფო ვალის რეფინანსირება	рефинансирование государственного долга	refinancing the public debt
სახელმწიფო ფინანსების თეორია	Теория государственных финансов	public finance
სეის კანონი	Закон Сэя	Say's Law
სიახლე	нововведение	innovation

სეზონური მერყეობანი	Сезонные колебания	seasonal variation
სელექტიური რეგულირება	Сселективное регулирование	selective controls
სიმბოლური ფული	Символические деньги	token money
სრული დასაქმება	Полная занятость	full employment
სრული დასაქმების ბიუჯეტი	Бюджет польной занятости	full-employm ent budget
სპეციალიზაცია	Специализация	specializatio
სტაგფლაცია	Стагфляция	stagflation
სტანდარტული პროდუქტი	Стандартный продукт	standardized product
სტრუქტურული დეფიციტი	Структурный дефицит	structural deficit
სტრუქტურული უმუშევრობა	Структурная безработица	structural unemploument
სუბსიდია	Субсидия	subsidy
ტექნოლოგია	Технология	technology
ტრადიციული ეკონომიკა	Традиционная экономика	tradicional economy,cust omary economy
ტრანსფერტულ მომსახურებათა ავტომატური ანგარიში	Автоматический счет трансфертных услуг	autometic transfer service account,ATS accoument
უვადო ანაბარი	Бессрочный вклад	demand deposit
უკუკავშირის ეფექტი	Эффект обратной связи	feedbac effect

უკუპროპორციული დამოკიდებულება	Обратная зависимость	inverse relatioship
უმაღლესი კატეგორიის საქონელი	Товар высшей категории	superior good
ურთიერთშემცვლელი საქონლები	Взаимозаменяемие товары	substitude goods
უმუშევრობის დონე	Уровен безработицы	unemploument rate
უმუშევრობის დონე სრული დასაქმების პირობებში	Уровен безработицы при полной занятости	fill-emploument unemploume-nt rate
„უხილავი ხელი“	"Невидимая рука"	invisible hand
ფარული(ზღვრული) ხარჯები	Вмененные издержки	opportunity costs
ფარულ(ზღვრულ) დანახარჯთა გადიდების კანონი	Закон повышения вмененных издержек	Law of increasing opportunity costs
ფასი	Цена	price, P
ფასეულობითი მსჯელობა	Ценностное суждение	value judgment
ფასების დონის გაუთვალისწინებელი ცვლილებები	Непредвиденные изменения уровня цен	price level surprises
ფასებისა და ხელფასის თანაფარდობის ელასტიურობა	Эластичность соотношения цен и заработной плат	price-wage flexibility
ფასების დონე	Уровен цен	price level, P
ფასის გამანაწილებელი ფუნქცია	Распределительная функция цени	rationing functiot of price

ფაქტობრივი ბიუჯეტი	Фактический бюджет	actual budget
ფაქტობრივი ინვესტიციები	Фактические инвестиции	actual investment
ფაქტობრივი რეზერვები	Фактические резервы	actual reserves
ფედერალური საკონსულტაციო კომიტეტი	Федеральный консултационный комитет	FEderal Advisory Committee
ფედერალური სარეზერვო ბანკი	Федеральный резервный банк	Faderal rezerve bank
ფედერალური სარეზერვო სისტემის ბანკნოტი	Банкнота федеральной резервной системы	Federall Rezerve Note
ფილიპსის მრუდი	Кривая Филлипса	Philips curve
ფინანსური კაპიტალი	Финансовый капитал	money capital
ფირმა	Фирма	firm
ფისკალური პოლიტიკა	Фискальная политика	fiscal policy
ფისკალური ფედერალიზმი	Фискальный федерализм	fiscal federalizm
„ფრირაიდერის" პრობლემა	Проблема "фрираидера"	free-rider problem
ფული	Деньги	money
ფუნქციონალური დაფინანსება	Функциональное финансирование	functional finance
ფუნქციონალური უმუშევრობა	Фрикциональная безработица	frictional unemploument
ფულადი კაპიტალი	Денежный капитал	money capital

ფულის ბაზარი	Денежный рынок	money market
ფულის მიმოქცევის სიჩქარე	Скорость обращения денег	velocity of money
ფულის ღირებულებ	Стоимость денег	value of money
ქაღალდის ფული	Бумажные деньги	paper money
ქონებრივი გადასახადი	Поимущественный налог	property tax
ღია ბაზარის კომიტეტი	Комитет открытого рынка	Open Marcet Comitet
ღია ეკონომიკა	Открытая экономика	open economy
ყაირათიანობის პარადოქსი	Парадокс бережливости	paradox of thrift
შედარებითი	Сравнительние	comperetive
უპირატესობანი	преимущест	advantage
„შეირ დრაფტის“ ანგარიში	"Шеир драфт" счет	share draft account
შემნახველი ანაბარი	Сберегательный вклад	savings of account
შემნახველი დაწესებულება	Сберегательное учреждение	thrift institution, savings institution
შემოსავალი გადასახადების გადახდის შემდეგ	Доход после уплаты налогов	disposable income, DI
შემოსავლების პოლიტიკა	Политика доходов	incomes policy

შემოსავალი რომელიც მოლიანად გამოიყენება სამომხმარებლო საჭიროებებისათვის	Доход, целиком используемый на покрытие потребительских нужд	breac-even income
შემოსავალი სარგებლის სახით	Доход в виде процента	interest income
შემოსავლის ეფექტი	Эффект дохода	income effect
შემოსავალთან კავშირის არმქონე გადასახდელები	Платежи, не связанные с доходом	nonincome charges
შემოსავლის ფუნქციონალური განაწილება	Фукциональное распределение доходов	functional distribution of income
შემცირებადი აქტიურობის ეკონომიკა	Экономика со снижающейся деловой активностью	declining economy
შენაცვლების ეფექტი	Эффект замещения	substitutition effect
შემოსავლის წრებრუნვა	Кругооборот дохода	circular flow of income
შერეული კაპიტალიზმი	Смешанный капитализм	mixed capitalizm
შესწორება, რომელიც ითვალისწინებს ბიუჯეტის დაბალანსებას	Поправка, предусмотривающая сбалансирование бюджета	balanced-bud get amendment
შეუხლუდავი პასუხისმგებლობა	Неограниченная ответственность	unlimited liability

შრომა	Труд	labor
შრომის დანაწილება	Разделение труда	division of labor
შრომის მწარმოებლურობა	Производительность труда	labor productivity
შტატის ბანკი	Банк штата	state bank
შუალედური მონაკვეთი	Промежуточный отрезок	intermediate range
ჩაშენებული სტაბილურობა	Встроенная стабильность	built in stability
ჩეკების ინკასო	инкассо чеков	collection of checks
ცალკეული კომერციული ბანკის სასესხო პოტენციალი	Ссудный потенциал отдельного коммерческого банка	lending potencial of an individual commerrcial bank
ცენტრალური ბანკი	Центральный банк	Central bank
„ძვირი“ ფულის პოლიტიკა	Политика дорогих денег	tight money policy
წარმოების სრული მოცულობა	Польный объем производства	full production
წარმოების ფაქტორები	Факторы производства	factors of production
წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი	Кривая производственных возможностей	production possibilities curve
წარმოებრივ შესაძლებლობათა ცხრილი	Таблица производственных возможностей	production possibilities tabl
წარმოებრივი პოტენციალი	Производственный потенциал	potencial output

წარმოებული მოთხოვნა	Производный спрос	derived demand
წევრი ბანკების რეზერვები	Резервы банков-членов	member bank reserves
წმინდა ეროვნული პროდუქტიწეპ	Чистый национальный продукт	net nationel product ,NNP
წმინდა ეროვნული პროდუქტის რეალური მოცულობა	реальный обьсм чистого национального продукта	real net national product
წმინდა ექსპორტის სიდიდე	Чистый объем экспорта	net exports
წმინდა ექსპორტის სიდიდის ეფექტი	Эффект чистого объема экспорта	net export effect
წმინდა ინვესტიციური შემოსავალი	Чистый инвестиционный доход	net investment income
წმინდა მოგება	Чистая прибыль	pure profit
წმინდა კაპიტალიზმი	Чистый капитализм	pure capitalism, laisez fare capitalism ,
წონასწორობითი მდგომარეობა	Равновесное состояние	equilibrium position
წონასწორობითი ეროვნული პროდუქტი	Равновесный национальный продукт	equilibrium national output
წონასწორობითი რეალური ეროვნული პროდუქტი	Равновесный реальный национальный продукт	equilibrium real national output

წონასწორობითი სიდიდე	равновесная величина	equilibrium quantity
წმინდა ეროვნული პროდუქტი	Равновесный чистый национальный продукт	equilibrium net national product, NNP
წრფე 1/2 (45^0) დახრილობით, ბისექტრისა	Линия с наклоном 1/2 (45^0), биссектриса	45-degree line
წრფის დახრილობა	Наклон линии	slope of line
ჭარბი რეზერვები	Избыточные резервы	excess reserves
ხანგრძლივვადიანი ერთობლივი მიწოდების მრუდი	Кривая долговременного совокупного предложения	long-rum aggregate suply curve
ხანგრძლივი გამოყენების საქონელი	Товар длительного пользования	durable good
ხანმოკლევადიანი გამოყენების საქონელი	Товар кратковременного ползования	nondurable good
ხანგრძლივი ტრენდი	Долговременный тренд	secular trend
ხელფასი	Заработная плата	wage
ხელფასის გადასახადი	Налог на заработную плату	paurol tex
ხელფასისა და ფასების ინფლაციური სპირალი	Инфляционная спираль заработной плати	wage-price inplationery spiral
ხელფასისა და ფასების ორიენტირები	Ориентиры для заработной платы и цен	wage-price guideposts

ხელფასისა და ფასების პოლიტიკა	Политика в области заработной платы и цен	wage-price policy
ხელფასის ნომინალური განაკვეთი	Номинальная ставка заработной платы	nominal wage rate
ჰემფრი-ჰოუკინსის კანონი	Закон Хемфри-Хоукинса	Humphrey-Hawkins Act
ჰორიზონტალური ღერძი	Горизонтальная ось	horizontal axis
ჰორიზონტალური კომბინირება	Горизонтальное комбирирование	horizontal combination

შინაარსი

წინასიტყვაობის მაგიერ . . . . . .

ნაწილი პირველი
ეკონომიკისა და ეკონომიკის შესავალი

თავი პირველი

ეკონომიკისის საგანი და მეთოდი 5

ეკონომისტის ერა 6

ეკონომიკსი სამოქალაქო საზოგადოების სამსახურში 8

ეკონომიკური მეცნიერების პრინციპების ინდივიდუალური გამოყენება 9

მეთოდოლოგია 10

აღწერილობითი ეკონომიკური მეცნიერება 12

ეკონომიკური თეორია 13

ეკონომიკური პოლიტიკის დასაბუთება: პოზიტიური და ნორმატიული ეკონომიკსი 18

ხაფანგები ჩვეულებრივი შეგნებისათვის 23

ლოგიკურად მცდარი მსჯელობა 25

მიზეზი და შედეგი:ლოგიკური შეცდომა Post Roc 26

ეკონომისტის შეხედულება 27

რეზიუმე 29

ბოლო შტრიხი: ამერიკის ეკონომიკა: ძირითადი მაჩვენებლები . 33

პირველი თავის დანართი. გრაფიკები და მათი მნიშვნელობა . . 34

თავი მეორე

ეკონომიის პრობლემის შესავალი 49

ეკონომიკსის საფუძველი . . . . . —

უსაზღვრო მოთხოვნები . . . . . —

რესურსების იშვიათობა 52

ეკონომიკსი და ეფექტიანობა 55

სრული დასაქმება და წარმოების მოცულობა 56
წარმოებრივ შესაძლებლობათა ცხრილი 57
წარმოებრივ შესაძლებლობათა მრუდი 60
პროდუქციის ოპტიმალური სტრუქტურა 62
მზარდ ფარულ დანახარჯთა კანონი . . . . . —
დაუტვირთავი რესურსები, ეკონომიკური ზრდა და პერსპექტივები 65
რესურსების დაუტვირთაობა და არასრული გამოყენება . . . . —
ეკონომიკის ზრდა 67
თანამედროვე ალტერნატივები და მომავალი შესაძლებლობები 70
მრუდის პრაქტიკული გამოყენება 72
„იზმები“ 76
წმინდა კაპიტალიზმი . . . . . —
მბრძანებლური ეკონომიკა 77
შერეული სისტემები 78
ტრადიციული ეკონომიკა 79
რეზიუმე 80
ბოლო შტრიხი - გორბაჩოვის პრობლემები 84

თავი მესამე

წმინდა კაპიტალიზმი და შემოსავლის წრებრუნვა 86
კაპიტალისტური იდეოლოგია 87
მეწარმეობისა და არჩევანის თავისუფლება 88
პირადი ინტერესის როლი 89
კონკურენცია 90
ბაზრები და ფასები 92
მთავრობის შეზღუდული როლი 93
წმინდა კაპიტალიზმის სხვა თვისებები 94
წარმოების საშუალებათა ფართო გამოყენება 95
სპეციალიზაცია 96
ფულის გამოყენება 97
წრებრუნვის მოდელი (პროდუქტისა და შემოსავლის) . . 102
რესურსებისა და პროდუქტების ბაზრები 103
შეზღუდვები 105
რეზიუმე 107
ბოლო შტრიხი. საბუღალტრო თუ სამღებრო საქმე? 109

თავი მეოთხე

ინდივიდუალური ბაზრების ანალიზი: მოთხოვნა და მიწოდება 112
ბაზრების განსაზღვრა . . . . . —
მოთხოვნა 114
მოთხოვნის კანონი 115
მოთხოვნის მრუდი 117
ინდივიდუალური და საბაზრო მოთხოვნა 119
მოთხოვნის დეტერმინანტები 121
მოთხოვნაში ცვლილებები 123
მოთხოვნის სიდიდის ცვლილებები 127
მიწოდება 129
მიწოდების კანონი 130
მიწოდების მრუდი 131
მიწოდების დეტერმინანტები 132
ცვლილებები მიწოდებაში 133
მიწოდების სიდიდის ცვლილებები 136
მიწოდება და მოთხოვნა: საბაზრო წონასწორობა: 137
ფასების გამაწონასწორებელი ფუნქცია 140
მიწოდებისა და მოთხოვნის ცვლილებები 143
რესურსების ბაზარი 147
ისევ დაშვების "სხვათანაბარ პირობებში" შესახებ) 148
პრაქტიკული გამოყენება: უცხოური ვალუტის ბაზარი . . 149
„დოლარი-ენის" ბაზარი 150
გაცვლითი კურსი: დაწევა და აწევა 151
ეკონომიკური შედეგები 152
რეზიუმე 153
ბოლო შტრიხი. მიწოდება და მოთხოვნა ექიმის მომსახურებაზე 159

თავი მეხუთე

საბაზრო სისტემა და ხუთი ფუნდამენტური კითხვა
ხუთი ფუნდამენტური კითხვა 162
საბაზრო სისტემის ფუნქციონირება 163
იმისი განსაზღვრა, თუ რა უნდა ვაწარმოოთ 164
წარმოების ორგანიზაცია 169
პროდუქციის საერთო მოცულობის განაწილება 172
ცვლილებებისადმი ადაპტაცია 173
კონკურენცია და კონტროლი: "უჩინარი ხელი" 178

საბაზრო სისტემის როლის შეფასება 180
არგუმენტები საბაზრო სისტემის სასარგებლოდ 181
საბაზრო სისტემის საწინააღმდეგო არგუმენტები 182
აქტუალობა, რეალიზმი და საბაზრო სისტემა 186
რეზიუმე 188
ბოლო შტრიხი. ბილეთებით სპეკულაცია: ცოდვა და მორალი 192

თავი მეექვსე

მთავრობის ეკონომიკური ფუნქციები 195
მთავრობის ეკონომიკური ფუნქციები 196
სამართლებრივი ბაზა და საზოგადოებრივი ატმოსფერო . 197
კონკურენციის დაცვა 199
შემოსავლების გადანაწილება 200
რესურსების გადანაწილება 202
რესურსების გადადენა ანუ თანამდევი ეფექტები . . . . . —
საზოგადოებრივი სიკეთე და მომსახურეობანი 208
რესურსების განაწილება საზოგადოებრივ სიკეთეზე 210
სტაბილიზაცია 212
ისევ წრებრუნვის შესახებ 214
რეზიუმე 216
ბოლო შტრიხი. მთავრობა და ეკონომიკა: ორი პოზიცია . . . 218

თავი მეშვიდე

ამერიკული კაპიტალიზმის რეალობები: კერძო სექ-ტორი 222
საოჯახო მეურნეობები, როგორც შემოსავლის მიმღებნი . —
შემოსავლის ფუნქციონალური განაწილება 223
შემოსავლის პირადი განაწილება 224
საოჯახო მეურონეობები, როგორც მხარჯველი ჯგუფი 226
გადასახადები მოქალაქეებისაგან . . . . . —
პირადი დანაზოგები . . . . . —
პირადი მოხმარების ხარჯები 228
საქმიანი საწარმოები 230
საქმიან საწარმოთა სამართლებრივი ფორმები 232
ერთპიროვნული ფლობა . . . . . —
პარტნიორობა 234
კორპორაცია 236
მივიღოთ თუ არა კორპორაციის სტატუსი? 238

დარგების მიხედვით განაწილება და დიდი ბიზნესი 240
საერთაშორისო სექტორი 244
საერთაშორისო სექტორის მოცულობა, სტრუქტურა და ურთიერთკავშირი . . . . . —
საერთაშორისო კავშირების ეკონომიკური ასპექტები 246
რეზიუმე 248
ბოლო შტრიხი. კორპორაციათა საქმიანობის დაფინანსება . . . 251

 თავი მერვე

ამერიკული კაპიტალიზმის რეალობები: სახელმწიფო სექტორი 254
ეკონომიკაში სახელმწიფო ჩარევის ზრდა 255
სამთავრობო შესყიდვები . . . . . —
ტრანსფერტული გადასახდელები 256
შესყიდვები და ტრანსფერტული გადასახდელები: რა განსხვავებაა? 257
ზოგიერთი მიზეზი 258
ფედერალური ფინანსები 260
ფედერალური მთავრობის ხარჯები . . . . . —
ფედერალური მთავრობის შემოსავლები 262
შტატებისა და ხელისუფლების ადგილობრივი ორგანოების ფინანსები 268
შტატების მთავრობათა გასავლები და შემოსავლები 269
ხელისუფლების ადგილობრივ ორგანოთა გასავლები და შემოსავლები . . . . . —
ფისკალური ფედერალიზმი 270
საგადასახადო ტვირთის განაწილება . . . . . —
მიღებული დოვლათი და გადახდის შესაძლებლობანი 273
პროგრესიული, პროპორციული და რეგრესიული გადასახადები . 275
საგადასახადო ტვირთის სხვაზე დაკისრება 279
ამერიკის საგადასახადო სისტემა 282
სადაო საკითხები, რომლებიც გადასახადით დაბეგვრას შეეხება 284
გადასახადები და რეინდუსტრიალიზაცია . . . . . —
ბიუჯეტის დეფიციტის შემცირება 286
რეზიუმე . . . . . —
ბოლო შტრიხი. ლატარეა: რეალობა და წინააღმდეგობები . . . 290

ნაწილი მეორე
ეროვნული შემოსავალი, დასაქმება და ფისკალური პოლიტიკა

თავი მეცხრე

ეროვნული წარმოების, ეროვნული შემოსავლისა და ფასების დონის გაზომვა 293

მაკროეკონომიკურ მაჩვენებელთა როლი 294

ერთობლივი ეროვნული პროდუქტი 295

ფულადი გაზომვა 296

ორმაგი ანგარიშის გამორიცხვა 297

ეეპ გამორიცხავს არამწარმოებლურ გარიგებას 299

ეეპ-ის ორი მხარე: საგასავლო და საშემოსავლო 301

ეეპ-ის გაანგარიშება გასავლების მიხედვით 304

პირადი სამომხმარებლო ხარჯები(C) . . . . . —

ერთობლივი კერძო საშინაო ინვესტიციები(I_g) . . . . . —

საქონელთა და მომსახურების სახელმწიფო შესყიდვა(G) . . . 310

წმინდა ექსპორტი(X_n) . . . . . —

$C + I_g + G + x_n =$ ეეპ . . . . . —

ეეპ-ის გაანგარიშება შემოსავლების მიხედვით 311

ამორტიზაცია . . . . . —

ბიზნესის არაპირდაპირი გადასახადები 314

დაქირავებულ მომუშავეთა შრომის ანაზღაურება 316

რენტული გადასახდელები . . . . . —

სარგებელი . . . . . —

შემოსავლები საკუთრებიდან . . . . . —

კორპორაციათა მოგება 317

ეროვნულ ანგარიშთა სხვა მაჩვენებლები 318

წმინდა ეროვნული პროდუქტი . . . . . —

ეროვნული შემოსავალი *(NI)* 320

პირადი შემოსავალი*(PI)* 321

შემოსავალი გადასახადების გადახდის შემდეგ *(DI)* 323

თანაფარდობა ეროვნულ ანგარიშთა ძირითად მაჩვენებლებს შორის 324

კიდევ ერთხელ ფულადი ნაკადების წრებრუნვის მოდელის შესახებ 325
ფასების დონის გაზომვა 327
ნომინალური და რეალური ეეპ 331
კორექტირების პროცესი 333
ინფლირება და დეფლირება 334
ეეპ და საზოგადოებრივი კეთილდღეობა 337
არასაბაზრო ოპერაციები . . . . . —
თავისუფალი დრო 338
პროდუქციის გაუმჯობესებული ხარისხობრივი მახასიათებლები . —
პროდუქციის ერთობლივი გამოშვების შედგენილობა და განაწილება 339
პროდუქციის გამოშვება მოსახლეობის ერთ სულზე . . . . . —
ეეპ და გარემო 340
იატაკქვეშა ეკონომიკა . . . . . —
რეზიუმე 342
ბოლო შტრიხი. სამომხმარებლო ფასების ინდექსი 348

თავი მეათე

მაკროეკონომიკური არასტაბილურობა: უმუშევრობა და ინფლაცია 352
ეკონომიკური ციკლების მიმოხილვა . . . . . —
ისტორიული ცნობა . . . . . —
ციკლის ფასები . . . . . —
მერყეობის მიზეზები. ზოგადი შენიშვნები 355
არაციკლური მერყეობანი 356
ციკლების ზეგავლენა ხანგრძლივი და მოკლევადიანი გამოყენების საქონელთა წარმოებაზე 357
უმუშევრობა 362
უმუშევრობის ტიპები . . . . . —
„სრული დასაქმების“ განსაზღვრა . . . . . —
უმუშევრობის დონის განსაზღვრა 364
უმუშევრობის ეკონომიკური დანახარჯები 367
გარეშეეკონომიკური დანახარჯები 372
საერთაშორისო შედარებები 374
ინფლაცია, მისი განსაზღვრა და გაზომვა 375
რა არის ინფლაცია? . . . . . —
ინფლაციის გაზომვა 376

ინფლაციის რეალიები 377
ინფლაციის მიზეზები. თეორიული ასპექტი 379
სირთულეები 383
ინფლაციის გავლენა გადანაწილებაზე 384
ფიქსირებული ნომინალური შემოსავლის მიმღებნი 386
დანაზოგთა მფლობელები 387
დებიტორები და კრედიტორები 388
მოსალოდნელი ინფლაცია 389
დასკვნები და დამატებები 391
ინფლაციის გაელენა ეროვნული პროდუქტის მოცულობაზე 392
მოთხოვნის ინფლაციის სტიმულები . . . . . —
დანახარჯების ინფლაციით გამოწვეული ინფლაცია და უმუშევრობა 393
ჰიპერინფლაცია და კრახი 394
რეზიუმე 396
ბოლო შტრიხი. საფონდო ბირჟა და მაკროეკონომიკური მერყეობა 400

თავი მეთერთმეტე

მაკროეკონომიკური ანალიზი: ერთობლივი მოთხოვნა და ერთობლივი მიწოდება 403
საერთო მოდელის აუცილებლობა 404
ერთობლივი მოთხოვნა 405
ერთობლივი მოთხოვნის მრუდი 406
ერთობლივი მოთხოვნის არასაფასო ფაქტორები 409
ერთობლივი მიწოდება 417
ერთობლივი მიწოდების მრუდი . . . . . —
ერთობლივი მიწოდების არასაფასო ფაქტორები 421
წონასწორობა: წარმოების რეალური მოცულობა და ფასების დონე 430
ცვლილებები წონასწორობაში 432
ერთობლივი მოთხოვნის მრუდის გადაადგილება . . . . . —
„მბრუნავის“ ეფექტი. 434
ერთობლივი მიწოდების მრუდის გადაადგილება 438
ჯერჯერობით უპასუხოდ დარჩენილი კითხვები 440
რეზიუმე 441
ბოლო შტრიხი. ჯონ მეინარდ კეინსი (1883-1946) 446

ნაბეჭდი თაბახი 30,5
ტირაჟი 2500 ეგზ. შეკვეთა №1560 1993წ.
ფასი შეთანხმებით
საქართველოს მეცნიერებათა აკადემიის
სტამბა